



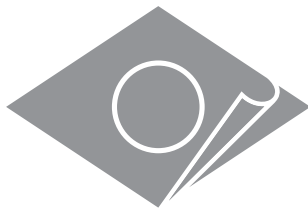
*história
econômica
&
história
de empresas*



vol. XX nº 1

jan.jun 2017





ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

Região Norte: 1º Titular – Siméia de Nazeré Lopes

Região Centro-Oeste: 1º Titular – Hamilton Afonso de Oliveira; 2º Titular – Teresa Cristina de Novaes Marques; Suplente – Paulo Roberto Cimó de Queiroz

Região Nordeste: 1º. Titular – João Rodrigues Neto; 2º. Titular – Luiz Eduardo Simões de Souza

Região Sudeste: 1º. Titular – Rogério Naques Faleiros;
2º. Titular – Carlos Eduardo Suprinyak; Suplente – Michel Deliberali Marson

Região São Paulo: 1º. Titular – Felipe Pereira Loureiro;
2º. Titular – Fábio Alexandre dos Santos; Suplente – Fábio Antonio Campos

Região Sul: 1º. Titular – Alcides Goularti Filho; 2º. Titular – Pedro Antônio Vieira;
Suplente – Maria Heloiza Lenz

De acordo com os Estatutos, também fazem parte do Conselho os ex-presidentes da ABPHE: Luiz Carlos Soares (1997-1999), Carlos Roberto Antunes dos Santos (1999-2001), Wilson Suzigan (2001-2003), João Antonio de Paula (2003-2005), Carlos Gabriel Guimarães (2005-2007), Josué Modesto dos Passos Subrinho (2007-2009), Pedro Paulo Zahluth Bastos (2009-2011), Armando Dalla Costa (2011-2013), Ângelo Alves Carrara (2013-2015)

Diretoria (2015-2017)

Presidente: Alexandre Macchione Saes – USP

Vice-Presidente: Luiz Fernando Saraiva – UFF

Primeiro Secretário: Guilherme Grandi – USP

Segunda Secretária: Rita de Cássia da Silva Almico – UFF

Primeira Tesoureira: Cláudia Alessandra Tessari – Unifesp

Segundo Tesoureiro: Walter Luiz Carneiro de Mattos Pereira – UFF

Capa: Mangá Ilustração e Design Gráfico

Editoração eletrônica: Eva Maria

Revisão de texto: Vilma Aparecida Albino

SUMÁRIO

5 Apresentação

Juan Manuel Matés-Barco

9 A regulação do abastecimento de água potável na Europa:
Grã-Bretanha e Espanha em perspectiva histórica

Nicolás Biangardi

51 Un estudio de la circulación de bienes pecuarios en
el Río de la Plata, Montevideo, 1784-1797

Maria Alice Rosa Ribeiro

85 Preços de escravos em Campinas no século XIX

Paula Chaves Teixeira Pinto

125 Negócios de mineiros: comércio e produção da riqueza na
crise da escravidão (c. 1850-1880)

Michel Deliberali Marson

153 A indústria de transformação no Sul de Minas Gerais, 1907-1937

Victor Pelaez

Augusto Mizutani Tsubouchi

184 A dinâmica de crescimento da Adama Agricultural Solutions

Gustavo José Danieli Zullo

209 Interpretações da estrutura ocupacional na América Latina:
o debate marxista e a heterogeneidade estrutural

Thiago Dumont Oliveira

Alysson Lorenzon Portella

243 Duas dimensões do mesmo Georgescu-Roegen: da
dependência da trajetória e imperfeição cognitiva humana
às mudanças institucionais e restrições biofísicas

TABLE OF CONTENTS

- 5** *Presentation*
- Juan Manuel Matés-Barco
- 9** *Regulation of drinking water supply in Europe:
Great Britain and Spain in historical perspective*
- Nicolás Biangardi
- 51** *An study of the livestock goods movement
in the La Plata River, Montevideo, 1784-1797*
- Maria Alice Rosa Ribeiro
- 85** *Slave prices in Campinas in the nineteenth century*
- Paula Chaves Teixeira Pinto
- 125** *Business affairs of the mineiros: trade and wealth production
in the slavery crisis (c. 1850-1880)*
- Michel Deliberali Marson
- 153** *The manufacturing industry in the south of Minas Gerais, 1907-1937*
- Victor Pelaez
Augusto Mizutani Tsubouchi
- 184** *The growth dynamics of Adama Agricultural Solutions*
- Gustavo José Danieli Zullo
- 209** *Interpretations on the occupational structure in Latin America:
the marxist debate and the structural heterogeneity*
- Thiago Dumont Oliveira
Alysson Lorenzon Portella
- 243** *Two faces of the same Georgescu-Roegen: from path-dependency
and the imperfection of the human mind to institutional change
and biophysical constraints*

apresentação

presentation

O primeiro número da vigésima edição da *História Econômica & História de Empresas* apresenta algumas contribuições novas e originais aos debates correntes na área de história econômica e da história do pensamento econômico, contando com artigos de autores brasileiros e estrangeiros. Para a realização dessa edição, agradecemos ao trabalho competente dos autores, editores, pareceristas, revisores e diagramadores, que permitem manter a qualidade e vigor da revista.

O artigo inicial “A regulação do abastecimento de água potável na Europa: Inglaterra e Espanha em perspectiva histórica”, de autoria do pesquisador espanhol Juan Manuel Matés-Barco, apresenta uma avaliação comparada da regulação da água na história inglesa e espanhola. Adotando uma perspectiva de longo prazo, o autor pondera os diferentes fatores que conduziram à variedade de formas públicas e privadas na gestão desse bem, com diversos graus de concorrência e monopólio. Ressalte-se a importância dos poderes municipais na gestão dos recursos hídricos, bem como as peculiaridades das empresas concessionárias nas diferentes trajetórias de cada país.

No segundo artigo, “Un estudio de la circulación de bienes pecuarios en el Río de La Plata, Montevideo, 1784-1797”, o historiador Nicolás Biangardi analisa a circulação de bens pecuários na zona platina a partir do movimento comercial do porto de Montevideu no último quartel do século XVIII, período de renovada inserção mercantil e da criação do Vice-Reinado do Rio da Prata. O tema trabalhado pelo autor é também de notável interesse para os historiadores brasileiros que se detiveram sobre o comércio de abastecimento do centro-sul da América Portuguesa para o mesmo período, indicando ser o comércio de animais um dos fatores estruturantes das economias regionais de ambos os lados do rio da Prata.

Abordando a história econômica brasileira, o terceiro artigo dessa edição, “Preço de escravos em Campinas no século XIX”, de Maria

Alice Rosa Ribeiro, detém-se sobre um aspecto ainda inexplorado na historiografia sobre a formação econômica de Campinas. A partir de dados dos inventários *post-mortem* de senhores de engenho e cafeicultores entre 1830 e 1887, a autora analisa as modificações nos preços dos escravos sobre os quais atuaram as restrições do tráfico e do cativo, em um plano mais geral, e a transição da economia açucareira para o café, em um plano mais local. Esmiuçando um dado aparentemente trivial dos inventários, a autora, por meio de sua análise arguta, lança luz sobre diferenças no preço dos escravos provenientes de preferências por gênero, faixa etária e ofício desempenhado pelos cativos, contribuindo para vincular história quantitativa e história qualitativa, história global e história local, história econômica e história social.

Ainda no campo da história do Brasil oitocentista, o artigo de Paula Chaves Teixeira Pinto, “Negócios de mineiros: comércio e produção da riqueza na crise da escravidão (c.1850-1880)”, apresenta um aspecto essencial para a compreensão dos vínculos entre as economias regionais do Centro-Sul, tomando o caso do fazendeiro mineiro Gervásio Pereira Alvim e seus vínculos com a capital do império. A autora avança temporalmente um aspecto há muito destacado pelos estudos de Maria Theresza Schörer Petrone e Alcir Lenharo sobre a economia de abastecimento da Corte, mas também traz elementos presentes na correspondência mercantil para entender a força dos laços familiares e clientelares sul-mineiras na sua inserção na praça carioca.

O artigo seguinte, “A indústria de transformação no Sul de Minas Gerais, 1907-1937”, de Michel Deliberali Marson, traz mais uma contribuição ao estudo da história econômica sul-mineira, mas já no período republicano, apontando as singularidades que caracterizaram a formação das primeiras indústrias da região, especialmente daquelas voltadas para a indústria de transformação. Nota-se o grande vínculo dessas primeiras fábricas à produção agrícola e pecuária da região, destacando-se a fabricação de derivados do leite na composição industrial no censo de 1907 e uma posterior diversificação no censo de 1937. O recorte utilizado é tanto mais interessante pelas semelhanças e diferenças com o caso paulista, no qual há extensa literatura discutindo os vínculos entre a economia cafeeira e o impulso da industrialização.

No tocante à história de empresas, o artigo de Victor Pelaez, “A dinâmica de crescimento da Adama Agricultural Solutions”, apresenta

uma análise interessante de uma empresa multinacional israelense do setor de agrotóxicos com enorme crescimento recente. O autor fundamenta sua análise na teoria de crescimento da firma de Edith Penrose e na lógica da multinacionalização de capitais de John Dunning e Sarianna Lundan.

Os dois textos seguintes são dedicados ao estudo da história do pensamento econômico e social. O artigo de Gustavo José Danieli Zullo, “Interpretações da estrutura ocupacional na América Latina: o debate marxista e a heterogeneidade estrutural”, analisa de forma detida o rico debate marxista latino-americano sobre a marginalidade social e o subemprego ao longo das décadas de 1970 e, em menor grau, de 1980. Zullo estuda inicialmente o debate sobre a marginalidade social, envolvendo o sociólogo peruano Anibal Quijano, o cientista político argentino José Nun, o sociólogo brasileiro Francisco de Oliveira e o cientista político brasileiro Lúcio Kowarick. Em um momento posterior, o autor trata da abordagem sobre a marginalidade estrutural pelo economista chileno Aníbal Pinto e pelo cientista político mexicano Octavio Rodríguez, ambos ancorados nas reflexões iniciais e clássicas de Marx.

Por fim, o artigo de Thiago Dumont Oliveira e Alysson Lorenzon Portella, “Two faces of the same Georgescu-Roegen: from path-dependancy and the imperfection of the human mind to institutional chand and biophysical constraints”, aborda a trajetória intelectual de conceitos cruciais – trajetórias dependentes e limite psicológico – desenvolvidos pelo economista romeno Georgescu-Roegen em sua abordagem interdisciplinar unindo economia, física e biologia.

Como sempre, desejamos a todos uma boa leitura!

Comissão Editorial





a regulação do abastecimento de água potável na europa: grã-bretanha e espanha em perspectiva histórica*

regulation of drinking water supply in europe: great britain and spain in historical perspective

Juan Manuel Matés-Barco**

Departamento de Economía, Universidade de Jaén, Andaluzia, Espanha

RESUMO

A regulação econômica das indústrias de rede tem sido um tema de estudo relevante nas últimas décadas. A implantação do abastecimento de água, em suas diversas etapas, gerou o surgimento de uma complexa trama legislativa e econômica, que provocou mudanças na aplicação do conceito de serviço público. O velho monopólio da titularidade estatal tem sido substituído por um sistema de regulação que apresenta um novo processo organizacional, dentro do qual a competência dos mercados, a eficiência e o papel das empresas e dos municípios ganham importância. Para compreender as mudanças ocorridas na regulação do abastecimento de água, este trabalho pretende analisar as experiências de regulação ocorridas na Grã-Bretanha e na Espanha, entre o começo do século XIX e as últimas décadas do século XX. A metodologia aplicada consiste na revisão bibliográfica de estudos publicados sobre a gestão da água em ambos os países, com ênfase no processo evolutivo do respectivo serviço público, tanto no plano legislativo, quanto no organizacional.

Palavras-chave: Regulação. Indústria de água. Monopólio natural. Abastecimento de água potável. Espanha. Grã-Bretanha.

ABSTRACT

The economic regulation of network industries has been a relevant research issue in the last decades. The establishment of drinking water supply – at its diverse stages – has generated the appearance of a complex legislative and economic frame, which has provoked a change in the implementation of the concept of “public service”. The old monopoly of state ownership has led into a regulation system, which involves a new organization process. Market competition as well as the efficiency and the role that companies and city councils play are some of the characteristics of this unprecedented plan. This paper aims to analyse the evolution of the regulation of this service between mid-nineteenth century and the last decades of the twentieth century. To this end, the cases of Great Britain and Spain are especially studied. The applied methodology consists of the bibliographical review of published studies on water management in both countries, with emphasis on the evolutionary process of the respective public service, both legislative and organizational.

Keywords: Regulation. Water industry. Water supplies. Natural monopoly. Drinking water supply. Spain. Great Britain.

* Agradeço aos professores Fabiano Quadros-Ruckert (Universidade Federal do Mato Grosso do Sul), Simonne Teixeira (Universidade Estadual do Norte Fluminense Darcy Ribeiro) e Frederico Alvim-Carvalho (Universidade Pablo de Olavide), bem como aos revisores anônimos, pela avaliação do texto e pelas sugestões para o artigo.

Submetido: 1^o de outubro de 2016; aceito: 17 de janeiro de 2017.

** Professor de História Econômica, Departamento de Economía. Universidade de Jaén, Espanha. E-mail: jmmates@ujaen.es



Introdução

A indústria da água conta com algumas características peculiares que a converte em um setor especialmente interessante para estudo. Em primeiro lugar, importa destacar suas elevadas inversões em ativos duradouros que não possuem usos alternativos. Em segundo, o abastecimento de água é um bem de primeira necessidade que deve contar com exigências de qualidade e controle sanitário. Em terceiro, cabe ressaltar aspectos essenciais como a universalidade e a continuidade do abastecimento. Por último, sua característica de monopólio natural que assegura um mercado cativo no qual a competência deve ser objeto de uma regulamentação específica (Millward, 1993, 2004b).

A expansão e a modernização das indústrias de rede exigem a incorporação de novas pautas de gestão e regulamentação. A liderança da Europa Ocidental nesse assunto se manifestou no transplante de seus modelos de gestão de serviços públicos a outros países. Por outro lado, tem se destacado a experiência da França que se diferencia pela sua descentralização municipal, pela presença de empresas privadas e pela existência de competência através da licitação e dos contratos de concessão. Por outro, a bibliografia ressalta o modelo britânico, que se caracteriza pela privatização dos agentes que prestam o serviço, com o fim de aproveitar as economias de escala, e pela criação de um sofisticado sistema de regulação econômica (Cowan, 1995; Byatt, 1997; Millward, 2005).

Na Espanha, que, de certa forma, tem imitado o modelo francês, o desenvolvimento do abastecimento de água potável foi assumido pela titularidade pública através das administrações locais, porém com a concessão da gestão a uma empresa privada (Matés-Barco, 2013, 2014). Esse desenvolvimento conheceu um processo de diversas fases, até terminar em um sistema de concessões a empresas tanto públicas, quanto privadas. A regulação é uma técnica cada vez mais utilizada nas políticas públicas. O controle direto dos serviços tem sido substituído, através das concessões, por contratos com empresas privadas que os realizam em regime de monopólio. Há também importantes estudos sobre a gestão da água no Brasil (Rückert, 2016; Teixeira; Peixoto, 2013, 2014; Carles, 2014; Ferreira-Furtado, 2014; Ribeiro-Tedeschi, 2014; Alvim-Carvalho, 2016).

Os enfoques sobre a regulação são múltiplos e têm gerado um amplo debate acadêmico (Demsetz, 1968; Antolín-Fargas, 1991, 1996; Bel, 2006).

A literatura acadêmica, especialmente a britânica e a norte-americana, aborda a regulação desde perspectivas muito diversificadas. Alguns autores insistem na necessidade de intervenção do Estado, para suavizar as falhas do mercado, sobretudo as decorrentes de monopólios ou oligopólios. Nesse caso, o controle desejado seria promovido através da regulação estatal, para evitar as deficiências dos agentes privados e possíveis riscos sistêmicos da economia (Stiglitz, 2010; Moss; Cisternino, 2009). Outros estudos demonstram as deficiências do intervencionismo público – estatal, regional ou municipal – por problemas de agência (Tirole, 1990).

Na Espanha são abundantes os estudos, tanto no âmbito do direito administrativo (Ariño; De la Cuétara; Martínez, 1997), quanto no âmbito da economia (Bel, 2006; González-Gómez, 2006; Mirás; Piñero, 2006; Ruiz-Villaverde, 2013; Matés-Barco, 2016). Desde a década de 1990, cresceu a tendência de adeptos da redução do setor público mediante a privatização justificada pela preocupação com o aperfeiçoamento dos serviços públicos. Termos como “estatização” e “monopólio” passaram a ser questionados e surgem novos conceitos, como “regulação da competência”, “organismos reguladores” e “*despublication*”¹. A contínua mudança social, técnica e econômica promove variações nos métodos de gestão e se buscam fórmulas que regulem adequadamente essas atividades mercantis.

Para desenvolver este artigo, a metodologia tem sido estudar os numerosos estudos publicados sobre a evolução da gestão da água, tanto na Grã-Bretanha, como na Espanha. Também mudanças experientes são analisadas em ambos os países no controle de processos e regulação do serviço de água potável.

Seguindo esta introdução ao tema, apresenta-se, na próxima parte do texto, uma breve referência aos principais estudos sobre regulação. A segunda parte descreve a incidência da mudança tecnológica nas indústrias de rede. A terceira destaca o caso britânico como campo de experimentação do processo regulador. A partir desse ponto, o estudo foi

¹ O termo latino “*despublication*” é o “más preciso para significar la supresión de una titularidad pública exclusiva sobre un determinado servicio” (Martínez, 1997, p. 196). A literatura administrativa espanhola traduziu esse termo para “*despublificación*”. Cabe ressaltar que, apesar de não ser o termo correto para o idioma espanhol, os especialistas usam para diferenciar essa ação da “*privatización*” (García de Coca, 1996).

direcionado para a Espanha e, na quarta seção do texto, se abordam os fatores que determinaram o crescimento da oferta e demanda do abastecimento de água. Desde uma perspectiva histórica, a quinta parte descreve o processo de acumulação de competências por parte dos municípios espanhóis. Nas seções seguintes, estudam-se as principais fases do marco institucional, a utilização da técnica de concessão como via de entrada da gestão privada e o processo de mudanças que ocorreu nesse serviço público, na Espanha. Por último, o artigo apresenta algumas conclusões com base na bibliografia consultada.

1. Regulação e privatização: uma análise teórica

Na Europa, nas primeiras décadas do século XX, a organização de indústrias de rede foi determinada pela situação econômica e a pela evolução tecnológica que ocorreu no respectivo período (Lorrain, 2002; Defeuilley, 2005; Silva; Matos, 2004). A liderança ocidental no setor tornou-se evidente com os elevados níveis de qualidade, cobertura, busca de igualdade social e proteção do meio ambiente. Os estudos sobre a indústria da água na França e na Inglaterra possuem tradição na historiografia contemporânea. Centrados no século XX, os trabalhos de Hassan (1985) têm sido referência básica para a análise do impacto na economia inglesa; e os de Millward (2004b, 2004c), sobre o surgimento dos monopólios e sua regulação em mercados competitivos, mostraram que as questões de caráter político e ideológico não tiveram tanta relevância no modelo implantado. Por sua parte, Brown (1988), Goubert (1988) e Simson (1983) estudaram a implantação do abastecimento, especialmente nas principais cidades europeias. Num período mais recente, a privatização da indústria da água na Inglaterra e no País de Gales influenciou o surgimento de diferentes estudos sobre a regulação dos serviços públicos.

Desde uma perspectiva histórica, Sheail (1983) realizou um interessante estudo sobre o poder que exerceu o Ministério da Saúde na Grã-Bretanha, para desenvolver diversos projetos no período entreguerras. Nas três fases que ele destaca, observa-se a disciplina imposta para regular a conservação do recurso e a prestação do abastecimento. Apesar disso, ele interpreta essa etapa como precedente das políticas reguladoras das

décadas seguintes. Nessa perspectiva incidem Richardson, Maloney e Rüdiger (1992), quando afirmam que as mudanças na política regulatória têm suas raízes nos problemas de gestão detectados em 1973, e ressaltam que essas mudanças foram influenciadas por fatores tecnológicos, em detrimento de critérios políticos e econômicos.

Cowan (1993, 1995, 1997, 1998), em estudos sobre a privatização e regulação da água, tem mostrado a complexidade dos controles de preços e a dificuldade para harmonizar normas que protejam o meio ambiente e permitam a conservação do recurso. O autor resalta como a regulação gera falhas no mercado por múltiplos fatores que convergem na indústria da água. Yarrow (1993), por sua vez, destaca a incoerência de privatizar indústrias estratégicas e de mercado caráter social, como é o caso do abastecimento de água. Ele considera que as razões apresentadas pelos governos britânicos – simplificar e agilizar a administração pública, assim como ativar o mercado de capitais – não são argumentos suficientes. No entanto, destaca alguns impactos positivos, como a melhoria do nível de eficiência na prestação do serviço, o saneamento das finanças públicas e a agilidade da administração pública decorrente da transferência de trabalhadores para o setor privado.

O nível de eficiência é outra das questões mais estudadas na regulação da indústria da água. Melville (1994) tem demonstrado os traços mais significativos da estrutura do sistema regulatório: por um lado, a exclusão dos clientes na tomada de decisões e, por outro, a posição privilegiada dos investidores. O estabelecimento de regras é imposto pelo predomínio de técnicos muito influenciados por critérios econômicos – rentabilidade e eficiência –, que nem sempre contemplam valores próprios dos serviços públicos, como a defesa do consumidor. Um avanço nesse assunto foi dado por Sawkins (1995), avaliando os efeitos da regulação em empresas dedicadas ao abastecimento de água. Seu estudo mostra que as disposições adotadas pelo regulador econômico incidiram de forma positiva nas expectativas dos investidores no mercado de água.

Nessa mesma linha de trabalho, Hunt e Lynk (1995) realizaram análises empíricas, para examinar a eficiência da privatização. Em síntese, eles argumentam que o nível de eficiência não tem efeitos significativos pela perda de economias de alcance e pode provocar prejuízos para os consumidores. Os lucros que se podem obter por uma eficiência mais dinâmica, não equilibram as desvantagens que surgem com a privatização.

No sentido oposto, Hanke e Walters (1987) defendem a existência de maior eficiência na gestão privada e colocam em pauta as velhas ideias de Chadwick sobre a necessidade de leiloar os direitos de concessão das empresas privadas. Este “modelo francês” – competência na entrada – pode gerar benefícios substanciais para os consumidores e maior controle para a administração pública. Por sua parte, Lynk (1993) questiona a ideia de que o poder do mercado gere de forma automática maior equidade e eficiência. Uma alternativa ao impasse foi apresentada por McMaster e Sawkins (1993), que estudaram a possível viabilidade de um sistema de franquia na indústria da água na Escócia. Em síntese, a partir de uma análise da economia institucional de Williamson (1976), os autores mostram que as dificuldades para bons contratos impedem a entrada de empresas ou operadores do setor privado.

Kim e Clark (1988), partindo da perspectiva das economias de escala e alcance em serviço de água, demonstram sua variação segundo o tipo de população. A curva de rendimentos começa a ser negativa, na medida em que se produzem incrementos excessivos da rede, ao mesmo tempo em que as economias de escalas obtidas no tratamento se perdem na distribuição da água. Além disso, destacam que os serviços de água potável, diante da ausência de regulação, não apresentam a tendência de comportar-se como um monopólio natural. McGuinness e Thomas (1996), através da análise das estratégias de diversificação das companhias de água privatizadas na Inglaterra e no País de Gales, concluíram que algumas experiências foram negativas. Em todos os casos, essas ações devem ser entendidas como parte de um processo de aprendizado, que implica, por um lado, o descobrimento e a valorização das atividades principais e, por outro, um melhor conhecimento das limitações corporativas e estratégicas das empresas.

Willner (1996) e Bradburd (1996) problematizaram sobre a necessidade de privatizar os monopólios naturais. Para o primeiro, a elasticidade da demanda e as diferenças de eficiência geram uma redução da qualidade na prestação do serviço. Por sua parte, Bradburd enfatiza a estabilidade reguladora e institucional como estratégia que anima as companhias a realizarem investimentos substanciais na qualificação dos serviços que prestam.

Por último, ganham relevância os estudos de Byatt (1997), sobre a regulação econômica desde a perspectiva dos preços e tarifas, e de Beesley (1992), que analisou o processo de fusões e a nova estrutura regulatória

implantada na Grã-Bretanha. Na interpretação de Beesley, o novo marco fez com que a competência fosse produzida na luta pelo controle das companhias, ao mesmo tempo em que o mercado permitiria uma gestão mais eficiente. Na essência, autores como Hunt e Lynk (1995) e Vickers e Yarrow (1991) propõem eliminar o caráter de monopólio, enquanto outros, como Beesley e Littlechild (1989), advogam pela liberalização dos mercados e pela redução das barreiras de entrada.

Em resumo, diversos autores questionam a privatização e mostram que a gestão da água é mais eficiente com a propriedade pública, uma vez que as economias de escala e alcance permitem maior capacidade de ação aos organismos estatais. O desregramento de funções, especialmente as referentes às questões ambientais, afeta negativamente as empresas privadas. Em qualquer caso, o aspecto mais relevante é a estrutura do mercado em que devem operar as empresas. Diante da ausência de competência, a regulação permite que a administração pública controle as empresas e, simultaneamente, defenda e supervisione os direitos dos usuários. Desse modo, a prestação do serviço de água passa de um monopólio público a um monopólio regulado. O regulador controla o mercado e libera parte das atividades envolvidas na prestação do serviço. A construção de uma rede alternativa reduz o aproveitamento das economias de escala, porém a “regulação desse monopólio natural” pode permitir a existência de diversas formas de competência.

2. A mudança tecnológica

O novo enfoque na regulação do abastecimento de água potável foi proporcionado pelo câmbio tecnológico experimentado nas indústrias de rede. As empresas de abastecimento de água acusam um desajuste entre a oferta tecnológica e a organização funcional. A tecnologia tem avançado nos últimos anos, especialmente com o surgimento de gestores de bases de dados e os Sistemas de Informação Geográfica. No sentido inverso, a organização das empresas estava formatada em estruturas superadas. Esse déficit tem certa justificação, uma vez que as empresas de água estão obrigadas a satisfazer três aspectos essenciais do abastecimento: ubiquidade, instantaneidade e imediatismo. A prestação de um serviço contínuo e permanente impede, em determinadas ocasiões, renovações

de grande envergadura. As redes possuem uma estrutura malhada e uma tipologia com ramificações que dificultam as obras de manutenção e reparação. Segurança sanitária e rentabilidade são outros dos conceitos básicos na gestão do sistema.

Existem razões que explicam a escassa inovação tecnológica existente no serviço de abastecimento de água potável. A primeira delas reside na inexpressível ou nula competitividade por sua prestação; a segunda, no constante crescimento da demanda; e a terceira, nos elevados custos que envolvem o câmbio tecnológico. No entanto, nas últimas décadas, diversos fatores – econômicos, normativos e relacionados com a qualidade do serviço – promoveram a aplicação de novos recursos tecnológicos com o objetivo de melhorar a gestão e a eficiência econômica.

A inovação tecnológica foi muito reduzida pela escassa confiança dos gestores e porque os sistemas não contavam com a credibilidade suficiente para desencadear mudanças radicais nos métodos de gestão. Em muitos casos, a intuição ou o afã de modernidade foram os provocadores da implantação de inovações tecnológicas nos processos produtivos das empresas. No caso específico dos Sistemas de Informação e Gestão de Redes, existem dois modelos: por um lado, o alfanumérico tradicional tratamento massivo de informação, especialmente tudo o que se refere a consumidores e faturas; por outro, os sistemas ligados a operação e exploração da rede de distribuição. Neste último campo – captação e distribuição para consumidores – é onde estão ocorrendo mudanças importantes com a implantação de novos processos de regulação do serviço.

3. A experiência britânica

Diante da crise de 1979, os países europeus encaminharam políticas econômicas para conter a inflação, restringindo a oferta monetária. Eles também promoveram um forte incremento da carga tributária imposta aos cidadãos, visando a uma desregularização da economia e a uma progressiva redução dos serviços sociais (Prado Herrera, 2015, p. 168). Nesse contexto, a partir de 1980, ocorreu uma onda de privatizações na Europa. A transferência para agentes privados de atividades controladas pelo setor público passou a ser uma das principais estratégias

econômicas adotadas por boa parte dos governos europeus. Essa tendência se observa especialmente nos serviços públicos e tem sua origem em diversas causas, que respondem a um conjunto de interações econômicas, financeiras e ideológicas (Vickers; Wright, 1988; Millward, 2007). Na Grã-Bretanha, uma das principais razões que explica o processo privatizador reside na necessidade de obtenção de ingressos para a Fazenda Pública. Por outra parte, também exerceram um papel relevante questões como a eficiência na gestão, a extensão das sociedades por ações e o enfraquecimento dos sindicatos (Bishop; Kay, 1992; Kay; Vickers, 1998). Na sequência do artigo, abordamos o caso britânico pela relevância que possui e pela abundância de estudos que gerou. O processo de privatização ocorrido na Grã-Bretanha, tanto desde uma perspectiva teórica, como desde a análise dos seus resultados, não tem sido uma referência no modelo regulador postulado na Espanha, nas últimas décadas. No entanto, o modelo britânico ganhou importância no debate surgido sobre os serviços públicos espanhóis.

3.1 A indústria de água na Grã-Bretanha, antes da privatização

Em 1970, na Inglaterra e no País de Gales, existiam 198 companhias distribuidoras de água. A maior parte eram empresas públicas municipais e somente 33 eram privadas. O serviço de saneamento – coleta e depuração das águas residuais – estava administrado por 1.300 empresas públicas municipais. Além dessas empresas, existiam organismos chamados de River Authorities com diversas atribuições: conservação, drenagem, contaminação, zonas de pesca e construção de represas. Esses 29 organismos outorgavam as concessões para usos da água e licenças para os despejos residuais nos rios. A estrutura administrativa era completada com duas agências de caráter nacional: a Water Resources Board, dedicada à investigação, coleta de dados e coordenação das diversas atividades do setor, e a British Waterways, encarregada dos canais e da navegação em alguns rios (Vickers; Yarrow, 1988a, p. 389-398).

Em 1973, o governo conservador iniciou uma reorganização da estrutura administrativa. A reforma tinha como objetivo, mediante a utilização das economias de escala e alcance, eliminar duplicidades na gestão e anular a excessiva fragmentação que contempla o setor. Com essa finalidade, impulsionou-se a coordenação dos distintos organismos

e uma melhor integração do aproveitamento dos recursos. Em primeiro lugar, dividiu-se o território da Inglaterra e do País de Gales em dez bacias hidrográficas e cada uma foi submetida ao controle de um organismo público – Water Authorities – que administrava todos os aspectos relacionados com o uso da água. A gestão integrada de bacias hidrográficas – *integrated river-basin management* – foi o princípio que articulou a reforma. Essas entidades assumiram, além da gestão do abastecimento de água e do tratamento do esgoto, tarefas de regulação ambiental, planificação dos recursos, controle do tratamento de água potável, depuração dos resíduos e conservação de praias e espaços naturais. No começo das suas atividades, as Water Authorities eram organismos públicos que possuíam autonomia para realizar um trabalho de coordenação entre as empresas privadas e as autoridades municipais, regionais ou estatais. Com o passar do tempo, o governo britânico privatizou esses organismos.

As autoridades locais perderam todo o protagonismo e somente tinham competência para nomear alguns membros dos conselhos de administração das Water Authorities. As empresas privadas, por sua vez, foram controladas no seu nível de endividamento, nas aplicações de capital e na repartição de lucros. O domínio dessas empresas em determinadas áreas foi respeitado e as autoridades das bacias hidrográficas delegavam para elas o abastecimento de água para as populações. A cota de mercado dessas companhias, entre 1973 e 1989, se manteve entre 23%. Em 1978, as Water Authorities foram obrigadas a se adaptarem às normas estabelecidas pelo governo britânico para o controle das empresas públicas e, conseqüentemente, assumiram práticas como não ultrapassar o limite do financiamento externo, controlar os investimentos, ampliar a produtividade e cumprir com os objetivos financeiros do governo. As auditorias realizadas em 1983 mostraram um elevado nível de ineficiência, diante do qual o governo decidiu assumir todas as competências, reduzir o número de membros dos conselhos administrativos e eliminar os representantes das autoridades locais.

3.2 Privatização e regulação através dos preços

Em 1979, o novo governo conservador centrou sua atividade na política de privatizações porque estava pressionado pela necessidade de reduzir o gasto público e, em boa medida, influenciado pelas teorias

econômicas sobre desregulação de Milton Friedman. Em 1983 começou a venda de grandes empresas públicas que operavam em regime de monopólio. No entanto, várias dificuldades protelaram a venda de entidades que administravam o serviço de abastecimento. Em primeiro lugar, a complexa normativa britânica. Em segundo, o protesto dos representantes locais, que exigiam uma compensação econômica pela venda de ativos. A terceira dificuldade procedia dos reparos reivindicados por diversos grupos sociais, diante da cessão para empresas privadas das competências em matéria ambiental. Por último, a rentabilidade da indústria de água era bastante escassa e não foi fácil para atrair investidores para esse negócio. Para compreender as mudanças que estavam em curso, é importante considerarmos que, no século XIX e na maior parte do século XX, tornar essas empresas lucrativas exigia um planejamento de médio e longo prazo, pois era difícil acelerar o aumento no consumo da água. Era preciso abandonar os velhos costumes, desfazer os modelos antigos de abastecimento e superar a inércia e a resistência da população. No entanto, essas ações demandavam um longo período de tempo tanto na Grã-Bretanha, quanto na Espanha. Na segunda metade do século XX, a conjuntura foi diferente. Com o intervencionismo do Estado, as municipalidades foram assumindo a gestão direta do abastecimento de água e os investidores privados sentiram receio de aplicar capitais em uma atividade regulada e controlada por entidades públicas (Matés-Barco, 2009, p. 209).

Antes de implantar o seu programa de privatização, o governo britânico concedeu a regulação e o controle das atividades ambientais a um organismo estatal (National Rivers Authority). Dessa forma, ele anulou a *“gestión integrada de las cuencas de río”*. As novas entidades encarregadas da gestão do serviço – Water and Sewerage Companies – foram privatizadas. Para unificar certos critérios e supervisionar a regulação econômica do setor, foi criado um organismo independente, Office of Water Services (OFWAT), que estava presidido pelo diretor-geral de Serviços de Água. Esse processo privatizador impulsionou a criação de um marco regulador, em que estavam inseridas as 10 companhias – as antigas Water Authorities – e outras 29 empresas que abasteciam cerca de 25% da população. Além disso, também existiam 50 mil pequenos administradores de água que operavam sem licença. Esse grupo correspondia a pequenas empresas privadas que abasteciam mi-

núsculos núcleos de população e consumidores que possuíam sua própria fonte de abastecimento. Com o passar do tempo, muitos foram integrados às grandes companhias (López Milla, 2000; Byatt, 1997).

Na Grã-Bretanha, a limitação de preços é a norma essencial que articula o novo marco regulador, este, por sua vez, está vinculado à taxa de inflação e ao Índice de Preços de Consumo. Esse mecanismo de controle tinha como finalidade impedir que as empresas exercessem seu pleno domínio sobre o mercado. Dentro de uma pequena margem de liberdade, as empresas estabelecem suas tarifas sob a supervisão do diretor-geral de Serviços de Água. Para sua aplicação se considerava a observação da normativa ambiental, a cota de conexão, a taxa de infraestrutura, o despejo de resíduos industriais, o abastecimento de água e a manutenção do calçamento das ruas. Nestes últimos, calculava-se levando em conta se o serviço se realizava com ou sem contador e deveria refletir a redução de custos que estava sendo imposta às empresas reguladas. Diferentemente do sistema implantado nos Estados Unidos, o governo britânico optou pela limitação dos preços, para estimular a eficiência produtiva (Rees; Vickers, 1995; Stelzer, 1989; Beesley; Littlechild, 1989). O controle de preços nas indústrias de água pretende preservar o equilíbrio financeiro e econômico das empresas abastecedoras. Os elevados investimentos que realizam são a longo prazo e os empresários necessitavam avais que garantissem ingressos suficientes, uma rentabilidade razoável e, portanto, a recuperação dos custos fixos.

3.3 Empresas, regulação e competência

Na Grã-Bretanha, o modelo de regulação tem sido questionado em vários aspectos, principalmente porque permitiu que as empresas de abastecimento de água e saneamento diversifiquem suas atividades, atuando em setores como distribuição de eletricidade, televisão, tratamento de resíduos sólidos etc. Essa estratégia empresarial gerou desconfiança das autoridades reguladoras, ao estimar que possíveis descontroles nesses negócios pudessem afetar negativamente a atividade principal².

² No decorrer do artigo, usa-se a palavra “negócio” no sentido de atividade empresarial que busca a obtenção de um benefício. Em determinados momentos do processo histórico, o abastecimento de água foi realizado com a participação de companhias privadas que buscavam a rentabilidade na prestação do serviço. O debate histórico-

Outro efeito indesejado dessa prática é a possibilidade de as empresas utilizarem os benefícios obtidos pela regulação existente no setor de água, para serem mais competitivas em mercados não regulados. Nessas condições, o organismo regulador passa a enfrentar dificuldades para diferenciar os custos das atividades principais – o fornecimento de água e o saneamento – dos existentes em outros serviços.

A regulação obriga as empresas a facilitarem informações sobre sua situação econômica, a qualidade do serviço, as restrições ou os danos na rede de distribuição e a rapidez dos concertos. Por esse motivo, incentivam-se as empresas para que adotem comportamentos eficientes, reduzam custos e melhorem a qualidade, e inclusive uma parte da tarifa se define em função da eficiência da prestação do serviço. Cada companhia tem demarcada uma zona de atuação na qual deve prestar o serviço de abastecimento e saneamento, porém elas não possuem direitos exclusivos sobre os usuários desse distrito, pois uma empresa pode realizar o fornecimento para um consumidor de outra demarcação³. O governo reservou durante cinco anos uma “ação de ouro” em cada uma das companhias privatizadas, com a finalidade de impedir possíveis absorções ou fusões e evitar que os acionistas tenham mais de 15% do capital social. Por último, utilizam diversos sistemas para fomentar a competência entre as empresas de água: “competência por comparação”, “transporte comum” e “limites de zonas”. O sistema de licenças e as diversas fórmulas para promover a competência apresentaram um efeito muito limitado (Vickers, 1993). Em resumo, o caso britânico mostra que a regulação tem um papel básico para condicionar o domínio que as empresas possuem do mercado, incentivando que elas desenvolvam suas

gráfico sobre o direito humano de acesso à água e sua prestação por parte do Estado o por interesses privados é abundante, mas não foi contemplado no artigo. Aqui se realiza uma descrição da evolução desse processo na Grã-Bretanha e na Espanha, sem entrar em aspectos que excedem o objetivo do estudo proposto.

- ³ Essa prática ocorreu também em outros serviços públicos, como o fornecimento de energia elétrica. O abastecimento de água, assim como o fornecimento de gás e eletricidade, é realizado por um “administrador público”, ainda que sob um regime de concessão administrativa que pode contemplar a gestão integral do serviço ou a cobrança do consumidor. Essa prática tornou-se comum na Europa, no decorrer das últimas décadas, quando o Parlamento europeu criou novas normas para o processo de regulação e “*despublificación*” dos serviços públicos. Na essência, as redes de distribuição são “públicas” e os produtos também (água, gás e eletricidade), porém as empresas privadas se encarregam da sua gestão e da cobrança do usuário.

atividades com a máxima eficiência e impossibilitando que estabeleçam preços abusivos.

4. Oferta e demanda de água na segunda industrialização

Nesta seção se realiza uma análise da oferta de água na Espanha, com algumas referências à França e Grã-Bretanha. Em síntese, pretende-se destacar os fatores que mais determinaram o aumento da oferta e da demanda na metade do século XIX e nas primeiras décadas do século XX: crescimento urbano e de população, renda e nível de vida, câmbio nos costumes relacionados à higiene, aspectos sanitários vinculados com a saúde e as enfermidades e, por último, o desenvolvimento industrial, que envolveu todos os outros fatores. Diante do incremento na demanda ocorrido na Espanha, surgiram novas pautas na legislação e na prestação do serviço.

4.1 Renda e nível de vida

O crescimento do nível de vida experimentado nesse período histórico foi um dos fatores que contribuiu para o incremento da demanda por água potável. A economia espanhola do século XIX tem sido apresentada como típica de um país atrasado e fechado em si mesmo, um país que perdeu um império gigantesco, com uma agricultura pobre e uma indústria escassa. Esse perfil destaca as principais marcas da situação da Espanha antes da Primeira Guerra Mundial (Tortella; Núñez, 2011, p. 135). Porém, com os baixos níveis de inversão, a persistência da agricultura tradicional na debilidade da indústria produziu pela primeira vez um aumento do ingresso real por habitante e se realizaram os primeiros passos para o processo de modernização da estrutura da economia espanhola. Diante desses fatos, os termos “estagnação” e “fracasso” não são os mais adequados, e o mais correto seria usarmos o termo “atraso”, que é mais compatível com uma experiência de lento crescimento econômico. Na Espanha, o século XX apresenta características ligeiramente semelhantes as do XIX, ainda que em maior escala: relativa estagnação na primeira metade, claro crescimento na segunda. A estagnação aparente

da primeira metade é consequência de um crescimento no período de 1900-1930 e de um largo declínio devido aos efeitos combinados da Grande Depressão, da Guerra Civil e de uma recessão econômica pós-bélica excepcionalmente extensa. Na década de 1960, a Espanha voltou a experimentar um forte crescimento da renda, que trouxe consigo a generalização do serviço (Prados de la Escosura, 1988, p. 64-65).

4.2 Crescimento da demanda de água potável

O crescimento das cidades e das indústrias durante a segunda metade do século XIX necessitava de um incremento paralelo no abastecimento de água, uma necessidade primária tanto para o consumo doméstico, higiene e limpeza da cidade, quanto para a indústria. Em essência, o aumento considerável da demanda se deve ao incremento da população e da indústria, porém também se deve à mudança de costumes relacionados à saúde. A população, que havia dependido de poços e fontes, passou a receber a água em sua residência e o uso de sanitários e banheiras foi gradualmente tornando-se comum. Mas, apesar dessa expansão, o abastecimento domiciliar de água não se generalizou até a entrada do século XX, tendo ocorrido primeiro nas cidades e, depois de 1960, nas zonas rurais (Giuntini; Muzzioli, 2003; Barciela; Melgarejo, 2000; Matés-Barco, 2009).

Entre 1860 e 1950, o crescimento demográfico na Espanha foi substancial (Quadro 1). A população espanhola havia alcançado os 16.622.175 habitantes em 1877, em 1930 ela era de 23.563.867 habitantes. O processo de transição demográfica espanhola, apesar da epidemia de cólera de 1885 e da gripe de 1918-1920, apresentou um expressivo declínio na taxa de mortalidade e um aumento na expectativa de vida. Os progressos nas condições higiênicas, derivados da melhoria na estrutura urbana e na dieta alimentar da população, explicam essa nova situação (Nicolau, 2005, p. 124).

No entanto, a distribuição desse crescimento populacional não foi homogênea (Gráfico 1). No começo do século XX, a população espanhola seguia sendo predominantemente rural, porém em 1930 cerca de 40% da população residia em povoados com mais de 5 mil habitantes. Esse ritmo acelerado de urbanização era observado principalmente nas áreas metropolitanas de Barcelona e Madri, núcleos centrais de uma rede de hierarquias de cidades (Gómez; Luna, 1986, p. 20; Valero, 1989, p. 13;

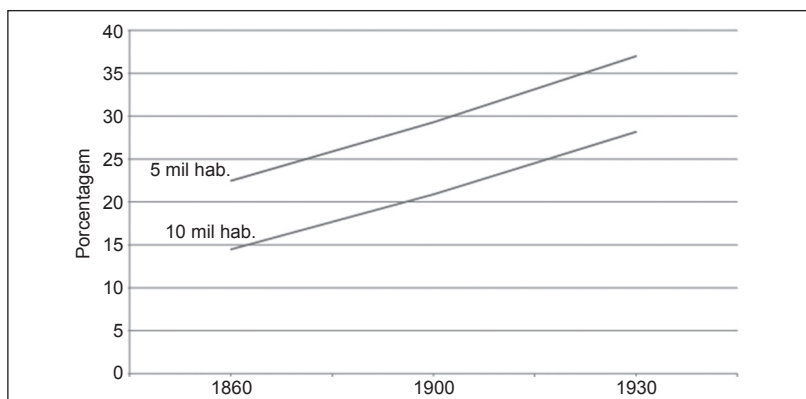
Reher, 1994). O desenvolvimento urbano exigiu a criação de infraestruturas básicas, cuja tecnologia se tornou mais acessível a partir da Segunda Revolução Industrial. Os trabalhos de Núñez e González (2008) e Tafunell (2005) lançam luz sobre a modernização das cidades espanholas, nas primeiras décadas do século XX, e mostram o processo de implantação de diversos serviços públicos.

Quadro 1 – População da Espanha: taxas de crescimento médio anual da população urbana e a construção residencial, 1860-1950		
PERÍODO	ÍNDICE DE POPULAÇÃO URBANA	ÍNDICE DE CONSTRUÇÃO
1860-1867	1,21	1,19
1887-1900	0,83	0,82
1860-1900	1,09	1,07
1900-1910	1,38	0,74
1910-1920	1,25	1,03
1920-1930	2,13	1,66
1900-1930	1,59	1,14
1930-1950	1,40	0,81

Fonte: Gómez e Luna (1986, p. 3-22), Tafunell (2005, p. 455-499).

Ampliar a oferta na quantidade de água era importante, para garantir o abastecimento e também para eliminar os resíduos gerados pela população urbana. O problema do saneamento que ganhou forma inicial em Londres com o colapso do rio Tâmis, na metade do século XIX, é um bom exemplo da situação crítica que padeciam muitas cidades. Na França, até o final do século XIX, não houve uma ação decisiva para resolver o problema das águas residuais. Na América Latina, as pautas foram relativamente similares (Rückert, 2013a, 2013b). As cidades de porte médio, entre 20 mil e 50 mil habitantes, começaram a melhorar o sistema de abastecimento de água e as redes de esgoto. De maneira progressiva, foram eliminando-se as fossas sépticas e as redes coletoras de esgoto foram ampliadas. A principal função dessas redes era evacuar a água da chuva e o esgoto doméstico. O método tradicional foi através dos rios e arroios. Desde um ponto de vista tecnológico, os sistemas de esgotos estavam menos desenvolvidos do que os sistemas de distribuição de água potável. Nessas condições, as epidemias de febre tifoide e cólera provocaram grande impacto social e aceleraram a busca por soluções para o problema da evacuação das chamadas “águas residuais” (Rückert, 2013c, 2014).

Gráfico 1 – População urbana na Espanha, 1860-1930: cidades de mais de 5 mil e 10 mil habitantes



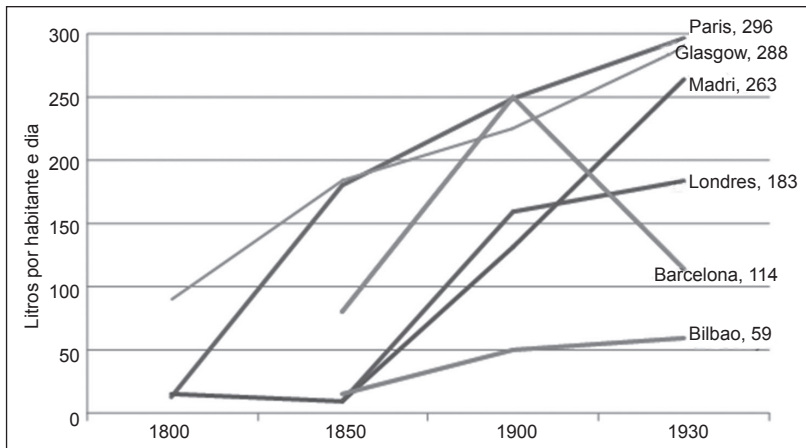
Fonte: Dados de Reher (1994).

Para atender as variações da demanda, o fornecimento de água deveria ser contínuo e domiciliar. Nas primeiras décadas do século XIX, o nível ótimo de consumo oscilava próximo de 20 litros por pessoa e dia. A partir de 1830, nas cidades britânicas e francesas, as cifras se moviam entre 60 e 90 litros, ainda assim existiam exceções e algumas cidades já alcançavam os 250 litros por pessoa e dia. Desde 1880, na França, a média da oferta de água nunca foi inferior a 100 litros por habitante e dia e existiam populações que recebiam 370 litros. A Grã-Bretanha, nesses mesmos anos, contava com 128 cidades abastecidas com cerca de 140 litros de água diários por habitante. Em outras cidades, a quantidade podia oscilar entre os 180 e 340 litros. A Alemanha também era um modelo que se pretendia imitar, ao conhecer a existência de 80 núcleos urbanos, nos quais a distribuição da água chegava aos 179 litros por habitante e dia. O modelo emblemático eram as cidades americanas. Na metade do século XIX, Nova York ofertava em torno de 1.000 litros por habitante e dia e, desde 1870, eram numerosas as capitais que ofertavam entre 300 e 400 litros diários por habitante e dia⁴.

⁴ Dados coletados na *Revista de Obras Públicas* (1874, p. 102, 109, 120; 1876, p. 47). Ver também os dados apresentados em Goubert (1988, p. 126-127), Guillerme (1988, p. 92-94), González e Matés-Barco (2008, p. 269-298).

A legislação espanhola indicou um consumo mínimo que mudou em distintas etapas e oscilou entre os 20 e 50 litros, por habitante e dia, ao longo do século XIX (Matés-Barco, 2008a). Na Ley de Aguas de 1879, fixava-se a quantidade de 50 litros por habitante e dia; destes, 20 litros deveriam ser potáveis. Leis posteriores estabeleceram a quantidade de água por habitante e dia em 200 litros para cidades e 150 litros para populações rurais. Os banhos, os jardins, os lavadouros públicos produziram uma evolução progressiva do consumo de água, porém a lentidão com que se incorporaram esses novos hábitos fez com que a insalubridade persistisse por muito tempo. O Gráfico 2 mostra a evolução que ocorreu na oferta de água entre 1800 e 1930, em várias cidades.

Gráfico 2 – Evolução do abastecimento de água nas cidades europeias, 1800-1930



Fonte: Antolín-Fargas (1991, p. 301-302), Guillerme (1988, p. 92-94), Goubert (1988, p. 121), Coley (1989, p. 271-293), Conillera-Vives (1991, p. 75-76).

Na Espanha cidades importantes apresentaram um incremento na dotação de água potável. As principais cidades são exemplos do forte crescimento da demanda, que ocorreu em paralelo ao aumento da população, como se pode observar no caso de Madri (Gráfico 3). O município de Barcelona, em 1899, oferecia, para cada habitação familiar, a quantidade de 250 litros diários. O aumento de abastecimento de água foi patente nas últimas décadas do século XIX e primeiras do século XX, porém o nível da oferta seguia abaixo da demanda. O ritmo de crescimento da população estava muito acima da oferta existente, os novos

costumes e a insistência dos higienistas exigiam que o abastecimento fosse cada vez mais elevado. Acrescentava-se ainda a demanda por água para a agricultura irrigada, fato registrado em diversas ocasiões na *Revista de Obras Públicas*⁵. Em Bilbao, a melhora do serviço foi expressiva entre 1860 e 1930, e mais evidente, se comparada com as cifras de água ofertada em 1859, quando se distribuíam 8,3 litros por habitante ao dia. Em 1875 chegava aos 36,8 litros, o que demonstra o esforço para adaptar o abastecimento às exigências de uma cidade em plena expansão industrial. Apesar de tudo, as necessidades eram tão grandes, que se propôs uma dupla rede para abastecimento: uma de água potável e outra com água do rio (Antolín-Fargas, 1991; Fernández, 2007, 2009).

Gráfico 3 – Evolução da população e do abastecimento de água em Madri, 1594-1936



Fonte: Nicolau (2005), *Revista de Obras Públicas* (1935).

Um caso semelhante ocorreu em San Sebastián: a municipalidade encontrou dificuldades para o abastecimento de água e recorreu a uma lei especial, para poder atender a demanda gerada pelo incremento da sua população que havia passado dos 21 mil habitantes em 1887, para os 65 mil em 1926. Durante esse período, a oferta passou de 30 a 230

⁵ *Revista de Obras Públicas* (1855, p. 146, 157; 1862, p. 19, 41, 81; 1864, p. 56, 68, 133; 1866, p. 193).

litros por segundo (Walton, 2002). Outros exemplos ocorreram na região levantina: Alicante, Múrcia, Lorca e Cartagena tinham índices de crescimento populacional expressivos; no entanto, sua oferta continuava sendo escassa – entre 10 e 15 litros por habitante e dia – no final do século XIX. A situação da baía de Cádiz é outro exemplo emblemático: no Porto de Santa Maria, em Jerez, em Puerto Real, em San Fernando e na própria capital, não passavam dessas quantidades⁶. Na meseta e no Norte da península, as perspectivas não mudavam muito: Valladolid e Santander, por exemplo, apresentavam problemas de abastecimento, apesar do aumento na oferta de água ocorrido nessas cidades⁷.

Em resumo, as grandes cidades espanholas estavam na mesma faixa de consumo de outras grandes cidades do mundo. Por sua parte, os núcleos urbanos de médio e pequeno porte tardaram várias décadas para alcançar esse nível de abastecimento. Resulta evidente a relação entre crescimento urbano, modernização e surgimento de empresas de abastecimento de água. Há dados precisos que mostram que as cidades mais dinâmicas foram, geralmente, as mais adiantadas no abastecimento de água (Núñez, 2013). As cidades espanholas, no final do século XIX, se encontram em processo de profunda reforma, para acolher os novos povoadores (Martínez et al., 2004). O volume de água demandado foi altíssimo e os recursos com que contavam os municípios eram escassos.

4.3 Mudança qualitativa da demanda

A ação das políticas higienistas no uso da água provocou mudanças nos costumes de muitos países europeus. Na Espanha essas medidas não começaram a ser efetivadas até as primeiras décadas do século XX. Essa nova atitude gerou uma nova postura da sociedade e do governo quanto à qualidade da água. Em tempos de preocupação com a higiene, não bastava que o fornecimento fosse suficiente em quantidade, era preciso que ele atendesse normas mínimas de qualidade, claridade, purificação, desinfecção etc. As modernas teorias higienistas insistiam na necessidade de ofertar mais água, especialmente para o consumo e a limpeza das casas. Os estudos do higienista inglês Chadwick se difundiram pelo continente,

⁶ *Revista de Obras Públicas* (1878, p. 111, 121, 133, 147).

⁷ *Revista de Obras Públicas* (1878, p. 90; 1880, p. 2).

disseminando suas ideias sobre a salubridade de casas e ruas. As novas práticas relativas à higiene incidiram sobre a instalação de banheiros nas residências e sobre a limpeza das ruas e dos pátios. O uso da água para a higiene foi cada vez mais sendo associado à saúde. Na mesma época se aprimoraram as técnicas para o tratamento da água. As descobertas de Pauster e Koch, na reta final do século XIX, e o empenho de profissionais de diferentes áreas – químicos, médicos, engenheiros – possibilitaram a rápida criação e aplicação das novas tecnologias na purificação da água (Le Roy Ladurie, 1986, p. 7–25).

Com o passar do tempo, as disposições que os empresários e os municípios precisaram adotar para melhorar a qualidade da água, provocaram seu encarecimento e um recorte na oferta. Para evitar as águas contaminadas e cobrir a insuficiência das tradicionais fontes de abastecimento, foram obrigados a realizar captações na parte alta dos rios e construir represas que recolhiam as águas das áreas montanhosas. Todas essas práticas, com os métodos de filtração e a instalação de plantas de tratamento, fizeram com que a melhora na qualidade da água implicasse importantes custos adicionais.

5. Finanças municipais e mercados cativos

Na Espanha, a atitude dos municípios diante do desenvolvimento dos serviços públicos foi permissiva, porém receosa, ao menos durante a etapa liberal⁸. É evidente a deteriorização que padeciam as finanças municipais no século XIX. Essa situação herdada se manifestava em um crescente endividamento e na tutela exercida pelo Estado (Luxán; Bergasa, 2013, p. 379–412; Comín, 1996). Nessas circunstâncias, não restou aos municípios outra opção além de ceder suas prerrogativas em matéria de serviços, para que a iniciativa privada participasse com os investimentos

⁸ Nas páginas seguintes se usam expressões como “Estado liberal” e “liberalismo econômico” como referências ao sistema político e econômico que surgiu no final do século XVIII, que postulava o oposto do absolutismo existente no Antigo Regime e que alcançou seu expoente máximo no decorrer do século XIX. Na prática, o “liberalismo econômico” implicou a busca de uma nova legislação e favoreceu o livre mercado, o processo de industrialização, a acumulação do capital e a promoção da empresa privada.

necessários. As competências municipais não paravam de aumentar e, para coibir sua prestação, os governos tentaram atrair inversões de empresas, para implantar serviços urbanos. De todas as formas, as municipalidades foram criando uma complicada legislação, para não perderem completamente o controle das atividades concedidas para o setor particular.

Em meados do século XIX, apesar do interesse dos políticos liberais, os empresários encontravam dificuldades para fazer frente aos grandes investimentos que deveriam realizar. O primeiro serviço que as empresas assumiram foi o fornecimento de gás e o seu desenvolvimento ocorreu com muitas limitações. Os demais – transporte, iluminação pública etc. – foram quase contemporâneos da modernização dos serviços de abastecimento de água. Nesse sentido, o abastecimento de água na Espanha não foi um caso excepcional de atraso, na medida em que ele era parte do relativo atraso econômico espanhol. Geralmente, os motivos que atrasavam a participação privada em um determinado setor eram, além das fortes inversões necessárias, a incerteza da recuperação do investimento e as dificuldades para estimar o nível de demanda – condição necessária para evitar custos excessivos.

Entre 1870 e 1924, os municípios espanhóis se encarregaram de gerenciar diretamente aqueles serviços que estavam ao alcance de suas limitadas receitas e priorizaram aqueles que não exigiam inversões excessivamente altas. Foi o caso dos cemitérios, matadouros e mercados públicos. Em outras ocasiões se tratava de obras que poderiam ser executadas ao longo de vários anos – pavimentação das ruas, por exemplo –, ou de infraestrutura que se realizava com a cobrança de contribuições especiais. O abastecimento de água demonstrou maior complexidade e foi realizado em regime de concessão para empresas particulares, pois era um serviço que exigia grandes investimentos, não podia ser fragmentado em muitas etapas e implicava uma organização industrial e comercial mais complexa (Nárdiz; Valeiro, 2002).

As reformas nas finanças municipais ensaiadas pelos primeiros liberais alcançaram escassa relevância e não chegaram ao fundo do problema. A gestão municipal era bastante deficiente e isso refletia na morosidade da cobrança dos impostos e no atraso das contas públicas. A estrutura de gasto municipal não mudou demasiadamente com a chegada dos liberais ao governo e as finanças locais apenas assumiram novas responsabilidades

na provisão de serviços públicos. A principal despesa estava constituída pelos interesses nas dívidas, que, em cidades como Valladolid ou Madri, chegavam na faixa de 30% da receita. As competências dos municípios não pararam de crescer: ensino primário, beneficência, obras públicas locais, jardinaria etc. Essas novas funções não eram acompanhadas de dispositivos de financiamento e o liberalismo, no afã de arrecadar para o Estado, não cedeu tributos que aliviariam a precária condição dos municípios. Diante de uma estagnação nos ingressos, da elevação dos gastos e de um considerável aumento nas responsabilidades, as finanças municipais não possuíam recursos suficientes para investir em bens públicos. Nessas condições, não há por que estranhar a crítica da literatura contemporânea espanhola sobre o mal estado dos caminhos, o deficiente ensino primário, a escassa atenção dedicada à saúde e à beneficência e, no geral, o péssimo estado dos serviços municipais.

Em síntese, nem o Estado nem os municípios estavam muito dispostos a serem gestores dos serviços públicos municipais por um motivo essencial: a carência de fundos nas finanças municipais e provinciais. Outras questões também facilitaram essa postura: o desejo de descentralizar competências, a ideologia liberal e a forte relação entre a classe política e os interesses econômicos que tinham o controle desses serviços municipais. Devemos também considerar o interesse dos proprietários pelo abastecimento de água, pois, no decorrer do século XIX, prover uma residência de água potável deixou de ser um luxo e passou a ser um investimento interessante para a valorização dos imóveis.

6. Regulação do abastecimento de água na Espanha

O progressivo intervencionismo das administrações públicas na organização das cidades manifestou-se no empenho dos legisladores e no crescente protagonismo das municipalidades, para assumir papéis que antes estavam dispersos entre instituições diversas, fossem elas religiosas ou seculares. A legislação liberal começou a outorgar, cada vez mais, novas competências às municipalidades que receberam as responsabilidades, como a beneficência, a instrução primária, o urbanismo e os serviços sanitários. Essa ação “municipalizadora” estava também patrocinada pelos médicos higienistas e engenheiros, que eram conscientes



das enormes dificuldades que deveriam superar, quando os interesses privados não estavam em consonância com os problemas urbanos.

Nesse contexto de reformulação das atribuições das municipalidades, a demanda por água na Espanha apresentou um crescimento ao longo do século XVIII e, sobretudo, no século XIX. A resposta institucional às limitações existentes na oferta da etapa pré-industrial foi produzida em dois momentos sucessivos. No primeiro deles, os governos ilustrados promoveram o aumento na provisão de água, porém respeitando o velho regime de propriedade. Uma mostra dessa fase foi a Instrucción de Correidores, de 15 de maio de 1788, que incentivava os particulares para realizarem a ampliação das áreas irrigadas. O segundo momento da resposta governamental para o aumento da demanda foi a abolição da condição patrimonial da água, feita através dos Decretos das Cortes de Cádiz, de 6 de agosto de 1811 e 19 de julho de 1813. As novas disposições estabeleciam que as águas passavam a ser de domínio público e estendiam sua provisão às sujeitas ao Real Patrimônio.

6.1 Estado liberal e regulação da água (1812-1939)

O liberalismo econômico, com o estabelecimento do Estado, surgiu em 1812 e foi assentado em 1836, e tentou criar um marco legal em consonância com os novos princípios para a organização dos municípios e obras públicas. E, apesar de definir a água como bem público, sua regulação se mostrou bastante imprecisa e apresentou um caráter privatizador. Na Instrucción Municipal de 1813 se estabelecia que os municípios deveriam dispor dos meios necessários para organizar o abastecimento de água às suas populações, desde a perspectiva do abastecimento, da seguridade e da garantia da qualidade da água fornecida. Em 1835 se consolidou a liberdade de indústria e de comércio, respaldada pelo governo de Mendizábal, que ordenou a isenção do pagamento de toda classe de direitos para o uso da água. Essa legislação “despatrimonializadora” outorgou grandes faculdades à administração do Estado, porém não estabeleceu normas que garantissem o direito dos administrados, até o ponto em que o controle da água se converteu em um instrumento de domínio público de primeira magnitude. O objetivo principal era valorizar uma fonte de riqueza que até então havia sido mantida como improdutiva. As novas medidas provocaram uma forte queda nos preços da água,



fortaleceram a propriedade privada e estimularam um regime de concessão a largo prazo (Maluquer de Motes, 1983, p. 84-93; Vergés, 1997).

Nessa etapa, diversas leis – 1823, 1845, 1877 – ratificaram o caráter municipal e insistiram na obrigatoriedade que os municípios tinham com a prestação do serviço, ainda contemplando sua ação como uma mera extensão das decisões do centralismo político. Outras normas posteriores foram delimitando ainda mais as competências municipais em matéria de abastecimento de águas. Por exemplo, a Ley de Obras Públicas, de 13 de abril de 1877, a Ley de Aguas, de 1879, e, já no século XX, a Ley de Obras Hidráulicas, de 7 de julho de 1911. A Ley de Aguas de 1879, em seus Artigos 164 a 171, conferia aos municípios faculdades regulamentadoras e de concessão do serviço, ela também determinava que a resolução dos problemas que pudessem suscitar entre o concessionário e a concedente era uma atribuição do Ministério de Fomento. Em essência considerava o abastecimento de populações de primordial interesse, concedendo-lhes prioridade sobre qualquer outro aproveitamento, e inclusive permitia a expropriação em seu favor de águas dedicadas a outros usos, na medida em que não estivesse assegurado o abastecimento anteriormente mencionado. As leis de águas de 1866 e 1879 reforçaram o papel do Estado e limitaram os direitos dos proprietários privados. Elas também apresentaram a capacidade de sistematizar e unificar as abundantes e dispersas normas anteriores⁹. Ambas as leis reconheciam a importância do abastecimento de água para a saúde das populações, indicavam a dotação mínima e os critérios para outorga das concessões¹⁰. Na essência, mudou a estrutura existente no Antigo Regime sobre a propriedade das águas e surgiu um novo cenário para a atuação do Estado.

As concessões para o abastecimento de água potável alcançaram um notável desenvolvimento com a lei de 1879. Essa norma estava inserida em um amplo processo de intervenção legislativa sobre ferrovias, estradas e portos. A dotação mínima que se estabelecia para populações era de 50 litros por habitante e dia; ao mesmo tempo, o texto fixava prazos para a reversão das concessões. Além disso, ela determinou que as empresas concessionárias fixassem uma tabela de tarifas. Apesar de pretender

⁹ *Revista de Obras Públicas* (1866).

¹⁰ *Revista de Obras Públicas* (1867, p. 245).

qualificar o funcionamento das concessões, a Ley de Aguas de 1879 ficou rapidamente inadequada devido ao expressivo incremento no consumo de água ocorrido em toda a Espanha. Poucos anos depois o nível de demanda se encontrava na faixa de 100 litros por habitante e dia, ainda que, no final do século XIX, existissem cidades como Granada e San Sebastián, que estavam abaixo da cifra estipulada pela lei¹¹. A partir de 1918, foram fixadas novas normas, que permitiram acelerar os trâmites para a obtenção de uma concessão. Por sua vez, o surgimento das Confederaciones Hidrográficas em 1926, demandou um grande suporte organizativo em matéria de águas e da obrigação de contar com um informe prévio desses organismos¹². A estrutura de competência se organizou sobre as bacias hidrográficas e se desenhou o critério político-administrativo. A legislação promulgada desde 1868 reduzia o papel do Estado, para ampliar o espaço da iniciativa particular; no entanto, com o surgimento das Confederaciones, modifica-se a tendência e busca-se a colaboração social, incorporando os administrados na gestão. Com o passar do tempo, esses organismos converteram-se em figuras muito burocratizadas, que concentraram suas atenções na construção de obras e abandonaram as funções sobre a administração da água.

A conclusão desse processo foi produzida pela promulgação do Estatuto Municipal de 1924 e se completou com a promulgação do Reglamento de Obras, Servicios y Bienes Municipales, ocorrida no respectivo ano. O novo código introduzia sensíveis modificações nas atribuições municipais. Nos Artigos 77, 78 e 79, constam que seriam os municípios os encarregados de resolverem os pedidos de concessão e se impedia a concessão do monopólio de água para uma única empresa. As solicitações

¹¹ Estadística de Obras Públicas (1895-1896, tomo II, p. 165).

¹² As Confederaciones Hidrográficas são organismos gestores de bacias hidrográficas que foram criadas como entidades de Direito Público com personalidade jurídica própria e distinta do Estado, apesar de serem administrativamente vinculadas ao Ministério da Agricultura, através da Dirección General del Agua, organismo com plena autonomia funcional. Desde a sua criação, elas desempenharam um importante papel em temas como a planificação hidrológica, a gestão dos recursos hídricos, a proteção do domínio público sobre as águas, o controle sobre a qualidade da água e os projetos e as construções de obras hidráulicas. Sobre a criação das Confederaciones, importa destacar as seguintes datas: Ebro e Segura (1926), Duero e Guadalquivir (1927), Pirineo Oriental (1929), Júcar (1934), Sul da Espanha (1948), Guadiana e Tajo (1953) e Norte da Espanha (1961) (Melgarejo, 1995, p. 21).

de concessão deveriam contemplar as tabelas de tarifas e a pressão do líquido para o serviço público e privado. Por sua vez, estabeleceu-se como obrigatório, para os municípios com mais de 15 mil habitantes, um fornecimento de 200 litros por pessoa e dia, e fixaram-se normas, para garantir sua potabilidade¹³. Entre 1900 e 1936, surgiu um expressivo número de *reglamentos* e *decretos*, que fixaram normas sobre as condições higiênicas das águas, delimitaram as atribuições municipais e regularam as ajudas econômicas do Estado. Nesse período, a legislação estabeleceu a quantidade média de 50 litros por habitante e dia, e determinou vários aspectos que deveriam ser contemplados nas concessões e contratações das obras para abastecimento de água. Em qualquer caso, desde 1880 percebe-se o aparecimento de um conjunto de leis e decretos que convertem a normativa da água em um labirinto complexo.

6.2 Acumulação de competências e divisões administrativas (1940-2012)

Na etapa final da ditadura franquista (1939-1975), foram promulgadas várias leis que incluíam o abastecimento de água potável como competência exclusivamente municipal e reafirmavam o controle das concessões. Por outra parte, a Dirección General de Sanidad se tornou o organismo que deveria aprovar, intervir e inspecionar os projetos, as obras e as concessões tanto do abastecimento de água, quanto do saneamento. A norma de referência foi a Ley de Régimen Local, de 24 de junho de 1915. Esse dispositivo jurídico provocou um conflito de competências entre os distintos departamentos ministeriais – Obras Públicas, Sanidad, Industria, Confederaciones Hidrográficas, Comisaría de Aguas –, que burocratizam em excesso a tramitação das concessões. O asfixiante intervencionismo regulador proporcionou uma tendência de municipalização do serviço, na medida em que as empresas privadas foram cedendo seus direitos de concessão para as municipalidades.

Com a chegada de um novo regime democrático, nos primeiros governos de centro-direita, não se produziram alterações substanciais na gestão de água. A partir de 1982, com a chegada do Partido Socialista Obrero Español ao governo, ocorreu uma mudança importante na le-

¹³ *Revista de Obras Públicas* (1935, p. 113-114).

gislação e regulação da água. Diversos decretos descreveram as competências das Comisariás de Aguas na estrutura das Confederações. A Ley de Aguas de 1985 ratificou a gestão unitária das águas e a existência de um único organismo em cada bacia.

A transposição de competências das Comunidades Autônomas provocou uma nova ruptura no princípio de unidade da administração das águas. A lei de 1879 defendia essa máxima, porém, nos anos finais do século XIX e nos primeiros do século XX, foram surgindo atritos entre as distintas seções ministeriais. A política franquista tentou suavizar essa situação, administrando uma gestão compartilhada entre as Confederaciones e as Comisariás. Mais adiante, com a democracia e a Ley de Aguas de 1985, tentou reafirmar-se a norma unitária. Na atualidade, a divisão das competências se realiza entre diversos ministérios – Fomento, Agricultura e Pesca, Indústria e Energia – e entre as respectivas Comunidades Autônomas.

Em certa medida, voltou-se a desfigurar o critério da bacia hidrográfica, por uma estrutura política e administrativa, com o agrave de um “duopólio” de difícil organização entre o Estado e as Comunidades Autônomas. É evidente que a gestão administrativa da água envolve diversos organismos, porém é necessário, como propõem Lorenzo Pardo em 1933, integrar todos na mesma organização administrativa.

Em uma perspectiva de longo prazo, esse acúmulo de atuações gerou uma complexa rede – difícil de combinar, de relações administrativas, técnicas e econômicas. A mistura de competências gera problemas especialmente em algumas fases da regulação da indústria de água. Por exemplo, os conflitos são particularmente notórios na gestão da tomada e captação da água, na prolixa e confusa normativa sobre os hidrômetros e em tudo o que é referente à contratação das obras. Em resumo, o abastecimento de água tem sido competência dos municípios, ainda que as ajudas técnicas e econômicas tenham procedido de determinados organismos estatais ou provinciais. A fiscalização, o controle e a inspeção também foram entregues a diversas entidades estatais. Do ponto de vista funcional, corresponde às corporações locais a planificação, a organização, a execução e o controle do serviço, sem esquecermos que a administração do Estado interferiu em questões como a política sanitária, industrial (hidrômetros) e o fomento das obras. Por último, a atuação das empresas privadas deveria contar com a autorização das municipa-

lidades e com a boa avaliação de outros organismos estatais para a planificação de obras, tarifas etc.

7. Um processo de ida e volta: empresas concessionárias e gestão direta

O Estado liberal foi cedendo aos municípios competências e responsabilidades relacionadas com os serviços públicos. Os governos municipais passaram a ser responsáveis pela planificação, organização, coordenação, execução e pelo controle do abastecimento de água. O aumento da população nas cidades não permitiu cumprir a demanda e os municípios foram obrigados a ceder à iniciativa para as companhias privadas; estas, por sua vez, estavam cientes de que o crescimento da construção civil e os planos de urbanização sinalizavam a perspectiva de ampliação do fornecimento de água. Estas foram algumas das razões que as municipalidades consideraram, quando cederam suas prerrogativas em matéria de serviços para as intervenções da iniciativa privada. No entanto, para não perder o completo controle das atividades negociadas pelas concessões, o Estado foi implantando uma complicada rede de leis e decretos. Existia uma dicotomia evidente: os municípios aumentavam suas competências municipais, porém recorriam aos investimentos privados, para viabilizar o funcionamento dos serviços públicos (Núñez, 2013). A gama de opções organizativas foi bastante ampla, porém essencialmente se podem resumir a gestão direta por parte dos próprios municípios e a cessão da gestão a empresas privadas mediante a figura administrativa da concessão. A evolução histórica derivou em diferentes modos de atuação: concessão, gestão interessada, concerto, arrendamento e empresa mista¹⁴. A configuração concreta variou segundo as cidades e o momento histórico. Por razões jurídicas, políticas e econômicas, a gestão pública prevaleceu sobre a privada. Somente no final do século XIX e princípio do século XX, a complexidade do custo dos novos sistemas abriu maior espaço para as empresas privadas. Da mesma forma que ocorreu com as ferrovias, a concessão administrativa também usou abundantemente os serviços municipais (Matés-Barco, 2015).

¹⁴ Estadística de Obras Públicas (1895–1896, tomo II, p. 55).

Os municípios se encarregaram de gerir diretamente os serviços relacionados com a saúde e educação (ainda que tenham transferido a incumbência para o Estado com o passar do tempo). Em câmbio, cederam em regime de concessão a iluminação pública, as estradas, a telefonia e o abastecimento de água. No século XIX, as empresas públicas eram menos eficientes que as privadas porque os organismos públicos careciam de flexibilidade, encontravam-se incapacitados de gestão suficiente e suas receitas não comportavam os grandes investimentos necessários para os respectivos serviços (González-Gómez; García Rubio, 2008; Larrinaga, 2008; Martínez, 2001). A administração local cedeu o seu papel no setor dos serviços públicos, pela escassa capacidade gerencial e por os motivos ideológicos. Ainda que os liberais do século XIX defendessem o monopólio, propunham a gestão privada com limites estabelecidos pelo setor público, mediante tarifas de concessão. Todos esses fatores contribuíram para que as companhias privadas, tanto nacionais quanto de capitais estrangeiro, atuassem em serviços públicos municipais que tinham características de monopólios naturais.

O primeiro aspecto do contrato tratava do prazo de concessão. Desde uma perspectiva histórica, as concessões administrativas recorrem os dois extremos do pêndulo, passando da posse perpétua para a sua reversão. Outorgavam-se prazos fixos (40, 80 e 99 anos), o concessionário pagava o valor exigido pelo Estado e ressarcia-se com as tarifas que pagavam os usuários. O prazo era determinado em função da inversão e tomava em consideração a necessária amortização do capital, para assegurar um interesse mínimo durante certo tempo da inversão. Ainda assim, outorgava-se um amplo prazo, para que o concessionário pudesse gozar exclusivamente de determinados direitos, tornando atrativa a inversão e favorecendo a obtenção de benefícios de médio prazo. No século XIX, existiam concessões que se outorgavam sem limite de tempo, as chamadas “*concesiones perpetuas*”, e a seguridade jurídica do concessionário se assimilava à do proprietário. Nas primeiras décadas do século XX, o Estado começou a impor delimitações com a finalidade de assegurar o aproveitamento imediato e contínuo da concessão¹⁵. A Ley de 1879, no seu

¹⁵ Alguns casos concretos são: Hidráulica Santillana (1905), que obteve concessão por 50 anos; Aguas, Luz y Fuerza de la Segarra (1912), por 25 anos; City of Las Plamas Water (1913), por 60 anos; Aguas Potables de Ripollet-Sardañola (1917), por 20 anos; Aguas de Argenton a Mataró (1922) por 60 anos; Aguas de León (1923), por

Artigo 171, anulou as concessões perpétuas, substituindo-as pelo prazo de 99 anos, restabeleceu a concorrência pública e fixou as tarifas que deviam ser cobradas pelo abastecimento de água (Alzola Minondo, 1899, p. 432).

A partir de 1940, a regulação de concessões solicitadas para futuras ampliações ou negócios especulativos gerou diversos conflitos entre as empresas e o Estado. Foram frequentes as disputas entre empresas, para conseguir determinadas concessões e o direito de poder abastecer zonas específicas das cidades. A concorrência foi mais acentuada nas grandes cidades – Madri, Barcelona ou Valência –, que eram as únicas onde coexistiam várias empresas. Nas cidades médias ou pequenas, esse problema era quase inexistente: ao reduzir-se o abastecimento a uma única companhia, o conflito ficava restrito à empresa e à administração municipal. As polêmicas originadas entre as instituições públicas e as empresas existentes em Barcelona e Madri são um registro significativo dos conflitos de interesses públicos e privados. Esses dois casos são ilustrativos pela semelhança que possuem na sua origem; no entanto, eles apresentaram resultados distintos. Em Madri, a opção estatal prevaleceu (Canal Isabel II) diante dos interesses da empresa privada (Hidráulica Santillana). Em Barcelona, ocorreu o inverso e foi a empresa privada (Aguas de Barcelona) que prevaleceu no embate com a administração municipal.

O estabelecimento de um regime de tarifas foi outra das técnicas empregadas para o controle das empresas. Na segunda metade do século XIX, já se usava esse procedimento como uma forma de controlar as concessões de serviços públicos que contavam apenas com simples licenças ou autorizações. A tendência do abastecimento de água através do estabelecimento de um sistema tarifário se concretizou depois da promulgação do Real Decreto, de 12 de abril de 1924, no qual estava contemplada a consideração de um serviço público que deveria estar sujeito a um regime de intervenção. A partir desse momento, as empresas deveriam submeter ao governo a aprovação de todas as tarifas. A autorização às companhias estrangeiras não criou nenhum problema à administração do Estado e foi objeto de regulação antes de 1966.

75 anos; Hidráulica Carpense (1923), por 30 anos; Aguas de Villafranca (1924), por 60 anos; e, por último, Aguas de Viladecans (1931), por 40 anos (*Anuario Técnico e Industrial de España*, 1913, p. 19; *Anuario Financiero y de Sociedades Anónimas de España*, 1931, p. 129).

A administração, tanto a local quanto a estatal, não supervisionava com rigor o cumprimento das condições do contrato por parte dos concessionários. As empresas privadas, que dominavam o regime de monopólio, cometiam frequentes irregularidades e não cumpriam os prazos previstos. Era habitual que as licitações para obtenção de concessões ficassem desertas ou contassem com um reduzido número de proponentes. Em outras ocasiões, as condições para a negociação do contrato suscitavam suspeitas devido à presença de políticos locais nesse tipo de atividade empresarial e à ausência de interesses pelos direitos dos consumidores (Antolín-Fargas, 1991; Martín; Comín, 1994, p. 133).

Desse modo, as empresas privadas, tanto as nacionais quanto as estrangeiras, encontraram condições muito favoráveis para desenvolverem suas próprias políticas empresariais (Comín, 1995, p. 31–32). Até 1924, o controle do Estado sobre o cumprimento dos contratos foi inexpressivo. Mas, a partir desse ano, os municípios se tornaram mais capacitados para a gestão do abastecimento de água e optaram por recuperar o controle dos serviços públicos conforme terminavam as concessões (González-Gómez, 2006; Martínez-Espiñeira; García-Valiñas; González-Gómez, 2009). Vários fatores incidiram no processo de mudança: vencimento das concessões; falências empresariais provocadas pela Primeira Guerra Mundial; crescente inflação; retração do capital estrangeiro, que foi gradualmente substituído por investimentos espanhóis; inovações tecnológicas; e, sobretudo, redefinição na interpretação do papel do Estado (Mirás, 2003; Matés-Barco, 2008b). Depois da Segunda Guerra Mundial, uma nova onda de municipalizações ocorreu na Europa, esta foi interrompida em 1980, quando se iniciou uma tendência de privatizações, especialmente na Inglaterra e na Espanha (Mirás; Piñeiro, 2006).

Considerações finais

A regulação da indústria de água na Europa apresentou diversas fases e foi composta de vários elementos essenciais. A análise histórica dos casos da Grã-Bretanha e da Espanha oferece perspectivas de interesse sobre a gestão dos serviços públicos. Desde o ponto de vista da oferta, seu avanço é interpretado como parte integrante do progresso de especialização e divisão do trabalho, enquanto a demanda é resultado do cres-

cimento da população urbana e da mudança de costumes gerada pelo aumento no nível de renda. Existiu uma maior demanda, à medida que a economia foi melhorando. Por sua vez, sua implantação é entendida como um efeito do crescimento de outros setores, especialmente da indústria. Dadas as diferenças de produtividade, os serviços tendem a crescer proporcionalmente mais e aumentam assim sua parte relativa no conjunto, representando uma demanda derivada. E, na medida em que as cidades foram crescendo, os serviços foram aumentando. A urbanização e a industrialização provocaram uma demanda crescente de serviços profissionais e essa demanda foi suprida pela correspondente especialização da burocracia municipal, pelas empresas privadas ou por outros organismos.

Em essência, a industrialização, o crescimento urbano, o aumento da renda têm sido os três elementos decisivos na expansão e no desenvolvimento do abastecimento. O ritmo do crescimento da demanda por água potável foi tão espetacular, que se tornou difícil atendê-la satisfatoriamente. Além disso, os velhos sistemas de abastecimento eram completamente insuficientes e padeciam de frequentes colapsos provocados pelos deficientes sistemas de saneamento. Por outra parte, a oferta se encontrava muito limitada pela necessidade de grandes inversões de capital. As previsões e as soluções eram de muito curto alcance e os problemas se agravavam, porque as municipalidades convocavam projetos que, com índices de consumo muitos baixos, rapidamente eram ultrapassados. Os avanços na medicina e na higiene promoveram ações voltadas para a contenção de enfermidades. O incremento do volume de água abastecida entre 1870 e 1930, em quase todas as cidades importantes, confirma esse processo de mudança.

O Estado, diante da incapacidade econômica e gerencial das municipalidades, promoveu normas reguladoras que permitiram a prestação do serviço de água sem necessidade de perder a tutela do respectivo serviço. Com essa finalidade, surgiu a figura da concessão administrativa e a prolixa legislação que foi aparecendo ao longo dos séculos XIX e XX. Não existiu uma modalidade única de gestão do serviço de abastecimento de água potável. Era uma responsabilidade municipal legalmente estabelecida, cuja gestão se podia entregar a concessionários ou ser feita em regime de gestão direta. Num primeiro momento, as municipalidades transferiram a gestão a empresas concessionárias, porém, com o decorrer do tempo, acabaram recuperando a gestão desses serviços.

Em primeiro lugar, cabe ressaltar que a mudança experimentada pelo regime de concessão para o abastecimento de água às populações foi variando com o transcurso dos anos. Na Espanha, enquanto as primeiras etapas, 1840-1880, se concediam geralmente por tempo indeterminado, mais tarde se incluiu a cláusula dos 99 anos, que havia sido baseada na Lei de Aguas de 1879. Este foi o modelo que predominou, porém se observa que, nos primeiros anos do século XX, tornou-se frequente a outorga de concessões por um tempo mais curto: 20, 25, 30, 40, 50, 60 e 75 anos. Essas modificações parecem estar relacionadas com o progressivo interesse demonstrado pelas municipalidades na reversão das concessões. O segundo aspecto mais notório foi o estabelecimento de um regime de tarifas, que deveria ser aprovado pela administração municipal.

A própria característica do serviço – monopólio natural, política tarifária, setor regulado – marcou grande parte do funcionamento das empresas ao longo do período. Entre elas, cabe destacar: retração da competência, controle de mercado, predomínio das grandes companhias e tendência de incorporação das pequenas pelas grandes ou pela municipalização do serviço. Por outro lado, essas companhias são resultado do investimento de capital estrangeiro na Espanha e das iniciativas promovidas por próceres locais com interesses industriais. Em algumas empresas se observam a existência de pequenos investidores e o predomínio do componente familiar. A permanência no tempo de algumas dessas companhias – apesar de idas e vindas – mostra que contavam com uma rentabilidade e uma estabilidade relativamente seguras.

No início da implantação do serviço, havia certo nível de precariedade e uma grande instabilidade nas empresas. Conforme foi amadurecendo o setor, algumas delas se estabeleceram no negócio da água e podiam alcançar o cumprimento do período de concessão. Antes de 1900, em quase todas as cidades grandes, existia uma rede de abastecimento domiciliar gerenciada por uma empresa privada. A seguridade foi concretizada com a Ley de Aguas, que fixou o prazo de concessões em 99 anos, gerando estabilidade para as empresas. A partir de 1920, apesar de contar com balanços econômicos positivos, as empresas começaram a sentir o rigor das novas políticas reguladoras. As municipalidades foram assumindo a gestão direta do serviço, na medida em que as companhias foram abandonando os compromissos assumidos, especialmente nas cidades pequenas. Essa tendência municipalista foi acentuada a partir de 1940, com a política intervencionista praticada nas décadas seguintes.

Referências bibliográficas

- ALVIM-CARVALHO, F. *Estudo de caso sobre tipo de uso, exploração e gestão das águas termais de Alhama de Granada (Andalucía): uma análise partindo da perspectiva do desenvolvimento sustentável*. Sevilla: Universidad Pablo de Olavide, 2016 (Tese de Doutorado).
- ALZOLA MINONDO, P. de. *Historia de las obras públicas en España*. Madrid: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos/Turner, 1979 (1899).
- ANTOLÍN FARGAS, F. Las empresas de servicios públicos municipales. In: COMÍN, F.; MARTÍN, P. (.). *Historia de la empresa pública en España*. Madrid: Espasa-Calpe, 1991.
- ANTOLÍN FARGAS, F. Hidroeléctrica Ibérica y la electrificación del País Vasco. In: COMÍN, F.; MARTÍN, P. (orgs.). *La empresa en la historia de España*. Madrid: Civitas, 1996, p. 237-264.
- ANUARIO *Financiero y de Sociedades Anónimas de España (AFSAE)*. Sociedades de aguas potables y de riegos. Madrid, 1916-1977.
- ANUARIO *Técnico e Industrial de España (ATIE)*. Empresas y sociedades de abastecimiento de aguas. Madrid, 1913.
- ARIÑO, G.; DE LA CUÉTARA, J. M.; MARTÍNEZ, J. L. *El nuevo servicio público*. Madrid: Marcial Pons, 1997.
- BARCIELA, C.; MELGAREJO, J. *El agua en la historia de España*. Alicante: Universidad de Alicante, 2000.
- BEESELEY, M. E. (org.). Mergers and water regulation. *Privatization, regulation and deregulation*. London: Routledge, 1992, p. 81-89.
- BEESELEY, M. E.; LITTLECHILD, S. C. The regulation of privatized monopolies in the United Kingdom. *The RAND Journal of Economics*, v. 20, n. 3, p. 454-472, 1989.
- BEL, G. *Economía y política de la privatización local*. Madrid: Marcial Pons, 2006.
- BIGATTI, G. et al. *L'acqua e il gas in Italia*. Milán: Franco Angeli, 1997.
- BISHOP, M.; KAY, J. El impacto de la privatización sobre la eficiencia del sector público en el Reino Unido. *Revista de Economía de ICE*, 707, p. 22-34, 1992.
- BRADBURD, R. Privatization of natural monopoly public enterprises: a reply. *Review of Industrial Organization*, 11, p. 883-887, 1996.
- BROWN, J. C. Coping with crisis? The diffusion of waterworks in late nineteenth-century German towns. *Journal of Economic History*, 48, p. 307-318, 1988.
- BYATT, I. Taking a view on price review. A perspective on economic regulation in the water industry. *National Institute Economic Review*, 159, p. 77-81, 1997.
- CARLES, M. Politique des “eaux publiques” et affirmation du pouvoir municipal au XVIIIe siècle à Vila Rica (Minas Gerais, Brésil). *Água y Território*, 3, p. 18-30, 2014.
- CLARKE, T. The political economy of the UK privatization programme: a blueprint for another countries?. In: CLARKE, T.; PITELIS, C. (orgs.). *The political economy of privatization*. London: Routledge, 1993, p. 205-233.
- COLEY, N. From sanitary reform to social welfare. In: CHATN, C. *Science, technology and everyday life, 1870-1950*. London: Routledge/The Open University, 1989, p. 271-293.



- COMÍN, F. *La empresa pública en la España contemporánea: formas históricas de organización y gestión (1770-1995)*. Madrid: Fundación Empresa Pública, 1995 (Documento de Trabajo, n. 9.505).
- COMÍN, F. *Historia de la Hacienda Pública. II: España (1808-1995)*. Barcelona: Crítica, 1996.
- CONILLERA-VIVES, P. *L'aigua de Montcada. L'abastament municipal de Barcelona. Mil anys d'història*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona, 1991.
- CONILLERA-VIVES, P.; LLABRÉS, A.; PARÉS, M. *L'aigua a Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona, 1986.
- COWAN, S. Regulation of several market failures: the water industry in England and Wales. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 9, n. 4, p. 14-23, 1993.
- COWAN, S. Privatization and regulation of the water industry in England and Wales. In: BISHOP, M.; KAY, J.; MAYER, C. (orgs.). *The regulatory challenge*. New York: Oxford University Press, 1995, p. 112-136.
- COWAN, S. Competition in the water industry. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 13, n. 1, p. 83-92, 1997.
- COWAN, S. The water industry. In: HELM, D.; JENKINSON, T. (orgs.). *Competition in regulated industries*. New York: Oxford University Press, 1998, p. 160-174.
- DEFEUILLEY, Ch. La dynamique industrielle des firmes de services urbaines. *Enterprises et Histoire*, 38, p. 96-107, 2005.
- DEMSETZ, H. Why regulate utilities?. *Journal of Law and Economics*, 11, p. 55-65, 1968.
- ESPINOSA ROMERO, J.; GONZÁLEZ REGLERO, J. J. (coord.). *1851: la creación del Canal de Isabel II*. Madrid: Fundación del Canal de Isabel II, 2011, 2 v.
- ESTADÍSTICA de Obras Públicas. *Compañías concesionarias de abastecimientos de aguas*. Madrid: Ministerio de Fomento, 1895-1900.
- FERNÁNDEZ, A. Logiques des innovations techniques et "modèle édilitaire": quelques réflexions à partir de l'implantation et de la gestion des réseaux urbains à Bordeaux et à Bilbao. *Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 6, p. 105-120, 2003.
- FERNÁNDEZ, A. Compagnies privées et municipalités. Enjeux de pouvoir autour de l'installation des réseaux techniques dans les villes espagnoles. In: BOCQUET, D.; FETTAH, S. *Réseaux techniques et conflits de pouvoir*. Les dynamiques historiques des villes contemporaines. Rome: École Française, 2007, p. 291-309.
- FERNÁNDEZ, A. *Un progressisme urbain en Espagne*. Eau, gaz, électricité à Bilbao et dans les villes cantabriques, 1840-1930. Bordeaux: Presses Universitaires de Bordeaux, 2009.
- FERRERA-FURTADO, J. Águas úteis, águas milagrosas na Capitania de Minas Gerais (séc. XVIII). *Água y Territorio*, 3, p. 41-54, 2014.
- GARCÍA DE COCA, J. A. *Sector petrolero español: análisis jurídico de la despublicación de un servicio público*. Madrid: Tecnos, 1996.
- GIUNTINI, A.; MUZZIOLI, G. *Al servizio della città*. Imprese municipali e servizi urbani a Modena dalle reti ottocentesche alla nascita di Meta Spa. Bologna: Il Mulino, 2003.





- GÓMEZ, A.; LUNA, G. El desarrollo urbano en España, 1860-193. *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, v. IV, n. 2, p. 3-22, 1986.
- GONZÁLEZ, L.; MATÉS-BARCO, J. M. (coords.). *La modernización económica de los ayuntamientos: servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*. Jaén: Universidad de Jaén, 2008.
- GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. ¿Está justificada la privatización de la gestión del agua en las ciudades? Teoría y evidencia a partir del criterio de eficiencia. *Ciudad y Territorio/ Estudios Territoriales*, XXXVIII (147), p. 139-157, 2006.
- GONZÁLEZ-GÓMEZ, F.; GARCÍA RUBIO, M.A. Efficiency in the management of urban water services. What have we learned after four decades of research?. *Hacienda Pública Española/Revista de Economía Pública*, 185, p. 39-67, 2008.
- GOUBERT, J. P. The development of water and sewerage in France, 1850-1950. In: TARR, J.; DUPUY, G. *Technology and the rise of the networked city in Europe and America*. Philadelphia: Temple University Press, 1988, p. 116-136.
- GUARDIA, M. (org.). *La revolución del agua en Barcelona*. De la ciudad preindustrial a la metrópolis moderna, 1867-1967. Barcelona: MUHBA, 2012.
- GUILLERME, A. The genesis of water supply, distribution and sewerage systems in France, 1800-1850. In: TARR, J.; DUPUY, G. *Technology and the rise of the networked city in Europe and America*. Philadelphia: Temple University Press, 1988, p. 91-115.
- HANKE, S. H.; WALTERS, S. J. K. Privatizing waterworks. *Proceedings of the Academy of Political Science*, v. 36, n. 3, p. 104-113, 1987.
- HASSAN, J. A. The growth and impact of the British water industry in the nineteenth century. *Economic History Review*, v. 38, n. 4, p. 531-547, 1985.
- HUNT, L.; LYNK, E. Privatization and efficiency in the UK water industry: an empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, v. 57, n. 3, p. 371-388, 1995.
- KAY, J.; VICKERS, J. Regulatory reform in Britain. *Economic Policy*, 7, p. 285-351, 1998.
- KIM, H. Y.; CLARK, R. M. Economics of scale and scope in water supply. *Regional Science and Urban Economics*, 18, p. 479-502, 1998.
- LARRINAGA, C. Modernización y servicios urbanos en San Sebastián en el primer tercio del siglo XX. In: GONZÁLEZ, L.; MATÉS-BARCO, J. M. (coords.). *La modernización económica de los ayuntamientos: servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*. Jaén: Universidad de Jaén, 2008, p. 81-116.
- LE ROY LADURIE, E. Introduction. In: GOUBERT, J.-P. *La conquête de l'eau*. Paris: R. Laffont, 1986, p. 7-25.
- LÓPEZ MILLA, J. Regulación y competencia en la industria de Inglaterra y Gales. In: BARCIELA, C.; MELGAREJO, J. (orgs.). *El agua en la historia de España*. Alicante: Universidad de Alicante, 2000, p. 393-434.
- LORRAIN, D. Capitalismes urbains la montée des firmes d'infrastructures. *Entreprises et Histoire*, 30, p. 7-31, 2002.
- LUXÁN, S. de; BERGASA, Ó. La Hacienda del Estado liberal. In: GONZÁLEZ, A.; MATÉS-BARCO, J. M. (orgs.). *Historia Económica de España*. Barcelona: Ariel, 2013, p. 379-412.



- LYNK, E. L. Privatization, joint production and the comparative efficiencies of private and public ownership: the UK water industry case. *Fiscal Studies*, v. 14, n. 2, p. 98-116, 1993.
- MALUQUER DE MOTES, J. La despatrimonialización del agua: movilización de un recurso natural fundamental. *Revista de Historia Económica*, 2, p. 79-83, 1983.
- MARTÍN, P.; COMÍN, F. La empresa pública en España antes de la Guerra Civil. In: NÚÑEZ, G.; SEGRETO, L. *Introducción a la historia de la empresa en España*. Madrid: Abacus, 1994, p. 115-139.
- MARTÍNEZ, A. et al. *Aguas de La Coruña, 1903-2003*. Cien años al servicio de la ciudad. Madrid: LID, 2004.
- MARTÍNEZ, J. L. La nueva regulación local en España. In: ARIÑO, G.; DE LA CUÉ-TARA, J. M.; MARTÍNEZ, J. L. *El nuevo servicio público*. Madrid: Marcial Pons, 1997, p. 185-270.
- MARTÍNEZ, R. *Historia del Canal de Isabel II*. Madrid: Fundación Canal de Isabel II, 2001.
- MARTÍNEZ-ESPIÑEIRA, R.; GARCÍA-VALIÑAS, M. Á.; GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. Does private management of water supply services really increase prices? An empirical analysis in Spain. *Urban Studies*, 46, p. 9-23, 2009.
- MATÉS-BARCO, J. M. Le aziende di approvvigionamento d'acqua potabile nelle città e regione spagnole, 1840-1970. *Storia Urbana*, 119, p. 49-74, 2008a.
- MATÉS-BARCO, J. M. Empresas, sociedades y servicios públicos: del Estado prestador al Estado regulador. *Empresa y Humanismo*, v. XI, n. 1, p. 187-230, 2008b.
- MATÉS-BARCO, J. M. Las sociedades anónimas de abastecimiento de agua potable en España (1840-1960). *Revista de la Historia de la Economía y de la Empresa*, 3, p. 177-218, 2009.
- MATÉS-BARCO, J. M. La conquista del agua en Europa: los modelos de gestión (siglos XIX y XX). *Agua y Territorio*, 1, p. 21-29, 2013.
- MATÉS-BARCO, J. M. Las empresas concesionarias de servicios de abastecimiento de aguas potables en España (1840-1940). *Revista de Historia, Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 26, p. 36-67, 2014.
- MATÉS-BARCO, J. M. El sistema moderno de agua potable en la España interior (siglos XIX y XX). In: CONTRERAS, J.; NAVARRO, J. R.; ROSAS, S. (coords.). *Agua, Estado y sociedad en América Latina y España*. Xalapa: Consejo Superior de Investigaciones Científicas/Escuela de Estudios Hispanoamericanos, 2015, p. 301-343.
- MATÉS-BARCO, J. M. La regulación del suministro de agua en España: siglos XIX y XX. *Revista de Historia Industrial*, 61, p. 15-47, 2016.
- McGUINNESS, A.; THOMAS, D. The diversification strategies of the privatized water companies in England and Wales: a resource based view. *Working Papers*. Abrystwyth: Department of Economics, The University of Wales, p. 96-18, 1996.
- McMASTER, R.; SAWKINS, J. W. The water industry in Scotland. Is franchising viable?. *Fiscal Studies*, 14, p. 1-13, 1993.
- MELGAREJO, J. *La intervención del Estado en la cuenca del Segura, 1926-1986*. Valencia: Generalitat, 1995.

- MELVILLE, A. Power, strategy and games: economic regulation of a privatized utility. *Public Administration*, 72, p. 385-408, 1994.
- MILLWARD, R. Emergence of gas and water monopolies in nineteenth-century Britain: contested markets and public control. FOREMAN-PECK, J. (org.). *New perspectives on the late Victorian economy*. Essays in quantitative economic history, 1860-1914. New York: Cambridge University Press, 1993, p. 96-124.
- MILLWARD, R. The economic development and impact of the urban infrastructure in Victorian Britain. In: GIUNTINI, A.; HERTNER, P.; NÚÑEZ, G. (orgs.). *Urban growth on two continents in the 19th and 20th centuries: technology, networks, finance and public regulation*. Granada: Comares, 2004a, p. 31-48.
- MILLWARD, R. European governments and the infrastructure industries, 1840-1914. *European Review of Economic History*, v. 8, n. 1, p. 3-28, 2004b.
- MILLWARD, R. Regulation and ownership of public services in Europe: an historical perspective c. 1830-1950. *Economia Publica*, v. 34, n. 2, p. 25-39, 2004c.
- MILLWARD, R. The comparative experience of nationalisation and denationalisation in France and the UK. *Entreprises et Histoire*, 37, p. 136-159, 2004d.
- MILLWARD, R. *Private and public enterprise in Europe: energy, telecommunications and transport, 1830-1990*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
- MILLWARD, R. La distribution de l'eau dans les villes en Grande Bretagne au XIX^e et XX^e siècles: le gouvernement municipal et le dilemme des compagnies privées. *Histoire, Economie, Société*, 26, p. 111-128, 2007.
- MIRÁS, J. Intervención y regulación del abastecimiento de agua en el franquismo. *Revista de Historia Económica e Social*, 5, p. 35-62, 2003.
- MIRÁS, J. Intervención y regulación del abastecimiento de agua en el franquismo: A Coruña, 1939-1975. *Revista de Historia Económica e Social*, 5, p. 35-62, 2003.
- MIRÁS, J.; PIÑEIRO, C. Tensions between public and private: water supply in a North-western Spanish city under the Franco. *Business and Economic History On-Line*, 4, 2006.
- MOSS, D.; CISTERNINO, J. (orgs.). *News perspectives on regulation*. Cambridge: The Tobin Project, 2009.
- NÁRDIZ, C.; VALEIRO, C. *El abastecimiento de agua a La Coruña*. El papel del servicio de aguas en la construcción de la ciudad. La Coruña: EMALC/Universidad de La Coruña, 2002.
- NICOLAU, R. Población, salud y actividad. In: CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. (coords.). *Estadísticas históricas de España*. Siglos XIX y XX. Bilbao: Fundación BBVA, 2005, p. 77-154.
- NÚÑEZ, G. Cittadini-Creditori. Municipi e mercati finanziari in Spagna durante il primo terzo del XX secolo. *Storia Urbana*, 119, p. 101-124, 2008.
- NÚÑEZ, G. Las ciudades. In: GONZÁLEZ, A.; MATÉS-BARCO, J. M. *Historia económica de España*. Barcelona: Ariel, 2013, p. 919-955.
- NÚÑEZ, G.; GONZÁLEZ, L. Estado, ayuntamientos y fuerzas locales: el banco de crédito local de España entre dos dictaduras. In: GONZÁLEZ, L.; MATÉS-BARCO, J. M. *La modernización económica de los ayuntamientos: servicios públicos, finanzas y gobiernos municipales*. Jaén: Universidad de Jaén, 2008, p. 373-395.



- PICAZO-TADEO, A. J.; SÁEZ-FERNÁNDEZ, F. J.; GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. The role of environmental factors in water utilities technical efficiency. Empirical evidence from Spanish companies. *Applied Economics*, 41, p. 615-628, 2009.
- PRADO HERRERA, M. L. de. La época de crecimiento y recesiones económicas del último cuarto del siglo XX hasta la actualidad. In: CARUANA DE LAS CAGIGAS, L. et al. *Cambio y crecimiento económico*. Madrid: Pirámide, 2015, p. 155-187.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, L. *De Imperio a nación*. Crecimiento y atraso económico en España, 1780-1930. Madrid: Alianza, 1988.
- REES, R.; VICKERS, J. RPI-X price cap regulation. In: BISHOP, M.; KAY, J.; MAYER, C. (orgs.). *The regulatory challenge*. New York: Oxford University Press, 1995, p. 358-387.
- REHER, D. S. Ciudades, procesos de urbanización y sistemas urbanos en la Península Ibérica, 1550-1991. In: GUARDIA, M.; MONCLÚS, F. J.; OYÓN, J. L. *Atlas histórico de ciudades europeas*. Barcelona: Salvat, 1994, p. 1-29.
- REVISTA de Obras Públicas. Madrid: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales, y Puertos, 1851-2013.
- RIBEIRO-TEDESCHI, D. M. O caminho das águas na América portuguesa: a rede de abastecimento de Mariana no século XVIII. *Agua y Territorio*, 3, p. 10-17, 2014.
- RICARDI DI NETRO, T. Lo sviluppo di una rete idrica cittadina: Calandra a Torino nel 1880. *Ricerche Storiche*, XXX-3, p. 683-696, 2000.
- RICHARDSON, J. J.; MALONEY, W. A.; RÜDIG, W. The dynamics of policy change: lobbying and water privatization. *Public Administration*, 70, p. 157-175, 1992.
- RÜCKERT, F. Q. O problema das águas poluídas na cidade de Porto Alegre (1853-1928). *Diálogos*, 17, p. 1.145-1.172, 2013a.
- RÜCKERT, F. Q. Experiências de saneamento na cidade de Buenos Aires: dos projetos de Pellegrini a conclusão do projeto Bateman (1829-1905). *Revista Esboços*, 20, p. 68-87, 2013b.
- RÜCKERT, F. Q. Leituras da história do saneamento na cidade de São Leopoldo, RS. *Aedos*, 12, p. 229-242, 2013c.
- RÜCKERT, F. Q. Os médicos e higiene pública na imprensa do Rio Grande do Sul: entre a teoria dos miasmas e a teoria da transmissão hídrica das doenças. *Historia Unicap*, 1, p. 74-90, 2014.
- RÜCKERT, F. Q. O serviço de abastecimento de água na cidade de Porto Alegre, Brasil (1861-1930). *Revista de Historia, Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 30, p. 80-99, 2016.
- RUIZ-VILLAYERDE, A. Reflexiones sobre la gestión de los servicios urbanos del agua: un recorrido histórico del caso español. *Agua y Territorio*, 1, p. 31-39, 2013.
- RUIZ-VILLAYERDE, A.; GARCÍA-RUBIO, M. A.; GONZÁLEZ-GÓMEZ, F. The cyclical trend of local public service governance: evidence from urban water management in Spain. *Working Papers*. Granada: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, 2009.
- SAWKINS, J. W. Measuring the effects of regulation: an event study of the English and Welsh water industry. *Applied Economics Letters*, 2, p. 359-362, 1995.





- SHEAIL, J. Planning, water supplies and ministerial power in inter-war Britain. *Public Administration*, 61, p. 386-395, 1983.
- SILVA, Á. F. da; MATOS, A. C. de. The networked city: managing power and water utilities in Portugal, 1850s-1920s. *Business and Economic History On-Line*, 2, 2004.
- SIMSON, J. von. Water supply and sewerage in Berlin, London and Paris: developments in the 19th century. In: TEUTEBERG, H. J. *Urbanisierung im 19. und 20. Jahrhundert. Historische und geographische Aspekte*. Köln: Böhlau, 1983, p. 429-439.
- STELZER, I. M. Privatización y regulación: a menudo complementarias por necesidad. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 1, p. 117-128, 1989.
- STIGLITZ, J. Regulación y falla. *Revista de Economía Institucional*, 12, p. 13-28, 2010.
- TAFUNELL, X. Urbanización y vivienda. In: CARRERAS, A.; TAFUNELL, X. *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX y XX*. Madrid: Fundación BBVA, 2005, p. 455-499.
- TEIXEIRA, S.; PEIXOTO-FARIA, T. de J. Saber científico e poder instituído como campo de disputas no processo de instalação e gestão da água em Campos dos Goytacazes: o legado da Companhia The Campos Syndicate Limited. *Água y Território*, 1, p. 65-76, 2013.
- TEIXEIRA, S.; PEIXOTO-FARIA, T. de J. Los conflictos entorno a la gestión privada del servicio de abastecimiento de agua en Brasil: Saturnino de Brito versus la Compañía The Campos Syndicate Limited. *Revista de Historia, Transportes, Servicios y Telecomunicaciones*, 26, p. 246-268, 2014.
- TIROLE, J. *La teoría de la organización industrial*. Barcelona: Ariel, 1990.
- TORTELLA, G.; NÚÑEZ, C. E. *El desarrollo de la España contemporánea*. Historia económica de los siglos XIX y XX. Madrid: Alianza, 2011.
- VALERO, A. El sistema urbano español en la segunda mitad del siglo XIX. *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, v. 7, n. 1, p. 7-29, 1989.
- VERGÉS, J. C. *Una política económica para el agua en España*. Madrid: Alianza, 1997.
- VICKERS, J. El programa de privatizaciones británico: una evaluación económica. *Moneda y Crédito*, 196, p. 79-122, 1993.
- VICKERS, J.; WRIGTH, V. The politics of industrial privatization in Western Europe: an overview. *West European Politics*, v. 11, n. 4, p. 1-30, 1988.
- VICKERS, J.; YARROW, G. *Privatization: an economic analysis*. Cambridge: MIT Press, 1988a.
- VICKERS, J.; YARROW, G. Regulation of privatized firms in Britain. *European Economic Review*, 32, p. 465-472, 1988b.
- VICKERS, J.; YARROW, G. Economic perspectives on privatization. *Journal of Economic Perspectives*, v. 5, n. 2, p. 111-132, 1991.
- WALTON, J. K. The waters of San Sebastián: therapy, health, pleasure and identity, 1840-1936. In: ANDERSON, S. C.; TABB, B. H. (orgs.). *Water, leisure and culture: European historical perspectives*. Oxford: Berg, 2002, p. 37-52.
- WILLIAMSON, O. D. Franchise bidding for natural monopolies. In general and with respect to CATV. *The Bell Journal of Economics*, v. 7, n. 1, p. 73-104, 1976.



WILLNER, J. A comment on Bradburd: "Privatisation of natural monopolies". *Review of Industrial Organization*, 11, p. 869-882, 1996.

YARROW, G. Privatization in the UK. In: RAMANADHAM, V. V. *Constraints and impacts of privatization*. London: Routledge, 1993, p. 64-80.

un estudio de la circulación de bienes pecuarios en el río de la plata, montevideo, 1784-1797*

an study of the livestock goods movement in the la plata river, montevideo, 1784-1797

Nicolás Biangardi**

Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Provincia de Buenos Aires, Argentina

RESUMEN

El artículo presenta un análisis de la circulación de bienes pecuarios en una zona del Río de la Plata. A partir de la información mensual que proporcionan las fuentes consultadas se estudia la introducción de cueros, sebo y grasa a Montevideo entre los años 1784 y 1797. El trabajo muestra las posibilidades del estudio de la circulación regional de estos bienes analizando el desempeño y la estacionalidad de esos flujos mostrando indicios sobre las dos actividades que los producían (las vaquerías corambreras y la ganadería), la comercialización en la campaña, el transporte, el almacenamiento en la ciudad y su posterior destino. De esta manera, se brinda un panorama completo para un período en el cuál estas actividades tuvieron una importante expansión gracias a la presencia de una demanda constante.

Palabras-clave: Circulación. Bienes pecuarios. Montevideo. Río de la Plata. Siglo XVIII.

ABSTRACT

This paper analyses the movement of livestock goods in an area of the La Plata River. The introduction of leather, tallow and fat in Montevideo in 1784-1797 is studied from the monthly information provided by the sources consulted. The work shows the possibilities of studying the regional movement of these goods by analyzing the performance and seasonal variation of these flows. At the same time, it shows evidence of the two activities, wild cattle hunting for leather (*vaquerías corambreras*) and cattle raising, that caused the former, as well as the commercialization in the countryside, transportation, storage in the town and subsequent destination. In this way, this paper is a complete overview of a period when these activities had an important expansion thanks to a constant demand.

Keywords: Movement. Livestock goods. Montevideo. La Plata River. 18th Century.

* Esta investigación pudo ser realizada gracias al financiamiento del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la República Argentina. Agradezco los comentarios y sugerencias de los evaluadores, así como los de todos los colegas que leyeron versiones anteriores de este trabajo en distintas reuniones académicas.

Fecha de recepción: 8 de junio de 2016; fecha de aceptación: 19 de noviembre de 2016.

** Profesor de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata. Doctor en Historia por la Universidad Nacional de La Plata. Becario Posdoctoral, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de la República Argentina. *E-mail:* nicolas_biangardi@yahoo.com.ar

Introducción

Desde el momento en que los europeos ocuparon sus costas, el Río de la Plata recibió numerosas embarcaciones que llegaban para comerciar textiles y otras mercancías con el objetivo de conseguir los tan ansiados metales preciosos procedentes del Alto Perú. Al partir llevaban, también, sus bodegas repletas por cientos de cueros vacunos que podían ser vendidos en el viejo continente proporcionando una ganancia extra y, al mismo tiempo, conseguían el peso necesario para que los navíos mantuvieran la línea de flotación y pudieran así estar en condiciones de navegar por el océano.

Los historiadores han debatido sobre cuál es la importancia de esa exportación rioplatense de cueros vacunos. Desde el punto de vista de los estudios sobre el comercio se pueden identificar dos posturas: una que le otorga un lugar reducido dentro del contexto de las exportaciones y otra que lo considera fundamental. Por ejemplo, Moutoukías (1995, p. 780-784) considera que los cueros eran un bien ocioso, sin costo de oportunidad, que simplemente complementaba las operaciones comerciales. Dada su relación valor-volumen los cueros no podían representar más del 20% de lo importado por una embarcación. Al mismo tiempo, por esa misma relación, aunque en este caso muy favorable, los metales preciosos ocupaban un espacio muy reducido en el navío y, como se necesita peso para mantener la línea de flotación, las embarcaciones no podían retornar vacías. En consecuencia, la opción era viajar con cueros o lastre (por lo general, piedras) y ya que los primeros podían venderse al final del recorrido aumentando las ganancias, constituían, entonces, la alternativa más lógica. En cambio, Jumar (2012, p. 145-146) sostiene que los metales exportados eran el resultado de las transacciones de todos los circuitos comerciales interiores y los cueros, en su mayor parte, la exportación de una sola región. De esta manera, los cueros pueden representar solamente del 10 al 20% de las exportaciones totales del virreinato pero eran fundamentales para la economía rioplatense.

Estas dos líneas argumentales, en realidad, no son contradictorias sino que se corresponden al análisis de la misma situación desde distintas perspectivas. Para el capitán del navío o para el comerciante consignatario de una casa comercial gaditana seguramente los cueros representaban un complemento a las operaciones mercantiles que tenían a los metales



preciosos como el objetivo principal. Pero para los productores locales el espacio de las bodegas de los navíos constituía una oportunidad única para colocar sus mercancías

Por otro lado, desde las investigaciones que versan sobre el crecimiento regional también se han generado planteos contrapuestos. En general, se ha destacado la producción de alimentos para el mercado interno restando importancia a la producción de bienes para la exportación¹. Por el contrario, otros estudios han resaltado el lugar del segmento productor de bienes pecuarios para la exportación en el producto agrario de la región².

Estas diferentes posturas están relacionadas con dos problemas. En primer lugar, los bienes pecuarios provenían de dos actividades económicas diferentes: las vaquerías y la ganadería de cría. Si bien estas dos formas de explotar el ganado vacuno fueron consideradas como dos etapas en la evolución de la ganadería rioplatense (Giberti, 1986, p. 39), en realidad se desarrollaron de manera simultánea. Así mientras en las tierras cercanas a los poblados se criaba ganado en estancias, en las zonas más alejadas se explotaban las reservas de ganado cimarrón. A fines del siglo XVIII todavía se producían cueros mediante vaquerías, aunque en parajes cada vez más distantes de las ciudades portuarias³. A pesar de esto,

¹ Por ejemplo, Santilli plantea la importancia del mercado urbano consumidor de Buenos Aires para el crecimiento económico. En consecuencia afirma que “el motor del incremento productivo de Buenos Aires no fue el mercado externo sino el interno, no fueron los cueros para el mercado exterior, sino la carne y el trigo para abastecer a los habitantes de la ciudad los que impulsaron ese primer crecimiento” (Santilli, 2013, p. 256).

² Por ejemplo, Moraes considera que “mientras el segmento mercado-internista se mantuvo como la estructura básica sin la cual no hubiera sido posible soportar ningún crecimiento demográfico, fue el segmento de la economía del cuero el que marcó la diferencia” (Moraes, 2014, p. 30).

³ En la historiografía uruguaya la explotación del ganado cimarrón siempre se consideró como un hecho fundamental ya sea en las estancias cimarronas, como las denominó Pivel Devoto (1952, p. 13), o como producto del accionar de los changadores que faenaban cueros contratados por agentes con residencia en Montevideo o por cuenta propia (Barrán; Nahum, 2005, p. 94; Reyes Abadie; Bruschera; Melogno, 1966, p. 49; Sala de Tourón; De la Torre; Rodríguez, 1967, p. 66). En la historiografía argentina, en cambio, se consideró que las vaquerías habían terminado en la primera mitad del siglo XVIII debido a las afirmaciones de Coni (1979, p. 38, 87) quien, a partir de un análisis de las actas del cabildo de Buenos Aires, consideraba que el ganado cimarrón se había extinguido en Buenos Aires en 1717 y en la Banda



durante la segunda mitad del siglo XVIII las vaquerías no constituían un segmento marginal de la economía rioplatense. Por el contrario, esta actividad constituye la clave que permite explicar las rápidas reacciones de la oferta de cueros ante las fluctuaciones de la demanda producidas por las cambiantes condiciones del comercio ultramarino en un período surcado por importantes conflictos bélicos (Pérez, 1996, p. 162-163; Moraes, 2011, p. 28). Esa importancia de las vaquerías durante la segunda mitad del siglo XVIII encuentra su explicación en la disponibilidad de ganado que se produjo a partir del proceso de desestructuración del espacio misionero. Los jesuitas recurrían a las reservas de ganado que pastaban en las tierras situadas al norte de los ríos Yi y Negro para abastecer de carne fresca a los pueblos de las misiones⁴. Sin embargo, la nueva administración que reemplazó a los jesuitas luego de su expulsión dejó de explotar el ganado para el consumo interno y contrató faenadores para producir cueros que luego vendió a los exportadores. Al mismo tiempo, este aumento de la oferta de cueros coincidió con un crecimiento en la disponibilidad de espacio en bodega. Especialmente, a partir de la instauración de correo marítimo que desde 1764 conectaba Montevideo con la Coruña por medio de cuatro fragatas anuales, lo que aseguraba una regularidad de la exportación.

Oriental en 1743. Sin embargo, este planteo puede ser criticado de dos maneras. En primer lugar, Pérez (1996, p. 156) remarcó que es un error considerar, como lo hace Coni, que el ganado cimarrón dejó de existir solamente porque se reemplaza el uso de ese término por el de ganado alzado. Claramente esa situación es parte de una estrategia para apropiarse de manera privada de un recurso económico. En segundo lugar, con respecto a la Banda Oriental Coni toma como indicio de la inexistencia de ganado el envío de ganado de Buenos Aires hacia Montevideo. Esto, en realidad, no implica la ausencia de ganado cimarrón, tal como lo demuestra la existencia de las estancias misioneras, sino un problema de abastecimiento de la ciudad de Montevideo, donde las estancias no pudieron consolidarse en la campaña cercana a la ciudad hasta 1751 debido a las incursiones de los indios. Es decir, había ganado pero los habitantes de Montevideo no podían acceder a él en esos años. En las décadas siguientes tuvieron menos inconvenientes para hacerlo, apropiándose incluso de tierras y ganados que la desestructuración del espacio misionero dejaba disponible.

⁴ La carne ocupaba un lugar importante en la dieta de los pueblos misioneros. Las estancias misioneras basaban su existencia en la recogida de ganado cimarrón que luego era amansado y criado (Moraes, 2011, p. 169). Cada misión tenía su estancia y recurría a Yapeyú o a San Miguel para que les enviaran ganado para reponer sus rebaños cuando estos mermaban (Sarreal, 2009, p. 61).



En segundo lugar, la perspectiva sobre este asunto depende del espacio geográfico considerado por el investigador. La expansión corambrera en la segunda mitad del siglo XVIII se producía en las tierras situadas en las cuencas de los ríos Uruguay, Negro y Yi⁵. De esta manera, los estudios consagrados a analizar la campaña de Buenos Aires o algunos de sus pagos destacan la producción de alimentos, especialmente cereales y carne, para el consumo de la capital virreinal⁶. En cambio, las investigaciones que plantean una visión regional más amplia suelen resaltar la importancia de la producción de bienes pecuarios para la exportación⁷.

Ahora bien, pocas investigaciones hasta el momento se han ocupado de la circulación de los bienes pecuarios. En general, se han limitado a indicar la procedencia de los cueros. Especialmente, a partir de la información contenida en las guías de tránsito de bienes de la Aduana de Buenos Aires. Tomando esa fuente para el período 1781- 1790 Garavaglia (1987, p. 18) observó que de unos 100.000 cueros que llegaban al año, un 46% lo hacía desde la “Banda Oriental”⁸, 22% de las misiones, 12% de Santa Fe y 10% de Córdoba⁹. De la misma manera, los primeros datos de una investigación en curso presentados por Sovarzo y Errecart

⁵ Esto no es un dato nuevo, ya lo afirmaba Halperín Donghi al comienzo de su clásico estudio sobre la expansión ganadera de Buenos Aires: “En 1810 las zonas ganaderas litorales se hallaban más allá del Paraná y del Río de la Plata; eran el continente de Entre Ríos, la Banda Oriental del Uruguay” (Halperín Donghi, 1963, p. 57).

⁶ En los últimos 30 años la campaña de Buenos Aires ha sido objeto de numerosas investigaciones que aportaron una nueva visión que, a partir del análisis de la información contenida en diezmos, inventarios *post mortem*, padrones y censos, destacó la importante presencia de pequeños y medianos productores, la producción cerealera, cárnica y lechera y diferenciaciones regionales dentro de esa campaña, así como dio cuenta de la evolución de los precios agrarios, el desarrollo de un mercado de tierras y de la presencia de una complejidad social ignorada hasta ese momento. Existen varias síntesis y balances sobre esa renovación historiográfica a los que remitimos. Ver Garavaglia y Gelman (1998), Fradkin (2000), entre otros.

⁷ Entre los autores que postulan una visión más amplia se pueden observar algunas diferencias en cuanto a la denominación, delimitación y la subdivisión de las regiones que proponen. Ver Djenderedjian (2004), Jumar (2012), Jumar y Biangardi (2014), Moraes (2014).

⁸ Dentro de esta categoría podrían estar también incluidos los cueros que se producían en la banda occidental del río Uruguay.

⁹ Garavaglia no menciona el origen del 10% restante.



(2013, p. 21) permiten afirmar que de los cueros ingresados entre julio de 1782 y junio de 1783: 45.116 procedían de la “Banda Oriental”, 5.635 de Córdoba, 1.675 del Litoral, 1.400 de los pueblos misioneros y 10 de Chile.

Sin embargo, la dificultad reside en que las guías registraban los ingresos provenientes desde otros lugares pero no los de la campaña cercana, que no pasaban por ninguna receptoría antes de llegar a la ciudad portuaria, con lo que una parte importante de la circulación de bienes pecuarios queda fuera del análisis. Garavaglia (1987, p. 18) estima que el 30% de los cueros exportados desde Buenos Aires podían haber sido producidos por la campaña circundante a la capital virreinal, aunque no aparecen en las guías. En consecuencia, es necesario recurrir a fuentes alternativas para poder efectuar una investigación más profunda sobre la circulación de bienes pecuarios y brindar, así, nuevos datos sobre el origen geográfico de los cueros, la producción, el transporte y el comercio interno de esos bienes y complejo entramado de agentes y actividades económicas involucrados.

Este trabajo tiene como objeto indagar sobre la circulación de los bienes pecuarios que llegaban a la ciudad portuaria de Montevideo entre 1784 y 1797. Este período resulta particularmente interesante por dos razones. En primer lugar, la suspensión de las faenas misioneras en 1784 permitió a los agentes residentes en Montevideo, que llevaban varios años presionando sobre los recursos del espacio misioneros, apropiarse del ganado cimarrón sin la competencia de los faeneros misioneros. En segundo lugar, dada la incidencia de la demanda externa en la producción corambrera la ausencia de conflictos bélicos durante el período que permitió el funcionamiento normal del comercio ultramarino y, por ende, una demanda constante de los bienes estudiados brinda la posibilidad de estudiar el desempeño de la producción y comercialización en condiciones óptimas. Cuando disminuía la demanda a causa de las guerras entre las potencias europeas no se efectuaban vaquerías corambreras y muchos estancieros podían aprovechar para suspender las matanzas de ganado y recomponer su stock espero una mejor coyuntura. Es decir, es probable que en los momentos de menor exportación se encuentre sobrerrepresentado los pequeños productores, que necesitan seguir vendiendo su producción para sobrevivir, y la ganadería de cría. En consecuencia, el período analizado permite un pa-

norama completo de todas las actividades y agentes dedicados a la explotación del ganado vacuno.

Debido a que la investigación se sustenta en fuentes que son poco usuales, primero se efectuará una descripción crítica de las mismas para luego pasar al análisis de la información que brindan. A su vez, el estudio de la circulación de los bienes pecuarios se dividirá en dos partes. En la primera, partiendo de los datos mensuales de las introducciones de cueros, sebo y grasa, se indagará sobre la evolución de los niveles que presentaba la circulación de esos productos en el período, la estacionalidad que presentan y la influencia de las distintas actividades dedicadas a la explotación del ganado en la misma. En la segunda parte, en cambio, se presentarán los datos concernientes a la procedencia, transporte, almacenamiento y destino de los bienes estudiados.

1. Fuentes

La primera fuente a considerar tiene su origen en la política de control sobre las faenas de cueros que impulsó el virrey Loreto a partir de 1784. Como parte de esa política, el virrey ordenó que se llevara a cabo un registro de los cueros, el sebo y la grasa que ingresaban a Montevideo. En consecuencia, durante más de cinco años un funcionario designado por el gobernador de Montevideo revisaba, día a día, los carros que traspasaban las puertas de la ciudad y, luego, el gobernador informaba al virrey mediante relaciones mensuales.

Esas relaciones mensuales indican la fecha de cada registro, el nombre y apellido de cada introductor, la cantidad de cueros (en unidades), de sebo y grasa (ambos en arrobas) y la procedencia de los mismos. Además, en algunos casos la fuente aclara cuando los cueros no son de vaca sino de novillo, toro o buey. Del mismo modo, esporádicamente se hace mención a la ocupación del introductor, como en el caso de los capataces o soldados. Durante los primeros meses también se señala el lugar donde se almacenará la carga y el medio de transporte utilizado (la cantidad de carros o carretas).

La fuente abarca el período comprendido entre septiembre de 1784 y marzo de 1790. Su desaparición coincide con el cambio de autoridades posterior a la muerte del rey Carlos III y con la presión de los vecinos



para que los funcionarios reales no llevaran a cabo un control sobre la circulación de los bienes pecuarios. Es probable que la ausencia de las relaciones de algunos meses¹⁰ tenga su explicación en esa resistencia y que la fuente refleje la negociación del gobernador Joaquín del Pino con una parte de los vecinos de Montevideo¹¹.

La información sobre la circulación de los productos pecuarios para el período siguiente proviene de una fuente de distinta índole. Como ya se mencionó, luego del mes de marzo de 1790 se dejó de controlar los cueros por parte de la gobernación en el portón de ingreso a Montevideo de manera que esas relaciones mensuales se discontinuaron. A pesar de esto, es posible continuar el estudio de la circulación recogiendo los datos contenidos en los registros de cueros ingresados entre septiembre de 1791 y febrero de 1797 que se encuentran en los libros de cuentas de la iglesia matriz de Montevideo.

Esos listados de introducciones de cueros tienen su origen en la decisión tomada por los vecinos de Montevideo en el cabildo abierto del 17 de agosto de 1791 de pagar un real por cuero orejano y un cuartillo de real por cuero marcado que ingresara a la ciudad para contribuir a la fábrica de la iglesia matriz¹². El aporte, que en principio estaba estipulado se realizara durante un año, se extendió, finalmente, por casi cinco años y medio¹³.

¹⁰ Los meses que faltan son diciembre de 1784; septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1785; enero, abril, mayo, junio y julio de 1786; y agosto, septiembre y noviembre de 1787.

¹¹ En mayo de 1786 algunos vecinos de Montevideo hicieron una presentación ante el cabildo en la que pedían que fuesen los vecinos criadores los que se alternaran para ejercer el reconocimiento de los cueros en el portón de la ciudad. El expediente que generó ese escrito no tuvo una conclusión. A fines de 1789 el cabildo contestó un oficio del gobernador proponiendo que el control fuese hecho por un regidor y dos vecinos. Esto motivó que al año siguiente Francisco García de Zúñiga, alférez electo para ese año, pidiera la anulación del oficio y que se resolviera la petición hecha en 1786 (*Acuerdos del extinguido cabildo de Montevideo*, Anexo volumen diecisiete, Montevideo: Archivo General de la Nación, 1942, p. 348-363).

¹² *Acuerdos del extinguido cabildo de Montevideo*, Anexo volumen diecisiete, Montevideo: Archivo General de la Nación, 1942, p. 420.

¹³ El síndico de la iglesia matriz de Montevideo era Juan Pedro Aguirre quien por esa época formaba parte de los autodenominados *vecinos hacendados*. El cobro de esta contribución le permitió efectuar el reconocimiento de los cueros que se introducían a la ciudad con lo que se puede considerar que de esta manera se resolvió el conflicto desatado en los años anteriores por determinar quién ejercía ese control.



La fuente brinda información solamente sobre la fecha, el nombre de la persona y la cantidad de cueros marcados y orejanos que se introdujo en la ciudad. Si bien es menos rica que la anterior, ya que no proporciona datos sobre los ingresos de sebo y grasa o sobre el origen de los bienes, posee sin embargo la ventaja de presentar una serie completa.

Hay varias razones que invitan a confiar en la información brindada por estas fuentes. En primer lugar, hay que considerar la dificultad que implicaba ocultar un carro repleto de cueros de vaca en una ciudad pequeña y fortificada como Montevideo en esos años. En segundo lugar, no son fuentes provenientes del accionar fiscal de la Corona así que, en principio, no parecen presentar el problema de la evasión. Aunque la fuente proveniente de las cuentas de la iglesia matriz sí implicaba el pago de un importe, difiere del caso de un impuesto porque es una contribución que los vecinos se autoimpusieron y abonarla implicaba mantener un compromiso con la comunidad y, por el objeto al que estaba destinada, con sus creencias religiosas¹⁴. Además, el síndico de la iglesia, Juan Pedro Aguirre, era un gran conocedor del negocio del cuero que conocía a los productores y comerciantes de la ciudad. De todas maneras, es probable que algunos cueros puedan haber escapado al registro.

Por esa razón, la comparación con los datos de los cueros embarcados anualmente en el Puerto de Montevideo¹⁵, es el mejor indicador de la fiabilidad de estas fuentes. En el caso de la primera fuente, los cueros ingresados en los dos años que se encuentran completos (1788 y 1789) presentan un pequeño desajuste con las cifras de las exportaciones. En 1788 ingresaron 113.143 cueros y se exportaron 143.399 y en 1789 se introdujeron 183.235 cueros a la ciudad y se embarcaron 173.070. Es lógico que las cifras no sean exactamente iguales por varias razones. Existía una diferencia entre la llegada de los bienes y la exportación de los mismos que se reflejaba en el tiempo que quedaban almacenados en

¹⁴ Aun tomando en consideración una concepción amplia de la fiscalidad en la monarquía española que incluyera también otras dimensiones del gobierno, como la municipal y la eclesiástica, este caso no se puede asimilar al cobro de la sisa o del diezmo ya que es una obligación que los vecinos se autoimpusieron con un objetivo determinado y por un tiempo limitado.

¹⁵ Para la cantidad de cueros exportados los datos fueron tomados del reciente trabajo de Camarda (2015).

los “huecos”¹⁶. Algunos cueros podían arruinarse durante ese período, por ejemplo por el apolillamiento que era muy habitual hasta que en el siglo XIX se generalizase el uso de arsénico para evitarlo. Además, una parte de los cueros podía ser consumida en la propia ciudad. Sin embargo, las cifras son lo suficientemente próximas para que se considere que la fuente brinda datos confiables.

En cambio, la situación de la segunda fuente es distinta. Como se analizará más adelante, los cueros que llegaban a Montevideo provenían de distintos lugares, algunos de ellos fuera de la jurisdicción de esta ciudad. Por ende, varios de los introductores no eran vecinos y no tenían por qué pagar la contribución para la fábrica de la iglesia matriz que los vecinos de Montevideo habían acordado pagar. Los listados de cueros marcados y orejanos se confeccionaban para conocer cuánto debía pagar cada introductor, por lo que en teoría no deberían aparecer los cueros de los introductores que tenían su residencia en Colonia del Sacramento, Santo Domingo Soriano, Maldonado, San Carlos o Rocha y se trasladaban a Montevideo para vender sus cueros ya que no tenían obligación de abonar la contribución. Aunque en la práctica parece que en algunas ocasiones debieron pagarla junto a los otros impuestos, tal como lo muestra la presentación que hizo el cabildo de Maldonado ante el gobernador en noviembre de 1792 para que cesaran de cobrar dicha contribución a los “hacendados y comerciantes del partido”¹⁷. De todas maneras, se puede inferir que en la mayoría de los casos no lo hicieron y eso, junto a alguna proporción de evasión o fraude en la cantidad declarada con el objetivo de para pagar menos, explica que la cantidad de cueros anuales que reflejan los datos de esa fuente sea menor a los cueros exportados anualmente desde ese puerto.

A pesar de esto, es posible afirmar que la información que contiene permite estudiar y sacar conclusiones sobre la circulación de los cueros en un área más restringida que comprende la jurisdicción de Montevideo y las tierras situadas al norte de ésta, hacia donde se expandían los agentes

¹⁶ Los “huecos” eran porciones de terrenos baldíos que se utilizaban para almacenar los cueros. Es probable que algunos de estos sitios tuvieran alguna especie de toldo o techo para resguardar la corambre de las inclemencias climáticas.

¹⁷ Archivo General de la Nación (AGN) – Uruguay, Ex Archivo General Administrativo Maldonado 269, fs. 122-124.

vinculados a la producción corambreira que tenían residencia en Montevideo.

En conjunto ambas fuentes permiten brindar un panorama bastante completo de la circulación de bienes pecuarios para una parte de la región en un período clave de su producción y comercialización. A su vez, como se podrá observar en el resto del trabajo, el análisis de la información que proporcionan indicios para estudiar el desempeño de la producción, su estacionalidad, el transporte, almacenamiento y el comercio interno de esos bienes, así como identificar a los agentes involucrados.

2. Circulación de bienes pecuarios, Montevideo, 1784-1797

2.1 Introducciones mensuales de cueros, sebo y grasa

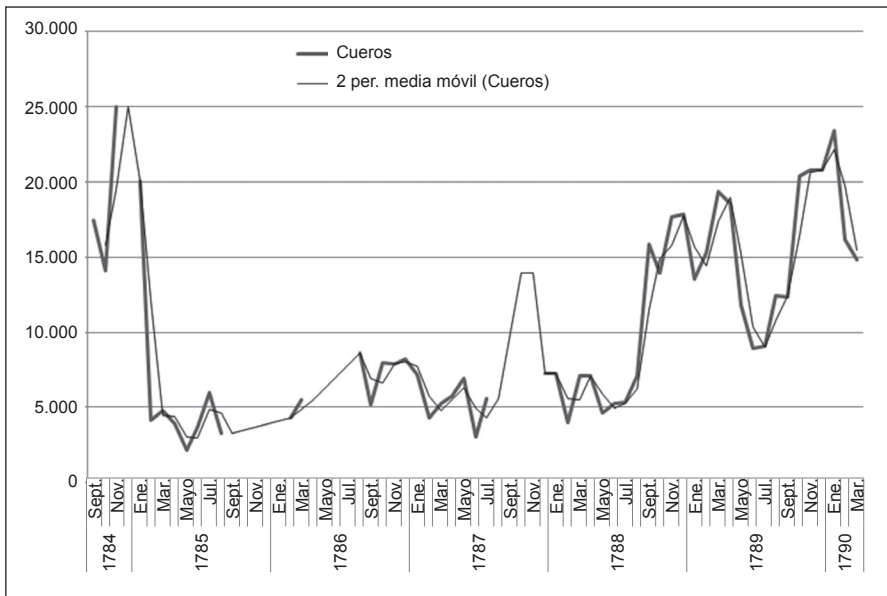
En los Gráficos 1 y 2 se pueden observar los totales mensuales de cueros (línea azul) que llegaban a Montevideo durante el período que va de octubre de 1784 a marzo de 1790 en el primer caso y de septiembre de 1791 a febrero de 1797 en el segundo. Con la línea roja se encuentra representada la tendencia por medias móviles calculada a partir de los datos de cada serie.

Del análisis de esa información surgen dos cuestiones. En primer lugar, salvo por los primeros meses, que estuvieron marcados por la llegada de los cueros embargados a los faenadores misioneros, las introducciones se mantuvieron en niveles bajos durante todo el primer período, aunque con una tendencia creciente. Por debajo de los diez mil cueros mensuales hasta mediados de 1788, aumentando hasta rondar los veinte mil en los meses finales de ese año y llegando a superar esa barrera a fines del año 1789. En contraste, los niveles del período siguiente son más elevados, superando los 35-40 mil cueros mensuales en los momentos del año de mayor movimiento.

Es necesario recordar que las exportaciones son todavía más altas que lo que muestra el gráfico ya que, como se mencionó anteriormente, la fuente no incluye los cueros provenientes de algunas zonas. Además, las introducciones indican una cierta estabilidad, con una leve disminución

en el año 1793 seguida por un lento crecimiento en los años posteriores e interrumpido por una caída pronunciada en los últimos meses considerados que fue generada por la interrupción del comercio debida al nuevo conflicto bélico¹⁸. Esto se confirma al cotejarlo con los datos de la llegada de cueros desde Maldonado en los que se puede observar la misma estabilidad y la misma disminución de los envíos en 1793 que ya fue analizada en otro trabajo a partir de información de otra fuente, en ese caso guías de tránsito de bienes (Biangardi, 2013, p. 21-22).

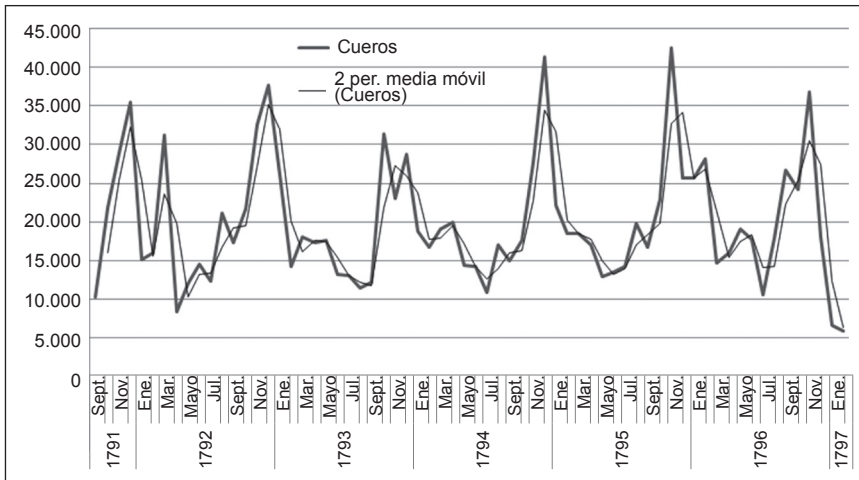
Gráfico 1 – Totales mensuales de cueros ingresados a Montevideo, septiembre de 1784-marzo de 1790



Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 2-4-3, 2-4-4, 2-4-5, 2-4-6, 2-5-1, 2-5-2, 2-5-3, 2-5-4, 2-5-5, 2-5-6, 2-6-1, 2-6-2, 2-6-3, 2-6-4, 2-6-5, 2-6-6 y 2-6-7.

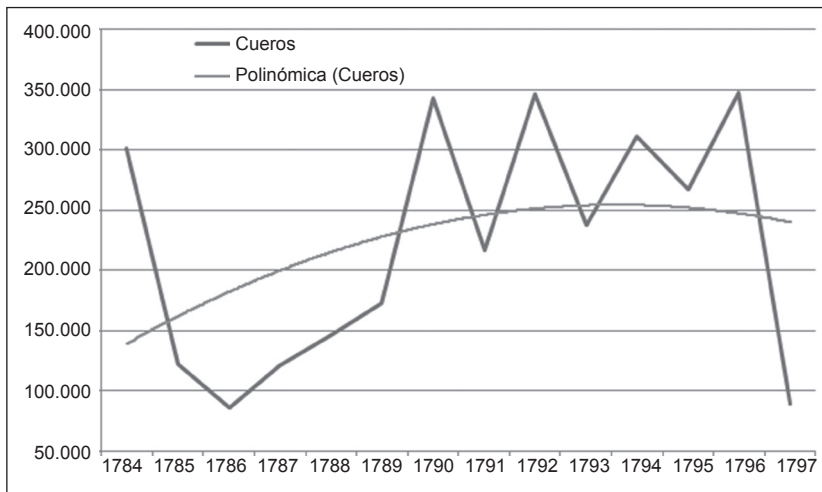
¹⁸ Los datos de las exportaciones no muestran estabilidad sino cambios importantes de un año a otro. Esto se debe a que las fuentes fiscales registran cuándo se pagó el impuesto y no cuándo los cueros fueron efectivamente embarcados. Por eso la mejor manera de analizar esos datos parece ser un estudio de largo plazo a partir de trienes o quinquenios que disminuyan esas fluctuaciones.

Gráfico 2 – Totales mensuales de ingresos de cueros a Montevideo, septiembre de 1791-febrero de 1797



Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 3-2-5.

Gráfico 3 – Totales anuales de cueros exportados desde el Puerto de Montevideo



Fuente: elaboración propia a partir de Camarda (2015).

Este desempeño es coincidente con los datos de la exportación de cueros desde el Puerto de Montevideo (Gráfico 3). En este sentido, los

bajos niveles del primer período no son producto de una distorsión causada por datos faltantes. Varios factores se conjugaron para ocasionar la escasa llegada de cueros a Montevideo en el trienio 1785-1787. Por el lado de la demanda, luego del importante crecimiento de las exportaciones que produjo la recomposición del tráfico ultramarino en 1783-1784. El mercado atlántico pudo haber estado saturado durante los años siguientes. Eso explicaría que luego de un par de años la demanda comenzará a incrementarse paulatinamente y que a partir de 1788 las introducciones de cueros empezarán a aumentar. También es probable que los niveles más altos que se dieron en el período 1792-1796 se deban, en parte, a las nuevas oportunidades comerciales que surgieron a partir de las medidas liberalizadoras que impulsó la corona¹⁹. Por el lado de la oferta, la suspensión de las faenas misioneras, ordenada por Loreto a fines de 1784, tuvo un impacto considerable en los volúmenes de la producción corambreira ya que hasta ese momento los contratistas de las misiones eran los mayores productores de la región²⁰. Al mismo tiempo, en esos años se produjo una recomposición del grupo de agentes, con residencia en Montevideo que presionaban para apropiarse de tierras y ganados del espacio misionero, lo que puede haber mermado su producción en ese tiempo (Biangardi, 2015, p. 185-187). Además existe la posibilidad de que los faenadores misioneros hayan ocasionado una reducción de los rebaños como producto de una sobrematanza, como considera Sarreal (2009, p. 222). En ese caso, esos años de niveles bajos podrían corresponderse a los tres años que lleva, aproximadamente, la reposición de un stock de ganado vacuno²¹. Por último, también se ha señalado que las políticas de control implementadas por Loreto pudieron ocasionar un incremento del contrabando, especialmente en los circuitos terrestres que conectaban la región con Río Grande (Moraes, 2011, p. 260).

Por otra parte, se puede interpretar la estabilidad, en niveles altos pero con un estancamiento del crecimiento, que se dio durante el pe-

¹⁹ Para un análisis del impacto de esas medidas en la actividad de los comerciantes asentados en Montevideo, ver Bentancur (1997).

²⁰ En el período 1778-1786 produjeron un promedio anual de 41.000 cueros (Sarreal, 2009, p. 222).

²¹ Tomando en cuenta el tiempo que llevaba la cría de un novillo con el objeto de consumir su carne.

riodo 1792-1796 como un momento en que el *hinterland* del Puerto de Montevideo alcanzó un nivel de plena ocupación de sus recursos productivos. En este sentido, se puede sostener la hipótesis de que el paulatino agotamiento de las reservas de ganado cimarrón cercanas en los años finales situó los focos corambreros fuera del *hinterland* montevideano. Es decir, la distancia aumentó los costos del transporte terrestre tornando más conveniente el traslado de los cueros de manera fluvial por la cuenca del río Uruguay hasta Buenos Aires. El aumento de los volúmenes de exportación de cueros de este puerto en esos años está en consonancia con esta idea²².

La segunda cuestión que surge de los totales mensuales de cueros que llegaban a Montevideo es la marcada estacionalidad que tenían las introducciones. La circulación aumentaba en los meses primaverales y descendía, de manera considerable, durante el invierno. El Gráfico 4 permite observar la incidencia de los cueros orejanos en esa estacionalidad, ya que son éstos los que presentan un mayor volumen durante esos meses, mientras que los cueros marcados presentan máximos tanto en verano como en invierno.

Los cueros orejanos eran los cueros provenientes de animales que no habían sido marcados²³. Es probable que algunos de esos cueros hayan sido producto de la ganadería de rodeo, en tanto que algún productor dejase una porción de ganado sin marcar o algunos animales podrían haber muerto antes de ser marcados. Sin embargo, se puede suponer que la mayor parte de los cueros orejanos se producían en las expediciones de caza de ganado para extraer sus cueros, habitualmente denominadas vaquerías de corambre.

Por otro lado, la introducción de sebo y grasa a la ciudad aparece con una estacionalidad diferente a la de los cueros. Tal como se puede observar en el Gráfico 5, las introducciones más importantes se daban

²² En 1792, la exportación de cueros desde Buenos Aires alcanzó los 530.322 cueros; en 1793, 390.252; en 1794, 432.685; y en 1796, 531.903 (Camarda, 2015, p. 131), mientras que como se observa en el Gráfico 3 los cueros embarcados desde Montevideo en esos años nunca superaron los 350.000, y estos datos incluyen los cueros enviados desde Maldonado que no aparecen en las cifras del Gráfico 2 como ya se mencionó al analizar las características de la fuente.

²³ No se pueden marcar los cueros una vez extraídos ni, tampoco, en los animales muertos por la ausencia de cicatrización.

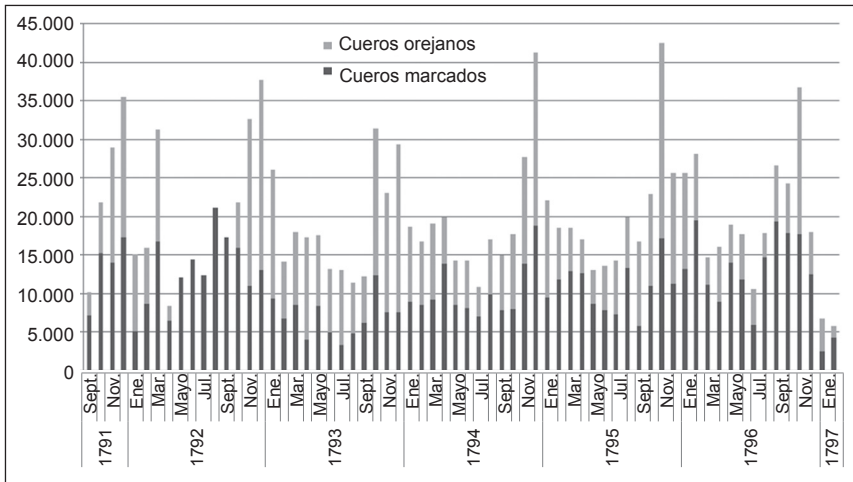
en los meses de marzo y abril del año. En contraste, la llegada de los cueros se concentraba especialmente en los últimos meses de cada año.

La diferente temporalidad de los ingresos puede ser explicada en el hecho de que los cueros provenían de dos actividades productivas diferentes y su marcada estacionalidad se debía al peso de las vaquerías en el total de la producción de cueros. En cambio, la mayor parte de la producción de sebo y grasa procedía de la ganadería de rodeo, que permitía un aprovechamiento más integral de los animales sacrificados. De hecho, una parte importante de las arrobas de sebo y grasa ingresados provenían de las compras realizadas por fabricantes de velas de sebo y pequeños comerciantes en los mataderos situados en las cercanías a la ciudad, lo que confirma que se originaban en animales que eran producto de la ganadería de rodeo.

Por otra parte, la oferta de sebo y grasa podía variar considerablemente de un año a otro ya que no dependía de manera lineal de la cantidad de animales sacrificados. Las condiciones climáticas, especialmente las sequías, afectaban también la disponibilidad de esos bienes; ya que una alimentación deficiente del ganado vacuno tenía que disminuir necesariamente la proporción de lípidos existente en el cuerpo de cada animal.

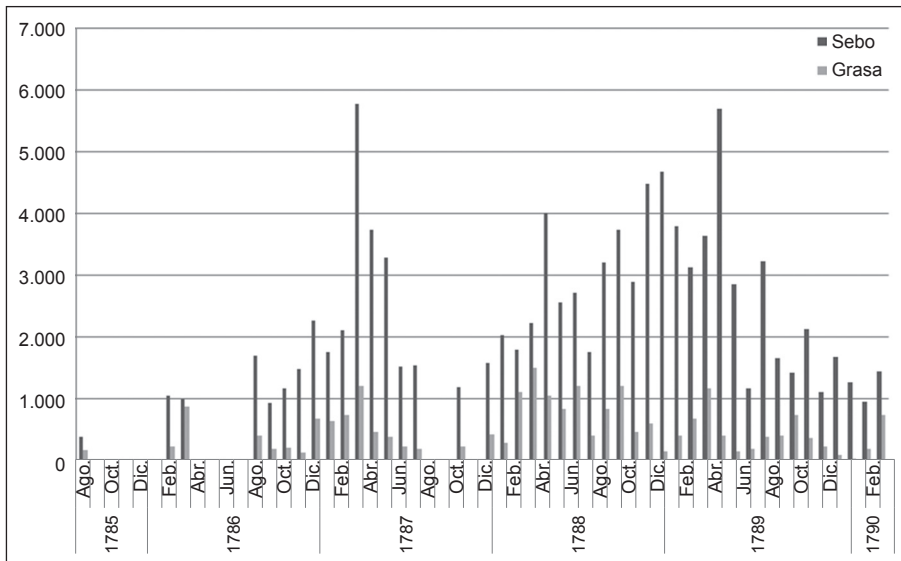
Por último, retomando las introducciones de cueros, los datos anuales presentados en el Cuadro 1 permiten observar, también, un descenso en la proporción de cueros orejanos durante los últimos años considerados. Esta reducción puede reflejar una reacción más rápida de la vaquería, con respecto a la ganadería de rodeo, a las condiciones del mercado. Es decir, a la disminución del tráfico ultramarino debido al inicio de la guerra en Europa. Sin una demanda de cueros que las justifique las vaquerías no se llevaban a cabo, lo que permitía una recomposición del stock de ganado cimarrón. En cambio, en la ganadería de rodeo la situación era diferente. Si bien los grandes estancieros podían suspender la matanza de ganado a la espera de mejores condiciones de mercado, los pequeños productores, en cambio, debían seguir vendiendo su producción para poder sobrevivir.

Gráfico 4 – Cantidad de cueros marcados y orejanos entrados a Montevideo, septiembre de 1791-febrero de 1797



Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 3-2-5.

Gráfico 5 – Totales mensuales de sebo y grasa (en arrobas) ingresados a Montevideo, agosto de 1785-marzo de 1790



Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 2-4-3, 2-4-4, 2-4-5, 2-4-6, 2-5-1, 2-5-2, 2-5-3, 2-5-4, 2-5-5, 2-5-6, 2-6-1, 2-6-2, 2-6-3, 2-6-4, 2-6-5, 2-6-6 y 2-6-7.

AÑO	CUEROS MARCADOS	%	CUEROS OREJANOS	%	TOTAL
1792	154.463	64%	85.937	36%	240.400
1793	84.162	37%	142.896	63%	227.058
1794	123.067	53%	109.586	47%	232.653
1795	129.318	57%	115.336	43%	244.654
1796	166.787	65%	88.614	35%	255.401

Fuente: AGN IX: 3-2-5.

Por otro lado, esa reducción en los ingresos de cueros orejanos puede deberse también al agotamiento de las reservas de ganado cimarrón más cercanas, lo que habría implicado el traslado de la mayor parte de las vaquerías de corambre hacia territorios situados más al norte. Como se mencionó anteriormente, es probable que al situarse los focos corambros más al norte, la opción más lógica habría sido el traslado de los cueros de manera fluvial descendiendo por la cuenca del río Uruguay hasta el apostadero de Las Conchas. En ese caso, la exportación de esos cueros quedó asentada en los libros de la Aduana de Buenos Aires.

De todas maneras, la caída abrupta de los ingresos durante los dos primeros meses de 1797 y la posterior desaparición de la contribución para la fábrica de la iglesia matriz son sintomáticas del peso que tenía para estas actividades el comercio ultramarino. Las guerras posteriores complicaron la exportación de los bienes pecuarios. Durante el período analizado en este trabajo predominaron condiciones ideales para la explotación del ganado, al menos en cuanto a la demanda que proporcionaban las bodegas de los navíos que continuamente arribaban al estuario rioplatense. Esto permitió una expansión de la explotación del ganado vacuno que se vio interrumpida por la drástica disminución de la demanda a partir de la guerra con Inglaterra. Nuevos estudios deberán dar cuenta de cómo sobrellevaron los agentes esa crisis y qué cambios estructurales trajo aparejada²⁴.

²⁴ Por ejemplo, de acuerdo a lo planteado por Gelman (1998, p. 86, 110-111) para la zona de Colonia del Sacramento y Santo Domingo Soriano podría haberse dado un proceso de polarización entre los productores ganaderos por el cual los grandes estancieros aumentaron su participación a costa de los productores medianos pero sin afectar a los pequeños.

2.2 Procedencia, transporte, almacenamiento y destino de los bienes pecuarios

El análisis de la circulación de los bienes pecuarios no se queda solamente en el estudio de los totales mensuales presentado, también puede proporcionar información importante sobre la procedencia de esas mercancías, su transporte, almacenamiento y destino final.

En primer lugar, el Cuadro 2 resume la información sobre el origen de los bienes pecuarios que ingresaron a Montevideo durante el período 1784-1790. En líneas generales, el análisis de los datos del cuadro confirma la misma situación que describió Gelman (1998, p. 152) para la zona de Santo Domingo Soriano. Es decir, un grupo de grandes y medianos productores que podían llevar su producción hasta los mercados y un sector de pulperos, fijos o volantes, que recogían los excedentes de una gran cantidad de pequeños productores. Además, en el caso de Montevideo, el cuadro permite observar que nuevamente existían diferencias entre los cueros, el sebo y la grasa.

Antes que nada es necesario efectuar una aclaración sobre las categorías utilizadas. Las correspondientes a los productores son tres. La primera es la que se encuentra identificada con la expresión *Sus ganados* que es la que con más frecuencia aparece en la fuente²⁵. En la segunda categoría que figura en el cuadro como *Su estancia...* se han agrupado los datos que en la fuente aparecen con varias expresiones referentes a los establecimientos de los productores²⁶. Se mantuvo la distinción entre las dos categorías porque el hecho de que la mayor parte de los ingresos hayan sido asentados con la expresión *sus ganados*, sin hacer referencia a un establecimiento productivo, es muy interesante en tanto es indicativo de las condiciones de la producción corambreira en esa época. La tercera categoría es la de *Su matadero* ya que se considera que esos individuos eran productores porque realizaban la matanza y la extracción del cuero, el sebo y la grasa del ganado, aunque no lo habían criado.

²⁵ También se incluyeron dentro de esta categoría unas pocas entradas en las que la procedencia se indica como de *su hacienda* o *sus haciendas*.

²⁶ Algunas de las expresiones son: *su estancia*, *sus estancias*, *faenados en su estancia* etc.

ORIGEN		CUEROS	PORCENTAJE	SEBO	PORCENTAJE	GRASA	PORCENTAJE
1	Sus ganados	281.501	49,9%	48.667	46,8%	17.951	77,0%
2	Su estancia...	14.338	2,6%	440	0,4%	568	2,5%
3	Su matadero	10.654	1,9%	960	0,9%	713	3,1%
Subtotal		306.493	54,4%	50.067	48,1%	19.232	82,6%
4	Comprados	157.493	27,9%	47.652	45,8%	3.550	15,2%
5	Matadero de...	4.207	0,7%	4.756	4,6%	258	1,1%
6	Diezmo	6.894	1,2%	120	0,1%	0	0,0%
7	Embargados	11.341	2,0%	156	0,2%	0	0,0%
8	Consumo de...	2.260	0,4%	0	0,0%	0	0,0%
9	Otros	47.382	8,4%	919	0,9%	97	0,4%
10	Sin datos	27.798	4,9%	475	0,5%	151	0,7%
Subtotal		257.375	45,6%	54.078	51,9%	4.056	17,4%
Total		563.688	100,0%	104.145	100,0%	23.288	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 2-4-3, 2-4-4, 2-4-5, 2-4-6, 2-5-1, 2-5-2, 2-5-3, 2-5-4, 2-5-5, 2-5-6, 2-6-1, 2-6-2, 2-6-3, 2-6-4, 2-6-5, 2-6-6 y 2-6-7

Por otra parte, la categoría *Comprados* indica todos los bienes ingresados que habían sido comprados en diferentes lugares de la campaña. La categoría *Matadero de...* agrupa todos los bienes identificados como adquiridos en alguno de los mataderos cercanos a la ciudad. Si bien la fuente no dice específicamente que los productos hayan sido comprados, se infiere que así fue porque la mayor parte de esos introductores eran fabricantes de velas de sebo que compraban sus insumos a intervalos regulares. Por lo tanto, no se lo incluye dentro de la categoría *comprados*, para poder ver la incidencia de la producción de los mataderos pero es considerado como parte de los bienes comerciados en la campaña.

En la categoría *Otros* están contenidas distintas situaciones en las que, a pesar de que se dispone algunos datos, no se puede determinar con exactitud su procedencia. Por ejemplo, porque eran remitidos o pertenecían a terceros, eran parte de una testamentaria o solamente indicaban su procedencia geográfica. Por lo general, no parecen ser bienes comercializados pero no es posible asegurarlo con certeza. La categoría *Diezmo* corresponde a los cueros y el sebo procedente de los ganados recogidos como parte del diezmo de cuatropesca. Por último, en *Embargados* figuran los bienes remitidos por los comandantes producto de los decomisos efectuados en la campaña y en *Consumo de...* se incluyen los cueros

originados por el consumo de reses vacunas para la alimentación diaria de los diversos destacamentos militares de la zona.

En consecuencia, se puede afirmar que los productores ingresaron a la ciudad el 54,3% de los cueros, 48,1% del sebo y 82,5% de la grasa, mientras que el 28,6% de los cueros, el 50,3% del sebo y el 16,3% de la grasa habían sido comprados en diversos sitios por sus introductores. Es probable que la diferencia tan marcada en los cueros ingresados por los productores con respecto a los comprados en la campaña se deba a que se conjugaban los provenientes de la ganadería de rodeo con los de las vaquerías. Los productores buscaban identificar el ganado cimarrón como ganado que se había alzado de sus establecimientos para tener prioridad en la explotación de esos animales, por lo que es lógico que al indicar el origen de los cueros declarasen que provenía de *sus ganados*. Por otro lado, como ya se mencionó, el sebo provenía en su mayor parte de la ganadería de rodeo lo que explica que las proporciones en que era introducido en la ciudad por los propios productores o por compradores hayan estado equilibradas.

Por su parte, los ingresos provenientes de los diezmos alcanzaban el total de 6.894 cueros (1,2% del total) y 120 arrobas de sebo. Si tomamos el año 1789 podemos ver que los 5.004 cueros introducidos como producto del diezmo de cuatropea representan el 2,72% del total de 183.368 que llegan a la ciudad. Esto en realidad no es tan sorprendente si tenemos en cuenta que se cobraba sobre el procreo anual. En general, los recaudadores recibían animales vivos que no necesariamente mataban para obtener el cuero, podían utilizarlos para aumentar el stock de ganado propio. Por otro lado, también es necesario tener en cuenta que la reticencia de los hacendados a pagar el diezmo de cuatropea era muy importante.

Por último, los cueros embargados en diferentes lugares de la campaña presentan un porcentaje más importante de lo habitual (2%). Esto se relaciona con la particular situación de los primeros años de gobierno del virrey Loreto y su política de control de las faenas y, especialmente, con la suspensión de las faenas misioneras y el embargo de los cueros provenientes de éstas²⁷.

²⁷ Para un análisis de los embargos efectuados en 1784 y 1785, ver Biangardi (2014).

Por otro lado, en muchas ocasiones la fuente también indica la procedencia geográfica. De esta manera, se puede que a Montevideo llegaron productos de todos los lugares posibles por tierra dentro de un rango de unos 300 kilómetros aproximadamente²⁸, exceptuando los lugares donde resulta más práctico, y menos costoso, el transporte fluvial; como Santo Domingo Soriano y Colonia²⁹. Al formar parte de la jurisdicción de Buenos Aires, los cueros provenientes del área próxima a esos dos puertos se registraban en la Aduana de Buenos Aires. Esto nos advierte de un contraste importante entre las dos ciudades principales de la región. Buenos Aires recibía muchos cueros vía fluvial desde las dos bandas del río Uruguay, las Misiones, Santa Fe y también una parte de vía terrestre desde Córdoba; en cambio, a Montevideo solamente ingresaban de manera terrestre. Esta situación se debía al funcionamiento del *complejo portuario rioplatense* (Jumar, 2000, 2012). Los cueros que bajaban por el río Paraná o por el Uruguay llegaban en primer lugar al desembarcadero de Las Conchas, de ahí podían trasladarse a Buenos Aires para ser almacenados en alguna barraca o hueco, en esa ciudad se pagaban los derechos de aduana y luego los cueros se trasladaban hasta el lugar donde se hallaba el navío para su embarque, que, por lo general, era Montevideo, ya que este era el puerto de aguas profundas del complejo. Esos cueros no entraban a la ciudad de Montevideo para ser almacenados sino que eran directamente cargados dentro de las embarcaciones.

En cambio, los otros cueros llegaban de manera terrestre a Montevideo en carros y carretas para luego ser apilados en los lugares de almacenamiento. Por ejemplo, en noviembre de 1784 se registraron 67 introducciones, de las cuales solamente en 4 no se registró el medio de transporte, en 3 ocasiones los cueros ingresaron en carretillas y en 60 fueron trasladados en carros. Los datos muestran que un carro podía llevar hasta 100 o 110 cueros pero que por lo general trasladaban 80. Por supuesto, es probable que algún carro o carretilla no haya estado colmado del todo y que los cueros ocuparan distinto espacio, ya que

²⁸ Llegaron cueros tanto desde distintos pagos de la jurisdicción de la gobernación de Montevideo (Pintado, Pando, San José, Canelones, Santa Lucía) como desde tierras situada más al norte como las cercanas al río Yi o al este como desde las poblaciones de Minas, Maldonado, San Carlos y Santa Teresa.

²⁹ Según Jorge Gelman, que ha estudiado esa zona, entre enero de 1776 y marzo de 1779 se enviaron 203.734 cueros de Colonia a Montevideo (Gelman, 1998, p. 145).

pueden haber tenido diversos tamaños. Sin embargo, existe una cierta regularidad que, por lo menos, refleja una estimación que era plausible para la persona que hizo el registro. Esta capacidad de transporte impone un límite a lo que se podía introducir por viaje y es indicativa de la desfavorable relación entre volumen y valor que tenían los cueros.

Por otro lado, todas las introducciones de ese mismo mes indican el sitio donde se iban a almacenar los cueros. Aparecen 17 lugares de almacenamiento, todos ellos huecos, exceptuando una casa y la plaza. Solamente 5 introductores guardaron los cueros en sus propios huecos³⁰. Los principales lugares de almacenamiento durante ese mes fueron los de Juan Pedro Aguirre y Luis Gutiérrez, con 8.822 y 7.748 cueros respectivamente. El análisis de la procedencia de los cueros de unos de esos sitios muestra la amplitud y complejidad de las redes de abastecimientos de algunos de los barraqueros asentados en Montevideo. La mayor parte de los cueros almacenados en el hueco de Juan Pedro Aguirre en noviembre de 1784 (4.906) procedían de las faenas realizadas por Antonio Pereyra para la Administración de las Misiones del otro lado del río Negro. Además, José Núñez introdujo 300 del consumo del fuerte de Santa Teresa (situado sobre la costa atlántica), Antonio Monasterio 130 comprados en Santa Lucía y Maldonado, Francisco Sánchez 82 también desde Maldonado, José Estreyte 80 comprados a vecinos de San José, Vicente Garzón 150 del matadero de Montevideo, Juan Trapani 635 de su propio matadero y María Francisca Alzaybar 277, Melchor de Viana 240 y José Llorens 240 procedentes de sus estancias³¹. Este ejemplo refleja la variedad de lugares desde donde llegaban los cueros y es, además, un indicio de la red de vínculos personales en las que se asentaba el exportador para adquirir, transportar y acopiar la mercancía exportable.

El destino de la mayor parte de esos cueros fue la exportación. A pesar de esto, no hay que olvidar que el consumo interno de ese bien también era significativo (Morales, 2011, p. 313; Azcuy Ameghino, 2002, p. 49). Así mientras los cueros más grandes y gruesos se destinaban al mercado ultramarino, el resto de los cueros de menor calidad o con

³⁰ Un “hueco” era una porción de terreno que podía tener una especie de techo o toldo y que se utilizaba para acopiar los cueros apilándolos.

³¹ AGN IX: 2-4-3.

algún tipo de deterioro (por ejemplo, los que no se habían podido librar de las polillas) se destinaban a innumerables usos. Especialmente se utilizaban como sacos para los cereales o cualquier otro producto, en la construcción de cercos y viviendas, para proteger los bienes en carros y carretas y para impermeabilizar las bodegas de las embarcaciones.

Por último, la información sobre la circulación de bienes pecuarios también permite identificar a los agentes involucrados. Para el período 1784-1790 se registraron 924 individuos que efectuaron un total de 4.390 introducciones. Entre los años 1791 y 1797 se tienen datos de 940 personas en 6.026 asientos. Algunos de estos agentes se mantuvieron activos durante el período completo mientras que otros lo hicieron por un breve tiempo. Esta información permite seguir la actividad de productores y comerciantes a lo largo de esos años. Sin embargo, un análisis más detallado de los agentes quedará para otro trabajo donde se pueda realizar un estudio en mayor profundidad, ya que necesariamente implica desarrollar una categorización ocupacional, lo que, a su vez, requiere el cruce de datos con otras fuentes y abordar los aportes provenientes una extensa bibliografía que sería imposible abordar en este texto, especialmente, por razones de espacio.

Conclusión

En síntesis, en este trabajo se ha presentado un estudio de la circulación de bienes pecuarios que eran trasladados desde su lugar de producción hasta el Puerto de Montevideo entre los años 1784 y 1797 para su posterior exportación. Para ello se recurrió a la información contenida en dos fuentes (relaciones mensuales de introducción de cueros, sebo y grasa y listados de cueros marcados y orejanos ingresados a la ciudad) que en conjunto permiten abarcar la mayor parte del período.

El análisis de los totales mensuales de cueros, grasa y sebo introducidos a esta ciudad portuaria permitió observar un crecimiento de la circulación desde fines de 1788, partiendo de niveles bajos en 1785-1787, para luego encontrar una cierta estabilidad en el período 1792-1796, manteniendo niveles altos en comparación con los anteriores. Al respecto se señaló que este desempeño puede ser explicado por una multiplicidad de factores que afectaron tanto a la oferta como a la demanda.

Por otro lado, también se percibe que las introducciones tenían una marcada estacionalidad aumentando considerablemente en los meses primaverales y descendiendo durante el invierno. La distinción entre cueros marcados y orejanos constituye un indicio de la probable influencia de las vaquerías corambreras en esa estacionalidad que parece confirmarse por la situación diferente que plantean los datos sobre la introducción de sebo y grasa. Por último, a partir de la disminución en la proporción de cueros orejanos se planteó la hipótesis de que el agotamiento de las reservas de ganado cimarrón cercanas implicó el corrimiento de las vaquerías hacia tierras situadas más al norte de la región donde el costo de transporte hacía más factible trasladar los cueros vía fluvial hacia Buenos Aires y no de manera terrestre hasta Montevideo, tal como parece mostrar el crecimiento de las exportaciones de cueros desde Buenos Aires durante esos años.

El estudio de la procedencia de los bienes reveló que una parte significativa de los bienes era transportada por los propios productores, otra era introducida por individuos que los habían comprado en la campaña y un porcentaje menor llegaba por otros motivos; como la recaudación del diezmo, embargos o como producto del consumo de carne en los destacamentos militares. Esa información mostró, nuevamente, diferencias entre los cueros y el sebo. Así, mientras que la mayor parte de los cueros era transportada por los propios productores, en contraste en el caso del sebo el porcentaje comercializado antes de llegar a la ciudad alcanzaba el 50%. Esto podría ser un indicio más de la coexistencia de las dos actividades productoras de cueros, ya que si se pudiese separar los cueros que eran producto de las vaquerías de los generados en la ganadería de rodeo, seguramente se podría observar que estos últimos se comercializaban en la campaña en un porcentaje similar al sebo, que en su mayor parte se originaba en esa actividad productiva.

Por último, se completó el panorama de la circulación con algunos datos y consideraciones sobre el transporte, almacenamiento y destino de estos bienes. Queda pendiente para otra ocasión el análisis de los agentes vinculados en la producción y comercialización de los bienes pecuarios. Esto requiere un esfuerzo de categorización, complementar el análisis con información proveniente de otras fuentes y la consideración crítica de una bibliografía específica que habría sido imposible de abordar en este artículo. De todas maneras, el simple dato de la cantidad de

personas involucradas es ya revelador del rol fundamental de estas actividades para la economía regional.

En este sentido, el estudio de la circulación resalta la importancia que tenía la producción y comercialización de los bienes pecuarios destinados a la exportación en el Río de la Plata durante los años finales del siglo XVIII. Constituye una evidencia que permite plantear la posibilidad de que las actividades vinculadas a la explotación del ganado vacuno hayan constituido el eje articulador de la economía regional. Al mismo tiempo, surge el interrogante sobre cómo influían las características de éstas en el desempeño de la economía en su conjunto y en la estructuración de las relaciones sociales que se entablaban en la región. En consecuencia, es probable que la dependencia respecto a la demanda externa, la coexistencia de dos maneras de explotar el ganado vacuno, su estacionalidad, las vicisitudes del transporte y almacenamiento de los bienes pecuarios tengan su incidencia en las posibilidades de acumulación de los agentes que llevaban a cabo esas actividades y en las relaciones que surgían entre ellos, que en algunos casos podían ser de complementariedad y en otras de competencia y conflicto. Las relaciones entre los distintos componentes de esa compleja trama de agentes y las disputas que surgían en torno a la apropiación de los recursos o a la comercialización de los bienes producidos plantean un escenario de problemas que, ya en el siglo XIX, la crisis final del sistema político de la monarquía española va a desnudar y que está en el germen de los movimientos políticos que van a tener lugar en la región.

Apéndice

Cuadro 3 – Totales mensuales de cueros (en unidades), sebo y grasa (en arrobas) introducidos a Montevideo, septiembre de 1784-marzo de 1790				
AÑO	MES	CUEROS	SEBO	GRASA
1784	Sept.	17.452		
	Oct.	14.079		
	Nov.	24.978		
	Dic.			
1785	Ene.	20.054		
	Feb.	4.183		

Cuadro 3 – Totales mensuales de cueros (en unidades), sebo y grasa (en arrobas) introducidos a Montevideo, septiembre de 1784-marzo de 1790				
AÑO	MES	CUEROS	SEBO	GRASA
1785	Mar.	4.835		
	Abr.	3.945		
	Mayo	2.193		
	Jun.	3.725		
	Jul.	6.000		
	Ago.	3.299	385	171
	Sept.			
	Oct.			
	Nov.			
	Dic.			
1786	Ene.			
	Feb.	4.298	1.055	222
	Mar.	5.503	992	863
	Abr.			
	Mayo			
	Jun.			
	Jul.			
	Ago.	8.615	1.697	397
	Sept.	5.207	923	180
	Oct.	7.971	1.169	212
	Nov.	7.903	1.478	116
	Dic.	8.247	2.261	673
1787	Ene.	7.167	1.744	642
	Feb.	4.337	2.095	733
	Mar.	5.297	5.778	1.199
	Abr.	5.739	3.730	453
	Mayo	6.921	3.279	379
	Jun.	3.050	1.514	225
	Jul.	5.556	1.528	182
	Ago.			
	Sept.			
	Oct.	13.911	1.181	222
	Nov.			
	Dic.	7.300	1.579	413
1788	Ene.	7.253	2.035	283
	Feb.	3.982	1.794	1.103
	Mar.	7.090	2.228	1.500

Cuadro 3 – Totales mensuales de cueros (en unidades), sebo y grasa (en arrobas) introducidos a Montevideo, septiembre de 1784–marzo de 1790				
AÑO	MES	CUEROS	SEBO	GRASA
1788	Abr.	7.136	4.013	1.048
	Mayo	4.664	2.554	833
	Jun.	5.239	2.718	1.208
	Jul.	5.359	1.755	406
	Ago.	7.141	3.193	821
	Sept.	15.873	3.732	1.201
	Oct.	13.924	2.896	458
	Nov.	17.666	4.471	589
1789	Dic.	17.816	4.671	151
	Ene.	13.545	3.796	408
	Feb.	15.258	3.116	666
	Mar.	19.362	3.639	1.169
	Abr.	18.533	5.688	393
	Mayo	11.814	2.844	148
	Jun.	8.906	1.162	177
	Jul.	9.061	3.223	383
	Ago.	12.452	1.646	404
	Sept.	12.342	1.411	730
	Oct.	20.379	2.120	364
	Nov.	20.797	1.110	214
1790	Dic.	20.786	1.682	85
	Ene.	23.397	1.267	26
	Feb.	16.129	946	184
	Mar.	14.819	1.430	734

Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 2-4-3, 2-4-4, 2-4-5, 2-4-6, 2-5-1, 2-5-2, 2-5-3, 2-5-4, 2-5-5, 2-5-6, 2-6-1, 2-6-2, 2-6-3, 2-6-4, 2-6-5, 2-6-6 y 2-6-7.

Cuadro 4 – Totales mensuales de cueros marcados y orejanos entrados a Montevideo, septiembre de 1791–febrero de 1797				
AÑO	MES	CUEROS MARCADOS	CUEROS OREJANOS	TOTAL
1791	Sept.	7.132	3.102	10.234
	Oct.	15.276	6.583	21.859
	Nov.	14.004	14.918	28.922
	Dic.	17.265	18.284	35.549
1792	Ene.	5.151	9.989	15.140
	Feb.	8.629	7.354	15.983
	Mar.	16.775	14.510	31.285

Cuadro 4 – Totales mensuales de cueros marcados y orejanos entrados a Montevideo, septiembre de 1791-febrero de 1797				
AÑO	MES	CUEROS MARCADOS	CUEROS OREJANOS	TOTAL
1792	Abr.	6.425	2.047	8.472
	Mayo	12.118	0	12.118
	Jun.	14.482	0	14.482
	Jul.	12.353	0	12.353
	Ago.	21.092	0	21.092
	Sept.	17.338	0	17.338
	Oct.	15.976	5.809	21.785
	Nov.	11.019	21.586	32.605
1793	Dic.	13.105	24.642	37.747
	Ene.	9.309	16.765	26.074
	Feb.	6.807	7.388	14.195
	Mar.	8.499	9.553	18.052
	Abr.	4.092	13.168	17.260
	Mayo	8.458	9.188	17.646
	Jun.	4.934	8.242	13.176
	Jul.	3.328	9.751	13.071
	Ago.	4.811	6.628	11.439
	Sept.	6.242	5.997	12.239
	Oct.	12.403	19.042	31.445
	Nov.	7.626	15.459	23.085
1794	Dic.	7.653	21.715	28.715
	Ene.	9.001	9.722	18.723
	Feb.	8.500	8.217	16.717
	Mar.	9.232	9.835	19.067
	Abr.	13.922	6.038	19.960
	Mayo	8.599	5.751	14.350
	Jun.	8.183	6.078	14.261
	Jul.	7.064	3.832	10.896
	Ago.	9.926	7.101	17.027
	Sept.	7.862	7.102	14.964
	Oct.	8.001	9.669	17.670
	Nov.	13.930	13.754	27.684
1795	Dic.	18.847	22.487	41.304
	Ene.	9.525	12.568	22.093
	Feb.	11.860	6.673	18.533
	Mar.	12.913	5.560	18.473
	Abr.	12.656	4.374	17.030

Cuadro 4 – Totales mensuales de cueros marcados y orejanos entrados a Montevideo, septiembre de 1791-febrero de 1797				
AÑO	MES	CUEROS MARCADOS	CUEROS OREJANOS	TOTAL
1795	Mayo	8.722	4.277	12.999
	Jun.	7.828	5.714	13.542
	Jul.	7.328	6.920	14.248
	Ago.	13.329	6.516	19.845
	Sept.	5.741	11.017	16.758
	Oct.	10.977	11.923	22.900
	Nov.	17.175	25.381	42.556
	Dic.	11.264	14.413	25.677
1796	Ene.	13.185	12.450	25.635
	Feb.	19.482	8.629	28.111
	Mar.	11.127	3.580	14.707
	Abr.	8.999	7.051	16.050
	Mayo	14.011	5.007	19.018
	Jun.	11.894	5.823	17.717
	Jul.	5.968	4.662	10.630
	Ago.	14.693	3.199	17.892
	Sept.	19.309	7.355	26.664
	Oct.	17.870	6.360	24.230
	Nov.	17.777	18.955	36.732
	Dic.	12.472	5.543	18.015
1797	Ene.	2.504	4.202	6.706
	Feb.	4.232	1.642	5.874
Total				1.308.619

Fuente: elaboración propia a partir de AGN IX: 3-2-5.

Fuentes

Fuentes inéditas

ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (AGN) – ARGENTINA.

Sala IX. Gobierno colonial.

Montevideo.

2-4-3, 2-4-4, 2-4-5, 2-4-6, 2-5-1, 2-5-2, 2-5-3, 2-5-4, 2-5-5, 2-5-6, 2-6-1, 2-6-2, 2-6-3, 2-6-4, 2-6-5, 2-6-6 y 2-6-7.

Montevideo. Iglesia Matriz. Cuentas.

3-2-5.



ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (AGN) – URUGUAY.

Ex Archivo General Administrativo.

Maldonado 269.

Fuentes editadas

ACUERDOS del extinguido cabildo de Montevideo. Anexo volumen diecisiete. Montevideo: Archivo General de la Nación, 1942.

Referencias bibliográficas

AZCUY AMEGHINO, Eduardo. *La otra historia.* Economía y sociedad en el Río de la Plata colonial. Buenos Aires: Imago Mundi, 2002.

BARRÁN, José Pedro; NAHUM, Benjamín. *Bases económicas de la revolución artiguista.* Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 2005.

BENTANCUR, Arturo Ariel. *El puerto colonial de Montevideo.* Tomo I: Guerras y apertura comercial: tres lustros de crecimiento económico, 1791-1806. Montevideo: Universidad de la República, 1997.

BIANGARDI, Nicolás. Una nueva área para la región. Poblamiento y crecimiento económico en Maldonado (1755-1814). *Revista Uruguaya de Historia Económica.* Montevideo, v. 3, n. 4, p. 11-30, 2013. Disponible en <http://www.audhe.org.uy/images/stories/upload/Revista/Revista_4/biangardi_%2011%20a_%2030.pdf>. Accedido el 6 de junio de 2016.

BIANGARDI, Nicolás. Faenados a contravención. Decomisos de cueros en la Banda Oriental durante 1784 y 1785. En: SANDRÍN, María Emilia; BIANCARDI, Nicolás (comps.). *Los espacios portuarios.* Un lugar de encuentro entre disciplinas. La Plata: Universidad Nacional de La Plata, 2014. Disponible en <<http://www.libros.fahce.unlp.edu.ar/index.php/libros/catalog/book/26>>. Accedido el 6 de junio de 2016.

BIANGARDI, Nicolás. *Expansión territorial, producción ganadera y relaciones de poder en la región Río de la Plata.* Montevideo y Maldonado a fines del siglo XVIII. La Plata: UNLP, 2015 (Tesis de Doctorado en Historia). Disponible en <<http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/library?a=d&c=tesis&d=Jte1179>>. Accedido el 6 de junio de 2016.

CAMARDA, Maximiliano. *La región Río de la Plata y el comercio ultramarino en las últimas décadas del siglo XVIII: circulación comercial, mercancías y actores.* La Plata: UNLP, 2015 (Tesis de Doctorado en Historia).

CONI, Emilio. *Historia de las vaquerías de Río de la Plata, 1555-1755.* Buenos Aires: Platero, 1979.

DJENDEREDJIAN, Julio. ¿Un aire de familia? Producción ganadera y sociedad en perspectiva comparada: las fronteras rioplatenses a inicios del siglo XIX. *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas.* Hamburgo, n. 41, p. 247-274, 2004.





- FRADKIN, Raúl. El mundo rural colonial. En: TANDETER, E. (dir.). *Nueva historia de la Argentina*. Tomo 2: La sociedad colonial. Buenos Aires: Sudamericana, 2000.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos. Crecimiento económico y diferenciaciones regionales: el Río de la Plata a fines del siglo XVIII. *Economía, sociedad y regiones*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor, 1987.
- GARAVAGLIA, Juan Carlos; GELMAN, Jorge. Mucha tierra y poca gente: un nuevo balance historiográfico sobre la producción rural rioplatense (1750-1850). *Historia Agraria*. Murcia, n. 15, p. 29-50, 1998. Disponible en <<http://www.historiaagraria.com/numero.php?n=15>>. Accedido el 6 de junio de 2016.
- GELMAN, Jorge. *Campesinos y estancieros*. Una región del Río de la Plata a fines de la época colonial. Buenos Aires: Los Libros del Riel, 1998.
- GIBERTI, Horacio. *Historia económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires: Hyspamérica, 1986.
- HALPERÍN DONGHI, Tulio. La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires (1810-1852). *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, v. 3, n. 1-2, p. 57-110, 1963.
- JUMAR, Fernando. *Le commerce atlantique au Río de la Plata, 1680-1778*. París: EHESS, 2000 (Tesis de Doctorado en Historia). Disponible en <<http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.364/te.364.pdf>>. Accedido el 3 de junio de 2016.
- JUMAR, Fernando. La región Río de la Plata y su complejo portuario durante el Antiguo Régimen. En: FRADKIN, Raúl (dir.). *Historia de la provincia de Buenos Aires*. Tomo 2: De la conquista a la crisis de 1820. Buenos Aires: EDHASA, 2012.
- JUMAR, Fernando; BIANCARDI, Nicolás. Espacio económico y territorialidad en el Río de la Plata del siglo XVIII. En: RICHARD-JORBA, Rodolfo; BONAUDO, Marta (coord.). *Historia regional*. Enfoques y articulaciones para complejizar una historia nacional. La Plata: Universidad Nacional de La Plata, 2014.
- MORAES, María Inés. *Las economías agrarias del litoral rioplatense en la segunda mitad del siglo XVIII*. Paisajes y desempeños. Madrid: UCM, 2011 (Tesis de Doctorado en Historia).
- MORAES, María Inés. Tendencias y coyunturas agrarias del litoral rioplatense, 1760-1800: un análisis cuantitativo. *Investigaciones de Historia Económica*, v. 10, n. 1, p. 22-33, 2014. Disponible en <<http://www.elsevier.es/es-revista-investigaciones-historia-economica-economico-328-articulo-tendencias-coyunturas-agrarias-del-litoral-90267859>>. Accedido el 2 de junio de 2013.
- MOUTOUKÍAS, Zakarias. El crecimiento en una economía colonial de Antiguo Régimen: reformismo y sector externo en el Río de la Plata (1760-1796). *Archivos do Centro Cultural Colouste Gulbenkian*. París, v. 34, p. 771-813, 1995.
- PÉREZ, Osvaldo. Tipos de producción ganadera en el Río de la Plata colonial. La estancia de alzados. En: AZCUY AMEGHINO, Eduardo et al. *Poder terrateniente, relaciones de producción y orden colonial*. Buenos Aires: Fernando García Cambeiro, 1996.
- PIVEL DEVOTO, Juan Ernesto. *Raíces coloniales de la revolución oriental de 1811*. Montevideo: Medina, 1952.
- REYES ABADIE, Washington; BRUSCHERA, Oscar; MELOGNO, Tabaré. *La Banda Oriental*: pradera, puerto y frontera. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1966.



- SALA DE TOURÓN, Lucía; DE LA TORRE, Nestor; RODRÍGUEZ, Juan Carlos. *Estructura económico-social de la colonia*. Montevideo: Ediciones Pueblos Unidos, 1967.
- SANTILLI, Daniel. ¿Perjudiciales o beneficiosas? La discusión sobre el impacto económico de las reformas borbónicas en Buenos Aires y su entorno. *Fronteras de la Historia*. Bogotá, v. 18, n. 2, p. 247-283, 2013. Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=83329725008>>. Accedido el 27 de abril de 2016.
- SARREAL, Julia. *Gobalization and the Guaraní: from missions to modernization in the eighteenth century*. Cambridge: HU, 2009 (Tesis de Doctorado en Historia).
- SOVARZO, José; ERRECART, María Claudia De tierra adentro al río. El complejo portuario rioplatense a partir de las guías de aduana de Buenos Aires a fines del siglo XVIII. JORNADAS INTERESCUELAS/DEPARTAMENTOS DE HISTORIA, 14, 2013, Mendoza.



preços de escravos em campinas no século XIX*

slave prices in campinas in the nineteenth century

Maria Alice Rosa Ribeiro**

Departamento de Economia, Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Araraquara, São Paulo, Brasil

RESUMO

O artigo tem por objetivo analisar o movimento dos preços dos escravos pertencentes à escravaria de alguns grandes proprietários de Campinas. Na segunda metade do século XIX, dois acontecimentos marcaram profundamente a sociedade e a economia campineiras: o fim do tráfico africano de escravos (1850) e a passagem da economia açucareira para a economia cafeeira. O fim do tráfico impôs restrição à oferta de escravos justamente no momento em que a demanda por escravos estava em pleno crescimento, para viabilizar a implantação da cultura cafeeira. O texto traz uma revisão da historiografia sobre o tema, complementada com uma explicação de cunho metodológico sobre o uso dos dados de preços extraídos dos inventários *post mortem* dos senhores de engenho e cafeicultores entre 1830-1887. Por fim, analisa os preços tomando por balizas a expansão da economia primário-exportadora cafeeira e a legislação escravista, que gradualmente impôs restrições ao emprego do trabalho escravo.

Palavras-chave: Preços de escravos. Economia açucareira. Cafeicultura. Legislação escravista. Campinas, São Paulo, Brasil.

ABSTRACT

The purpose of the article is to analyze the slave price moves, having the slave breed of some great Campinas slave owners as reference. In the second half of the nineteenth century, two facts deeply impacted the Campinas economy and society: the end of the African traffic (1850), and the upsurge of the coffee crop, superseding sugar-cane plantation. The end of the traffic constrained the slave labor supply, in the exact moment the coffee upsurge implied a rising demand. The article reviews the historiography on slave prices, complementing it with a methodological note on the usage of sugar producers and coffee planters *post mortem* inventories data, in the period 1830-1887. Finally, the article analyzes the prices of slaves, having as benchmarks the expansion of the export-led coffee economy and the slave labor legislation that gradually bounded and restricted the slave labor regime.

Keywords: Slave prices. Sugar economy. Coffee economy. Slave labor legislation. Campinas, São Paulo, Brazil.

* A autora agradece aos pareceristas da HE&HE pelas sugestões e comentários. As falhas remanescentes são de responsabilidade da autora.

Submetido: 20 de junho de 2016; aceito: 21 de janeiro de 2017.

** Pesquisadora colaboradora no Centro de Memória da Universidade Estadual de Campinas (CMU). Professora livre-docente aposentada da Faculdade de Ciências e Letras da Universidade Estadual Paulista (UNESP), Campus Araraquara. *E-mail:* mariaalicerosa@brasil.com

Introdução

O objetivo do trabalho é analisar o movimento dos preços de escravos pertencentes a alguns dos grandes proprietários de Campinas, ao longo do século XIX. Nossa análise enfatiza a segunda metade do século XIX, quando o ambiente institucional se altera com a legislação a favor da extinção gradual da escravidão e, ao mesmo tempo, o quadro econômico se modifica com a expansão sem precedentes na economia exportadora cafeeira paulista. Na sociedade campineira, dois acontecimentos redefiniram as relações com a escravidão. O primeiro acontecimento é a passagem da economia açucareira para a economia cafeeira, que, ao longo da segunda metade do século XIX, vai se consolidar, transformando a cultura do café em base produtiva por excelência e promovendo o crescimento da população escrava de Campinas. Um segundo acontecimento que marca a economia e a sociedade campineiras é a aprovação da lei da abolição do tráfico de escravos, Lei Eusébio de Queirós, em 4 de setembro de 1850. Esse acontecimento impôs restrição ao mercado de escravos, pelo lado da oferta, justamente no momento em que a demanda estava em ascensão. Neste artigo, a análise dos preços de escravos tomou por balizas o ritmo de expansão da economia primário-exportadora campineira e os impactos das diversas legislações escravistas sobre o mercado de trabalho escravo. Os dados referentes aos preços de escravos foram extraídos dos inventários *post mortem* de senhores de engenho e cafeicultores de Campinas, entre 1830 e 1887.

O artigo está composto por quatro partes. A primeira parte apresenta uma revisão na historiografia sobre o tema – preços de escravos –, privilegiando um estudo de caráter teórico e outros que utilizaram como fonte documental inventários *post mortem*. A segunda realiza um esclarecimento de cunho metodológico, no qual se ressalta o limite a generalizações que esse trabalho preliminar envolve. A terceira parte expõe as principais transformações sociais e econômicas que marcaram a Campinas açucareira, a transição do açúcar para o café e a Campinas cafeeira até às vésperas da abolição do trabalho escravo. E, por fim, na quarta parte é feita a análise dos preços de escravos em Campinas. Nas considerações finais procura-se sintetizar os resultados parciais encontrados.

1. A historiografia e os preços de escravos

Neste item vamos fazer uma breve apreciação das contribuições da historiografia econômica ao tema – preços de escravos. Sem a pretensão de abordar todos os trabalhos que tratam do tema, selecionamos aqueles estudos que influenciaram teoricamente a nossa pesquisa e que utilizaram como fonte documental os inventários *post mortem*.

No trabalho “‘As mãos e os pés do senhor de engenho’. Dinâmica do escravismo colonial”, Castro (1984) aborda a questão da determinação do preço do escravo como uma categoria econômica específica da escravidão. O autor distingue o custo da mercadoria-escravo como um elemento externo às economias primário-exportadoras de produtos coloniais – açúcar, algodão, ouro, café –, para as quais o escravo era destinado para ser consumido. O custo de aquisição, ou seja, o pagamento feito pelo traficante na África, mais o custo do transporte, da manutenção dos escravos na viagem da África ao Brasil e do seguro formavam o custo de oferta do escravo. Ao custo de oferta, o autor contrapõe o preço de demanda, que nada mais é do que a expectativa do comprador quanto aos ganhos futuros auferidos da alocação do escravo nas atividades coloniais. Logo, o preço de demanda ou o quanto o comprador está disposto a pagar pelo escravo depende, fundamentalmente, dos preços dos produtos de exportação no mercado internacional. Assim, no auge da economia açucareira, quando os preços do açúcar no mercado mundial estavam no pico, os senhores de engenho estavam dispostos a pagar pela mercadoria-escravo também preços elevados. O que Castro nos apresenta é uma teorização da determinação do preço da mercadoria “mais que especial”, na qual o autor reforça a sua dupla determinação pelo lado da oferta, formada pelos vendedores de escravos – traficantes, comerciantes e outros intermediários –, e pelo lado da demanda, formada pelos compradores finais, produtores dos bens tropicais destinados ao comércio internacional. Os “negreiros”, vendedores de escravos, atuavam em um mercado com poucos ofertantes, um oligopólio, no qual a fixação do preço de oferta levava em conta a reação dos outros concorrentes. Ao levar em conta a reação dos concorrentes, o vendedor definia também sua margem de lucro. Quanto maior o lucro auferido pelos negreiros, maior era a extração da renda dos produtores coloniais. Essa transferência da renda a favor do tráfico negro e dos interesses mercantil-financeiros

se tornaria menor, na medida em que alternativas de abastecimento de escravos surgissem com o crescimento da oferta interna, por meio da reprodução natural positiva e/ou da geração de uma oferta interna de escravos excedentes, resultante da decadência de antigas regiões exportadoras de bens tropicais.

Pelo lado da demanda, Castro identifica nas economias coloniais três zonas exportadoras: as “superdotadas” ou em expansão, cujo produto de exportação era cotado a preços crescentes no mercado internacional – consequentemente os produtores dessa zona exibiam uma demanda por escravos fortemente aquecida e se dispunham a pagar mais pelo escravo; as “estáveis”, sem efeito relevante no mercado; e, por fim, as “estagnadas” ou “em declínio”, ou “decadentes”, nas quais, ao contrário das “superdotadas”, os preços dos seus produtos apresentavam tendência declinante no mercado internacional. Os proprietários dessas zonas dispunham-se até mesmo a vender seus estoques de escravos para as zonas “superdotadas” que pagassem mais pelo escravo do que o ganho obtido pelo uso do escravo na atividade produtiva estagnada. Assim, Castro afirma que o preço dos escravos “tende a mover-se no sentido das cotações dos produtos de exportação”, concluindo que “a uma elevação de preços dos produtos tropicais tende, em princípio, a corresponder um movimento altista nos preços dos escravos (e vice-versa)” (Castro, 1984, p. 63).

Um raciocínio semelhante foi desenvolvido para explicar a expansão regional da cafeicultura paulista, seu caráter itinerante ou o “roteiro do café”, por Milliet (1982) em 1939 e por Monbeig (1984) em 1946-1952. Esses autores introduziram o conceito de diferentes produtividades entre as zonas produtoras de um mesmo produto de exportação, no caso o café, para explicar a elevação de preço do escravo e o deslocamento geográfico da escravaria. Diferentemente da cana-de-açúcar, o café é uma cultura permanente, com um ciclo vital produtivo que tende à queda da produtividade. A partir do quarto ou quinto ano, o cafeeiro começa a produzir, atinge a plena capacidade produtiva entre 10 e 15 anos e, então, inicia seu declínio produtivo. Milliet e Monbeig identificaram diferentes produtividades e custos por região cafeeira, de acordo com a idade do cafezal, e classificaram as zonas produtoras como mais antigas, com plantações velhas e com baixa produtividade; mais produtivas, com cafezal maduro em plena produtividade; e, por fim, de fronteira, com plantações recentes que não atingiram a plena produtivi-

vidade. Assim, os elevados preços do café no mercado internacional estimulavam a exploração de novas terras mais produtivas, o aumento da demanda por escravos e, conseqüentemente, a elevação do preço. Diante do movimento de ascensão dos preços de escravos, as zonas mais antigas, de baixa produtividade e altos custos, viam-se obrigadas a vender seus plantéis para as zonas mais prósperas e que demandavam escravos, para dar continuidade à expansão.

Voltamos a Castro, que argumenta de forma distinta com base em diferentes produtos de exportação (açúcar e café) e distintos comportamentos de seus preços no mercado internacional, para indicar o impacto sobre preço de escravo. Para o autor, a relação de “solidariedade” dos preços dos produtos de exportação e dos preços de escravos na dinâmica econômica era evidenciada no fato de que a ascensão dos preços de um produto de exportação, por exemplo, o café no Sudeste (zona superdotada), pressionava os preços dos escravos para cima, tornando a reposição da escravaria impraticável nas regiões açucareiras nordestinas (zonas estagnadas), que enfrentavam a queda do preço do açúcar no mercado mundial (Castro, 1984, p. 65).

No plano teórico, as formulações de Castro nos ajudam a pensar sobre os componentes que afetam a formação do preço de escravos. Entretanto, seu estudo se ressentia da falta de base empírica, quer de dados de preços de escravos, quer de dados de preços dos produtos coloniais exportados ao longo do período analisado (colonial).

Para fazer a primeira aproximação com a historiografia, selecionamos trabalhos cujo objetivo fosse o estudo do comportamento dos preços de escravos e a análise se fundasse em fontes documentais, a saber, nos inventários *post mortem*, de que extraíam os preços ou valores atribuídos aos escravos. Essa é a fonte documental que trabalhamos em nossa pesquisa e desenvolvemos no presente artigo. Com essa restrição deixamos de lado estudos importantes, que enriquecem a historiografia econômica, mas privilegiam outro tipo de fonte documental ou fontes primárias distintas. Nesse conjunto de autores, destaco Slenes, que extrai os preços de escravos de fontes distintas: Relatórios dos cônsules britânicos (British consular reports) (1858-1859); Fundo Nacional de Emancipação (1871-1888); registro de escritura de venda de escravo; meia siza (1853-1863) e inventários, sem fazer distinção da natureza diversa do conjunto de fontes (Slenes, 1975, p. 181-183, 215, 241-243, 253-268, 644).

Mello publicou artigo baseado em sua tese de doutoramento, no qual os dados de preços de escravos para o Rio de Janeiro, para o período entre 1870 e 1888, foram extraídos de fontes diversas sem discriminação: inventários nos municípios de Vassouras e do Rio de Janeiro; cartas de libertação dos escravos; hipotecas de fazendas de café; anúncios do *Jornal do Commercio* (Rio de Janeiro) e outras fontes, incorrendo na não distinção (Mello, 1978, p. 30–31). As contribuições desses estudos e de outros que utilizaram fontes documentais distintas serão incorporadas em uma nova etapa de nossa investigação, quando vamos proceder a comparação entre dois tipos de registros: inventários e notas ou escrituras de venda de escravos.

Um dos estudos de maior fôlego no plano da pesquisa empírica e na busca de explicação para o movimento dos preços de escravos é o empreendido por Bergad (2004)¹ para Minas Gerais. Embora seu estudo seja bem mais amplo, abrangendo a escravidão e a demografia mineira para o período de 1720 a 1888, o autor aborda, no último capítulo, os aspectos econômicos com ênfase nos preços. Além do longo período estudado, Bergad construiu um banco de dados apoiado em fontes primárias nunca antes utilizadas para tal fim – os inventários *post mortem*, considerados pelo autor as únicas fontes primárias sistemáticas em sequência cronológica disponíveis nas coleções de arquivos em Minas Gerais. Afora a disponibilidade da fonte, o autor ressalta que somente os inventários “contêm dados sobre a população escrava ano a ano que jamais foram utilizados para analisar aspectos das mudanças na escravidão” (Bergad, 2004, p. 29). A contribuição mais relevante de seu estudo, sem dúvida, foi reunir um volume colossal de dados em série cronológica, abrangendo mais de dois terços do século XVIII e o século XIX quase por inteiro. Consequentemente, a análise da série cronologicamente organizada permitiu acompanhar passo a passo a transformação da economia mineira – do auge da mineração à complexa estrutura produtiva de três regiões geográficas –, onde se assentou a antiga mineração: Ouro Preto–Mariana, São João del-Rei–Tiradentes e Diamantina². Ao todo

¹ O livro de Bergad, *Slavery and the demographic and economic history of Minas Gerais, Brazil, 1720-1888*, foi publicado em 1999. A edição brasileira é de 2004. Neste texto utilizo a edição publicada no Brasil.

² A zona cafeeira mineira não foi estudada por Bergad. Segundo o autor, por falta de fontes documentais.

foram transcritos dados contidos em 10.028 inventários, totalizando 111.983 escravos (em média 11,16 escravos por inventário) para os anos de 1713 a 1888. Essa foi a base empírica para análise da escravidão e das transformações na estrutura econômica das três regiões³. A construção do banco de dados foi um dos propósitos mais “ambiciosos” do autor, que buscava reduzir erros e garantir a maior precisão estatística na análise da escravidão em Minas Gerais. Com apoio nos dados da base empírica, o autor se voltou para as questões demográficas e econômicas, analisando as mutações da população escrava – proporção entre sexos, estruturas etárias, origens nacionais, padrões reprodutivos e importação africana. Quanto à história econômica, o banco de dados garantiu o estudo dos preços de escravos, tomados como a variável fundamental para se compreender as transformações em uma economia cujo mercado de trabalho se sustentava essencialmente na escravidão. Podemos considerar que Bergad fez, pela primeira vez, no Brasil o exame do movimento de preços de escravos apoiado em uma ampla base empírica, construída com dados extraídos de uma massa imensa de inventários que cobre um longo tempo (até o fim da escravidão) para as três regiões de antiga mineração. Seu estudo é um grande inspirador para os historiadores econômicos que abordam a escravidão no século XIX. Voltaremos a ele, em tópicos específicos, ao longo da análise dos preços de escravos para Campinas.

Na perspectiva de estudos apoiados em dados empíricos extraídos de inventários *post mortem*, encontramos o trabalho de Versiani e Vergolino (2002)⁴. Esses autores realizaram um amplo projeto de pesquisa que consistiu no levantamento de dados sobre escravos de Pernambuco. A análise comparativa envolveu os preços de escravos em três regiões pernambucanas – Zona da Mata, Agreste e Sertão –, abrangendo um total de 4.085 escravos para toda a província, para o período de 1800 a

³ Por restrição de tempo, Bergad decidiu concentrar a pesquisa na transcrição dos dados referentes somente a escravos: nome, sexo, idade, origem, deficiências físicas, enfermidades e preço. Assim, o autor deixou de lado a transcrição de dados constantes dos inventários sobre a história social, econômica e cultural de Minas Gerais.

⁴ Consultei o Currículo Lattes do professor Flavio Rabelo Versiani, para ver se encontrava novas publicações no âmbito do projeto por ele coordenado, mas não encontrei. O projeto envolve vários professores, entre eles Luiz Paulo Ferreira Nogueiról e Renato Leite Marcondes, projeto *Estudo comparado do escravismo brasileiro no século XIX*, disponível em <<http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizav.do?id=K4727230U9>>, acesso em 11/5/2016.

1887⁵. A análise aponta para a menor importância da oferta de escravos, ou melhor, a lei da abolição do tráfico de escravos (1850) na determinação dos preços de escravos. Para Versiani e Vergolino, a elevação dos preços do açúcar no mercado mundial, na década de 1850, tem um papel mais relevante na explicação do aumento dos preços de escravos do que a cessação do tráfico africano ou a redução da oferta de cativos. O preço mais elevado do açúcar no comércio mundial estimulou o aumento da demanda por braços, que, por sua vez, empurrou seus preços para cima. Com base em Bergad, os autores indicam que Cuba, mesmo sem ter cessado o tráfico africano, enfrentou a mesma elevação dos preços de escravos para abastecer seus canaviais e engenhos. Os indícios da importância maior das variações de demanda por escravos na determinação dos preços do que da oferta sugerem que se faça uma análise mais profunda das relações entre o mercado de escravos (preços e quantidades) e o mercado de produtos exportados (preços e quantidades no mercado mundial). Afora a ênfase no papel da demanda por escravos na determinação dos preços de escravos, os autores enfatizam a importância da construção de séries de preços de escravos para a realização de análises plausíveis (Versiani; Vergolino, 2002, p. 5-10). Como nos trabalhos comentados anteriormente, voltaremos aos achados de Versiani e Vergolino ao longo da análise⁶.

Esses trabalhos apontam para questões que procuramos observar no estudo preliminar ora apresentado. Antes de prosseguir, vamos expor algumas considerações metodológicas e os limites de nosso estudo.

2. Anotações metodológicas ao estudo

O estudo dos preços de escravos em Campinas, no século XIX, faz parte do projeto de pesquisa que desenvolvo como pesquisadora colaboradora no Centro de Memória da Universidade Estadual de Campinas (CMU) intitulado: “Famílias, negócios e riqueza em Campinas, 1779-1900”. A pesquisa é realizada com a documentação produzida pelo

⁵ No artigo não há a informação da quantidade de inventários investigada.

⁶ Outro estudo será referido em nossa análise, comparando os achados aos nossos (Nogueról, 2001).

Poder Judiciário que se encontra em custódia no Centro de Memória da UNICAMP (CMU). Neste artigo, a fonte utilizada foram os inventários *post mortem* de grandes senhores de engenho e de cafeicultores. Para a montagem de uma pequena série de preços de escravos, utilizo as informações extraídas de inventários desses proprietários para os anos dos falecimentos ou do término do inventário. Portanto, o estudo tem um caráter preliminar, apresenta uma base empírica bastante restrita, configurando uma amostra relativamente pequena de 13 inventários, e não a totalidade de inventários ocorridos naqueles anos. Entretanto, os inventários são bastante representativos, pois são de indivíduos que tiveram uma presença econômica e política expressiva na região. O total de escravos nos 13 inventários é de 2.576, em média, 198 escravos por inventário. A seguir a lista dos inventários pesquisados na Tabela 1.

Tabela 1 – Lista dos inventários pesquisados, 1830–1887

ANO	INVENTÁRIO	RIQUEZA BRUTA OU MONTE-MOR (\$000)	ESCRAVOS	VALOR DOS ESCRAVOS (\$000)	%	PREÇO MÉDIO (\$000)
1830	Paula Joaquina de Andrade	91.111	160	49.661	54,5	310
1838	Floriano de Camargo Penteado	113.824	126	43.485	38,2	345
1846	Francisco Álvares Machado e Vasconcelos	31.608	23	12.360	39,1	537
1848	Anna Cândida Novaes de Camargo	153.402	135	65.542	42,7	485
1850	Antonio Manoel Teixeira	382.733	469	184.220	48,1	393
1851	Cândida Maria de Vasconcelos Barros	46.818	31	16.730	36,0	540
1861	Francisco Egydio de Sousa Aranha	1.035.999	356	468.500	45,2	1.316
1869	Francisco José de Camargo Andrade	682.371	207	277.425	40,7	1.340
1873	Francisco Teixeira Vilela	1.302.564	452	604.000	46,4	1.336
1879	Hercules Florence	39.498	20	16.900	42,7	845

Tabela 1 – Lista dos inventários pesquisados, 1830-1887

ANO	INVENTÁRIO	RIQUEZA BRUTA OU MONTE-MOR (\$000)	ESCRAVOS	VALOR DOS ESCRAVOS (\$000)	%	PREÇO MÉDIO (\$000)
1884	Joaquim Ferreira Penteado	1.902.179	302	272.000	14,3	901
1886/1887	Úrsula Franco de Andrade	1.054.602	159	117.250	11,1	737
1887	Joaquim Bonifácio do Amaral	855.104	136	92.875	10,9	683

Fonte: Processos de inventários CMU*. O número de escravos corresponde ao total possuído pelos proprietários inclusive em propriedade fora de Campinas. Elaborado pela autora.

* Os inventários de 1830, 1838, 1848, 1869 e 1884 foram transcritos por Maria Aparecida Alvim Camargo Penteado e Maria Teresa Penteado Garcez no âmbito do projeto “Arraial dos Souzas e Joaquim Egydio, 1792-1930”, financiado pela Lei de Incentivo à Cultura do Ministério da Cultura, 2012-2016. Do projeto resultou a publicação da coleção *Sesmarías, engenhos e fazendas: arraial dos Souzas, Joaquim Egydio, Jaguary (1792-1930)*. A autora deste artigo é responsável pelo cap. 4, do v. 2, “Famílias, propriedades e transformações na riqueza (1830-1930)” (Ribeiro, 2016).

À exceção de Francisco Álvares Machado e Vasconcelos (1791-1846), de sua esposa Cândida Maria de Vasconcelos Barros (17??-1851) e de seu genro, Hercules Florence (1804-1879), que possuíam uma escravaria pequena (23, 31 e 20 escravos, respectivamente), os demais inventariados eram grandes proprietários de escravos e de empresas agrícolas, engenhos de açúcar e/ou fazendas cafeeiras.

A primeira inventariada, Paula Joaquina de Andrade (1767-1830), e seu esposo, capitão Floriano de Camargo Penteado (1763-1838), formaram uma importante família de proprietários de engenhos. Quando Paula Joaquina faleceu, o patrimônio do casal constituído por sete propriedades, em distintos estágios de exploração (plantações de cana, de alimentos, criação de gado) e sem exploração (Fazenda das Cabras), foi distribuído entre os 12 filhos. As duas principais propriedades, engenhos de açúcar, permaneceram na meação do viúvo, capitão Floriano de Camargo Penteado – Duas Pontes e Ponte Alta –, cada uma com 79 e 36 escravos (Ribeiro, 2016, p. 181). Oito anos depois, o capitão faleceu e seu inventário mostrava que suas propriedades eram típicas do período açucareiro de Campinas. Embora o café já começasse a se disseminar pelas propriedades agrícolas campineiras, o capitão Floriano continuava fiel ao açúcar.

O terceiro inventariado, como mencionado, representava um pequeno proprietário que possuía uma fazenda de café com pouco mais 400 pés

de café novos, quando adquirida em 1844. Francisco Álvares Machado e Vasconcelos era cirurgião-mor, mas se dedicou à política, sendo deputado provincial no Rio de Janeiro. Líder do Partido Liberal, Álvares Machado foi designado presidente da Província de São Pedro do Rio Grande do Sul (1840-1841), durante a Revolução Farroupilha (1835-1845), com a missão de obter um acordo de paz com os farrapos; em que pesem seus esforços, sua missão fracassou. Sua esposa, Cândida Maria de Vasconcelos Barros, e seu genro, Hercules Florence, administravam a Fazenda Soledade (Ribeiro, 2016, p. 206-242).

A quarta inventariada, Anna Cândida Novaes de Camargo (18??-1848), era esposa do capitão Francisco José de Camargo Andrade (1799-1869), filho dos dois primeiros inventariados, Paula Joaquina e capitão Floriano de Camargo Penteadó. O casal, Anna Cândida e Francisco José, recebeu de herança materna em 1830 a propriedade açucareira – Engenho Sertão. Ao longo de 18 anos, o casal transformou a propriedade de engenho e cultura de cana em lavoura cafeeira, completando a transição do açúcar para o café.

Em 1850, o café difundia-se pelas propriedades campineiras. Entretanto, o comendador Antonio Manoel Teixeira (1795-1850) era reconhecido como senhor de engenho, mas possuía lavoura de café na sua principal propriedade, Engenho Caxoeira, desde 1835. Sem dúvida, Antonio Manoel foi o maior senhor de engenho de Campinas; apesar de ter vultosas dívidas passivas, o valor de sua riqueza bruta e os rendimentos auferidos nas fábricas de açúcar eram suficientes para pagar os credores. Possuía várias propriedades e seus escravos estavam distribuídos em atividades desenvolvidas em Campinas, São Paulo, Santos e Vila Parnaíba, atingindo 469 cativos (Ribeiro, 2014, 2015b).

Os demais inventariados possuíam propriedades cafeeiras por excelência, que predominavam nos acervos patrimoniais. Cabe um esclarecimento com respeito a Francisco Egydio de Sousa Aranha (1777/1778-1860). Em sua Fazenda Mato Dentro, Francisco Egydio desenvolveu a cultura cafeeira comercial, e não mais para consumo doméstico a partir de 1825. Segundo seus contemporâneos, foi o pioneiro na cultura comercial do café em Campinas. Entretanto, não abandonou integralmente o engenho de açúcar como mostra seu inventário. No ano do seu falecimento, ele possuía três propriedades, a mais valiosa, Mato Dentro, era fazenda de café, as outras, São Francisco e do Campo, eram açucareiras (Ribeiro, 2015a).

A coexistência de propriedades com distintas culturas, café e açúcar, alimentos (arroz, milho e feijão, e criação de gado *vacum* e de porcos), ocorreu também com o inventariado capitão Francisco José de Camargo Andrade. Como no caso de Francisco Egydio, a propriedade açucareira do capitão Francisco José era secundária em relação à cafeeira. Nas propriedades açucareiras concentrava-se a escravaria mais envelhecida, conseqüentemente, a com mais doenças e maiores deficiências físicas.

Francisco Teixeira Vilela (1829-1873) foi herdeiro universal de seu pai, o comendador Antonio Manoel Teixeira, que lhe legou grandes propriedades, Engenho Caxoeira e Morro Alto, e um grande plantel de escravos. Assim como seu pai, tornou-se um dos maiores proprietários de escravos de Campinas. Consolidou a cultura cafeeira, abandonando a açucareira. Apesar de ser um dos grandes cafeicultores de Campinas, ao falecer, sua dívida passiva comprometeu completamente seu acervo patrimonial e suas propriedades passaram para os credores (Ribeiro, 2015b).

Joaquim Ferreira Penteado (1808-1884), Barão de Itatiba, era sobrinho e genro dos primeiros inventariados, Paula Joaquina e o capitão Floriano de Camargo Penteado. Com o falecimento de sua sogra, Paula Joaquina de Andrade, Joaquim Ferreira Penteado recebeu de herança a Fazenda das Cabras em 1830. A propriedade estava, então, completamente nua. Começou a explorar a propriedade com a lavoura de café. Quando do seu falecimento, a Fazenda das Cabras tinha 209.818 pés de café e 106 escravos. Além da Fazenda das Cabras, o Barão de Itatiba possuía mais duas propriedades cafeeiras, sendo a Fazenda Atibaia a mais importante, com 247.467 pés de café e 126 escravos; e o sítio, denominado de Chácara, com 28.560 pés e 70 escravos. Provavelmente, uma parte desses escravos era empregada nos serviços domésticos nas suntuosas residências urbanas da família. Por meio da descrição da riqueza do Barão de Itatiba, percebe-se a mudança que estava ocorrendo na acumulação da riqueza, na década de 1880 – o declínio da participação da escravaria e a crescente participação de terras e imóveis urbanos e de ativos financeiros na composição da riqueza bruta. Isso refletia o avanço do movimento abolicionista e a proximidade da extinção do regime de trabalho escravo.

A penúltima inventariada, Úrsula Franco de Andrade (1837-1886)⁷, esposa de Antonio Américo de Camargo (1828-1901), quando faleceu,

⁷ Os dados sobre escravos correspondem ao momento de abertura do inventário em 1886, até seu encerramento em 1887.

possuía três propriedades cafeeiras, sendo duas em Campinas, Castelo e Sete Quedas (Jaguari), e uma em Amparo, São João Batista. As fazendas seguiam o padrão produtivo que vem sendo encontrado em outras, possuíam lavouras de subsistências e criação de animais para alimentação e para o trabalho. Esse inventário descrevia a escravaria que trabalhava nas fazendas cafeeiras, nos últimos meses antes da Lei Áurea. Três aspectos chamam nossa atenção: o plantel de escravos não era insignificante, a participação da escravaria no valor da riqueza bruta caiu e os preços registrados no inventário repetiam os valores máximos dos escravos estabelecidos pela Lei dos Sexagenários (1885).

Joaquim Bonifácio do Amaral (1815-1884), Visconde de Indaiatuba, ao falecer, legou à meeira e aos herdeiros duas propriedades cafeeiras, uma em Campinas, Sete Quedas, e outra em Amparo, Salto Grande. Sua Fazenda Sete Quedas ficou conhecida por abrigar a primeira colônia de imigrantes suíços em Campinas, em 1852⁸. Nessa época, o proprietário iniciava a transição produtiva de propriedade açucareira para o café. Forte defensor da imigração de trabalhadores europeus, isso não o impediu de manter sua escravaria até o dia de sua morte, em 6 de novembro de 1884. De seu falecimento até abril de 1887, o inventário ficou parado; assim, a descrição, o assentamento e a avaliação dos bens foram feitos no ano de 1887. Aqui cabem as mesmas observações feitas no inventário de dona Úrsula (Ribeiro, 2014).

Os dados sobre os escravos extraídos dos inventários para análise foram: preços nominais, idade, sexo, origem e ocupação. Procuramos sempre que possível analisar no mínimo as variáveis mais associadas às diferenças de preços entre os escravos – sexo e idade. Trabalhamos com o plantel de escravos sadios; portanto, foram eliminados os doentes e com deficiências físicas, e os menores de 1 ano. A análise restringiu-se aos dados da escravaria das propriedades estabelecidas em Campinas.

Com respeito à idade, cabe um esclarecimento importante. Como frisamos acima, a idade era a segunda variável em importância na distinção de preço entre os escravos; entretanto, era justamente a informação mais imprecisa constante na descrição dos escravos no inventário. Em

⁸ Tschudi visitou a Sete Quedas em 1860 e ficou impressionado pelas qualidades do senhor Joaquim Bonifácio do Amaral. Na Fazenda Sete Quedas, a colônia, formada por famílias imigrantes do Holstein, foi considerada pelo visitante como “verdadeiramente modelar” (Tschudi, 1953, p. 167-168).

alguns inventários não havia essa informação. Muitas vezes encontramos a idade descrita sem qualquer exatidão: “30 a 50 anos”, “30 e tantos anos”, “mais ou menos 20 anos”, assim por diante. Como precisávamos de um número exato para montar as planilhas e tabelas, tomamos a idade mais elevada entre duas, observando se o preço condizia com a idade referencial. No caso de “mais ou menos 20”, “20 e tantos anos” e expressões similares, optamos por registrar a idade indicada na referencia. Além da imprecisão das idades, as diferentes legislações restritivas à escravidão (Abolição do Tráfico de 1831, Abolição do Tráfico de 1850, Lei do Ventre Livre de 1871, Lei dos Sexagenários de 1885) estimularam os proprietários a fraudar a idade dos seus escravos, de forma a se proteger do não cumprimento legal ou com o objetivo de obter uma indenização maior por seus escravos. Assim, a fraude também é uma razão para suspeitar sempre das idades registradas. Distribuímos os escravos sadios, sem doenças e sem deficiências físicas por três faixas etárias (1-14, 15-40, 41 +). Adotamos as mesmas faixas utilizadas por Bergad (2004), e o emprego de faixas ameniza o problema da imprecisão das idades.

Quanto aos preços, consideramos que os preços de avaliação (ou valores) atribuídos pelos louvados ou avaliadores no âmbito do processo de inventário, refletiam concordância entre os diversos interesses envolvidos no processo de inventário, o qual implicava longas demoras na descrição, no assentamento e na avaliação dos bens do acervo patrimonial do morto⁹; na elaboração do orçamento para o cálculo do monte-mor (riqueza bruta) e do monte-menor (ou líquido de despesas e dívidas passivas); na execução da partilha entre o cônjuge-viúva(o), os herdeiros; e nos pagamentos de credores. Com isso queremos dizer que os preços nominais constantes nos inventários não eram exatamente iguais aos preços praticados nos negócios de compra e venda de escravos, no “mercado de escravos”¹⁰.

⁹ No século XIX, o detalhamento dos bens era extremamente minucioso no processo de inventário. Todos os bens possuídos eram descritos e avaliados, inclusive bens com valor irrisório: “trens de cozinha”, “trastes” etc.

¹⁰ Agradeço ao professor José Flávio Motta pelas críticas que fez na apresentação da primeira versão do presente estudo no V CONGRESSO LATINO AMERICANO DE HISTÓRIA ECONÔMICA (CLADHEV), FEA-USP, 19 a 21 de julho de 2016, São Paulo, e pela bibliografia indicada, que me fez rever minhas suposições iniciais sobre os preços de escravos constantes dos inventários e dos praticados no “mercado de escravos”.

Para Marcondes e Motta (2001), o inventário registra preços de escravos inferiores aos preços registrados nas escrituras de venda de escravos, supostamente as mais “representativas das condições de mercado”. Segundo os autores, os preços de escravos nas “Listas de classificação de escravos”, para serem libertados pelo Fundo de Emancipação, eram superestimados; nelas os valores registrados estavam acima dos constantes nas escrituras de venda de escravos e nos inventários (Marcondes; Motta, 2001, p. 505). Concluímos que, segundo esses autores, dependendo da fonte documental, os registros de preços são distintos, ora supervalorizados, ora subestimados. Das três fontes citadas, os inventários registrariam os menores preços.

Como se pode observar na Tabela 1, até a década de 1880, o escravo era o principal ativo da riqueza bruta. Sua participação girava em torno de 40% da riqueza bruta. Com a ascensão do movimento abolicionista na década de 1880 e com a perspectiva do fim do trabalho escravo, o peso do ativo humano foi perdendo importância até que, nos fins de 1887, passou a representar de 10% a 11% da riqueza bruta.

Nos próximos itens vamos traçar um breve panorama das transformações da sociedade campineira ao longo do século XIX e em seguida passamos para a análise dos preços de escravos.

3. Campinas – escravista, açucareira e cafeeira

Em 1774 fundou-se a Freguesia Nossa Senhora da Conceição das Campinas do Mato Grosso de Jundiáí, primeiro nome dado a Campinas. A freguesia era então um bairro de Jundiáí, tendo obtido autonomia para a realização de cerimônias religiosas e de sacramentos funerários, batizados e casamentos. A população em torno de 250 habitantes ocupava-se da agricultura de alimentos (milho, arroz, feijão) e da criação de porcos, para atender suas próprias necessidades e para vender no mercado local e regional. Esses produtos eram comercializados com tropeiros que seguiam pela Estrada dos Goiaes, que cruzava Campinas em direção a Goiás e Mato Grosso. Por essa época, os fogos (domicílios) tinham em média cinco pessoas. Havia um número reduzido de escravos, as tarefas da lavoura e da criação eram realizadas pelos membros da família auxiliados por agregados e por poucos escravos (Eisenberg, 1989).

Nos fins do século XVIII, Campinas tornou-se açucareira e escravista. O ingresso na produção açucareira, com o cultivo de grandes extensões de lavouras, com o aproveitamento de cursos d'água e das madeiras das matas, só ocorreu e se acelerou na última década do século XVIII. Mais precisamente, após a revolta escrava na ilha de São Domingos (Antilhas), que eliminou o principal produtor de açúcar do mercado mundial. A quebra da oferta provocou a elevação dos preços do açúcar no mercado mundial, estimulando a entrada de novos produtores, como Campinas (Eisenberg, 1989, p. 346). Na mesma década de 1790, um número crescente de cartas de sesmarias foi concedido para impulsionar e apoiar a implantação das lavouras de cana e a construção dos engenhos na região. Segundo Nozoe, de 1790 a 1799, 22 cartas de sesmarias foram concedidas, ao passo que, entre 1700 e 1789, foram concedidas 10 (Nozoe, 2008). A ascensão mundial do preço do açúcar, as novas concessões de sesmarias e o crescente contingente de escravos iriam alterar a estrutura fundiária, social e econômica da região.

Antes mesmo do fim do século XVIII, o açúcar imprimiu uma nova dinâmica à economia mercantil da freguesia, transformando-a em Vila de São Carlos em 1797. Formou-se uma elite – proprietária de grandes extensões de plantações de cana-de-açúcar, de engenho e de grandes plantéis de escravos. A Vila de São Carlos abandonou o isolamento interiorano e ligou-se à dinâmica do comércio internacional. Importante ressaltar que a *plantation* açucareira campineira não deslocou a produção de alimentos; ao contrário, estimulou sua expansão para atender a crescente população local e a demanda das vilas de Itu e Sorocaba (Martins, 1996, p. 135).

Em termos demográficos, uma característica marcante da economia açucareira da Vila de São Carlos foi a consolidação da superioridade numérica da população escrava sobre a livre. Em 1836, havia 141 escravos para 100 pessoas livres; em Bananal, 107; e em Capivari, 103 (Bassanezi, 1998)¹¹. Essa superioridade estatística da população escrava trazida pelo

¹¹ Bananal integrava a zona norte, no zoneamento proposto por Milliet para o estado de São Paulo, sendo o principal município cafeeiro do Vale do Paraíba paulista. Capivari integrava a zona central e o Quadrilátero do Açúcar, sendo tradicionalmente uma área que se dedicava ao cultivo de cana, fundada por lavradores de Itu e Porto Feliz “atraídos por terras férteis nos fins do século XVIII” (Petrone, 1968, p. 51; Milliet, 1982, p. 14).

açúcar somente seria desfeita com o café, na década de 1870, que impulsionou o crescimento da população livre (Tabela 2).

Em Campinas, a economia exportadora açucareira preparou a transição para a economia cafeeira. Os grandes senhores de engenho deram os primeiros passos para sua gestação. Petrone (1968) constatou, em seu clássico estudo, que o açúcar forneceu os alicerces econômicos e a infraestrutura de transporte e de comercialização, e inclusive a elite para o advento do café. Campinas confirma essa assertiva e reforça a ideia de que foram os grandes proprietários de escravos e de engenho que lideraram a transição do açúcar para o café.

Entre 1836 e 1854, observa-se, na Tabela 2, o declínio do número de engenhos, enquanto crescia o de fazendas de café; em 1854 a produção de café tornou-se superior à do açúcar, invertendo a posição do principal produto de exportação. Isso marcou a mudança de denominação do lugar – de Vila de São Carlos para cidade de Campinas em 1842. A mudança refletia a inversão produtiva que se processava. Ao mesmo tempo, o crescimento da população escrava e livre deu lugar a uma nova dinâmica mais diversificadora e complexa, no sentido de impulsionar e integrar novas atividades. O café aprofundou a complexidade da vida econômica iniciada pelo açúcar. Observa-se que, entre os anos de 1836 e 1854, na transição do açúcar para o café, a população escrava saltou de 3.917 para 8.190. Em 1874, a população escrava atingia 13.685 indivíduos. Os dados da matrícula de 1872-1873 mostram-se mais expressivos, registraram 14.028 escravos, sendo 8.902 homens e 5.126 mulheres¹², atingindo uma razão de masculinidade de 173 homens para cada 100 mulheres (Scheffer, 2012, p. 27).

Fruto da expansão cafeeira, Campinas tornou-se, em 1874, um dos municípios mais populosos da província de São Paulo, sendo sua população de 31.397 ligeiramente superior à da cidade de São Paulo, de 31.385, segundo o Recenseamento Geral do Império, em 1872 (Bassanezi, 1998). Mais relevante, em termos populacionais, é constatar que Campinas era o município paulista com maior contingente de escravos,

¹² Há uma diferença de 343 escravos entre as duas fontes: “Recenseamento geral do Império de 1872”, feito em São Paulo, em 1874, e os dados da matrícula. O importante aqui é mostrar o crescimento da população escrava entre 1836 e 1874, fruto da introdução e da difusão do café. “Dados da matrícula nacional de escravos”, Diretoria Geral de Estatística (DGE), Relatório 1874, p. 182, apud Scheffer (2012, p. 27).

13.685, superando Bananal, o segundo município com maior número de escravos, que registrava 8.281 escravos (Conrad, 1975, p. 357; Marccondes, 2009, p. 98).

Na explosiva década de 1870, o auge da economia cafeeira em Campinas, duas estradas de ferro foram inauguradas, Companhia Paulista de Vias Férreas e Fluviais (1872) e Companhia Mogiana de Estrada de Ferro (1874-1875). Um funil é imagem que melhor ilustra a operação da estrada de ferro Paulista e da estação em Campinas, para onde o café de um vasto interior, drenado pelas estradas de ferro Mogiana e Paulista, era escoado até a capital pelos trilhos da Santos-Jundiaí (Campos, 2016, p. 95-98). Assim, ao longo das décadas de 1870 e 1880, Campinas tornou-se o polo econômico, cafeeiro-escravista, ferroviário, comercial e de serviços e cultural de um vasto *hinterland*. Segue a Tabela 2, com a síntese das principais estatísticas de produção e de população entre 1775 e 1920.

Tabela 2 – População, propriedades, produção de açúcar, de aguardente e de café, em Campinas

ANO	POPULAÇÃO		ENGENHOS	AÇÚCAR	AGUARDENTE	FAZENDAS DE CAFÉ	CAFÉ	TOTAL DA PROVÍNCIA	
	Livres	Escravos		Arrobas	Canadas		Arrobas	Arrobas de açúcar	Arrobas de café
1775	200	47	3	–	150	–	–	–	–
1798	1.483	701	37	15.139	460	–	–	–	–
1836	2.772	3.917	93	158.447	7.399	9	8.081	563.108	590.066
1854	6.011	8.190	44	62.290	–	177	335.550	886.140	3.534.256
1874	17.712	13.685							
1886	31.267	9.986					1.500.000		10.036.639
1900	67.694								
1920	115.602						795.680		22.098.861

Fonte: Camargo (1952, p. 59-62), Petrone (1968, p. 48), Milliet (1982, p. 43-51), Bassanezi (1998). Elaborado pela autora.

A Tabela 3 sintetiza a participação de Campinas na produção cafeeira da província e a presença da escravaria no total da população campineira. De 1854 a 1886, a participação da produção de café de Campinas cresce de forma expressiva. À medida que a produção cafeeira expande, cresce a população escrava, passando Campinas a concentrar um contingente expressivo de escravos. Entretanto, também cresce a um ritmo maior a população livre, conseqüentemente a participação da população escrava na população total declina a partir de 1874 (Recenseamento de 1872).

Tabela 3 – Participação de Campinas na produção de café da Província de São Paulo e proporção de escravos na população livre de Campinas

ANO	% PRODUÇÃO CAFÉ	POPULAÇÃO TOTAL	ESCRAVOS	% ESCRAVOS/LIVRES
1836	1,4	6.689	3.917	59
1854	9,4	14.201	8.190	58
1874	–	31.397	13.685	44
1886	15,0	41.252	9.986	24

Fonte: Tabela 2.

4. O preço de escravos: análise preliminar

4.1 Determinação do preço: oferta e demanda

No mercado de escravos, atuam juntas as duas “lâminas da tesoura” da metáfora marshalliana da determinação dos preços – a oferta de escravos, de um lado, e a demanda por escravos, de outro. Como em qualquer mercado de bens e serviços, confrontam-se em lados opostos os vendedores de escravos (negreiros, traficantes, importadores, comerciantes) e os compradores disseminados por toda a sociedade brasileira, lavradores, senhores de engenho, fazendeiros, comerciantes, empresários, profissionais liberais; enfim, todos aqueles que utilizam o trabalho escravo para a realização dos mais diversos serviços agrícolas, industriais, comerciais, de transportes e domésticos.

No estudo do movimento dos preços de escravos, uma dificuldade que surge é estabelecer o peso de cada uma das “lâminas” na definição do preço de mercado em um dado momento. Por exemplo, a elevação dos preços de escravos foi causada por uma maior demanda por escravos ou por uma restrição da oferta? Uma questão que paira nos estudos: A primeira abolição do tráfico africano, de 1831, e a Lei Eusébio de Queirós, de 1850, que aboliu o tráfico atlântico em definitivo, provocaram elevação dos preços de escravos? Segue outra questão: Qual o papel dos preços dos produtos de exportação no movimento dos preços de escravos?

Por mais de 300 anos, a oferta de escravos no Brasil foi abastecida pelo comércio transatlântico de africanos, cujos vendedores eram os traficantes ou negreiros que pagavam pelos escravos na África e depois os vendiam a intermediários internos, que negociavam nos principais

portos de chegada dos navios negreiros: Salvador e Rio de Janeiro¹³. A partir de 1807, com a abolição do tráfico nas colônias inglesas, o comércio de escravos começou a sofrer contínuas pressões por parte dos britânicos para a sua extinção. Por ocasião do reconhecimento da Independência do Brasil, as pressões intensificaram-se. Inúmeras ações de represália aos negreiros seguiram-se, elevando o risco e o custo da oferta. Bergad constata que, no decênio de 1820, o valor médio do escravo quase dobrou, passando de 164\$000 (cento e sessenta e quatro mil-réis) em 1820 para 326\$000 (trezentos e vinte e seis mil-réis) em 1830 (Bergad, 2004, p. 248). Se pelo lado da oferta percebiam-se práticas restritivas, pelo lado da demanda havia uma crescente procura por escravos, para implantar a cultura cafeeira na região do Vale do Paraíba fluminense e paulista. Conseqüentemente, as duas forças atuavam conjuntamente no sentido da elevação dos preços.

Em 7 de novembro de 1831, o Congresso brasileiro cumpriu o compromisso firmado com a Grã-Bretanha, em troca do reconhecimento da Independência do Brasil, aprovando a proibição do tráfico africano e a liberdade a todos os cativos chegados ao Brasil, após aquela data. Embora a lei, como todos nós sabemos, não tenha sido cumprida, não se pode negar que ela impôs crescentes dificuldades para a realização do tráfico. De 1831 a 1850, o tráfico ilegal abasteceu o mercado de escravos. Conrad (1975, p. 32-33) estima que entraram 500 mil cativos nesse período. A legislação favorável à abolição do tráfico implicou riscos crescentes nas operações, com perda de mercadoria, apreendida ou lançada ao mar; aumento do seguro e, conseqüentemente, do custo de oferta.

De 1820 a 1850, a gestação da economia cafeeira paulista foi feita sob condições de oferta de escravos restringida e de demanda por escravos aquecida pelos investimentos em novas plantações e abertura de fazendas, como resultado os preços de escravos tenderam à elevação.

Em 1850, a Lei Eusébio de Queirós pôs término definitivo ao tráfico, a reação percebida de imediato nos preços foi a elevação; isso podemos constatar nos inventários investigados, constantes na Tabela 1. O preço de escravos saltou de 540\$000 (quinhentos e quarenta mil-réis), em 1851,

¹³ “É estimado que cerca de quatro milhões chegaram no curso de três séculos. Comparados com cerca de 560 mil transportados para a América do Norte britânica, o tráfico para o Brasil representa quase 40% de todos escravos remetidos da África” (Graham, 2002, p. 124).

para 1:336\$000 (um conto e trezentos e trinta e seis mil-réis), em 1873. Entre 1851 e 1873, o preço elevou-se em duas vezes e meia, ao passo que, no período entre 1830 e 1851, passou de 310\$000 (trezentos e dez mil-réis) para 540\$000 (quinhentos e quarenta mil-réis), quase que dobrou, o que demonstra que, desde a Lei de 1831, os preços de escravos entraram em uma rota de ascensão.

Bergad argumenta que não só a extinção do tráfico foi a responsável pela ascensão “meteórica” dos preços dos escravos na década de 1850. Diz o autor: “deve-se levar em conta outros fatores que podem ter o mesmo significado e talvez sejam mais importantes do que o encerramento do comércio escravagista no Brasil” (Bergad, 2004, p. 250). Reforça seu argumento com a assertiva de que Cuba e os Estados Unidos, dois grandes sistemas escravagistas, sofreram aumento semelhante nos preços depois de 1850. Cuba somente extinguiu o tráfico de escravos em 1867 e os Estados Unidos já havia encerrado em 1808. Portanto, outras razões explicam esses aumentos. A explicação de Bergad é de que é “provável” que os preços subiram por causa da demanda europeia por produtos básicos e do aumento da produtividade e da lucratividade da mão de obra escrava. O aumento da produtividade deveu-se ao desenvolvimento da máquina a vapor para secar o café e para centrifugar o açúcar. Para a elevação da lucratividade, a explicação apoia-se na melhoria do transporte transatlântico, que reduziu o frete por meio do emprego de enormes navios a vapor no transporte do café para os Estados Unidos. Para concluir, o autor constata que o aumento da demanda por escravos, para atender a maior procura europeia por produtos de exportação do Brasil, de Cuba e dos Estados Unidos, respectivamente café, açúcar e algodão, elevou os preços dos cativos, e não a abolição do tráfico. Na década de 1850, os aumentos dos preços dos produtos básicos em termos reais no mercado internacional inverteram a “trajetória de baixa gradual ocorrida na primeira metade do século 19” (Bergad, 2004, p. 252-253).

Versiani e Vergolino (2002) consideram o impacto da extinção do tráfico de escravos, em 1850, irrelevante na elevação dos preços de escravos. Em outras palavras, a cessação da oferta africana no abastecimento do mercado de escravos não afetou o preço de mercado do escravo. Os autores adotam argumento semelhante ao de Bergad e atribuem a elevação dos preços de escravos, fundamentalmente, à demanda por escravos aquecida pela elevação dos preços das principais *commodities* exportadas

pelo Brasil. Segundo os autores, na década de 1850, os preços do açúcar atingiram o pico, e é isso que explica a elevação dos preços de escravos tanto em Pernambuco, como em Cuba. No caso do açúcar, principal produto exportado pela região estudada, há uma elevação dos seus preços no mercado mundial, a partir de 1855. Para o algodão, produto cultivado no Agreste Pernambucano, o aumento do preço foi ocasionado pela crise da produção norte-americana durante Guerra da Secessão. Com o término da guerra e a retomada da produção, os preços do algodão recuaram no mercado internacional, assim como os do açúcar e, conseqüentemente, as quedas refletiram nos preços de escravos em Pernambuco. Na década de 1870 e até o fim da escravidão, os preços de escravos apresentaram grandes flutuações. Para os autores, o estudo deixa claro “que fatores do lado da demanda predominaram na determinação de preços da mão de obra nesse período” (Versiani; Vergolino, 2002, p. 5-9).

Para a década de 1830, os autores reconhecem que aparentemente a alta dos preços de escravos coincide com os obstáculos ao tráfico, após sua proibição legal em 1831. Concluem que aí, sim, “as variações de preços parecem se conformar com a interpretação que privilegia o lado da oferta” (Versiani; Vergolino, 2002, p. 4). Na análise faltou uma observação sobre os preços do açúcar e do algodão no mercado internacional para o período.

Tanto a análise de Bergad quanto a de Versiani e Vergolino se ressentem da falta de considerações sobre o papel da oferta interna de escravos ou do tráfico interno de escravos na determinação dos preços de escravos. Além disso, não foram estudadas as regiões cafeeiras, as quais, a partir da segunda metade do século XIX, exerceram um forte poder de atração de escravos vindos das regiões açucareiras e algodoeiras em estagnação.

Por fim, uma última consideração. Parece que, para os autores, a oferta de escravos ora afetava os preços de escravos, ora não. Quando o preço do produto de exportação da região estudada estava em baixa, a demanda por escravos perdia forças, o preço de escravo era definido pela oferta e tendia a cair. Quando o preço do produto de exportação estava em alta, a determinação do preço de escravos era feita pela demanda por escravos, independentemente de a oferta ser contraída por restrições legais.

4.2 Análise dos preços de escravos de Campinas por alguns inventários

4.2.1 Escravas e escravos e seus preços

O primeiro elemento de distinção de preços entre escravos era o sexo. Nos preços estampava-se a preferência por trabalhadores homens para realizar as tarefas agrícolas, que exigiam força física e resistência a longas jornadas de trabalho. Independentemente da faixa etária, os escravos eram mais valorizados do que as escravas. Considerando o universo dos plantéis da Tabela 4, o preço da escrava girava em torno de 70,98% do preço do escravo. No período de 1848 a 1869, o preço da escrava elevou-se, reduzindo a diferença em relação ao preço dos escravos. Conforme pode ser visto na Tabela 4, para esse período o preço da escrava representa em média quase 80% do escravo. Dois elementos podem ter contribuído para a redução da diferença de preço entre os escravos feminino e masculino: a expansão crescente da lavoura cafeeira, cujo trabalho exigia menos força física do que o executado nas plantações de cana-de-açúcar e no engenho, e o impacto da abolição do tráfico (1850), que eliminou a oferta externa de escravos. Portanto, a reprodução natural despontou como uma das alternativas de incrementar a oferta, além do tráfico interno de cativos. Essas suposições podem ser reforçadas pela razão de masculinidade, ou seja, pelo número de escravos-homens para 100 escravas-mulheres. Observamos que, para o período no qual a lavoura de cana-de-açúcar e as atividades do engenho de açúcar predominavam, a razão era bastante elevada, em torno de 500 escravos para um grupo de 100 escravas. Com o avanço da lavoura cafeeira, a razão de masculinidade tendeu a diminuir para 255 escravos para 100 escravas, de acordo com a Tabela 4. Em um ano, a razão de masculinidade chegou a 146, a mais baixa durante o período analisado.

Na década de 1870, a Lei do Ventre Livre (1871) afetou o mercado de escravos. As escravas deixaram de ser demandadas pelo motivo reprodutor, assim a razão de masculinidade tornou-se elevada. Na Tabela 4, o preço das escravas atingiu seu pico em 1869, pouco antes da Lei do Ventre Livre, ao passo que o dos escravos conseguiu algum fôlego e seu pico é atingido em 1879. Nos últimos anos, os preços registrados no inventário eram totalmente influenciados pelo instituto legal – Lei dos Sexagenários, 1885.

Tabela 4 – Preços médios nominais das escravas e dos escravos e razão de masculinidade, Campinas, 1830–1887 (\$000)

ANO	ESCRAVOS		ESCRAVAS		PREÇO ESCRAVA/ PREÇO ESCRAVO	RAZÃO DE MASCULINIDADE
	Plantel	Preço	Plantel	Preço		
1830	134	326	23	235	72,09	583
1838	78	394	19	274	69,54	411
1846	14	610	9	424	69,51	156
1848	89	529	28	442	83,55	318
1850	189	451	100	376	83,37	189
1851	22	573	9	459	80,10	244
1861	199	1.581	91	1.101	69,64	219
1869	125	1.577	46	1.252	79,39	272
1873	265	1.550	181	1.046	67,48	146
1879	11	1.700	6	1.000	58,82	183
1884	210	1.113	75	497	44,65	280
1886/7	90	749	20	548	73,16	450
1887	58	722	34	516	71,47	171

Fonte: Inventários diversos. Elaborado pela autora.

4.2.2 Escravas e escravos produtivos (15-40 anos) e seus preços

O segundo elemento de diferenciação dos preços de escravos era a idade. Nossa análise restringiu-se a dez inventários dos 13 arrolados, pois somente nestes constavam dados de idade. Ao total obtivemos 1.659 informações, sendo 1.136 para escravos e 523 para escravas, e confirmou-se para esse universo uma razão de masculinidade de 217 escravos para cada grupo de 100 escravas.

Vamos analisar os dados referentes aos escravos e às escravas mais produtivos, de idade de 15 a 40 anos, sem doenças e não portadores de deficiências físicas. Para os escravos mais produtivos, 15 a 40, o total das informações foi 999, sendo 698 para escravos e 301 para escravas, com razão de masculinidade igual a 232. Uma observação geral sobre a Tabela 6 – os dados apontam para a crescente elevação dos preços médios nominais de escravos, independentemente de sexo, para o período de 1848 a 1879. Entretanto, podemos identificar que, entre 1861 e 1879, o preço médio nominal atingiu seu nível mais elevado. No último ano, 1887, o preço está influenciado exclusivamente pela Lei n. 3.270, de 28 de setembro de 1885, conhecida como Lei dos Sexagenários. Além de

libertar condicionalmente os escravos de mais de 60 anos, a lei determinou os preços máximos dos escravos por sexo e faixa etária. Por lei, o valor dos escravos foi fixado independentemente da ocupação (rural ou urbana) e do ofício, baseando-se a distinção do preço da escravaria exclusivamente nas duas variáveis – sexo e idade. O valor da escrava foi fixado em 25% abaixo do valor do escravo para quaisquer das cinco faixas etárias descritas na lei, como mostra a Tabela 5. Nos dois inventários do ano de 1887¹⁴, os preços registrados seguiam rigorosamente os preços da tabela da lei. Para efeito de valorizar seu plantel, visando a uma cobiçada indenização, os inventariantes manipulavam as idades dos escravos no sentido da sua redução, para cair nas faixas etárias mais jovens, as mais valorizadas¹⁵. A estratégia adotada nos processos de inventário mostrava claramente que, entre os proprietários campineiros, existia a esperança de receberem indenização pelo ativo humano que corria o risco de virar pó, quando da extinção do trabalho escravo.

Tabela 5 – Valor dos escravos e escravas (\$000), segundo a Lei n. 3.270, de 28 de setembro de 1885

FAIXAS ETÁRIAS	ESCRAVOS	ESCRAVAS*
Menores de 30 anos	900	675
30 a 40	800	600
40 a 50	600	450
50 a 55	400	300
55 a 60	200	150

Fonte: Lei n. 3.270, de 28 de setembro de 1885.

*Valor calculado pela autora.

De acordo com a Tabela 6, que apresenta o preço médio nominal do plantel de escravos em idade produtiva (15–40 anos), podemos observar que o preço médio nominal das escravas era 22% inferior ao preço médio nominal dos escravos. Se compararmos com os dados da

¹⁴ Os dados dos preços do inventário de Úrsula de Franco Andrade são referentes ao ano de 1887.

¹⁵ No inventário de Úrsula de Franco Andrade, há uma anotação ao pé da página da Relação n. 78, de 3 de março de 1887, que reduz a idade de 41 escravos: 21 escravos tiveram suas idades reduzidas em 10 anos; 7 escravos, em 9 anos; 5 escravos, em 8 anos; 1 escravo, em 20 anos; 1 escravo, em 15 anos; 1 escravo, em 11 anos; 3 escravos, em 4 anos; 1 escravo, em 3 anos; 1 escravo, em 2 anos (Proc. n. 7.576, 3^o Of., 1886, p. 221).

Tabela 4, referentes ao universo dos plantéis estudados, constatamos que, para o total da escravaria, a diferença era maior, ou seja, o preço médio das escravas era 29% inferior ao preço médio dos escravos. Portanto, é justamente na faixa etária mais produtiva que se observa uma convergência de preços de escravos e escravas. Prosseguindo a análise da Tabela 6, constatamos que em alguns anos a convergência é ainda maior, ou seja, a diferença torna-se menor ainda, chegando a ser insignificante. Para o período de 1848 a 1869, a convergência de preços indicava a valorização da escrava em idade produtiva e, também, reprodutiva. Para explicar essa convergência de preços, elencamos alguns dos fatores que consideramos os mais significativos: a contínua expansão da cultura cafeeira em Campinas, nas décadas de 1860 e 1870, obrigava os cafeicultores a demandar quantidades crescentes de trabalhadores; a natureza das tarefas na cafeicultura permitia a maior absorção de mulheres no eito do que permitia a lavoura canvieira ou o engenho, como já foi mencionado; e, por fim, a própria extinção legal da oferta africana de escravos afetou os preços das escravas, evidenciando que a escrava passou a ser mais valorizada quer como trabalhadora, quer como reprodutora. A idade mais produtiva, 15 a 40 anos, coincide com o ciclo mais reprodutivo da escrava.

A situação inverteu-se a partir da Lei do Ventre Livre, 1871, pois o interesse reprodutivo acabou. Os filhos de escravas não seguiam a condição social do ventre. Consequentemente, os preços dos escravos produtivos por sexo começaram a se afastar, o preço médio da escrava chegou a ser 37% inferior ao do escravo. No último ano de registro, os preços registrados no inventário seguem influenciados pela legislação de 1885, e não pelas “forças de mercado”. De acordo com a Lei dos Sexagenários, o preço da escrava deveria ser 25% inferior ao preço do escravo, como já mencionamos; portanto, a lei reduziu a diferença dos preços entre escrava e escravo, valorizou a escrava. Nesses últimos anos, sob a ameaça da abolição da escravidão no Brasil, a Lei dos Sexagenários valorizou o escravo (no caso das escravas era explícito), para atender aos interesses dos proprietários, os quais receberiam um valor indenizatório maior, caso fosse instituída a política de indenização pela perda do patrimônio representado pelo capital humano. Enfim, todos os proprietários de escravos nutriam uma esperança na obtenção de uma recompensa pelo capital cativo tornado livre e, portanto, perdido.

Tabela 6 – Preços médios nominais dos escravos produtivos, 15 a 40 anos, Campinas, para alguns anos

ANO	PREÇOS MÉDIOS NOMINAIS (\$000)		
	Escravos 15-40	Escravas 15-40	Preços escravas/preços escravos
1838	452	364	80,5
1848	600	594	99,0
1850	540	444	82,2
1851*	749	529	70,6
1861	1.904	1.602	84,1
1869	2.010	1.586	78,9
1873	1.907	1.213	63,6
1879	2.250	1.500	66,7
1887	818	625	76,4
1887	823	614	74,6

Fonte: Inventários diversos.

* Preços de arrematação de escravos pertencentes a Antonio Manoel Teixeira vendidos em 1851.

Para efeito de comparação, vamos trazer os dados trabalhados por Scheffer (2012) para o preço de escravos jovens com idade entre 15 e 29, transacionados em Campinas, entre 1865 e 1882.

O estudo de Scheffer (2012) traz os valores médios pagos por escravos de 15 a 29 anos para os períodos de 1860 (de 1865 a 1869), 1870 (todos os anos) e 1880 (de 1880 a 1882) para Campinas. A fonte utilizada pelo autor foi as notas de compra e venda de escravos registradas em cartórios de Campinas. Podemos presumir que esses registros refletissem o funcionamento do “mercado de escravos” – propriamente dito, ou seja, o mercado de transações correntes com a mercadoria-escravo. Segundo determinação da legislação do Império, o Decreto n. 2.699, de 28 de novembro de 1860, a escritura de compra e venda de escravos com preços acima de 200\$000 (duzentos mil-réis) tornou-se obrigatória (Motta, 2009, p. 149). Entre outras informações, as notas cartoriais ou escrituras de compra e venda de escravos registravam o preço do mercado negociado.

Um exercício de comparação entre os preços médios registrados nos inventários, por nós estudados, e os preços médios registrados nas notas cartoriais de compra e venda de escravos, estudadas por Scheffer, nos permite avaliar a diferença de preços nominais médios em fontes de natureza distinta. As Tabelas 7 e 8 sintetizam os dados para as duas fon-

tes. As notas de compra e venda de escravos no mercado local de Campinas¹⁶ mostraram que, no período de 1860, o valor médio do escravo de 15 a 29 anos era de 1.771\$000 (um conto e setecentos e setenta e um mil-réis), segundo Scheffer (2012, p. 66-67). Cabe ressaltar que o comércio local registrou o maior preço médio de escravos transacionados para todos os períodos analisados por Scheffer.

Para a década de 1860, temos dois inventários, o de Francisco Egydio de Sousa Aranha, de 1861, e outro de Francisco José de Camargo Andrade, de 1869, os preços nominais médios de escravos de 15 a 40 anos foram respectivamente 1:904\$000 (um conto e novecentos e quatro mil-réis) e 2:010\$000 (dois contos e dez mil-réis); logo, o valor médio da escravaria mais produtiva e sadia arrolada nos acervos patrimoniais legados era maior do que aqueles praticados no “mercado”. No plantel desses senhores de engenho e cafeicultores, os escravos de 15 a 40 anos representavam 58% e 64% do total de cativos masculinos maiores de 1 ano e sadios. Para o período de 1870, o preço médio de escravos encontrado por Scheffer foi de 2:149\$690 (dois contos cento e quarenta e nove mil e seiscentos e noventa réis). Novamente, temos dois inventários para a década de 1870, o de Francisco Teixeira Vilela, de 1873, e o de Hercules Florence, de 1879. O primeiro era um dos maiores cafeicultores de Campinas e proprietário de um vasto plantel. Possuía 135 escravos de idade entre 15 e 40 anos, que representavam 51% dos escravos sadios acima de 1 ano, sendo avaliados no inventário, atingiram o preço médio de 1:907\$000 (um conto novecentos e sete mil-réis). Em relação ao preço praticado no “mercado”, segundo a Tabela 7, o preço médio dos escravos foi inferior em 243\$000 (duzentos e quarenta e três mil-réis) ou 11%. Hercules Florence era o proprietário com o menor plantel em nosso estudo, com 20 escravos, e os escravos de 15 a 40 anos representavam um pouco mais de 36% do plantel de escravos masculinos, entretanto o preço médio de seus escravos nessa faixa etária, mais produtiva

¹⁶ Local é um dos tipos de comércio, segundo classificação elaborada por Motta (2009, p. 154-155), implica que os contratantes envolvidos na transação de compra e venda de escravos são residentes na própria localidade. Há mais dois tipos de comércio – o intraprovincial, quando a residência dos contratantes é em outra localidade da mesma província; por fim, o tipo de comércio interprovincial, quando a residência dos contratantes é em outra província do Império. Dos tipos de comércio, o local foi o de maior incidência em Campinas, ou seja, as transferências de propriedade de escravos ocorriam mais frequentemente no âmbito do município, entre seus moradores.

e sã, atingiu o valor de 2:250\$000 (dois contos e duzentos e cinquenta mil-réis), acima, em 5%, do preço médio praticado no “mercado”.

No caso dos preços de escravas de 15 a 40 anos, idade mais produtiva e também reprodutiva, os preços dos inventários apresentam-se superiores aos das notas de compra e venda, conforme se pode observar nas Tabelas 7 e 8. À exceção das escravas avaliadas no inventário de Francisco Teixeira Vilela, que, à semelhança do que ocorreu com os escravos, estão subavaliadas em relação aos preços praticados no mercado em 232\$000 (duzentos e trinta e dois mil-réis), ou 16% a menos, provavelmente influenciou na menor avaliação das escravas de 15 a 40 anos a Lei do Ventre Livre, uma vez que os inventários absorviam mais fortemente as determinações legais do que o “mercado”.

Quanto à diferença de faixas etárias consideradas nos estudos de Scheffer e no nosso, compreendemos que a tendência seria, da menor faixa de idade de escravos, ou seja, de 15 a 29, registrar preços superiores ao da faixa etária 15 a 40, contendo escravos e escravas mais envelhecidos.

Por fim, o nosso exercício para o período de 1880 fica prejudicado, pois nossos inventários são dos anos finais do período, 1886 e 1887, quando os preços dos escravos registrados nos inventários estavam completamente contaminados pela Lei dos Sexagenários – Saraiva-Cotegipe de 1885, conforme já mencionamos. Como Scheffer estuda o início do período, os preços médios mostram uma queda suave, como um anúncio da trajetória descendente dos preços de escravos nos derradeiros anos da escravidão. Claro que qualquer conclusão desse exercício comparativo é precipitada, pois se ressentem de uma sólida base de dados¹⁷. De qualquer forma, ele nos indica que os preços registrados nos inventários guardam uma estreita relação com os “preços de mercado” e nem sempre são inferiores aos preços praticados nas negociações que envolvem transferências da propriedade de escravos. Cabe observar que, a se deixar o mercado funcionar livremente, a relação de preços entre as escravas e os escravos seguiria uma queda acentuada, como mostram os dados de Scheffer na Tabela 7. Em 1880-1882, o preço médio da escrava jovem era 54% do escravo jovem. Nesse sentido, parece que a Lei dos Sexagenários,

¹⁷ Uma próxima etapa de nosso projeto de estudo é empreender uma investigação mais profunda dos preços de escravos nas duas fontes – inventários e livros notariais de registro de escrituras de compra e venda de cativos para os anos de 1861 a 1887.

ao fixar a relação de preços entre escravos e escravas em 75%, barrou o declínio profundo dos preços de escravas. Isso pode ser facilmente observado na Tabela 8, na qual se verifica que a razão entre os preços das escravas e dos escravos é maior, em decorrência do cumprimento da lei nas avaliações feitas nos inventários. Uma consequência da lei foi elevar o valor das escravas, visando à futura indenização para os proprietários.

Tabela 7 – Preços médios nominais dos escravos e escravas de 15 a 29 anos, comercializados em Campinas

PERÍODO	ESCRAVOS 15-29	PREÇOS MÉDIOS	ESCRAVAS 15-29	PREÇOS MÉDIOS	B/A (%)
		ESCRAVOS (\$000) A		ESCRAVAS (\$000) B	
1865-1869	18	1.771	16	1.476	83,3
1870-1879	32	2.150	31	1.445	67,2
1880-1882	6	2.183	11	1.182	54,1

Fonte: Scheffer (2012, p. 66-67, 71-73).

Tabela 8 – Preços médios nominais dos escravos e escravas de 15 a 40 anos, segundo inventários selecionados em Campinas

ANOS	ESCRAVOS 15-40	PREÇOS MÉDIOS	ESCRAVAS 15-40	PREÇOS MÉDIOS	B/A (%)
		ESCRAVOS (\$000) A		ESCRAVAS (\$000) B	
1861	115	1.904	44	1.602	84,1
1869	81	2.010	28	1.586	78,9
1873	135	1.907	98	1.213	63,6
1879	4	2.250	3	1.500	66,7
1886/7	66	818	12	625	76,4
1887	50	823	21	614	74,6

Fonte: Inventários diversos. Elaborado pela autora.

4.2.3 Facão, foice, enxada, os ofícios e os preços

Os grandes plantéis eram formados por cativos dedicados aos serviços da lavoura dos produtos de exportação e à roça de produtos de subsistência. Eram os chamados “escravo de foice e enxada”, que trabalhavam na lavoura e no corte de cana. Disso resultam os registros de instrumentos de trabalho – facão, foice, enxada e machado – nos inventários. Na cafeicultura, os escravos estavam predominantemente alocados na lavoura nos cuidados dos pés de café, na capina (enxada) e na colheita (mãos), e na roça de alimentos. Poucos eram os cativos dedicados a um ofício –

carreiro, ferreiro, carpinteiro, pedreiro, tropeiro, sapateiro, alfaiate etc. –, o que pode ser atribuída, em parte, a uma falha da própria fonte do Judiciário (juiz, escrivão etc.) de não se preocupar em fazer o registro das ocupações ou dos ofícios. Além do menor número de escravos com ofícios, observamos o seguinte: os escravos portadores de ofício eram os que tinham preço médio nominal mais elevado; o número de ofícios era menor na cafeicultura do que na propriedade açucareira, isso por causa das atividades de fabrico do açúcar; o número de escravas com ofícios era menor do que de escravos com ofício, ou pelo menos, o registro era menor, provavelmente, falha da fonte. A Tabela 9 demonstra que o preço médio de escravos com ofício excedia o preço médio nominal de escravos na faixa etária mais produtiva.

Tabela 9 – Preços médios nominais de escravos com ofício e total para a faixa de 15 a 40 anos

ANO	PREÇOS MÉDIOS NOMINAIS (\$000)		
	Escravos 15-40	Escravos 15-40 com ofícios	Diferencial
1838	452	488	108,0
1848	600	788	131,3
1850	540	557	103,1
1861	1.904	2.254	118,4
1869	2.010	2.192	109,1
1873	1.907	2.100	110,1

Fonte: Inventários para os anos considerados.

Ao todo identificamos 24 ofícios, que podem ser classificados segundo a atividade: fabricação de açúcar – alambiqueiro, garapeiro, banqueiro, mestre de banca –, transportes – carreiro e tropeiro –, construção de prédios – carpinteiro, pedreiro e carapina –, cozinheiro de tropa e administradores e feitores. Havia também os escravos domésticos, dos serviços da casa e dos cuidados com as crianças – cozinheiro, pajem, alfaiate e sapateiro. No primeiro ano para o qual encontramos o registro de ocupações, 1838, os escravos de maior valor eram do administrador do Engenho Ponte Alta, um pajem e um tropeiro, esses escravos foram avaliados por 600\$000 (seiscentos mil-réis). Em 1850, o preço do escravo-administrador e feitor era de 800\$000 (oitocentos mil-réis) e superava o preço do único escravo de todos os plantéis que sabia ler, escrever e contar, 700\$000 (setecentos mil-réis). Em 1861, um bom ferreiro valia para o

seu senhor da fazenda de café, Mato Dentro, 3:000\$000 (três contos de réis). Este foi o preço mais elevado encontrado em todos os plantéis de escravos. Um escravo carapina, fazedor e reparador de moedas, madeiramento para construções, móveis e ornatos em diversos tipos de madeira custava para seu senhor 2:600\$000 (dois contos e seiscentos mil-réis) em 1869. Esses são alguns exemplos dos preços mais elevados encontrados para escravos com ofícios para aqueles anos.

Por fim, as escravas com ofício, ou com ocupação distinta dos serviços da lavoura ou da roça, eram pouquíssimas. Provavelmente, no processo de descrição dos bens do acervo patrimonial, não houve a preocupação em registrar. Quando ocorria algum registro, as ocupações das escravas eram cozinheira, costureira e engomadeira, atividades exercidas na casa dos senhores. Em 1850, no plantel de escravas de 15 a 40 anos, no Engenho Cachoeira, de Antonio Manoel Teixeira, havia uma costureira e uma tecelã, cujos preços eram os mais elevados de todo o plantel de escravas, respectivamente 600\$000 (seiscentos mil-réis) e 620\$000 (seiscentos e vinte mil-réis). Já, em 1861, na Fazenda Mato Dentro, o preço de uma escrava costureira era 2:000\$000 (dois contos de réis), o mesmo preço atribuído à escrava que se ocupava com afazeres da cozinha. Embora as informações sejam poucas, e, portanto, sem valor estatístico, elas nos permitem formar uma vaga ideia dos afazeres das escravas e do preço atribuído à escrava em decorrência do exercício de atividades distintas daquelas ligadas à lavoura e à roça.

Em 1887, os preços de escravos não refletiam mais a distintas ocupações ou distintos ofícios dos escravos e escravas.

4.2.4 Comparação entre os preços médios nominais de escravos masculinos produtivos de 15 a 40 anos – Campinas, Pernambuco, Minas Gerais

Para finalizar nossa análise sobre os preços de escravos em alguns inventários de Campinas, vamos fazer uma comparação entre os preços médios de escravos de Pernambuco e Minas Gerais levantados pelos estudos empreendidos por Versiani e Vergolino, Bergad e Nogueiról. O que há de comum nos estudos é o emprego de inventários *post mortem* como a fonte dos dados dos preços nominais de escravos. Afora os diferentes espaços geográficos e as diferentes bases produtivas, o universo

de inventários também é distinto. Os autores levantaram todos os processos de inventários ocorridos no ano. No caso de nosso estudo, o universo de inventários restringe-se a um inventário por ano, à exceção do ano de 1887. Na Tabela 8 estão apresentados os preços médios nominais para cada um dos lugares analisados pelos autores Bergad, Versiani e Vergolino e Nogueról. Sobre a nomenclatura adotada na Tabela 10, alguns esclarecimentos são necessários: Minas Gerais compreende as três regiões estudadas por Bergad (2004), Ouro Preto-Mariana, São João del-Rei-Tiradentes e Diamantina. Sabará, embora pertença à Província de Minas Gerais, foi mantida à parte, pois foi estudada por Nogueról (2001). Por fim, Pernambuco foi estudado por Versiani e Vergolino (2002). Outra observação sobre os preços médios, em réis, apresentados nos estudos de Bergad e Versiani e Vergolino: eles refletiam médias calculadas para intervalos de tempo de duração de cinco anos, por exemplo, 1835-1839, 1845-1849, 1850-1854, 1860-1864, 1865-1869 e 1870-1874. Bergad e Versiani e Vergolino analisaram os escravos masculinos de 15 a 40 anos, livres de doenças e de defeitos físicos, chamados por Versiani e Vergolino de “escravo-padrão”. Nogueról estuda a faixa etária de 20 a 29 anos, sem doenças e livres de deficiências físicas. Provavelmente, os preços médios para essa faixa são um pouco mais elevados do que para faixa de 15 a 40, o que se observa nos dados da Tabela 10. Para efeito de comparação, tomamos os preços médios nominais do intervalo, no qual o ano do inventário de nosso estudo está incluído.

Tabela 10 – Preços médios nominais de escravos masculinos de 15 a 40 anos (\$000), Campinas, Pernambuco e Minas Gerais

ANO	PREÇOS MÉDIOS NOMINAIS DE ESCRAVOS MASCULINOS DE 15 A 40 ANOS (\$000)					
	CAMPINAS		PERNAMBUCO		SABARÁ	MINAS GERAIS
	Plantel	Preços médios (\$000)	Plantel	Preços médios (\$000)	Preços médios (\$000)	Preços médios (\$000)
1838	78	394	246	314	350	435
1848	89	529	177	367	597	565
1850	189	451	245	477	675	565
1861	199	1.581	166	857	1.150	1.470
1869	125	1.577	132	871	1.170	1.106
1873	265	1.550	119	683	1.020	900

Fonte: Inventários diversos, Bergad (2004), Versiani e Vergolino (2002), Nogueról (2001).

Uma visão geral dos dados da Tabela 10 permite apontar que, no período de 1838 a 1869, houve crescente aumento dos preços médios para todas as localidades, mas o salto para cima no preço médio de escravos produtivos ocorreu após 1850, quando os preços no mínimo duplicaram. Esse comportamento solidário de ascensão dos preços nos distintos locais investigados somente será rompido na década 1870, quando surge um movimento de rebaixamento dos preços médios. Entretanto, as localidades responderam com intensidades diferentes à baixa: em Pernambuco, Minas Gerais e Sabará, houve uma queda mais acentuada, respectivamente 22%, 19% e 13%, ao passo que em Campinas a redução do preço médio foi menos sentida, 2%.

Na década de 1870, em Campinas, a trajetória dos preços médios refletia o persistente aumento do investimento na expansão do café e a crescente demanda por escravos, a despeito das leis de restrição ao trabalho escravo. Após a aprovação da Lei do Ventre Livre, os trilhos da ferrovia chegavam a Campinas, injetando novo fôlego à produção cafeeira para o mercado internacional com a redução de tempo de deslocamento entre Campinas e Santos. Até 1867, o café era transportado de Campinas para Santos por tropas de muares. Com a inauguração da estrada de ferro São Paulo Railway Company (Santos-Jundiaí, extensão 159 km), os tropeiros reduziram o percurso para o escoamento da produção. De Campinas a Jundiaí, percorriam 7 léguas (33,7962 km), em vez dos 193 km de Campinas a São Paulo, como era antes de 1867. De Jundiaí, a produção seguia em vagões de carga para Santos. Em 1872, os trilhos da Companhia Paulista de Estradas de Ferro, que partiam de Jundiaí, chegaram a Campinas, o que implicou transporte mais eficiente e menor perda da produção. Por exemplo, o açúcar facilmente se arruinava ao ser escoado no lombo de muares, com a umidade das chuvas ou com a travessia do rio Cubatão. Não só maior economia de tempo, a ferrovia trouxe, também, a economia de mão de obra escrava, pois liberou os escravos dos serviços de transporte para a lavoura. Assim, na década de 1870, a ferrovia trouxe um novo estímulo para a implantação de novas lavouras e, conseqüentemente, o aumento da demanda por escravos atuou como uma barreira à queda dos preços médios de escravos produtivos.

Considerações finais

Campinas completou a transição da economia açucareira para a cafeeira na década de 1850, sob a pressão de preços de escravos elevados. Para evitar cair na armadilha de quais as forças de mercado oferta e/ou demanda determinam o preço de escravos, procuramos neste artigo enfatizar a presença de ambas as “lâminas da tesoura marshalliana” na formação dos preços de escravos – oferta de escravos e demanda por escravos. Reconhecemos que em nossa análise faltou um estudo mais aprofundado do comportamento da oferta de escravos comandada pelo comércio interno, assumimos que, ao longo do tempo, a oferta interna foi restrita de forma a manter o preço de mercado elevado.

Desde 1830, a demanda por escravos crescia para atender a implantação da lavoura cafeeira e manter conjuntamente a produção açucareira e de alimentos. Justo nesse momento foi promulgada a primeira lei de extinção do tráfico africano. Por mais de três séculos, o tráfico de africanos alimentou a oferta de cativos no Brasil. Logo, o impacto sobre o mercado de escravos foi substancial, o que implicou uma restrição da oferta e a elevação dos preços. Diante de uma oferta restringida legalmente e uma procura crescente por braços para a abertura de lavouras de café, a reação dos preços foi imediata. Mesmo que na prática a extinção do tráfico não tenha se concretizado, a mera existência de uma medida legal de proibição e as repressões, que se sucederam ao contrabando, agiram no sentido de elevar os custos de transporte e do seguro, o que se projetou nos preços.

A mercadoria-escravo reunia qualidades sociais e econômicas que nenhuma outra possuía e o que a tornava “mais que especial”. A mercadoria-escravo era o ativo de maior valor na riqueza bruta, sua participação no monte-mor, até a década de 1870, girava em torno de 40%. Ao mesmo tempo, a propriedade de escravos era símbolo de *status* de pertencimento e distinção social, e, além disso, conferia a seu possuidor liquidez, segurança na imediata transformação da mercadoria-escravo em dinheiro pelo menos até 1887. Completa suas qualidades o fato de que, até meados da década de 1880, poucos anos antes da Lei Áurea, a mercadoria-escravo era a principal garantia aceita em todas as localidades do país, nos contratos hipotecários de empréstimos em dinheiro. Por fim, cabe ressaltar que nunca, em outra sociedade, a posse de escravos

disseminou-se de tal forma por todos os estratos sociais como no Brasil, o que tornava seu preço uma variável de conhecimento corriqueiro do mais simples indivíduo ao mais poderoso.

Na análise apontamos que o primeiro elemento de distinção de preços entre escravos era o sexo. Durante o período analisado, os preços dos escravos superavam o das escravas em torno de 29%. Isso refletia a preferência por trabalhadores homens. De 1850 a 1869, sob a restrição da oferta e na presença de uma demanda crescente, a diferença entre os preços dos escravos e os das escravas reduziu-se. Dois elementos atuaram para a convergência dos preços: de um lado, a lei da abolição do tráfico de 1850, que efetivamente foi cumprida, porque valorizou a escrava como reprodutora; de outro, a própria natureza das tarefas realizadas na cultura cafeeira, que, sendo menos pesadas do que na canaveira e no engenho, admitiam a presença da mulher escrava.

No período após a Lei do Ventre Livre (1871), o mercado de escravos foi afetado com redução do preço das escravas, que perdiam sua importância como reprodutoras e seus preços começaram uma queda, divergindo cada vez mais dos preços dos escravos homens. O pico dos preços das escravas foi em 1869, enquanto dos escravos foi em 1879. Nos anos que seguem a Lei dos Sexagenários, os preços de escravos passaram a ser determinados pelo instituto que determinou que, independentemente da idade, da ocupação ou de qualquer outro atributo, a escrava valia 25% menos que o escravo.

Um segundo elemento de diferenciação dos preços entre os escravos era a idade. Obviamente, como era de esperar, os escravos na faixa etária mais produtiva de 15 a 40 anos eram os mais valorizados. Constatamos que, para o período de 1848 a 1879, os preços médios nominais de escravos na faixa mais produtiva, considerando os cativos sem doenças e deficiências físicas, estavam em crescente elevação, atingindo o seu ápice entre 1861 e 1879. Mesmo nessa faixa etária, os preços, a partir de 1885, passaram a ser definidos pela Lei n. 3.270, de 28 de setembro de 1885.

Um terceiro elemento na diferenciação do preço entre os escravos era a ocupação ou o ofício exercido. Embora os ofícios fossem pouco registrados no assentamento de bens no âmbito do inventário, podemos apontar que o “escravo de foice e enxada”, empregado na lavoura exportadora ou no cultivo de alimentos de uso doméstico, era o menos cotado no mercado. Os cativos com ofícios tinham preços mais elevados

do que seus companheiros ligados à lavoura ou à roça. Na cafeicultura, o número de ofícios era menor do que na cultura canavieira e no engenho, e, com o avanço da ferrovia, algumas ocupações tenderam a diminuir ou até mesmo a desaparecer, como, por exemplo, tropeiros. Importa ressaltar que escravos e escravas vinculados a uma ocupação tinham maior valor no mercado: carpinteiro, ferreiro, carapina, costureira, cozinheira etc. Nos 2.576 cativos encontramos um único que sabia ler, escrever e contar. Na comparação dos preços de escravos entre Pernambuco, Minas Gerais e Campinas, constatamos que a trajetória dos preços nominais médios sofreu uma queda na década de 1870; entretanto, em Campinas, a queda foi bem menor do que nas demais localidades, em vista da expansão continuada da economia cafeeira na região, e estimulada, ainda mais, pela melhoria do sistema de transporte com a inauguração de duas estradas de ferro, que ligavam o vasto interior com a estrada de ferro São Paulo Railway, que escoava a produção de café para o Porto de Santos. As ferrovias trouxeram um novo sopro, uma sobrevida, à escravidão.

Fontes

Fontes manuscritas

- INVENTÁRIO de Anna Cândida Novais de Camargo. Proc. n. 6.763, 3ª Of., 1848.
- INVENTÁRIO de dona Cândida Maria de Vasconcellos Barros. Proc. n. 6.796, 3ª Of., 1851.
- INVENTÁRIO de Francisco Álvares Machado e Vasconcellos. Proc. n. 2.599, 1ª Of., 1846.
- INVENTÁRIO de Francisco José de Camargo Andrade. Proc. n. 7.117, 3ª Of., 1869.
- INVENTÁRIO de Hercules Florence. Proc. n. 7.372, 3ª Of., 1879.
- INVENTÁRIO de Joaquim Bonifácio do Amaral (Visconde de Indaiatuba). Proc. n. 5.225, 1ª Of., 1884.
- INVENTÁRIO de Joaquim Ferreira Penteadado (Barão de Itatiba). Proc. n. 5.224, 1ª Of., 1884.
- INVENTÁRIO de Paula Joaquina de Andrade. Proc. n. 1.322, 1ª Of., 1830.
- INVENTÁRIO de Úrsula Franco de Andrade. Proc. n. 7.476, 3ª Of., 1886.
- INVENTÁRIO do capitão Floriano de Camargo Penteadado. Proc. n. 1.941, 1ª Of., 1838.
- INVENTÁRIO do comendador Francisco Teixeira Vilela. Proc. n. 4.359, 1ª Of., 1873.
- TESTAMENTO de Francisco Álvares Machado e Vasconcellos. Proc. n. 45, TA, 1846.

- TESTAMENTO e inventário de Francisco Egydio de Sousa Aranha. Proc. n. 1.859, 1ª Of., 1861.
- TESTAMENTO e inventário do comendador Antonio Manoel Teixeira. Proc. n. 2.899, 1ª Of., 1852.

Referências bibliográficas

- BASSANEZI, M. S. C. B. (org.). *São Paulo do passado: dados demográficos*. Campinas: Núcleo de Estudos de População (NEPO)/UNICAMP, 1998, 1 CD-ROM.
- BERGAD, Laird W. *Escravidão e história econômica*. Demografia de Minas Gerais, 1720-1888. Trad. Beatriz Sidou. Bauru: EDUSC, 2004.
- CAMARGO, José Francisco. Crescimento da população no estado de São Paulo e seus aspectos econômicos. (Ensaio sobre as relações entre a demografia e a economia). *Boletim n. 153. Economia Política e História das Doutrinas Econômicas*. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras, Universidade de São Paulo, v. 1-2, n. 1, 1952.
- CAMPOS, Cristina de. Os caminhos de terra e de ferro no Arraial dos Souzas e Joaquim Egydio: origens e desenvolvimento. In: RIBEIRO, Suzana Barretto (coord.). *Sesmarias, engenhos e fazendas: arraial dos Souzas, Joaquim Egydio, Jaguaré (1792-1930)*. Brasília/Campinas: Ministério da Cultura, Lei de Incentivo à Cultura, 2016, p. 56-115.
- CASTRO, Antonio Barros de. “As mãos e os pés do senhor de engenho”. Dinâmica do escravismo colonial. In: PINHEIRO, Paulo Sérgio (coord.). *Trabalho escravo, economia e sociedade*. Conferência sobre História e Ciências Sociais, UNICAMP, 1975. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- CONRAD, Robert. *Os últimos anos da escravatura no Brasil: 1850-1888*. Trad. Fernando de Castro Ferro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, Brasília/INL, 1975.
- EISENBERG, Peter L. *Homens esquecidos*. Escravos e trabalhadores livres no Brasil nos séculos XVIII e XIX. Campinas: UNICAMP, 1989.
- GRAHAM, Richard. Nos tumbeiros mais uma vez? O comércio interprovincial de escravos no Brasil. *Afro-Ásia*, 27, p. 121-160, 2002.
- MARCONDES, Renato Leite. *Diverso e desigual: o Brasil escravista na década de 1870*. Ribeirão Preto: FUNPEC-Editora, 2009.
- MARCONDES, Renato Leite; MOTTA, José Flávio. Duas fontes documentais para o estudo dos preços dos escravos no Vale do Paraíba paulista. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, v. 21, n. 42, p. 496-514, 2001.
- MARTINS, Valter. *Nem senhores, nem escravos*. Os pequenos agricultores em Campinas, 1800-1850. Campinas: Centro de Memória-UNICAMP (CMU), 1996 (Coleção Campiniana, v. 10).
- MELLO, Pedro Carvalho de. Aspectos econômicos da organização do trabalho da economia cafeeira do Rio de Janeiro, 1850-88. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 32, n. 1, p. 19-67, jan.-mar. 1978.
- MILLIET, Sergio. *Roteiro do café e outros ensaios: contribuição para o estudo da história econômica e social do Brasil*. 4. ed. rev. e aum. São Paulo: HUCITEC/INL, 1982.
- MONBEIG, P. *Pioneiros e fazendeiros de São Paulo*. São Paulo: HUCITEC/Polis, 1984.



- MOTTA, José Flávio. Derradeiras transações. O comércio de escravos. *Almanack Brasileiro*. São Paulo, n. 10, p. 147-163, nov. 2009.
- MOTTA, José Flávio. *Escravos daqui, dali e de mais além*. O tráfico interno de cativos na expansão cafeeira paulista (Areias, Guaratinguetá, Constituição/Piracicaba e Casa Branca, 1861-1887). São Paulo: Alameda, 2012.
- MOTTA, José Flávio; MARCONDES, Renato L. *As viagens do Conceição Esperança (1820-1822)*. Texto de discussão do Seminário de História Econômica Hermes e Clio. São Paulo: FEA-USP, 2015.
- NOGUEIRÓL, Luiz Paulo Ferreira. Preços de homens, mulheres e crianças escravos – alguns elementos para o estudo da dinâmica econômica, da racionalidade e da demografia escravista por meio dos inventários da comarca de Nossa Senhora da Conceição do Sabará entre 1800-1887. *Economia*. Niterói, v. 2, n. 2, p. 587-621, jul.-dez. 2001.
- NOZOE, Nelson. *A apropriação de terras rurais na Capitania de São Paulo*. São Paulo: Departamento de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, 2008 (Tese de Livre-Docência).
- PETRONE, Maria Thereza Schorer. *A lavoura canavieira em São Paulo: expansão e declínio (1765-1851)*. São Paulo: Difusão Europeia do Livro, 1968.
- RIBEIRO, Maria Alice Rosa. O visconde imigrantista e sua escravaria. *História e Economia – Revista Interdisciplinar*. São Paulo, v. 12, n. 1, p. 105-126, 1ª sem. 2014.
- RIBEIRO, Maria Alice Rosa. Açúcar, café, escravos e dinheiro a prêmio: Campinas, 1871-1861. *Resgate – Revista Interdisciplinar de Cultura*. Campinas, v. 23, n. 29, p. 15-40, jan.-jun. 2015a.
- RIBEIRO, Maria Alice Rosa. Riqueza e endividamento na economia de *plantation* açucareira e cafeeira: a família Teixeira Vilela-Teixeira Nogueira, Campinas, São Paulo, século XIX. *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 45, n. 3, jul.-set. 2015b.
- RIBEIRO, Maria Alice Rosa. Famílias, propriedades e transformações na riqueza (1830-1930). Metamorfozes: famílias e propriedades; Hercules Florence e a Fazenda Soledade; Fazenda Sete Quedas do Jaguar, 1850-1930. In: RIBEIRO, Suzana Barretto (coord.). *Sesmarias, engenhos e fazendas: Arraial dos Souzas, Joaquim Egydio, Jaguar (1792-1930)*. Brasília/Campinas: Ministério da Cultura, Lei de Incentivo à Cultura, 2016, p. 172-273.
- SCHEFFER, Rafael da Cunha. *Comércio de escravos do Sul para o Sudeste, 1850-1888: economias microrregionais, redes de negociantes e experiência cativa*. Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, 2012 (Tese de Doutorado em História, Área de Concentração de História Social).
- SLENES, Robert Wayne. *The demography and economics of Brazilian slavery: 1850-1888*. Stanford: Stanford University, 1976 (Tese de Doutorado em História).
- TSCHUDI, J.J. von. *Viagens às províncias do Rio de Janeiro e S. Paulo*. São Paulo: Publicações Comemorativas sob o Alto Patrocínio da Comissão do IV Centenário da Cidade de São Paulo, Biblioteca Histórica Paulista, Diretor Afonso de E. Taunay, 1953.
- VERSIANI, Flavio Rabelo; VERGOLINO, José Raimundo Oliveira. *Preços de escravos em Pernambuco no século XIX*. Brasília: Departamento de Economia, Universidade de Brasília, out. 2002 (Série Textos para Discussão, n. 252).





negócios de mineiros: comércio e produção da riqueza na crise da escravidão (c. 1850-1880)*

business affairs of the *mineiros*: trade and wealth production in the slavery crisis (c. 1850-1880)

Paula Chaves Teixeira Pinto**

Departamento de Ciências Sociais e Jurídicas, Universidade Federal de São João del-Rei, São João del-Rei, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

Este artigo tem como objetivo explorar as relações mercantis entre a Província de Minas Gerais e o Rio de Janeiro, através do estudo da rede de negócios que ligou a comarca do Rio das Mortes à capital do Império. Para tanto, recorremos ao caso do fazendeiro mineiro Gervásio Pereira Alvim e seus contatos firmados na praça carioca e em outras praças da Província de Minas Gerais, na segunda metade do século XIX.

Palavras-chave: Minas Gerais. Redes mercantis. Comércio interprovincial.

ABSTRACT

This article has as objective the mercantile relationships between Province of Minas Gerais and Rio de Janeiro city through the study of the trade between Rio das Mortes' region and the Empire's capital. For that, we analyze the case of the farmer Gervásio Pereira Alvim and his contacts in Rio de Janeiro city and other mercantile places in Province of Minas Gerais during the second half of the nineteenth century.

Keywords: Minas Gerais. Mercantile networks. Interprovincial trade.

Introdução

Nas últimas décadas, os arquivos particulares, as documentações pessoais, os diários de contabilidades e as fotografias têm sido cada vez mais explorados como fontes relevantes para o estudo do cotidiano pretérito. Vestígios da ação do homem no tempo, tais fontes nos permitem entrever as nuances sociais, políticas e econômicas, além de aspectos de

* Pesquisa financiada pelo CNPq.

Submetido: 27 de outubro de 2016; aceito: 19 de dezembro de 2016.

** Professora adjunta 1, contrato temporário, do Departamento de Ciências Sociais e Jurídicas da Universidade Federal de São João del-Rei. Doutora em História pelo Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal Fluminense. E-mail: paulinhact@yahoo.com.br

ordem da mentalidade e visão de mundo de seus criadores. A grande maioria desses arquivos sobreviveu ao simples acaso: sejam aqueles papéis esquecidos em fundo falso de gaveta, sejam como memória escritas de fazendas antigas, sejam ainda devido a outras situações que permitiram a preservação. Alguns receberam tratamento especial, que, ao serem doados, foram alocados em arquivos públicos, centros de memória ou bibliotecas, enquanto outros, no entanto, foram retidos por descendentes como relíquias de um passado ostentoso da família. Enfim, como a história é a ciência que estuda a ação dos homens no tempo, a história desses documentos (na verdade, Marc Bloch enfatiza que a maioria das fontes) revela a ação do homem, isto é, eles não brotaram do nada em determinados espaços, tudo se trata de intervenção humana, seja no sentido de preservar e reproduzir o conhecimento, seja no sentido de obstruir o passado, seja por simples esquecimento (Bloch, 2001).

Independentemente de qual seja a história de sobrevivência desses acervos particulares (cartas, diários, contabilidade, fotografias etc.), nas mãos de historiadores, esses documentos têm se tornado ricos mananciais de informações sobre diversos temas e recortes, contribuindo, sobremaneira, para o nosso conhecimento sobre as sociedades passadas, sobre os sujeitos históricos, as formas de organização social, política e econômica e sua reprodução (e ruptura) no tempo, sobre estratégias pessoais e articulações familiares etc. Em especial, a história econômica de Minas Gerais tem-se enriquecido com a exploração desses “papéis velhos”. Trabalhos sobre o período colonial mineiro, como, por exemplo, o de Júnia Ferreira Furtado, que estudou a correspondência do comerciante lusitano Francisco Pinheiro e seus agentes nas Minas do Ouro, ressaltaram o papel dos comerciantes e da atividade comercial na reprodução do poder metropolitano na capitania mineira. No trabalho, foi descortinada a dinâmica mercantil empreendida nos negócios de Francisco Pinheiro, ressaltando a importância das redes de clientela e da constante comunicação, via cartas, para a concretização dos arranjos mercantis (Furtado, 1999). Já Alexandra Maria Pereira, explorando o livro-caixa de uma casa mercantil de Vila Rica, entre fevereiro de 1737 e agosto de 1738, pertencente à Coleção Casa dos Contos, fez uma análise descritiva dos produtos ofertados pela loja, bem como de sua clientela. De acordo com Pereira, o livro-caixa ou borrador do comerciante anônimo registra o perfil de compras dos clientes, as mercadorias comercializadas, bem como

a dinâmica de pagamentos e faturamento da loja (Pereira, 2010). A partir das informações dispostas naquele diário de contabilidade, a autora realçou o dinamismo comercial em Vila Rica, bem como o perfil de seu mercado consumidor. Em outro trabalho, Pereira, analisando a trajetória do comerciante e contratador Jorge Pinto de Azeredo nas Minas do Ouro, a partir da documentação da Coleção Casa dos Contos, realçou as estratégias do comerciante, as formas de sociabilização e a inserção social e econômica nas Minas e na praça mercantil do Rio de Janeiro (Pereira, 2013). Tais trabalhos contribuíram para o conhecimento de traços da economia de Minas Gerais, realçando o vulto das atividades mercantis, as possibilidades de ascensão social e as articulações e as estratégias dos sujeitos históricos na faina diária.

Para o período imperial, a documentação privada do fazendeiro Gervásio Pereira Alvim tem contribuído para o conhecimento da dinâmica mercantil entre o sul de Minas Gerais e a praça mercantil do Rio de Janeiro. A documentação, composta por cartas pessoais, acertos de negócios, créditos, entre outros, deixa entrever os desafios enfrentados pelo fazendeiro na labuta diária para a construção e reprodução da riqueza e das relações de poder no universo escravista de Minas Gerais oitocentista. Através da exploração das relações sociais (redes de parentela e de vizinhança), dos negócios e das estratégias de reprodução da riqueza do fazendeiro, temos descortinado vários traços da economia mineira, sobretudo no que se refere à economia de abastecimento da praça do Rio de Janeiro e à dinâmica do comércio regional no interior da comarca do Rio das Mortes (Teixeira, 2009; Pinto, 2014).

Por meio do método da redução da escala de análise, elementos invisíveis dentro das longas séries e das bases estatísticas tornaram-se perceptíveis, dando significação ao comportamento social e à recepção (e aos limites) dos sistemas normativos pelos indivíduos (Levi, 2011). Assim, a microanálise nos permitiu observar os sujeitos tecendo suas estratégias de sobrevivência, articulando e delineando, num quadro limitado por questões sociais, econômicas e políticas, suas escolhas, seus raios de ação e atuação e suas interações com outros sujeitos. Esse método, o mais apropriado a esta pesquisa, nos permitiu uma melhor construção do social, uma vez que, ao nos afastarmos do modelo de macro-história, nos apropriamos de elementos, acontecimentos e fatos significativos que desnudaram as interações sociais dos sujeitos no com-

plexo jogo social. O que buscamos foi a ação do homem e sua interação com a sociedade, suas reações diante das transformações impostas, suas percepções de mundo, suas ações valorativas, que, somente através de uma análise pontual, podemos alcançar (Revel, 1998; Levi, 2011). Foi assim, portanto, que Gervásio Pereira Alvim, suas atividades mercantis e agrárias e seus relacionamentos sociais ganharam significação e tratamento historiográfico. Por meio desse personagem, que se apresenta como uma possibilidade de análise do Oitocentos, podemos observar práticas sociais, políticas, econômicas e simbólicas corriqueiras no cotidiano imperial brasileiro desenvolvidas por membros das elites, cujo objetivo era garantir suas sobrevivências e a reprodução da riqueza e do poder, que vistas “de cima” são imperceptíveis (Teixeira, 2009; Pinto, 2014).

Gervásio Pereira Alvim era fazendeiro, morador em Campos Gerais, Distrito da Lage, termo da Vila de São José, comarca do Rio das Mortes. Proprietário de rancho e pouso de tropas no caminho da Lage, tinha na tríade escravidão, terra e gado a base de sustentação e reprodução da sua riqueza. Herdeiro de forte apego a escravidão, o fazendeiro Gervásio Pereira Alvim era descendente de um dos primeiros habitantes da região, o capitão José de Resende Costa – inconfidente punido com degredo, na África, pelas justiças de Sua Majestade a rainha dona Maria I, em 1792. Era herdeiro também de extensa teia familiar e redes de clientela e amizade, reconstruída ao longo do final do século XVIII e da primeira metade da centúria seguinte, que era acionada para dar dinamismo às atividades mercantis, garantir o acesso ao crédito e dar credibilidade aos sujeitos em praças distantes. Atuante no comércio interprovincial mineiro, sobretudo no abastecimento de gado na praça mercantil carioca, o fazendeiro Gervásio Pereira Alvim buscava suas mercadorias na região interiorana da comarca do Rio das Mortes, bem como no sertão mineiro e em Sorocaba, Província de São Paulo, conformando um comércio triangular. É sobre as atividades mercantis do fazendeiro mineiro no abastecimento da corte que trataremos neste artigo.

1. Os mineiros, a chegada da corte portuguesa e o comércio

A chegada da família real portuguesa ao Rio de Janeiro, em março

1808, acompanhada de todo o aparato administrativo-burocrático do Império ultramarino português, acarretou inúmeras transformações na sua principal colônia, em especial na região Centro-Sul do Brasil. O Rio de Janeiro, que, desde meados do século XVIII, já era uma das principais praças de comércio do Atlântico Sul, após se transformar em capital do Império lusitano, centro das decisões políticas e administrativas, consolidava sua posição de centro econômico, social e político do Centro-Sul do Brasil e de principal praça de comércio do Império ultramarino português (Fragoso; Florentino, 2001). Em 1808, a cidade viu sua população duplicar da noite para o dia em função do grande fluxo migratório de funcionários do Estado português e de nobres que acompanhavam a comitiva real, bem como de comerciantes estrangeiros e de brasileiros que rumaram para a cidade, fosse para se aproximar da realeza portuguesa (Dias, 1986).

O impacto das transformações decorrente da transmigração da família real e do aparato de governo foi tamanho, que, de acordo com Caio Prado Júnior (2012), a história da Independência do Brasil se inicia com a chegada da corte na colônia e as conseqüentes mudanças no rumo das políticas do Império ultramarino português. Entre essas mudanças, destacam-se a abertura dos portos coloniais e o livre-comércio com as nações amigas (a ruptura com o “exclusivo colonial”), a implementação de melhorias na infraestrutura da nova sede do Império (por exemplo, a revogação da proibição de abertura de caminhos e estradas, bem como a da instalação de manufaturas e tecelagens etc.) e, ainda, foi presenciado um avanço significativo na internalização do capital nativo no Centro-Sul da colônia (Prado Júnior, 2012; Dias, 1986; Lenharo, 1993). Enfim, o ano de 1808, com a chegada da corte portuguesa, entrou para a história como um marco ímpar na evolução política, econômica e cultural do país.

Acompanhando o ritmo das transformações que se operavam no Centro-Sul da colônia, desde meados do Setecentos, em 1808 o Rio de Janeiro se consolidou como polo drenador de gêneros de abastecimento, enquanto as economias voltadas para esse ramo do comércio interno se solidificaram (Lenharo, 1993). Para a nova sede do Império ultramarino português, era enviada grande quantidade de alimentos e animais, conseqüência do aumento da demanda por produtos de necessidades básicas. Antes mesmo da instalação da corte e do aparato do Estado português, o príncipe regente, dom João, fez diversas recomendações ao vice-rei,

como preparativos para a sua chegada. Alcir Lenharo (1993) nos lembra de ofícios e ordens que foram despachados do Rio de Janeiro, solicitando o socorro aos portos e às capitanias próximas, para abastecer a cidade carioca de víveres. No ofício de 8 de março de 1808, o governador da Capitania de Minas Gerais dizia ao Visconde de Anadia

terem já 700 e tantas cabeças de gado vacum, 250 porcos e outros gêneros mais, que espontaneamente têm sido oferecido pelos povos, e tudo isto há de ser conduzido com o cômodo possível, o que não será com muita brevidade, pela distância e longes. (Apud Lenharo, 1993, p. 34)

No tocante à Capitania de Minas Gerais, que, desde as décadas finais do século XVIII, passava por uma reorientação econômica, voltava-se para a produção de víveres destinada ao mercado interno, esse momento foi a oportunidade de ampliar suas atividades e garantir seu quinhão no abastecimento da corte e angariar as graças distribuídas pelo príncipe regente. De acordo com Lenharo (1993), foram muitos os fazendeiros e os tropeiros mineiros que concorreram para o abastecimento da corte. Como ilustrativo, o autor nos apresentou o emblemático caso de dona Joaquina do Pompeu, proprietária de fazendas na região de Pitangui, proximidades de Vila Rica. Conforme a narrativa, dona Joaquina, através de seu representante comercial em Vila Rica, Diogo Pereira de Vasconcelos, enviara para a Fazenda de Santa Cruz (local destinado para recebimento das doações) 200 cabeças de gado. Além do grande número de animais enviados, outro ponto interessante e que merece ser destacado é a expectativa da doadora e de seu representante em tal contribuição. Em nota no texto, Lenharo (1993) destacou a carta de 28 de agosto de 1808, de Diogo Pereira de Vasconcelos a dona Joaquina. Na missiva, o representante de dona Joaquina dizia estar satisfeito com a doação da proprietária e informava que havia conseguido encaminhar uma carta dela ao príncipe regente. Diogo Pereira de Vasconcelos analisou a doação através dos ganhos materiais, como, por exemplo, a sedimentação das bases comerciais naquela praça por meio da familiarização com os mecanismos do mercado carioca, bem como através dos ganhos simbólicos (que também poderiam ser revertidos em ganhos materiais), já que a proprietária entrou para o rol dos agraciados do regente e do Estado (apud Lenharo, 1993, p. 43).

Outras medidas mais foram tomadas, para garantir o abastecimento sistemático da cidade do Rio de Janeiro e o fluxo contínuo de comércio. Antes de 1808, havia muitas dificuldades de circulação de mercadorias entre o interior e a capital colonial, gerando frequentes crises de abastecimentos. Concernente ao comércio de gado e seus derivados, Pedro Henrique Pedreira Campos (2006) afirma que a chegada da corte produziu um salto quantitativo na demanda por carne verde no Rio de Janeiro. Devido à natureza dessa mercadoria, carne de animal recém-abatido, seu consumo deveria se dar em aproximadamente 24 horas. O comércio desse gênero era especialmente problemático, porém com grande procura para consumo. Segundo Campos (2006), mesmo com a formação de uma teia de abastecimento de gado para o Rio de Janeiro partindo do Sul da colônia, os anos de 1808 e 1818 foram marcados pela escassez de gado naquela praça, verificando a quase ausência da carne verde na cidade. Isso porque, até 1818, o grosso do abastecimento de carnes verdes era proveniente da Capitania do Rio Grande de São Pedro e devido a uma série de questões políticas e econômicas na região; especialmente a partir de 1812, as exportações de gado em pé foram interrompidas. Nesse processo, Campos destacou que, até 1818,

a capitania [do Rio Grande de São Pedro] provia 50% do que era necessário ao consumo da cidade [Rio de Janeiro], o que significava um número de “vinte a vinte e cinco mil reses” anuais enquanto Minas Gerais e o Continente de Curitiba juntos proviam número de reses similar à cidade. (Campos, 2006, p. 2)

Assim, para Campos (2006), a conjuntura política decorrente da Guerra da Cisplatina, bem como a opção dos estanceiros em fortalecer-se no comércio do charque no Sul, permitiram que a Capitania de Minas Gerais tomasse a dianteira no ramo abastecedor da praça carioca.

Maria Thereza Petrone (1976), no estudo sobre a atuação de Antônio da Silva Prado, Barão de Iguape, no comércio de gado para o Rio de Janeiro, também destacou as condições do mercado carioca e suas crises de abastecimento após a instalação da família real. Através da correspondência entre Antônio da Silva Prado e seus intermediários, o mercado carioca aparece não apenas como centro consumidor do gado do comerciante, bem como o destino das boiadas da Capitania/Província de

São Paulo. A autora destacou o impacto da instalação do governo lusitano na cidade, que implicou o crescimento da demanda por carnes, a mudança de hábitos de consumo da população, assim como uma melhoria na qualidade de vida. Segundo Petrone (1976), devido ao novo papel desempenhado pelo Rio de Janeiro, o comércio de gado de corte, de grande importância na dieta dos homens coloniais, ganhou um incremento muito grande a partir de 1808.

A respeito das crises de abastecimento, a Petrone (1976) destacou os diversos decretos e avisos régios, visando à regularização do abastecimento de animais para a cidade, o que, no entanto, não garantiu o suprimento regular. Em especial, acerca dos negócios de Antônio da Silva Prado, a especulação no mercado era uma constante, era a fórmula para se obter o maior lucro possível na atividade. Assim, as oscilações do mercado eram acompanhadas com muita atenção, observando muito de perto a oferta de animais na praça de comércio, o preço e as condições de venda. Enfim, mesmo com as solicitações régias e isenções para atrair os tropeiros, a prática da atividade requeria um controle estrito sobre a oferta e a demanda de gado, o que ocasionava, por vezes, escassez do produto na praça carioca (Petrone, 1976). No tocante à crise de 1818, período em que as exportações de gado em pé provenientes de Minas Gerais superaram as que vinham dos campos do Sul, Petrone atribuiu também as causas dessa inversão a problemas econômicos e políticos enfrentados pela região (a Guerra na Cisplatina) a partir de 1812 (Petrone, 1976).

Diante do crescimento da participação da capitania mineira no circuito abastecedor da corte, Lenharo (1993) destacou a abertura de caminhos (Estrada do Comércio e da Polícia) que ligassem a região da comarca do Rio das Mortes à capital do Império, com fito de garantir o fluxo constante de gêneros alimentícios entre as regiões. Segundo o autor, no período joanino, o abastecimento da corte se fazia por três vias. Uma externa, realizada por portos europeus, Lisboa e Londres, e na América, por portos na região do rio da Prata. Outras duas vias se conformavam no interior da colônia. A primeira seria o comércio de cabotagem, que ligava a região Sul do Brasil e regiões litorâneas próximas ao porto carioca à cidade do Rio de Janeiro; enquanto a outra, por via terrestre, era proveniente de Minas Gerais e de São Paulo. Esse último setor abastecedor tinha o sul de Minas Gerais como principal centro e

sua produção era completada por outras regiões da própria capitania, como, por exemplo, Paracatu (Lenharo, 1993, p. 20-21), e também por áreas habitadas no norte de São Paulo, que foram ocupadas no movimento de expansão das fronteiras das fazendas mineiras, no final do século XVIII e nas primeiras décadas do século XIX (Prado Júnior, 2011; Lenharo, 1993). Dessas regiões desciam para o Rio de Janeiro significativas quantidades de gado, porcos, galinhas, carneiros, toucinho, queijos e outros gêneros alimentícios (Lenharo, 1993, p. 25).

Completando ainda o projeto de dotação de uma infraestrutura mínima para a capital, o príncipe regente ainda fez cair por terra as proibições do comércio entre Minas Gerais e a Bahia, datadas do início do século XVIII (Zemella, 1990). Reabrindo antigos caminhos entre as duas capitanias e acompanhando o curso do rio Doce, fez abrir uma estrada que ligasse a Capitania de Minas Gerais à do Espírito Santo, bem como outra entre Minas Gerais e Campos dos Goytacazes, com vistas à regularização do comércio de gado, além da permissão de abertura de outros caminhos no interior da capitania mineira (Lenharo, 1993).

Nesse quadro de melhorias na infraestrutura interna da colônia, a comarca do Rio das Mortes (sul de Minas Gerais) se destacou entre as regiões que concorriam para o abastecimento do Rio de Janeiro. O dinamismo econômico experimentado pela comarca mineira foi anterior à crise da mineração. Segundo Mafalda Zemella (1990), a ocupação da região, no final do século XVII, se deu em função de esta ser rota entre as minas (na região central), o Rio de Janeiro e a Capitania de São Paulo, tendo como primeira atividade econômica a agropecuária voltada para o abastecimento das regiões mineradoras. No entanto, a descoberta de lavras de ouro, nas proximidades de São João del-Rei e São José, fez com que as vilas reorientassem suas atividades para a extração do mineral, porém foi mantido um circuito de fazendas abastecedoras de gêneros alimentícios. Assim, mesmo que a agricultura e a pecuária retivessem papéis menores no conjunto de atividades desenvolvidas na Capitania de Minas Gerais, sobretudo na primeira metade do século XVIII, Zemella (1990, p. 209-235) destacou que elas não foram de todo desprezadas e, ao passo que a mineração diminuía seus rendimentos, havia o crescimento da importância da agricultura com a busca por terras férteis para a expansão das áreas de plantação e criação de gado.

Prado Júnior (2011) também destacou a vivacidade da economia

agrícola e pastoril do sul de Minas Gerais, durante a crise da mineração. De acordo com o autor, a comarca do Rio das Mortes era uma região favorável à criação de gado e à agricultura devido a uma densa rede fluvial conformada por rios volumosos (rio Grande e seus afluentes Mortes, Sapucaí e Verde) e uma densa mata, que reuniria um conjunto de circunstância muito favorável ao desenvolvimento dessas atividades. Isto é, enquanto a capitania caminhava rumo à crise da produção aurífera e de pedras preciosas, o sul de Minas Gerais, com sua economia voltada para o abastecimento interno, na qual se destaca a pecuária no conjunto de atividades rurais, era uma exceção à regra. Segundo a descrição da comarca do Rio das Mortes por Prado Júnior,

a proximidade [de Minas Gerais] de um importante núcleo de povoamento do litoral como o Rio de Janeiro, veio reforçar aquela situação [o desenvolvimento de uma apreciável agricultura voltada inteiramente para a produção de gêneros para o consumo local]. E graças a estas perspectivas excepcionais, a agricultura mineira, embora quase exclusivamente de subsistência – as únicas exceções são os casos já assinalados do algodão em Minas Novas e do tabaco no Sul, – adquire um nível bem mais elevado que o das demais regiões similares da Colônia. E é aí que encontramos as principais daquelas poucas exceções acima lembradas, de grandes propriedades, fazendas, ocupadas unicamente com a produção de gêneros de consumo interno. (Prado Júnior, 2011, p. 170)

Em outro momento, no ensaio, o autor voltou a ressaltar o dinamismo da economia sul-mineira e a migração da população (como desdobramento da economia abastecedora) para áreas de fronteira, sobretudo no sentido à Capitania de São Paulo. De acordo com as palavras do autor,

como se vê, reúne-se neste sul de Minas um conjunto de circunstâncias muito favoráveis à criação de gado; e logo que a região começa a ser devassada pelos exploradores de ouro, inicia-se paralelamente uma atividade rural em que se destacará a pecuária. Esta chamará a si, aos poucos, o mercado próximo que os centros mineradores em formação lhe vão proporcionando. Abastecendo-se a princípio no sertão do Norte e nos Campos Gerais do Sul, os mineiros passarão logo para ela, mais acessível que é, e sobretudo melhor aparelhada que seus concorrentes. O sul de Minas suprirá em seguida, e substituirá, afinal, os fornecedores do Rio de Janeiro: os Campos dos Goitacazes e os mesmos Campos Gerais citados; estes ficam

mais longe, aqueles transformam seus pastos em canaviais. É em 1765 que descem para o Rio de Janeiro os primeiros gados da nova proveniência. Até São Paulo, vizinho embora dos Campos meridionais, se abastecerá em Minas. Aliás, desde fins do século XVIII, como já referi, os criadores mineiros começam a descer a Mantiqueira, indo estabelecer-se em São Paulo, na região que flanqueia a serra a oeste, de Franca a Mogi Mirim. (Prado Júnior, 2011, p. 208)

Kenneth Maxwell (2009) também realçou a importância econômica da região a partir da crise da mineração, desvelando a participação de fazendeiros e burocratas residentes na comarca do Rio das Mortes, no movimento rebelde de 1789. Em suas análises sobre o perfil socioeconômico dos conjurados, o autor destacou a importância da região como o celeiro que abasteceria as regiões em conflito com o Estado metropolitano. Por fim, cabe destacar ainda o artigo clássico de Sérgio Buarque de Holanda, “Metals e pedras preciosas”, no qual o historiador assinalou que, mesmo cessada a atividade mineradora,

para o antigo arraial do Rio das Mortes [São João del-Rei] a cessação da exploração aurífera não impede que muito ouro continue a afluir, mesmo nos tempos de depressão, pois abastece toda a capitania do fruto de sua atividade agrária, pastoril e até manufatureira. (Holanda, 2004, p. 306-307)

Enfim, o que se quer destacar é o papel desempenhado pela economia de abastecimento da comarca do Rio das Mortes no conjunto de atividades que propiciava a geração de riqueza, no interior do Brasil. Essa economia, que desde o período colonial, com a crise da mineração, estava em expansão, se beneficiou com a instalação da corte portuguesa no Rio de Janeiro e, segundo Lenharo (1993), a partir das atividades mercantis de abastecimento da cidade carioca galgou não apenas ganhos materiais (títulos nobiliárquico e sesmarias no Vale do Paraíba do sul fluminense), mas também seu espaço na política joanina e, depois da Independência, no Império do Brasil. Ao problematizar o abastecimento da corte como uma temática política, Lenharo (1993) procurou demonstrar como esse setor da classe proprietária do Centro-Sul se articulou politicamente em nível regional e se projetou no espaço da corte, através das suas atividades voltadas para a produção e distribuição de gêneros de primeira necessidade para o consumo interno.

Nem mesmo o fracasso dos liberais em 1842 inviabilizou o comércio entre o sul de Minas Gerais e o Rio de Janeiro, tampouco o estabelecimento de comerciantes mineiros naquela praça de comércio (Teixeira, 2009). Foi num cenário em meio às disputas políticas que a rede mercantil de Gervásio Pereira Alvim se consolidou na praça carioca. A formação dessa rede remota aos tempos de dom João no Brasil. Tanto o pai de Gervásio, o capitão Gervásio do Carmo, quanto o avô, o capitão-mor Gervásio Pereira Alvim, participaram ativamente do comércio abastecedor da corte. O pai fora, na década de 1820, um dos mais importantes atravessadores de escravos africanos desembarcados no Porto do Rio de Janeiro para a comarca do Rio das Mortes, enquanto o avô, português, herdeiro do seu sogro, o coronel José de Resende Costa (inconfidente), foi um dos homens mais ricos do Distrito da Lage, termo da Vila de São José, comarca do Rio das Mortes, ampliou sua fortuna através de atividades ligadas a produção de gêneros alimentícios consorciada com a atuação política e de mando na região (Teixeira, 2009; Pinto, 2014).

Na inflexão provocada pela integração do Centro-Sul do Brasil, formou-se um circuito mercantil no eixo São José-Lage-Carrancas-São João del-Rei-Rio de Janeiro, no qual a comarca do Rio das Mortes se apresentou como o elo entre os homens. Nesse espaço foram construídas alianças familiares e redes de clientela que foram aproveitadas e aperfeiçoadas no processo de inserção de comerciantes sul-mineiros, na praça mercantil do Rio de Janeiro, desvelando as articulações e os esforços familiares para se introduzirem nas redes de comércio e obterem os benefícios; leiam-se riquezas, prestígio e poder, que a atividade produzia. É a partir desse circuito que observamos as atividades mercantis do fazendeiro Gervásio Pereira Alvim. Será sobre os homens que mudaram para o Rio de Janeiro e suas atividades no comércio entre o sul de Minas Gerais e a praça mercantil carioca que abordaremos nas próximas seções.

2. Família e comércio: os desdobramentos das fazendas mineiras

O comerciante Carlos Joaquim Máximo Pereira foi um dos primeiros da rede mercantil de Gervásio Pereira Alvim a se estabelecer com casa de comércio, na praça do Rio de Janeiro. Carlos Joaquim era mineiro,

oriundo da Vila de São José, filho de comerciante local, o alferes Manoel Pereira Lopes. Em 1849, foi listado no *Almanak Laemmert*, em diversas seções, sob a razão social “Carlos Joaquim Máximo Pereira e Cia.”, essa casa comissária estava situada na Rua Direita, n. 123. Sócio e muito amigo de José Bernardino Teixeira, outro importante comerciante da praça carioca, que também mudara para a corte naquela década, fundaram a casa mercantil “José Bernardino e Máximo Pereira”, situada no mesmo endereço de Carlos Joaquim, estabelecimento onde os fazendeiros mineiros poderiam fazer suas compras e depositar créditos para futuros negócios naquela praça.

Ao lado destes, por volta de 1854, um velho amigo de Minas Gerais, Francisco Eugênio de Azevedo, oriundo da Vila de Carrancas, tio materno de Gervásio Pereira Alvim, também apareceria listado no *Almanak Laemmert*, como negociante nacional. Sua casa mercantil, “Francisco Eugênio de Azevedo e Cia.”, servia como casa comissária de fazendeiros do sul de Minas Gerais nas suas atividades com a praça mercantil do Rio de Janeiro.

Ainda na Rua Direita, outra casa mercantil de mineiros, “José Esteves e Botelho Sobrinho”, parentes da esposa de Francisco Eugênio de Azevedo, oriundos do sul de Minas Gerais, no ano de 1860, apareceu no *Almanak Laemmert*, como loja de miudezas e quinquilharias.

Esses sujeitos foram os primeiros a se estabelecerem na praça mercantil carioca, a se firmarem como negociantes de grosso trato, desdobrando as atividades das fazendas sul-mineiras. No Rio de Janeiro, eles buscaram a fortuna e, através de suas atividades, facilitaram os trâmites dos negócios entre mineiros e cariocas. Tratava-se de uma aliança entre membros das elites regionais de Minas Gerais, aquelas vinculadas ao setor de abastecimento do Rio de Janeiro, partindo da comarca do Rio das Mortes. Assim, esses comerciantes, quando facilitavam os arranjos mercantis e evitavam o atravessador carioca, garantiam os instrumentos reprodutores da riqueza e do poder local dos fazendeiros a eles articulados. Em outras palavras, ao facilitar a circulação do crédito e das mercadorias entre as duas regiões, esses homens favoreciam o controle do comércio regional por um grupo restrito de fazendeiros-comerciantes. Com o controle do comércio regional, além de resultar a reprodução da riqueza, o produto final seria apropriado pelos fazendeiros-comerciantes também na aquisição de instrumentos de distinção social e de promoção do poder local.

Em contrapartida, para o sucesso de tais empreendimentos, esses comerciantes deveriam reforçar seus vínculos com essas elites regionais mineiras, tecendo alianças de casamento, forjando redes de parentesco. Destarte, o comerciante Carlos Joaquim Máximo Pereira contraiu primeiras núpcias com uma das herdeiras da Fazenda Ponta do Morro, no Distrito de Prados, termo da Vila de São José, comarca do Rio das Mortes, dona Maria José, filha do comendador Antônio Francisco Teixeira Coelho e de dona Claudina Celestina da Natividade, pessoas com as quais os familiares de Gervásio Pereira Alvim mantinham tratos mercantis e sociais. O comendador Antônio Francisco foi um dos homens mais ricos do termo da Vila de São José, sendo, em 1831, um dos maiores proprietários de escravos do termo com a posse de 142 cativos e, em 1852, quando de seu falecimento, seu monte-mor somou 150:060\$900 réis, distribuídos na posse de escravos, terras, casas de morada e vivenda em Prados, em São José e na corte, animais, produções agrícolas e objetos de luxo. Já Francisco Eugênio de Azevedo casou-se com dona Maria Emerenciana de Andrade e Azevedo, também de Carrancas, filha do comerciante Francisco Inácio Botelho. Com esse enlace, Francisco Eugênio, que era negociante na Vila de São João del-Rei, teve seu “passaporte carimbado” para o Rio de Janeiro. O comerciante passaria a integrar o corpo de comerciantes mineiros na praça comercial do Rio de Janeiro.

Além dessas alianças, outras foram tecidas no intuito de recrutar novos membros. A filha de Carlos Joaquim casou com o comerciante são-joanense Carlos de Almeida Magalhães, ele era sócio de Carlos Joaquim, o pai da noiva, e filho do comerciante da praça mercantil de São João del-Rei, Sabino de Almeida Magalhães. O enlace matrimonial foi testemunhado por José Bernardino Teixeira, que, na época, já era tutor dos filhos menores de Carlos Joaquim, que acabara de falecer. Há ainda que se destacar a aliança de compadrio entre Carlos Joaquim e Sabino: o último era padrinho de um dos filhos de Carlos Joaquim e dona Maria José. Destacamos também as relações de amizade entre Carlos Joaquim e os familiares de Francisco Eugênio de Azevedo.

Obviamente, ao lado do reforço das alianças com os parceiros em Minas Gerais, os comerciantes mineiros trataram de tecer novas alianças numa tentativa de maior integração com a comunidade local. José Bernardino Teixeira, por exemplo, em 1852 e 1853, fazia parte da Diretoria

do terceiro Banco do Brasil criado por Mauá, que, segundo Carlos Gabriel Guimarães (1997), era composta por comerciantes, matriculados, ou não, no Tribunal do Comércio, e suas atividades iniciaram em 1851. Francisco Eugênio reforçou seus vínculos com os parentes da esposa já sediados na capital do Império, formando diversas sociedades. Já Carlos Joaquim Máximo Pereira, além da sociedade com José Bernardino Teixeira, associou-se a José Joaquim Teixeira de Valença e Carlos de Almeida Magalhães, seu genro, para formar a casa mercantil “Carlos Joaquim Máximo Pereira e Cia.,” também listada no *Almanak Laemmert*.

Tais associações foram importantes alianças para a perpetuação no tempo das atividades mercantis, na praça carioca. O comércio era uma atividade que, embora aberta a diferentes níveis de fortuna, tinha uma circulação, uma rotatividade de pessoas muito grande. Essa circulação não deixava de atingir o topo da hierarquia mercantil, ainda que fosse mais frequente na sua base (Venâncio, 2001; Pedreira, 1997). Vários elementos influíam na rotatividade do corpo mercantil. Já são bastante conhecidas na historiografia brasileira as transformações de fortunas mercantis em atividades agrárias, que reputavam mais prestígio social, sendo esta, por conseguinte, uma das causadoras da grande fluidez do corpo mercantil. Além disso, outros fatores contribuía para a rotatividade e fluidez, como, por exemplo, as falências, as doenças e as mortes de sócios e cônjuges, a sucessão e/ou as dificuldades inerentes à prática da mercancia, tais como crédito limitado, sagacidade e boas percepções, além das mudanças nos rumos do comércio, da conjuntura e das flutuações econômicas. Todos esses elementos influíam na permanência do comerciante na prática do comércio. Como bem atentou Jorge Pedreira, “não são poucos os que, perante as dificuldades, preferem largar a vida dos negócios” (Pedreira, 1997, p. 141) diante de tantos elementos definidores e influenciadores da permanência nas atividades, afinal “as mesmas condições que propiciavam o início de uma carreira podiam, portanto, determinar o seu final antecipado” (Pedreira, 1997, p. 137). Assim, a permanência desses sujeitos como negociantes de grosso trato na praça carioca dependia de arranjos tecidos com outros indivíduos estabelecidos ali.

É certo que eles não compunham o topo da hierarquia mercantil, não concentravam os mecanismos de controle da liquidez do comércio, embora buscassem a diversificação dos negócios e dos investimentos.

Faltavam-lhes instrumentos políticos, que, combinados com a atividade mercantil, dariam maior segurança diante das flutuações econômicas e das mudanças políticas, e garantiriam a reprodução da riqueza e do poder, bem como assegurariam maior controle sobre as incertezas e instabilidade da atividade mercantil. No entanto, eram sujeitos que lutavam pela sobrevivência e pela reprodução de um modo de viver e, nesse sentido, as alianças visavam à criação e recriação de instrumentos necessários a sua permanência como negociantes de grosso trato, na praça mercantil carioca. Para além das relações familiares e do patrocínio delas decorrente, essas alianças tinham como objetivo assegurar e alargar o crédito, bem como manter a credibilidade. Ser reconhecido pelos pares como sujeito de boa-fé, boa conduta, de fortuna, sagaz e inteligente fazia parte do universo mercantil, tratava-se de um dos instrumentos perpetuadores dos negociantes na atividade. Conjugando tais representações ao volume e à extensão da atividade, a esses homens era reputado o título de homens de negócios¹. Enfim, as faculdades para a permanência no mundo do comércio associavam, de um lado, fortuna e crédito, de outro, fama, reputação e reconhecimento pelos pares, combinados com um pouco de sorte, bastante perspicácia e conhecimento e parcimônia nas atividades e nos investimentos.

E isso foi o que tais homens fizeram. Teceram alianças tanto em Minas Gerais, quanto no Rio de Janeiro, criaram e recriaram condições favoráveis ao alargamento do crédito, partindo da construção da credibilidade. Promoveram o comércio interprovincial mineiro, facilitando os arranjos mercantis, favorecendo a circulação do crédito e de mercadorias, bem como os acertos de negócios. Suas casas mercantis eram pontos certos, nos quais os fazendeiros-comerciantes mineiros buscavam o apoio para envio e recebimento de mercadorias, bem como dos créditos decorrentes do abastecimento da corte.

¹ O título de homens de negócios não era reputado a qualquer mercador ou vendedor a retalho. A carga semântica trazia consigo uma série de faculdades que articulavam o crédito, o volume e a extensão dos negócios e o reconhecimento pelos pares da fortuna e do capital de giro empregados no desenvolvimento do comércio. Entre outros, conferir Braudel (1998), Fragoso (1998), Pedreira (1997), Furtado (1999).

3. Gervásio Pereira Alvim e seus negócios na corte

Em 30 de março de 1850, de São João del-Rei, o comerciante Francisco Eugênio de Azevedo escrevia a Gervásio Pereira Alvim, informando sobre os encaminhamentos dos negócios naquela praça e no Rio de Janeiro. Na carta, o autor dizia:

Sobrinho e senhor Gervásio
São João, 30 de março de 1850

Muito estimarei saber que você passa saudável, bem como Maria Salomé, e seus pais e irmãos, a quem eu e sua tia saudamos.

Pelo negro vai a paneira de seda que custou 300, e cá recebi 500 réis e o resto acertei em sua conta. Sentimos não poder irmos a Missa [?], por ter hóspedes em casa, e ficamos bem apesar não poder irmos, e ficamos-lhes obrigado pelo convite.

Como você ainda não vendeu o gado, eu já fiz transação para o Rio, porque precisará do dinheiro no Rio neste mês, por isso não é preciso mais porém se você quiser mande deixar a quantia [que] quiser depositada em mão de José Bernardino Teixeira, a sua ordem que logo aqui se acha transação.

Entretanto diga-me se com efeito mandou dar no Rio por minha conta 400 réis que há dias deu-me um recado seu tio Francisco de Assis, e como até agora não tive solução por isso desejo saber se com efeito mandou dar.

Seu tio amigo obrigado.

Francisco Eugênio².

A carta, representativa da dinâmica mercantil entre a comarca do Rio das Mortes e a corte do Rio de Janeiro, apresenta Gervásio Pereira Alvim em ação nos seus negócios com a praça carioca. De um lado, seu tio, auxiliando nos arranjos mercantis, tomando a frente nos trâmites da atividade, enviando o dinheiro para saldo de créditos na primeira ocasião que encontrara. Do outro, o fazendeiro, envolvido com o comércio de gado, aguardando as melhores oportunidades para o negócio. No entremeio, o comerciante mineiro sediado no Rio de Janeiro, José Bernardino Teixeira, com portador em São João del-Rei, servindo como depositário e intermediário do fazendeiro na praça carioca para futuros

² Arquivo Histórico do Escritório Técnico II – IPHAN, São João del-Rei, Documentação privada de Gervásio Pereira Alvim: Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, São João del-Rei, 30 de março de 1850 (grifó nosso).

saques e/ou encomendas. E, ao término da carta, o pedido de confirmação do efetivo pagamento realizado em nome de Francisco Eugênio por Francisco de Assis, também tio de Gervásio, na praça carioca. Desvelando alguns traços característicos do comércio interprovincial, mais que isso, da dinâmica econômica de sociedades pré-industriais, a carta revela as dificuldades do comércio entre praças geograficamente distantes, sobretudo no que tange à circulação das mercadorias e do crédito, à ação dos intermediários e à falta de liquidez do mercado. Despontam, ainda, os mecanismos encontrados pelos comerciantes e fazendeiros, para processarem os tratos mercantis entre praças distantes: as articulações com comerciantes, a fim de promover o comércio interprovincial.

Os acertos dos negócios eram a principal dificuldade do comércio entre praças distantes. A falta de numerário circulante, as longas distâncias e as inseguranças dos trajetos, bem como o intenso recurso ao crédito exigiam dos agentes a presença de intermediários que auxiliassem e facilitassem os tratos mercantis em diferentes pontos do comércio. Dentre suas principais funções, os intermediários tentavam solucionar as dificuldades de acertos dos negócios, garantir a circulação das mercadorias e facilitar o acesso ao crédito. Em especial, no comércio entre Minas Gerais e o Rio de Janeiro, representado pela rede mercantil de Gervásio Pereira Alvim, observamos que o estabelecimento dos mineiros na praça carioca fazia parte de estratégias que visavam facilitar os arranjos mercantis entre as regiões e superar esses obstáculos no desenvolvimento da atividade. Nesse sentido, como retratado na missiva, as figuras de Francisco Eugênio de Azevedo, José Bernardino Teixeira e Carlos Joaquim Máximo Pereira exerciam, entre outros papéis desempenhados, essas funções. As casas mercantis desses homens recebiam créditos em nome de Gervásio, ficando em saldo e conta para futuras transações. Assim, em 19 de fevereiro de 1853, Francisco Eugênio, já estabelecido na praça carioca, informava a Gervásio que havia recebido dois créditos de Joaquim Manoel que foram depositados em sua conta. Alguns meses depois, em 4 de maio, Joaquim Manoel Alves de Araújo, comerciante de gado, a quem Gervásio costumava consignar seu gado, entregava a Francisco Eugênio a quantia de 1.173\$400 réis, também em saldo e conta do fazendeiro mineiro. No ano seguinte, a casa de José Bernardino e Carlos Joaquim Máximo Pereira receberia, por ordem do capitão Manoel Pereira de Resende Alvim, tio de Gervásio, a quantia de 700\$000 réis,

que foram creditados em conta de Gervásio. Essa última transação envolveu o acionamento de uma cadeia de crédito. Segundo a carta enviada pelos comerciantes, o crédito fora entregue por Francisco Xavier Dias da Fonseca por ordem do doutor Manoel José Monteiro de Barros Galvão de São Martinho, em cumprimento da ordem do capitão Manoel, residente no termo de Passatempo, Minas Gerais. Nesse mesmo ano, a casa ainda receberia em conta de Gervásio mais os créditos de Francisco Machado no valor de 200\$000 réis, em 28 de fevereiro; e, no dia 4 de outubro, receberia por mão do próprio Gervásio a quantia de 800\$000 réis.

Transações como essas foram constantes na documentação privada do fazendeiro Gervásio. Elas revelam que as dificuldades de acertos dos negócios foram suplantadas através de alguns comportamentos mercantis. Diante das dificuldades em enviar o dinheiro para a corte, a partir da comercialização do gado e de outros gêneros alimentícios com os quais abasteciam a cidade carioca, o produto dos negócios era entregue a intermediários locais, que, em posse do capital, tratavam dos acertos de débitos com outras casas mercantis, bem como recebiam e preparavam os pedidos dos mineiros para a movimentação do comércio regional, assim como para o abastecimento das fazendas.

Assim, em 7 de maio de 1855, Francisco Eugênio escrevia a Gervásio para reportar a respeito do pedido que aprontara em 30 de abril. Segundo o missivista, parte do pedido seguiria com José Pedro Guimarães e Irmão, conforme consta do recibo firmado, e o restante partiria depois, pois não havia condutor. Avisava que as cargas somaram 271\$000 réis, que foram levados a débito em conta do fazendeiro naquela casa mercantil. Finalizava, recomendando-se a todos e com o desejo de que a viagem de regresso tivesse sido boa, e estimava que as cargas chegassem em breve.

No dia 23 de maio, José Pedro Guimarães, referindo-se a Gervásio como primo, de São João, informava que no dia anterior haviam aportado em sua casa mercantil as cargas do fazendeiro vindas do Rio de Janeiro. Dizia que pagou de carretos a quantia de 400\$400 réis e que, pelo condutor que fosse buscá-las, enviaria o recibo da condução. Nessa transação observamos outros empecilhos da atividade: a falta de carretos e a dificuldade de movimentação pelas estradas imperiais. Embora o comércio entre as regiões de Minas Gerais e a corte do Rio de Janeiro fosse bastante volumoso, as dificuldades de passagem ainda permaneciam. Os caminhos eram sinuosos, precários e de difícil acesso, e os riscos de

assaltos e acidentes eram frequentes. A preocupação com as estradas, o transporte e a comunicação era tema recorrente entre as autoridades imperiais e provinciais, que percebiam, nas dificuldades de acesso e de circulação da informação, graves empecilhos para o desenvolvimento econômico interno. Desde os tempos de dom João, havia projetos de melhorias da infraestrutura interna da colônia com vistas a facilitar a comunicação entre as regiões do interior e a nova sede do Império lusitano (Lenharo, 1993). Já no período imperial, as autoridades provinciais mineiras, percebendo os entraves ao desenvolvimento econômico das suas regiões, em momentos distintos (1835, 1864 e 1871), desenvolveram planos de integração das cidades e dos mercados mineiros entre si e o aperfeiçoamento das ligações com a capital imperial (Godoy; Barbosa, 2006).

As dificuldades de circulação e dos transportes afetavam a dinâmica mercantil, gerando contratempos e “desconforto” nas relações entre comprador, vendedor e tropeiros, como reportado na missiva de Francisco Eugênio. A falta de transporte gerava entraves na regularidade das tropas, dificultando o comércio e a circulação das mercadorias. Em maio de 1855, Francisco Eugênio conseguia enviar parte das cargas encomendadas por Gervásio e, em março de 1856, informava que as cargas já estavam prontas, porém não foram enviadas por falta de condução para Carrancas, quando, então, aguardava uma nova para São João del-Rei. Tais cargas foram despachadas no dia 17 de março, sendo transportadas pelo tropeiro Miguel José Maciel, que levava também os pedidos das casas mercantis de “Serzedello e Machado” e “Loureiro, Botelho e Castro e Cia.”. Além disso, há que se destacar que, no problema dos transportes, havia ainda os riscos de perda da mercadoria. Nesse caso, de quem era a responsabilidade sobre os produtos perdidos? Quem assumiria o prejuízo?³ Enfim, o estado das estradas era fonte de preocupações não

³ Em 8 de março de 1893, Gervásio recebeu uma carta de um consignatário de vinhos em Carandaí, Policarpo Rocha, a respeito da carga enviada para a comercialização. Segundo Policarpo Rocha, devido à viagem, o vinho havia vazado no percurso, molhando outros produtos, fato que provocou a deterioração destes, e ainda que o vinho estava muito azedo. Meses depois, em 3 de maio do mesmo ano, o comerciante voltava a escrever, reclamando do prejuízo da carga em função de vazamento do vinho e dos vasilhames e da perda de outros produtos. Documentação privada de Gervásio Pereira Alvim: Carta enviada por Policarpo Rocha, Carandaí, 8 de março de 1893 e 3 de maio de 1893.

apenas das autoridades, mas dos agentes mercantis, pois gerava perdas e aumentava os custos dos produtos.

Seja como for, o movimento das tropas entre Minas Gerais e o Rio de Janeiro era bastante intenso, tendo o fazendeiro Gervásio feito diversos pedidos a casas mercantis cariocas por mercadorias que serviriam tanto para o comércio interno à comarca do Rio das Mortes, quanto para o abastecimento da sua fazenda. De maneira geral, apesar de as cartas pouco reportarem sobre as cargas enviadas, restringindo-se a informar acerca dos recebimentos dos pedidos, dos valores levados a débitos ou créditos, dos prazos de pagamentos e transportes delas, os gêneros adquiridos pelo fazendeiro eram fazendas secas importadas e nacionais. Gervásio adquiria, tanto no mercado carioca, quanto em outras praças mineiras, tecidos (sedas, chitas, baetas) e lenços, material para costura (linhas, botões, fitas, agulhas), chapéus, especiarias e temperos (cravo-da-índia, erva-doce, canela, pimenta-do-reino), bebidas (vinho e cerveja), louças, fumos, rapé, pregos, para ferrar, freios, arames, aço, pólvora, espoleta, chumbo, armas (espingardas), entre outros gêneros. Enfim, tratava-se de produtos para consumo das fazendas mineiras, não produzidos na região, mas que faziam parte do universo rural da comarca do Rio das Mortes. Pelo volume de pedidos e de cargas, bem como pelas atividades exercidas pelo fazendeiro, que também era proprietário de um rancho de tropas e um “negócio” no caminho das Lages, tais produtos serviam também para o abastecimento do comércio local, tendo como consumidores as fazendas vizinhas de Gervásio no Distrito da Lage e de parentes residentes em outras partes de Minas Gerais⁴.

Outro traço indelével nas atividades mercantis de Gervásio Pereira Alvim era a pessoalidade das relações firmadas, sustentadas no importante papel da família no abono e identificação dos sujeitos históricos.

⁴ Gervásio fora um homem de muitos negócios, consorciando as atividades agrárias e mercantis. Além de sua fazenda, possuía um rancho para pouso de tropas e um negócio no caminho da Lage, pelos quais pagava impostos. Conferir Arquivo Particular de Gervásio Pereira Alvim: Renda provincial de Minas Gerais, exercício de 1856-1857; Arquivo Histórico do Escritório Técnico II – IPHAN, São João del-Rei: Documentação privada de Gervásio Pereira Alvim: Renda provincial de Minas Gerais, exercício de 1882-1883; Imposto municipal da Câmara da cidade de São José, do ano de 1888. Além disso, era constante o pedido de fazendeiros do distrito e de parentes que moravam em outras partes de Minas Gerais a Gervásio para envio de tais tipos de produtos para suas fazendas.

O intenso recurso às compras a prazo fazia com que os agentes envolvidos no comércio, sobretudo nos negócios a longa distância, fossem pessoas conhecidas. A falta de instrumentos mais precisos de identificação e métodos mais seguros de negociação forçava o conhecimento dos homens, da sua fama, da sua riqueza, bem como de sua família e de suas parentelas. Isso porque, numa economia condicionada por elementos sociais e subordinada às relações de clientela e vizinhança, a família e a parentela eram importantes instrumentos de inserção social. No comércio, em especial, a família, além de ostentar grande capacidade de criação de vínculos e redes de clientela, revelou ser a base de identificação e sustentação dos sujeitos, facilitando, assim, os arranjos mercantis. Por exemplo, já foram ressaltadas as relações de parentesco envolvendo os comerciantes mineiros sediados na praça carioca com Gervásio Pereira Alvim. Francisco Eugênio era tio materno de Gervásio; Carlos Joaquim tinha fortes vínculos de amizades com irmãos de Francisco Eugênio, enquanto a sogra de Carlos Joaquim mantinha estreita relação de amizade e parentesco com a família de Gervásio Pereira Alvim, sem deixar de mencionar os vínculos firmados com o comerciante são-joanense Sabino de Almeida Magalhães; já José Bernardino Teixeira, havia muito tempo, desempenhava a função de intermediário das relações mercantis de fazendeiros e comerciantes da comarca do Rio das Mortes com a capital imperial. Havia ainda os vínculos com comerciantes que, atuantes na praça de São João del-Rei, mantinham estreitas relações mercantis com o Rio de Janeiro, como foi o caso de José Pedro Guimarães, Sabino Almeida de Magalhães e Manoel Gomes de Castro (Graça Filho, 2002), para ilustrar. Quando não havia vínculos familiares ou de parentela envolvidos diretamente, as relações mercantis eram intermediadas por sujeitos que conheciam e atestavam a veracidade e fortuna dos envolvidos, ou seja, as relações se fundavam na fama e credibilidade dos intermediários.

Assim, a família desempenhava o papel de núcleo-base, que assegurava condições favoráveis aos que vinham de meios geográficos e sociais exteriores às praças mercantis. A partir das relações sociais emergidas dos vínculos familiares, novos negociantes eram inseridos nos circuitos de comércio: tio, primos, pais, amigos, padrinhos atuavam de diversas formas no sentido de familiarizar os novos agentes com os mecanismos mercantis e, também, de apresentá-los e creditá-los perante os antigos (Pedreira,

1997; Lenharo, 1993; Teixeira, 2009; Pinto, 2014). Essas articulações se davam em nível local-regional e projetavam-se no comércio interprovincial de Minas Gerais com o Rio de Janeiro, como parte de estratégias familiares que visavam à reprodução da riqueza e ao controle dos instrumentos de dominação e dos cargos político-administrativos regionais.

Assim pensamos as relações mercantis de Gervásio Pereira Alvim. As atividades mercantis eram permeadas pelas relações familiares e vice-versa. Os laços familiares e de amizade de Gervásio com os comerciantes estabelecidos na praça carioca garantiam o acesso ao crédito e facilitavam a circulação do comércio, e, por seu turno, o fazendeiro abastecia essas casas mercantis com gêneros produzidos na região.

No entanto, esse modelo de organização econômica, que sofria influência das relações sociais e pessoais, no qual os vínculos familiares constituíam um importante esteio nas atividades mercantis, entrava em falência com a emergência das relações capitalistas, bem como com a interferência do Estado nas relações interpessoais. Isto é, a maior ingerência do Estado nas relações domésticas, entoando o projeto civilizador que culminou na centralização do Estado, nas décadas de 1840 e 1850, que, representada pela política do governo saquarema, buscava disciplinar o governo da casa e da rua (Mattos, 2004), traria novos comportamentos, afetando as formas dos homens se relacionarem. Em nosso caso, em especial, a promulgação do Código Comercial, em 1850, alterou os tratos mercantis, ao interferir na forma como os homens se relacionavam, bem como transformou as percepções do crédito e da dinâmica do comércio.

Na dinâmica mercantil firmada por Gervásio Pereira Alvim, essas transformações se fizeram sentir a partir da década de 1860, quando Francisco Eugênio repreendia Gervásio pelos sucessivos atrasos na quitação das letras firmadas, na praça carioca, e o alertava dos riscos que corria com tal comportamento. Ou ainda, quando o mesmo comerciante informava ao fazendeiro não ser possível dar prazo maior que seis meses para quitação do débito no valor de 300\$300 réis, ou, ainda, a clareza dos comerciantes José Bernardino e Botelho Sobrinho, de que o prazo e a condição para saldo do débito no valor de 211\$785 réis eram os vigentes na praça carioca. Sinalizando mudanças no curso da economia e da política brasileira, as mudanças nas regras do jogo mercantil forçaram adaptações e novos ajustes e acertos entre os fazendeiros e os comerciantes. Não que, de imediato, as relações pessoais tenham sido substituídas por

contratos com “empresários capitalistas”. O que percebemos na documentação privada do fazendeiro Gervásio e queremos enfatizar foi que paulatinamente as relações pessoais perdiam espaço no complexo jogo de acesso ao crédito e de manutenção da credibilidade, e o comércio entre o eixo São José–São João del-Rei–Rio de Janeiro ganhava novas tonalidades.

A emergência de novas relações e percepções dos créditos minava as antigas formas de organização do comércio interprovincial, fazendo emergir novos instrumentos de acesso ao crédito e de construção da credibilidade, bem como alterava os comportamentos mercantis. Assim, a partir da década de 1860, Gervásio estrearia uma nova forma de relacionamento, na qual a pessoalidade perdia espaço para as relações impessoais, com caráter mais capitalista, e o cumprimento dos prazos passava a ser o elemento construtor da credibilidade e manutenção do crédito.

Conclusão

Abordamos neste artigo a dinâmica do comércio entre o sul de Minas Gerais, a comarca do Rio das Mortes e o Rio de Janeiro, na segunda metade do século XIX, como parte do processo de desdobramento dos negócios dos mineiros após a chegada da corte portuguesa no Brasil, em 1808. Diante das oportunidades abertas, membros da família do fazendeiro Gervásio Pereira Alvim teceram alianças que afiançaram novas inserções no ramo de abastecimento da corte. A partir da formação de um circuito, Lage–São José–São João del-Rei–Carrancas–Rio de Janeiro, formado a partir de alianças familiares e redes de clientela, avançamos no estudo do desdobramento dos negócios dos mineiros na praça carioca, em especial, o processo de inserção de negociantes sul-mineiros como negociantes de grosso trato no Rio de Janeiro, a partir da década de 1840.

A instalação desses sujeitos na praça carioca visava facilitar os arranjos de negócios entre a região mineira (a comarca do Rio das Mortes) com a corte, favorecendo a dinâmica mercantil, o acesso ao crédito, e dava mais credibilidade aos fazendeiros mineiros que viajavam aquela praça em busca de melhores negócios. Enfim, com a função de facilitar os

arranjos mercantis e evitar o atravessador carioca, o firmamento desses sujeitos no Rio de Janeiro fazia parte de um projeto familiar, no qual os membros dividiam funções entre si, garantindo a comunicação entre os mundos rural e urbano, a circulação entre a fazenda e a cidade.

Fontes

Fontes primárias

ALMANAK Laemmert. Disponível em <<http://www-apps.crl.edu/brazil/almanak>>.

ARQUIVO Histórico do Escritório Técnico II – IPHAN, São João del-Rei:

Inventários:

Antônio Francisco Teixeira Coelho (comendador), São José, 1852, caixa 58.

Francisco Inácio Botelho (tenente-coronel), termo da cidade de Aiuruoca, 1879, caixa 41 (Inventários de Aiuruoca).

Documentação privada de Gervásio Pereira Alvim:

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, São João del-Rei, 30 de março de 1850.

Carta enviada por Policarpo Rocha, Carandaí, 8 de março de 1893.

Carta enviada por Policarpo Rocha, Carandaí, 3 de maio de 1893.

Imposto municipal da Câmara da cidade de São José, do ano de 1888.

Renda provincial de Minas Gerais, exercício de 1882-1883.

ARQUIVO Nacional:

Inventário *post mortem*: Carlos Joaquim Máximo Pereira (inventariado), procedência: Juízo dos Órfãos, 1ª Vara, notação 830, 1869, caixa 4.066.

ARQUIVO Particular de Gervásio Pereira Alvim (posse pessoal):

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, praia Pequena, 19 de fevereiro de 1853.

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, Rio de Janeiro, 7 de maio de 1855.

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, Rio de Janeiro, 13 de março de 1856.

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, Rio de Janeiro, 17 de março de 1856.

Carta enviada por Francisco Eugênio de Azevedo, Rio de Janeiro, 17 de dezembro de 1862.

Carta enviada por José Bernardino e Máximo Pereira, Rio de Janeiro, 8 de novembro de 1854.

Carta enviada por José Esteves e Botelho Sobrinho, Rio de Janeiro, 7 de junho de 1856.
Carta enviada por José Pedro Guimarães, São João, 23 de maio de 1855.
Recibo da casa mercantil Francisco Eugênio de Azevedo e Cia., Rio de Janeiro, 4 de maio de 1853.
Recibo da casa mercantil José Bernardino e Máximo Pereira, Rio de Janeiro, 28 de fevereiro de 1854.
Recibo da casa mercantil José Bernardino e Máximo Pereira, Rio de Janeiro, 4 de outubro de 1854.
Renda provincial de Minas Gerais, exercício de 1856-1857.

LISTAS nominativas da Província de Minas Gerais, Distrito de Prados, 1831-1833.

Referências bibliográficas

- BLOCH, Marc. *Apologia da história*, ou, O ofício de historiador. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV-XVIII: os jogos das trocas*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.
- CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. O comércio de abastecimento de carne verde para a cidade do Rio de Janeiro, o caso da crise de 1818 – notas de pesquisa. *ANAIIS DO ENCONTRO DA ANPUH-RJ*, 2006, Rio de Janeiro.
- DIAS, Maria Odila da Silva. A interiorização da metrópole (1808-1853). In: MOTA, Carlos Guilherme. *1822: dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1986, p. 160-184.
- FRAGOSO, João Luís Ribeiro. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.
- FRAGOSO, João Luís Ribeiro; FLORENTINO, Manolo. *O arcaísmo como projeto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia – Rio de Janeiro, c. 1790-c. 1840*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- FURTADO, Júnia Ferreira. *Homens de negócio: a interiorização da metrópole e do comércio nas Minas setecentistas*. São Paulo: HUCITEC, 1999.
- GODOY, Marcelo Magalhães; BARBOSA, Lidiany Silva. Uma outra modernização: transportes em uma economia não exportadora (1850-1870). *ANAIIS DO XII SEMINÁRIO SOBRE A ECONOMIA MINEIRA*. Diamantina: CEDEPLAR/FACE-UFMG, 2006.
- GRAÇA FILHO, Afonso de Alencastro. *A Princesa do Oeste e o mito da decadência de Minas Gerais: São João del Rei (1831-1888)*. São Paulo: Annablume, 2002.
- GUIMARÃES, Carlos Gabriel. *Bancos, economia e poder no segundo reinado: o caso da sociedade bancária Mauá, McGregor & Companhia (1854-1866)*. São Paulo: USP, 1997 (Tese de Doutorado em História Econômica).



- HOLANDA, Sérgio Buarque de. A herança colonial – sua desagregação. *História geral da civilização brasileira: o Brasil monárquico*. São Paulo: DIFEL, 1985.
- HOLANDA, Sérgio Buarque de. Metais e pedras preciosas. *História geral da civilização brasileira: a época colonial*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2004, p. 259-310.
- LENHARO, Alcir. *As tropas da moderação: o abastecimento da corte na formação política do Brasil (1808-1842)*. Rio de Janeiro: Biblioteca Carioca, 1993.
- LEVI, Giovanni. Sobre a micro-história. In: BURKE, Peter (org.). *A escrita da história: novas perspectivas*. São Paulo: Editora UNESP, 2011, p. 135-163.
- MARTINS, Roberto Borges. *A economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/FACE-UFMG, 1982 (Texto para Discussão, n. 10).
- MATTOS, Ilmar Rohloff de. *O tempo saquarema: a formação do Estado imperial*. São Paulo: HUCITEC, 2004.
- MAXWELL, Kenneth. *A devassa da devassa: a Inconfidência Mineira – Brasil e Portugal (1750-1808)*. 7. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2009.
- PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao vintismo (1755-1822)*. Lisboa: Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa, 1997 (Tese de Doutorado em História).
- PEREIRA, Alexandra Maria. Uma loja de Vila Rica. In: CARRARA, Ângelo Alves (org.). *À vista ou a prazo: comércio e crédito nas Minas setecentistas*. Juiz de Fora: Editora UFJF, 2010, p. 33-52.
- PEREIRA, Alexandra Maria. *Das Minas à corte, de caixeiro a contratador: Jorge Pinto de Azevedo. Atividade mercantil e negócios na primeira metade do século XVIII*. São Paulo: USP, 2013 (Tese de Doutorado em História Econômica).
- PETRONE, Maria Thereza Schorer. *O Barão de Iguape: um empresário da época da Independência*. São Paulo: Nacional, 1976 (Brasiliana, v. 361).
- PINTO, Paula Chaves Teixeira. *De Minas para a corte. Da corte para Minas: movimentações familiares e trocas mercantis (c. 1790-c. 1880)*. Niterói: UFF, 2014 (Tese de Doutorado em História).
- PRADO JÚNIOR, Caio. *A formação do Brasil contemporâneo: Colônia*. São Paulo: Cia. das Letras, 2011.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *Evolução política do Brasil e outros ensaios*. São Paulo: Cia. das Letras, 2012.
- REVEL, Jacques. (org.). Microanálise e construção do social. *Jogos de escalas*. Rio de Janeiro: FGV, 1998.
- RODRIGUES, André Figueiredo. *Estudo econômico da conjuração mineira: análise dos sequestros de bens dos inconfidentes da comarca do Rio das Mortes*. São Paulo: USP, 2008 (Tese de Doutorado em História Social).
- SLENES, Robert W. Os múltiplos de porcos e diamantes: a economia escrava de Minas Gerais no século XIX. *Estudos Econômicos*. São Paulo: IEP/USP, v. 18, n. 3, 1988, p. 449-495.
- TEIXEIRA, Maria Lúcia Resende Chaves. *Família escrava e riqueza na comarca do Rio das Mortes*. São Paulo: Annablume, 2006.



- TEIXEIRA, Paula Chaves. *Negócios entre mineiros e cariocas: família, estratégias e redes mercantis no caso Gervásio Pereira Alvim (1850-1880)*. Niterói: UFF, 2009 (Dissertação de Mestrado em História).
- VENÂNCIO, Renato Pinto. Comércio e fronteira em Minas Gerais colonial. In: FURTADO, Júnia Ferreira (org.). *Diálogos oceânicos: Minas Gerais e as novas abordagens para uma história do Império ultramarino português*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2001, p. 181-192.
- ZEMELLA, Mafalda P. *O abastecimento da Capitania das Minas Gerais no século XVIII*. 2. ed. São Paulo: HUCITEC, 1990.

a indústria de transformação no sul de minas gerais, 1907-1937*

the manufacturing industry in the south of minas gerais, 1907-1937

Michel Deliberali Marson**

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Alfenas, Varginha, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

O objetivo do artigo é estudar a indústria de transformação em Minas Gerais em seus aspectos regionais e históricos, tendo como foco a região do Sul de Minas Gerais entre 1907 e 1937. O trabalho analisará a evolução da indústria de transformação em um período de formação industrial na região. O artigo trata de uma parte da indústria geralmente pouco estudada pela literatura, para entender sua evolução no contexto regional, identificando sua importância para a economia local. A explicação para a incipiente indústria no Sul de Minas Gerais, no início do século XX, pode ser resgatada da determinação econômica da região no século XIX, ligada a uma economia para o atendimento de um mercado local ou regional.

Palavras-chave: Indústria de transformação. Região Sul de Minas Gerais.

ABSTRACT

The aim of this paper is to study the manufacturing industry in Minas Gerais focusing on the Southern region of Minas Gerais between 1907 and 1937. The work examines the evolution of the manufacturing industry in initial period of industrial in the region. The paper attempts to contribute to the literature to understand its evolution in the regional context, identifying its importance to the local economy. The explanation for the fledgling industry in the South of Minas Gerais might be rescued from the economic determination of the region in the nineteenth century, linked to a local or regional market.

Keywords: Industry. South of Minas Gerais.

* Agradeço os comentários recebidos no X CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA e na XI CONFERÊNCIA INTERNACIONAL EM HISTÓRIA DE EMPRESAS, e dos pareceristas anônimos da revista. Sou grato também a Marcela Busnello (com apoio PROBIC/UNIFAL) e Luciano Castro na colaboração para elaborar os bancos de dados desta pesquisa.

Submetido: 17 de agosto de 2016; aceito: 21 de dezembro de 2016.

** Professor adjunto do Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas, Campus Varginha. Doutor em Economia do Desenvolvimento pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* michelmarson@yahoo.com.br

Introdução

Os trabalhos sobre a indústria e o processo de industrialização em Minas Gerais focaram a importância da indústria extrativa, principalmente os ramos siderúrgicos e metalúrgicos para a formação industrial da região, entre o final do século XIX e as primeiras décadas do século XX. Apesar de sua importância, a indústria extrativa representava 41,5% do valor da produção industrial do estado de Minas Gerais em 1937. A indústria extrativa foi importante principalmente nas zonas fisiográficas do Centro (55,2% do valor da produção industrial da região), Norte (57,3%), Nordeste (65,7%), Leste (58,9%) e Noroeste (83,4%) do estado (IBGE/DEE-MG, 1939, p. 301-305).

A indústria de transformação (manufatureira e fabril) foi responsável por 58,5% do valor da produção industrial do estado de Minas Gerais em 1937. Essa indústria, apesar de representar a maior parte da produção industrial do estado, foi pouco estudada nos trabalhos que trataram do tema. A indústria de transformação foi importante principalmente para as zonas fisiográficas: Sul (73,3% do valor da produção industrial da região), Oeste (70,5%), Zona da Mata (68,3%) e Triângulo Mineiro (67,4%) (IBGE/DEE-MG, 1939, p. 301-305).

A região Sul representava a terceira posição regional com 17,2% da produção industrial do estado de Minas Gerais, sendo superada pelo Centro com 38,9% e pela Zona da Mata com 23,1% em 1937 (IBGE/DEE-MG, 1939, p. 306). Das cinco primeiras regiões industriais de Minas Gerais, apenas a região do Centro, a primeira em termos de produção, não tinha a indústria de transformação como a principal responsável pela produção industrial regional. Apesar disso, a região do Centro do estado foi a maior produtora da indústria de transformação com 29,8%, sendo seguida pela Zona da Mata (26,9%) e Sul (21,6%).

Assim, o objetivo deste trabalho é estudar a indústria de transformação em Minas Gerais em seus aspectos regionais, tendo como foco a região do Sul de Minas Gerais entre 1907 e 1937. O trabalho analisará a evolução de empresas da indústria de transformação em um período de formação industrial na região. Pretendemos contribuir com a historiografia econômica sobre a industrialização de Minas Gerais, estudando uma parte da indústria geralmente pouco estudada pela literatura, e entender a evolução dessa indústria no contexto regional, identificando sua importância para a economia local.

1. A economia mineira no século XIX e início do século XX: as raízes econômicas do Sul

Para Furtado (2000, p. 89), a economia mineira perdeu vitalidade após a queda da mineração, no final do século XVIII, resultando em uma economia de subsistência. Pela análise clássica da historiografia, a economia mineira no início do século XIX desenvolveu uma agricultura que tinha como finalidade a produção para consumo local (Prado Júnior, 2000, p. 162).

Há indicação de diversificação da economia mineira na primeira metade do século XIX. Uma parte da produção mineira foi responsável pelo abastecimento da corte do Rio de Janeiro, atendendo não apenas a uma demanda local, mas a um comércio entre províncias.

Lenharo (1979) estudou o setor de abastecimento, ou seja, a produção mercantil de subsistência do Sul de Minas Gerais e suas rotas terrestres de distribuição, nas áreas interioranas produtoras de gêneros de primeira necessidade para o mercado carioca, entre 1808 e 1842. Para Lenharo, a corte tinha três fontes de abastecimento:

- 1) a externa (Lisboa, Porto e rio da Prata);
- 2) interna, de cabotagem (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e áreas próximas à corte, como Campos e Parati);
- 3) interna, de rota terrestre (capitanias de Minas Gerais e São Paulo e centros produtores de Goiás e Mato Grosso).

Da fonte externa, provinham sal, vinho, azeite, azeitonas, sardinhas, bacalhau, vinagre, trigo, farinha de trigo, carnes salgadas, toucinhos e sebo. Da fonte interna de cabotagem, vinham carnes salgadas, couros, trigo e peixe, milho, feijão, arroz, trigo, cebola, farinha de mandioca e outros. Da fonte interna terrestre, em que o Sul de Minas Gerais era o principal centro abastecedor, vinham gado, porcos, galinhas, carneiros, toucinhos, queijos e cereais.

A expansão do mercado carioca após 1808 e as crises de abastecimento levaram à necessidade de incentivar a produção de gêneros de primeira necessidade. Assim, para Lenharo (1979), a economia de subsistência não pode ser vista como complementar à economia de exportação, em que a expansão das exportações é o que determina o crescimento

do setor de subsistência. Há a necessidade de um novo corpo conceitual, para explicar o caráter mercantil da economia de subsistência voltada para o mercado interno.

A organização do abastecimento terrestre era diferente do externo e do interno por cabotagem, subsidiárias das grandes casas importadoras e exportadoras do Rio de Janeiro. O abastecimento por vias internas era um setor recente, no qual a organização distributiva estava vinculada às propriedades interioranas ou firmas de tropas independentes das grandes casas de comércio do Rio de Janeiro. As famílias proprietárias de terra do Sul de Minas Gerais comercializavam sua produção por tropas e por casas de comércio urbanas, não dependendo das casas importadoras e exportadoras do Rio de Janeiro.

A economia de subsistência no Sul de Minas Gerais voltada para o abastecimento interno tinha características específicas, com grandes propriedades escravistas. Sua origem está no abastecimento de Minas Gerais, no século XVIII. No século XIX, houve apenas um direcionamento do excedente de sua produção para o mercado do Rio de Janeiro. Essas propriedades eram fazendas intermediárias que “especializavam-se na busca do excedente regional para revendê-lo nos mercados consumidores” (Lenharo, 1979, p. 37).

Outros autores também criticaram a tese clássica de que a economia mineira havia se tornado uma economia de subsistência após o auge da mineração. Martins (1980) relatou uma economia dinâmica na província mineira, no século XIX, concentrando o maior número de escravos do país. Essa grande demanda de escravos, que, segundo Martins, era suprida por importações, resultou das atividades agrícolas ligadas ao autoconsumo, e a produção excedente tinha como destino os mercados locais. Apenas algumas áreas destinavam sua produção de alimentos básicos, laticínios, carnes e produtos suínos para o mercado externo, principalmente o Rio de Janeiro, mas esse fluxo de produtos era residual (Martins, 1980, p. 36-37).

As atividades das fazendas mineiras, dos sítios, das roças de subsistência e das fazendas de gado, com exceção do setor cafeeiro da Zona da Mata, tinham características contrárias à economia de *plantation* exportadora. A produção nessas unidades era autossuficiente, pouco integrada com mercados importantes, com tecnologia primitiva e diversificada para o consumo local. Segundo Martins (1980, p. 39), o caráter principal da

economia mineira, no século XIX, era não exportador, e a região cafeeira, Zona da Mata, não impactou no ambiente econômico do resto da província, os campos.

No período do Império, a produção de café em Minas Gerais era principalmente realizada em uma parte da Zona da Mata, mas nem todos os municípios dessa região eram cafeeiros. A região Sul de Minas Gerais não foi uma área cafeeira importante durante o Império. Foi apenas no período republicano que a região Sul de Minas Gerais iniciou o cultivo de café em grande escala, depois da conexão por ferrovia através da Mogiana com o Porto de Santos. No final do período republicano, Minas Gerais exportava três vezes mais café do que no final do Império (Martins, 1980, p. 17-18).

Em segundo plano havia uma produção manufatureira para o atendimento do mercado local mineiro. A produção manufatureira consistia de forjas de ferro, para produzir substitutos para ferramentas na mineração e agricultura e uma importante indústria têxtil, que produzia “bastante para suprir a massa da população mineira e exportar para outras províncias” (Martins, 1980, p. 38).

As conclusões de Martins sobre a economia mineira no século XIX podem ser resumidas no fato de que “a razão de ser da economia mineira era a própria Minas” (Martins, 1980, p. 43). Na maioria das áreas geográficas de Minas Gerais, a base econômica tinha como objetivo o cultivo de produtos agrícolas comuns e pecuários para o consumo local e venda para cidades próximas. Também para o mercado local produziam-se manufaturas em pequena escala. A produção orientada para mercados fora da província era exceção e não a regra (Martins, 1980, p. 40-41).

Slenes (1988) questionou as conclusões de Martins (1980), de que a expansão da escravidão em Minas Gerais no século XIX não tinha ligação com a economia de exportação. Para Slenes, a economia cafeeira foi o centro dinâmico da economia mineira e a produção de Minas Gerais para o mercado externo criou “forte demanda dentro da província por mantimentos, bens de consumo e matérias primas utilizadas pelo setor exportador e pelas atividades internas ligadas a esse setor” (Slenes, 1988, p. 480-481). Para o autor, a expansão da economia mineira no século XIX foi resultado do complexo de *plantation*. Esse complexo econômico gerou demanda para o mercado interno da província.

Ao explicar a composição do território de Minas Gerais entre o

final do século XIX e início do século XX, Wirth (1982) descreveu-a como “o mosaico mineiro”, dividida em sete zonas, que refletiam as diferenças entre as unidades do território brasileiro e ao mesmo tempo refletiam o desenvolvimento desarticulado e descontínuo de cada região. As regiões Oeste, Sudoeste, Triângulo Mineiro e Sul de Minas Gerais tinham ligação econômica e cultural com o interior de São Paulo. O Norte de Minas Gerais tinha ligação com a Bahia. A Zona da Mata está atrelada ao Rio de Janeiro. O Centro de Minas Gerais reproduz a cultura peculiar mineira, influenciada pelas outras regiões. Segundo Wirth, existia uma ligação econômica das regiões mais desenvolvidas (Zona da Mata, Sul, Triângulo Mineiro) com a economia do Rio de Janeiro e de São Paulo e as menos desenvolvidas (Norte e Oeste) com a Bahia (Wirth, 1982, p. 41-42).

Para Wirth (1982), o desenvolvimento das regiões da Zona da Mata e do Sul foi resultado do crescimento da produção de café no século XIX. Do final do século XIX até 1920, as regiões da Zona da Mata e do Sul foram as que mais cresceram em importância econômica e política. A partir de 1900, as áreas de plantação de café mudaram para a produção de “laticínios, fumo, alguma cana-de-açúcar, isso sem contar com a agricultura de subsistência conhecida em todo o estado” (Wirth, 1982, p. 45-46), para suprir os mercados de São Paulo e do Rio de Janeiro com cereais, manteiga, leite, queijo e produtos avícolas. A estrutura de produção agrícola no Sul, na Zona da Mata e no Oeste de Minas Gerais era de pequenas fazendas e a pecuária foi a segunda atividade mais importante da economia (Wirth, 1982, p. 45-46). Com relação aos trabalhadores, dá-se pouca importância para os estrangeiros na formação do mercado de trabalho mineiro, entre o final do século XIX e início do século XX. Entretanto, nas pequenas cidades do Sul de Minas Gerais, principal região de imigração italiana no final do século XIX, os trabalhadores estrangeiros rurais mudaram para atividade profissional e comercial, para fornecer serviços urbanos (Wirth, 1982, p. 53).

Minas Gerais não apresentava uma economia integrada, ou seja, em termos econômicos o território mineiro apresentava-se também como um mosaico, entre o final do século XIX e início do século XX. Esse desequilíbrio econômico interno refletia em perspectiva nacional, em que o estado mineiro tinha a finalidade de enviar matérias-primas a baixos preços e importar bens manufaturados de altos preços do Rio



de Janeiro e de São Paulo. O Sul de Minas Gerais ligava-se em grande parte ao mercado paulista por meio de boa comunicação, com estradas e ferrovias. A produção de café do Sul de Minas Gerais era exportada através do Porto de Santos e da Zona da Mata pelo Rio de Janeiro (Wirth, 1982, p. 77, 82).

Paiva e Godoy (2001) descreveram Minas Gerais no século XIX como um “território de contrastes”, onde cada região apresentava características próprias. As especificidades econômicas regionais eram resultado da “conjunção de múltiplos aspectos geográficos” (Paiva; Godoy, 2001, p. 487-488). Assim, Minas Gerais apresentava especialização das atividades locais e divisão regional do trabalho no século XIX. Havia complexas articulações regionais fomentadas pelo setor exportador por uma rede de fluxos comerciais, com elevada participação na comercialização do próprio produtor. Entretanto, apesar da importância do mercado externo para caracterizar as especificidades regionais, a demanda do mercado interno também foi importante para a determinação do “território de contrastes”.

Assim, segundo Paiva e Godoy (2001), a realidade da economia mineira não pode ser apresentada por meio da introversão econômica, com a produção para o mercado interno, com fraco vínculo com o mercado exterior à província, como fez Martins (1980); ou por meio da extroversão econômica, em que o setor exportador é o responsável pelo crescimento econômico, como fez Slenes (1988), mas a economia mineira deve ser apresentada como complexa, pois apresenta padrão econômico “introvertido e extrovertido ao mesmo tempo. Plural, independente e elástico” (Paiva; Godoy, 2001, p. 512).

Dulci (1999) identificou as origens do desenvolvimentismo mineiro em duas perspectivas da economia mineira e seu contexto nacional. A primeira era uma economia baseada na diversificação, com a agropecuária como base da indústria. A segunda era uma economia de produção especializada, baseada na indústria de bens intermediários. A ideia do desenvolvimentismo mineiro era superar o atraso econômico de Minas Gerais entre o final do século XIX e início do século XX, ou a “perda de substância econômica”, atraso esse relativo ao passado minerador colonial e a crescente modernização de São Paulo (Dulci, 1999, p. 37-43).

O projeto de diversificação econômica de Minas Gerais tinha como objetivo a divisão inter-regional do trabalho, baseando-se em gêneros



de consumo interno, passando para as indústrias simples até atingir as mais complexas. O principal foco desse projeto era a modernização agrícola, mas dando destaque para a produção de café e pecuária (produção de rebanhos e laticínios), além de indústrias tradicionais. O projeto de desenvolvimento via especialização tinha como objetivo o crescimento econômico baseado na grande indústria, com concentração de ramos industriais dinâmicos resultando em especialização industrial. A origem desse modelo de desenvolvimento está na defesa das reservas minerais de Minas Gerais, que tinham como forma de ação incentivar a industrialização do minério, inibindo sua exportação sem processamento. Em um primeiro momento, a siderurgia fazia parte de um projeto de desenvolvimento diversificado, etapa mais moderna do desenvolvimento baseado na agricultura e indústria tradicional. Entretanto, a industrialização passa a ser sinônimo de desenvolvimento, Minas Gerais foca na especialização da produção de bens intermediários, produtos siderúrgicos, abandonando assim o desenvolvimento diversificado (Dulci, 1999, p. 43-58).

Após expor as principais características da formação econômica de Minas Gerais no século XIX e início do século XX, focando nas características econômicas do Sul, a próxima seção atentará para as principais características da indústria mineira entre o final do século XIX e início do século XX.

2. A indústria de Minas Gerais no final do século XIX e início do século XX

Libby (2002) relatou um processo de protoindustrialização na economia escravista de Minas Gerais, no final do século XVIII e ao longo do século XIX. Esse processo ocorreu na indústria têxtil doméstica e parece ter sido uma característica singular de Minas Gerais. O autor apresentou o fenômeno analisando a estrutura ocupacional e notou uma alta concentração da força de trabalho, principalmente de mulheres livres e escravas na indústria de fiação e tecelagem doméstica. As regiões mais ativas da indústria têxtil caseira eram as dos vales dos rios Jequitinhonha, Mucuri e Doce, ou seja, o Norte de Minas Gerais, que era grande produtor de algodão, apesar de apresentar produção espalhada por todo o território mineiro. Para o Sul de Minas Gerais, Libby encontrou indícios

de plantações de algodão dispersas, criação de carneiros e produção de panos de lã (Libby, 2002, p. 256, 267-268)¹. Esse longo processo de protoindustrialização em Minas Gerais, que demonstrava sinais de vitalidade nas décadas de 1830 e 1840, não resultou em um processo de mudança das relações de produção, já que a produção das fábricas do final do século XIX parece ser menor do que no início do século, com a indústria doméstica (Libby, 2002, p. 237-246, 252-280).

Stein (1979) já havia notado a produção artesanal na fiação e tecelagem em Minas Gerais. Essas manufaturas surgiram para satisfazer as necessidades básicas de subsistência na colônia. Essa produção artesanal foi desaparecendo com a expansão do comércio europeu, facilitado pelo desenvolvimento do sistema de transportes no século XIX, sobrevivendo apenas em regiões mais remotas. A partir de meados do século XIX, com o barateamento dos produtos importados do estrangeiro, a produção caseira de tecidos de algodão tornou-se não lucrativa, promovendo o abandono da produção artesanal. Em Minas Gerais, a produção do pano da região, famoso pelo peso e durabilidade, caiu em decorrência da concorrência dos similares ingleses e da produção de algumas fábricas brasileiras (Stein, 1979, p. 20-22).

A origem da indústria de Minas Gerais no século XIX, segundo Affonso de Paula (2002), está relacionada com a região central da província, principalmente nos setores de mineração aurífera, siderurgia e têxtil. A principal característica dessa indústria era a baixa tecnologia, com operação rudimentar. Essa indústria originária de Minas Gerais nasceu inserida em um regime escravista, em que o escravo fornecia mão de obra, assim como seria o consumidor, principalmente da indústria têxtil. Com a abolição da escravidão e a chegada da ferrovia, essa indústria perdeu sua fonte de crescimento. A partir do final do século XIX, a acumulação de capital no setor cafeeiro na Zona da Mata, principalmente em Juiz de Fora², resultará em um surto de industrialização

¹ As principais fontes primárias utilizadas por Libby são os relatos de viajantes estrangeiros e, principalmente, as listas nominativas de 1831-1840, que apresentam “um enorme número de fiandeiras e tecedeiras registradas em literalmente todos os arrolamentos que incluem informações sobre as ocupações das pessoas recenseadas” (Libby, 2002, p. 270). Em outro trabalho, Libby (1997) também utilizou os Inventários de teares existentes na Capitania de Minas Gerais, elaborados em 1786.

² Sobre a industrialização de Juiz de Fora, ver também os trabalhos de Giroletti (1980), Pires (2010).

na região até 1930. A partir de 1930, a industrialização de Minas Gerais se adapta ao movimento de integração ao mercado nacional, e a indústria anterior que havia se constituído para o mercado regional não conseguiu se desenvolver. Houve desenvolvimento da indústria localizada no Centro, na Zona Metalúrgica, que se integrou ao mercado nacional, ao se especializar no setor metalúrgico e siderúrgico (Affonso de Paula, 2002, p. 6-11, 14-15).

Cano (1985) notou a estrutura da indústria de Minas Gerais com predomínio da pequena e da média empresas, espalhadas pelas várias pequenas cidades em várias regiões, entre o final do século XIX e início do século XX. Essas características da indústria foram resultantes do predomínio da pequena e média propriedade na agricultura comercial e da baixa integração interna das regiões. A manutenção e a sobrevivência dessa estrutura são explicadas pelas dificuldades com os transportes entre as regiões internas de Minas Gerais e as províncias/os estados vizinhos (Cano, 1985, p. 59-60).

A indústria de Minas Gerais, além de ser de pequeno porte relativamente ao Rio de Janeiro e a São Paulo, também apresentava baixo nível técnico. Essas características da indústria mineira refletiam na baixa integração da economia mineira em um centro dinâmico, no período anterior às décadas de 1920 e 1930, e as regiões do estado apresentavam melhor relação econômica com outros estados, particularmente a Zona da Mata com o Rio de Janeiro e as regiões do Triângulo Mineiro e Sul com São Paulo (Diniz, 1981, p. 107). A indústria mineira apresentava-se dispersa e os principais setores responsáveis pela sua manutenção na estrutura econômica do estado foram os alimentícios (particularmente laticínios e açúcar) e a siderurgia, que cresceu após 1920 (Diniz, 1981, p. 112).

Iglésias (1982) chamou a atenção para as características da indústria de Minas Gerais entre 1890 e 1930: pequenos estabelecimentos herdados do período da província, em geral produzindo tecelagens, colchas, cobertores, cerâmicas, chapéus, linhas, cervejas, vinhos, licores, cigarros, materiais para construção, artigos de couro e alimentos. Havia uma grande quantidade de estabelecimentos, mas de pequeno porte, que tinham como finalidade atender ao mercado interno, sendo raro o atendimento a mercados distantes. Mesmo a produção de ferro era realizada em pequenas forjas em fazendas.

Para Cano (1985), a explicação para a caracterização da persistência de indústrias pequenas, cujo objetivo era o atendimento ao mercado local ou regional, foi a descentralização regional da indústria brasileira até o final do século XIX. O principal motivo para a baixa integração do mercado foi o alto custo dos transportes, que protegiam naturalmente a indústria de determinadas regiões. Assim, isso fez com que, “até 1929, as indústrias mais expressivas de cada região pudessem existir sem maior competição” (Cano, 1985, p. 64).

A descentralização regional da indústria é explicada pela não integração do mercado até 1929, que favorecia a abertura de firmas de especificidade regional. Em algumas regiões surgiram estruturas industriais locais diversificadas, devido ao elevado custo de transportes no período. Outras características que influenciaram a descentralização regional da indústria foram a dinâmica econômica regional e a concentração da propriedade. Uma concentração de terras levaria à implantação de indústrias de grandes dimensões para atendimento da demanda regional ou até nacional. A baixa concentração de terras levaria à formação de indústrias de tamanho médio e pequeno para atendimento ao mercado local. Assim, “em Minas Gerais, dada a predominância da pequena e média propriedade e dada sua específica interiorização, também predominaria a pequena e média indústria, dispersa por toda a região” (Cano, 1985, p. 66).

Em 1907 a indústria do estado de Minas Gerais representava 4,4% da produção industrial brasileira, sendo o sétimo estado em termos de produção industrial. Minas Gerais ficava atrás do Distrito Federal (30,2% da produção industrial do país), de São Paulo (15,9%), do Rio Grande do Sul (13,4%), do Rio de Janeiro (7,5%), de Pernambuco (7,4%) e do Paraná (4,5%) (IBGE, 1986, p. 265).

Em 1939 a indústria mineira apresentava 6,5% da produção industrial brasileira, ficando atrás de São Paulo (45%), do Rio de Janeiro (17%) e do Rio Grande do Sul (9,8) (Diniz, 1981, p. 112). Assim, ao contrário das interpretações clássicas sobre o atraso industrial mineiro, Minas Gerais ganhou participação relativa entre os estados mais industrializados, entre 1907 e 1939.

Na década de 1920 e principalmente na de 1930, houve uma mudança na estrutura econômica do país. A economia paulista direciona sua dinâmica do mercado externo para o mercado interno. Portanto,

em que pese esse enorme avanço paulista, a periferia nacional continuaria a crescer. A maioria, entretanto, a ritmo moderado. Minas Gerais ampliava sua integração com suas exportações de gêneros alimentícios e gado vivo para o mercado interno e, principalmente, de seus produtos metalúrgicos primários. Com isto, foi quem mais cresceu, depois de São Paulo. (Cano, 1985, p. 70)

Para Singer (1968), o desenvolvimento de algumas regiões em Minas Gerais, no início do século XX, é explicado pela integração da economia mineira com o mercado urbano do Rio de Janeiro e de São Paulo. O Sudoeste de Minas Gerais (Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba) e o Sul, produzindo laticínios, integraram-se à economia paulista (Singer, 1968, p. 232).

A integração da economia de São Paulo e Minas Gerais entre 1919 e 1939 parece ser exceção à regra, ou seja,

apenas Minas Gerais pôde, graças à sua maior integração com a economia paulista, acompanhar de perto o crescimento de São Paulo. Foi o único estado – exclusive São Paulo – que aumentou sua participação na produção industrial brasileira passando, no mesmo período, de 4,4% para 6,6%. (Cano, 1985, p. 71)

Assim, entre 1919 e 1939, houve uma grande expansão da indústria em Minas Gerais. A taxa média anual de crescimento real da indústria mineira nesse período foi de 7,5%, a maior do país, acima da média paulista de 7% anual, no mesmo período, e da média do país de 5,7% (Cano, 1985, p. 85).

A Tabela 1 apresenta a participação relativa da produção das principais regiões industriais de Minas Gerais entre 1907 e 1937. Entre 1907 e 1937, a região que mais perdeu participação relativa foi a Zona da Mata mineira, que, de 44,9% da produção industrial em 1907, representou 23,1% em 1937, passando de primeira região industrial para segunda no período. A região do Centro passou de 32,8% em 1907, segunda região industrial no período, para 39%, primeira região industrial, em 1937.

A região que mais ganhou participação relativa na produção industrial do estado de Minas Gerais foi o Sul entre 1907 e 1937, apesar de continuar como a terceira região industrial. Em 1907, o Sul representava 10,2% da produção industrial do estado, passando a representar 17,2% em 1937.

Esse crescimento agregado da produção industrial da região Sul de Minas Gerais não é revelada pela evolução dos principais municípios industrializados no período.

Tabela 1 – Produção industrial nas principais regiões de Minas Gerais, 1907-1937

REGIÃO	PRODUÇÃO 1907 (CONTOS)	%	PRODUÇÃO 1937 (CONTOS)	%
Zona da Mata	14.483	44,9	370.135	23,1
Centro	10.564	32,8	624.521	39,0
Sul	3.283	10,2	275.963	17,2
Oeste	919	2,8	130.843	8,2
Triângulo Mineiro	268	0,8	113.917	7,1
Minas Gerais	32.246	100,0	1.602.426	100,0

Fonte: Diniz (1981, p. 109-111), IBGE/DEE-MG (1939, p. 306).

Tabela 2 – Municípios mais industrializados de Minas Gerais, 1907

MUNICÍPIO	REGIÃO	VALOR DA PRODUÇÃO (CONTOS)
Juiz de Fora	Zona da Mata	8.341
Sete Lagoas	Zona Metalúrgica	2.514
Belo Horizonte	Zona Metalúrgica	1.469
Palmira	Zona da Mata	1.100
Prados	Zona Metalúrgica	1.044
Ouro Preto	Zona Metalúrgica	750
São João Nepomuceno	Zona da Mata	744
Ponte Nova	Zona da Mata	643
Cataguases	Zona da Mata	632
Baependi	Sul	582

Fonte: Diniz (1981, p. 109-111).

Pela Tabela 2, notamos que o município de Baependi era o mais industrializado do Sul de Minas Gerais em 1907, sendo o décimo município do estado. Em 1907, dos dez municípios mais industrializados, cinco pertenciam à Zona da Mata (inclusive o maior, Juiz de Fora) e quatro à Zona Metalúrgica, no Centro do estado.

A Tabela 3 apresenta os municípios mais industrializados do estado de Minas Gerais em 1920, e o maior da região Sul de Minas Gerais foi Itajubá, o nono do estado. Nesse período a Zona da Mata apresentava quatro municípios entre os dez maiores em produção industrial (nova-

mente Juiz de Fora sendo o maior), e a Zona Metalúrgica, o mesmo número de municípios.

Tabela 3 – Municípios mais industrializados de Minas Gerais, 1920

MUNICÍPIO	REGIÃO	VALOR DA PRODUÇÃO (CONTOS)
Juiz de Fora	Zona da Mata	33.000
Conselheiro Lafaiete	Zona Metalúrgica	19.000
Belo Horizonte	Zona Metalúrgica	18.000
Nova Lima	Zona Metalúrgica	16.000
Santos Dumont	Zona da Mata	13.000
Ouro Preto	Zona Metalúrgica	8.000
Oliveira	Oeste	7.000
São João Nepomuceno	Zona da Mata	5.000
Itajubá	Sul	5.000
Ponte Nova	Zona da Mata	5.000

Fonte: Singer (1968, p. 236).

Tabela 4 – Municípios mais industrializados de Minas Gerais, 1937

MUNICÍPIO	REGIÃO	VALOR DA PRODUÇÃO (CONTOS)
Belo Horizonte	Zona Metalúrgica	115.192
Juiz de Fora	Zona da Mata	111.238
Nova Lima	Zona Metalúrgica	83.195
Sabará	Zona Metalúrgica	75.565
Conselheiro Lafaiete	Zona Metalúrgica	58.691
São João del-Rei	Zona Metalúrgica	26.723
Barbacena	Zona Metalúrgica	23.398
Uberaba	Triângulo Mineiro	22.631
Caeté	Zona Metalúrgica	19.138
Uberlândia	Triângulo Mineiro	18.626

Fonte: IBGE/DEE-MG (1939, p. 259-300).

Em 1937 a região do Sul de Minas Gerais, apesar de apresentar o maior crescimento relativo de produção industrial agregada, não apresentava nenhum município entre os dez mais industrializados do estado (ver Tabela 4). Apesar do crescimento relativo agregado, em termos de produção industrial individual, os municípios do Sul de Minas Gerais perderam importância, ficando a distribuição da produção industrial mais homogênea entre os municípios em 1937 do que em 1907.

As indicações apresentadas acima revelam a importância de um estudo mais específico da região do Sul de Minas Gerais entre 1907 e 1937. A próxima seção apresenta as principais fontes e metodologias do estudo apresentado aqui. A seção 4 é a contribuição empírica para o estudo da industrialização de Minas Gerais, focando o desenvolvimento industrial da região Sul.

3. Fontes e metodologia

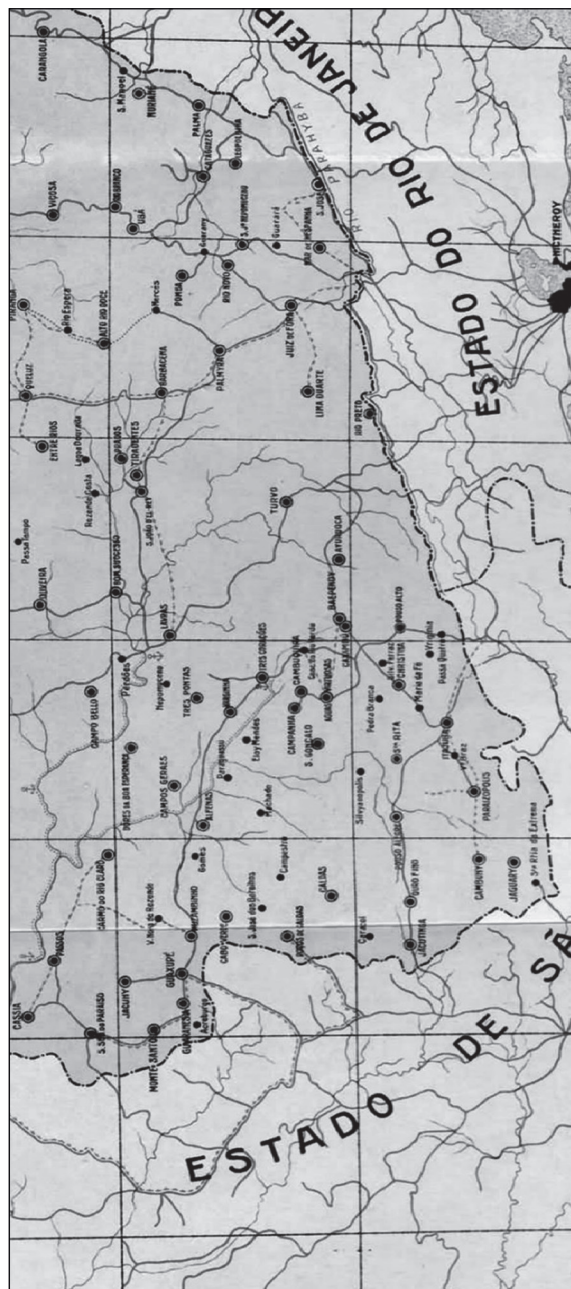
As fontes utilizadas nesta pesquisa foram os documentos *O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias*, elaborado pelo Centro Industrial do Brasil em 1907 e publicado em 1909, e o *Anuário Industrial do Estado de Minas Gerais de 1937*, elaborado pelo Departamento Estadual de Estatística de Minas Gerais. As fontes têm limitações, principalmente a de 1907, em que foram coletadas apenas informações de empresas maiores e em maiores centros³. O *Anuário de 1937* foi um marco do ponto de vista de precisão, um trabalho jamais conseguido anteriormente. Hildebrando Clark, diretor do Departamento Estadual de Estatística, na Introdução da obra em 1939, afirmou que a produção industrial de Minas Gerais foi representada de maneira quase completa nos inquéritos de 1938. Apesar do caráter geral otimista sobre o trabalho, o diretor afirma também a possibilidade de falhas inevitáveis, dado o primeiro ano de realização de um trabalho tão extenso, sem os recursos das operações censitárias⁴. Apesar dessas limitações, essas fontes são as únicas que arrolam nominalmente as empresas. A forma de utilização da análise levou em conta essas limitações. O uso dessas fontes na pesquisa foi motivado pela apresentação da relação nominal de empresas, com informações sobre o capital, os operários e a força motriz, além do setor de atuação. Os Censos Industriais de 1920 e 1940 não publicaram a relação de empresas. Foram elaborados dois bancos de dados de empresas industriais de Minas Gerais, um de 1907 (com 531 empresas) e outro de 1937 (com 8.964 empresas) para todo o estado⁵. Após a construção dos bancos de dados

³ Sobre os principais problemas da fonte primária de 1907, ver Dean (1976, p. 100-101).

⁴ Ver IBGE/DEE-MG (1939, p. III,-IV).

⁵ Esses bancos de dados podem ser solicitados.

Mapa 1 – Sul e Sudeste de Minas Gerais em 1925



Fonte: adaptado de Silveira (1926).

Nota: para o mapa completo, ver Anexo 2.

originais das fontes primárias, foi feita uma classificação por regiões (Centro, Norte, Nordeste, Leste, Zona da Mata, Sul, Oeste, Triângulo Mineiro e Noroeste) e municípios, onde nos concentramos na utilização dos dados da região Sul de Minas Gerais (com 171 empresas em 1907 e 2.703 empresas em 1937), tema deste artigo⁶. A classificação por regiões seguiu as regiões apresentadas no *Anuário Industrial do Estado de Minas Gerais de 1937*. O Mapa 1 apresenta as principais cidades do Sul de Minas Gerais em 1925. As principais conclusões da próxima seção foram retiradas desses bancos de dados.

4. A indústria de transformação no Sul de Minas Gerais, 1907-1937

A indústria na região Sul de Minas Gerais, no final da década de 1930, apresentava uma distribuição de produção por município com característica específica (ver Figura 1). Os municípios de maior valor da produção industrial do Sul de Minas Gerais em 1937 foram fundados no período da Colônia e do Império (antes de 1889), revelando que as cidades com maior desenvolvimento industrial em 1937 eram cidades mais antigas. Das dez cidades com maior produção industrial em 1937 (ver indicação na Figura 1), oito foram fundadas antes de 1889: Itajubá (1819), Pouso Alegre (1848), Andrelândia (1868), Aiuruoca (1834), Varginha (1882), Passos (1858), Baependi (1856) e Paraisópolis (1873)⁷.

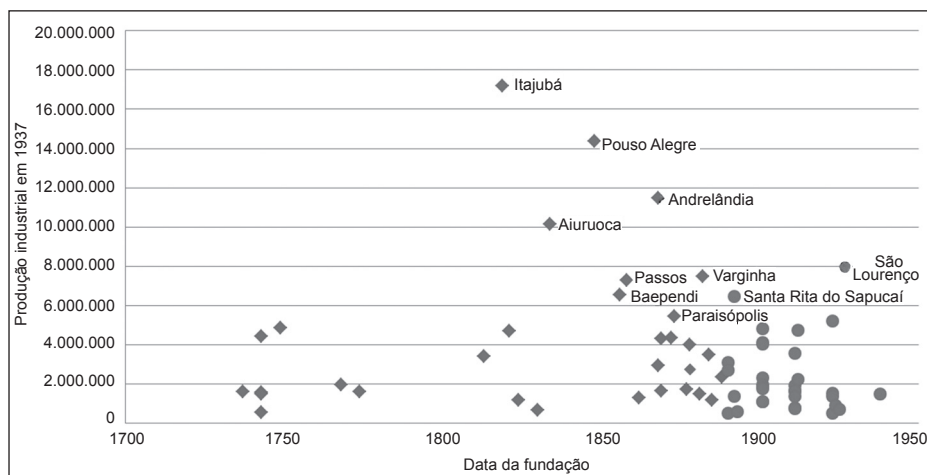
A partir de 1870 e principalmente no período republicano, foram fundados vários municípios na região Sul de Minas Gerais, mas em sua maioria esses municípios fundados a partir de 1889 apresentavam produção industrial mediana ou pequena em 1937 (ver círculos na Figura 1). Assim, o desenvolvimento industrial do Sul de Minas Gerais, no final da década de 1930, foi liderado por cidades fundadas há mais de 55 anos, ao contrário do movimento geral do estado, que foi liderado por mu-

⁶ Apesar de utilizarmos apenas informações sobre o Sul de Minas Gerais, com os dados coletados é possível realizar o mesmo estudo da indústria de transformação para todas as regiões de Minas Gerais entre 1907 e 1937.

⁷ Das dez maiores cidades com produção industrial em 1937, apenas São Lourenço (fundada em 1927) e Santa Rita do Sapucaí (fundada em 1892) foram fundadas no período republicano.

nicípios mais novos, como Belo Horizonte (fundado em 1897) e Nova Lima (1891). Há indício de que as principais cidades industriais do Sul de Minas Gerais, nas primeiras décadas do século XX, apresentavam relação com as atividades agropecuárias dominantes na região, formada na economia de abastecimento no século XIX.

Figura 1 – Relação entre a produção industrial em 1937 e a data de fundação das cidades do Sul de Minas Gerais, em mil-réis e anos



Fonte: IBGE/DEE-MG (1939).

Nota: as cidades apresentadas em losango foram fundadas no período da Colônia e do Império (antes de 1889), e as apresentadas em círculo foram fundadas no período da República (após 1889). As datas de fundações são oficiais, sendo possível a existência das localidades em período anterior como vila, arraial ou distrito.

O Mapa 2 apresenta o Sul da Capitania de Minas Gerais nos fins da era colonial, ou seja, no início do século XIX. A região Sul de Minas Gerais estava estabelecida entre o bispado de São Paulo e a comarca do Rio das Mortes na Capitania de Minas Gerais⁸. Numa análise atenta ao

⁸ Para uma descrição da divisão política da Província de Minas Gerais, ver o trabalho de Cunha Matos (1981). A Província de Minas Gerais estava dividida em cinco comarcas: Ouro Preto (Centro e Sudeste), Rio das Velhas (Centro e Noroeste), Serro Frio (Norte), Paracatu (Oeste e Noroeste) e Rio das Mortes (Sul e Leste). A maior parte do Sul estava atrelada à comarca do Rio das Mortes, principalmente nos termos de Campanha da Princesa, Baependi e Sapucaí (Cunha Matos, 1981, v. 1, p. 113–158). Nos limites da Província de Minas Gerais com a de São Paulo, havia pretensões do bispo de São Paulo ao território mineiro ao Sul do Rio Grande, já que havia paróquias dentro da Província de Minas Gerais sujeitas ao prelado de São Paulo (Cunha Matos, 1981, v. 2, p. 176–178).

Mapa 2 – Sul da Capitania de Minas Gerais nos fins da era colonial



Fonte: adaptado de Carrato (s.d).

Nota: para o mapa completo, ver Anexo 3.

mapa, que também apresenta os recursos econômicos da região em fins do período colonial, é possível perceber que, apesar de existirem algumas fábricas de ouro, a maior parte dos recursos da região tinha relação com a atividade agropecuária, como víveres, ou seja, alimentos necessários à sobrevivência, suínos, gado vacum, queijos, algodão e tabacos.

Como veremos mais adiante (Tabela 6), os principais produtos manufaturados das cidades do Sul de Minas Gerais, no final da década de 1930, eram os queijos, as manteigas e banhas, derivados, portanto, de atividades agropecuárias dominantes e presentes na região desde o século XIX.

Apesar dessa relação com a produção agropecuária estabelecida no século anterior, a produção industrial do Sul de Minas Gerais teve uma aceleração nas primeiras décadas do século XX. A Tabela 5 apresenta o valor real de produção industrial nas principais cidades do Sul de Minas Gerais, entre 1907-1937, com a taxa média de crescimento anual. Pela tabela é possível perceber o rápido crescimento (em média de 18,3% ao ano) da produção industrial das cidades do Sul de Minas Gerais entre 1907 e 1937.

Para uma grande parte dessas cidades, esse elevado crescimento é decorrente de uma produção industrial baixa em 1907, ou seja, de um padrão de produção industrial muito baixo no ano inicial da análise, como é o caso de Poços de Caldas, Guaranésia e Areado, as cidades que tiveram maior taxa de crescimento anual da produção industrial no período. Outras cidades como Itajubá, Pouso Alegre, Varginha, Passos e Santa Rita do Sapucaí tiveram expressivas taxas de crescimento da produção industrial e possuíam uma produção industrial significativa para a região em 1907. Algumas dessas cidades foram grandes produtoras de café, o que revela que a dinâmica do comércio exterior pode ter influenciado no desenvolvimento econômico e industrial da região. Entretanto, apesar do crescimento representativo da produção industrial de algumas cidades, na média, as cidades do Sul de Minas Gerais apresentavam baixa produção industrial individual em 1937. A maior cidade em produção industrial do estado de Minas Gerais em 1937, Belo Horizonte, apresentava produção 6,7 vezes maior do que Itajubá, a maior cidade industrial da região Sul (ver Tabelas 4 e 5). Belo Horizonte apresentava produção industrial 23 vezes maior do que a média das cidades do Sul de Minas Gerais.

Tabela 5 – Valor real da produção industrial (a preços de 1937) e taxa de crescimento (%) das principais cidades do Sul de Minas Gerais, 1907–1937

CIDADE	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1907 (CONTOS DE 1937)	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1937 (CONTOS DE 1937)	TAXA MÉDIA ANUAL DE CRESCIMENTO %
Itajubá	418	17.178	20,4
Pouso Alegre	503	14.380	18,2
Aiuruoca	584	10.130	15,3
Varginha	118	7.471	23,1
Passos	211	7.310	19,4
Baependi	1.558	6.540	7,4
Santa Rita do Sapucaí	220	6.485	18,4
Ouro Fino	498	4.882	12,1
Caxambu	137	4.830	19,5
São Sebastião do Paraíso	99	4.713	21,3
São Gonçalo do Sapucaí	525	4.443	11,3
Poços de Caldas	11	4.372	35,1
Alfenas	158	4.303	18,0
Lambari	503	4.106	11,1
Guaranésia	13	4.059	33,1
Três Corações	96	3.513	19,7
Pouso Alto	78	2.759	19,5
Passa Quatro	86	2.372	18,1
Três Pontas	193	1.964	12,3
Campos Gerais	51	1.853	19,7
Carmo do Rio Claro	696	1.719	4,6
Dores da Boa Esperança	460	1.673	6,7
Campanha	32	1.633	21,7
Machado	40	1.500	19,8
Areado	3	710	32,2
Média	292	4.996	18,3

Fonte: IBGE (1986), IBGE/DEE-MG (1939).

Nota: os valores da produção industrial de 1907 foram transformados a preços de 1937 pelo índice de produção industrial de Malan (1977, p. 512).

A Tabela 6 apresenta os principais produtos industriais produzidos pelas cidades do Sul de Minas Gerais em 1937, com sua respectiva concentração da produção nos três principais bens produzidos. Duas características são importantes nesses dados. Primeiro, a produção industrial das cidades do Sul de Minas Gerais em 1937 tendeu para bens relacionados às características da produção econômica da região, como, por

exemplo, a produção de derivados do leite e de produtos agropecuários, como manteigas, queijos, banhas, entre outros. Outra característica é a alta concentração da produção industrial nos três principais produtos. Essa concentração da produção revela relativa especialização da produção manufatureira ligada a produtos de matérias-primas agrícolas e pecuárias típicas da região, que tinha como finalidade, além do atendimento do mercado local das próprias cidades, também o atendimento do mercado regional (outras cidades e até outros estados).

Tabela 6 – Principais produtos industriais produzidos pelas cidades do Sul de Minas Gerais, 1937

CIDADE	PRINCIPAIS PRODUTOS PRODUZIDOS	%
Paraguaçu	1) manteiga, 2) telhas, tijolos, 3) lenha	86,8
Campestre	1) manteiga, 2) lenha, 3) queijo minas	86,2
Guaranésia	1) tecidos de algodão, 2) lenha, 3) massas	85,4
São Lourenço	1) águas minerais, 2) manteiga, 3) queijos	85,2
Andrelândia	1) queijo minas, 2) outros queijos, 3) manteiga	83,1
Extrema	1) lenha, 2) telhas, tijolos, 3) banha	82,7
Dores da Boa Esperança	1) cascas, 2) lenha, 3) manteiga	82,1
Aiuruoca	1) queijo minas, 2) outros queijos, 3) lenha	81,9
Baependi	1) queijo minas, 2) outros queijos, 3) lenha	81,4
Santa Catarina	1) madeira, 2) telhas, tijolos, 3) lenha	81,3
Caxambu	1) águas minerais, 2) queijos, 3) manteiga	79,7
Eloi Mendes	1) lenha, 2) madeira, 3) manteiga	79,6
Carmo do Rio Claro	1) manteiga, 2) lenha, 3) pães, biscoitos	78,1
Fortaleza	1) lenha, 2) manteiga, 3) madeira	76,7
Ibiraci	1) manteiga, 2) lenha, 3) queijo minas	76,3
Cachoeiras	1) madeira, 2) lenha, 3) manteiga	75,1
Guapé	1) manteiga, 2) lenha, 3) telhas, tijolos	75,1
Botelhos	1) lenha, 2) manteiga, 3) telhas, tijolos	74,7
Três Corações	1) charque, 2) manteiga, 3) lenha	74,4
Paraisópolis	1) banha, 2) lenha, 3) manteiga	74,1
Santa Quitéria	1) lenha, 2) madeira, 3) areia	74,1
Alfenas	1) manteiga, 2) lenha, 3) queijo minas	73,2
Muzambinho	1) lenha, 2) banha, 3) madeira	73,1
Santa Rita do Sapucaí	1) artefatos de metal, 2) manteiga, 3) queijos	72,7
Virgínia	1) queijos, 2) lenha, 3) madeira	72,7
Jacutinga	1) lenha, 2) queijo minas, 3) madeira	72,6
Cristina	1) lenha, 2) manteiga, 3) pães, biscoitos	71,7
Pouso Alegre	1) banha, 2) manteiga, 3) lenha	71,5

Tabela 6 – Principais produtos industriais produzidos pelas cidades do Sul de Minas Gerais, 1937

CIDADE	PRINCIPAIS PRODUTOS PRODUZIDOS	%
Passa Quatro	1) queijo, 2) lenha, 3) móveis	71,3
Pouso Alto	1) queijo minas, 2) lenha, 3) manteiga	71,2
Monte Santo	1) lenha, 2) madeira, 3) massas	70,9
Nova Rezende	1) madeira, 2) tijolos, telhas, 3) lenha	70,6
Passos	1) manteiga, 2) lenha, 3) cal, calcário	70,6
Cabo Verde	1) lenha, 2) telhas, tijolos, 3) queijo minas	69,2
Gimirim	1) madeira, 2) lenha, 3) telhas, tijolos	68,3
Conceição do Rio Verde	1) lenha, 2) manteiga, 3) pães, biscoitos	67,9
Brasópolis	1) telhas, tijolos, 2) lenha, 3) areia	67,4
Caldas	1) queijo minas, 2) madeira, 3) lenha	66,9
Maria da Fé	1) telhas, tijolos, 2) banha, 3) lenha	66,7
Lambari	1) águas minerais, 2) garrafas, 3) telhas, tijolos	66,5
São Tomás de Aquino	1) manteiga, 2) telhas, tijolos, 3) lenha	65,7
Silvianópolis	1) lenha, 2) telhas, tijolos, 3) manteiga	65,3
Pedra Branca	1) lenha, 2) pães, biscoitos, 3) queijo minas	65,2
Jacuí	1) lenha, 2) madeira, 3) queijo minas	64,7
Camanducaia	1) madeira, 2) lenha, 3) queijo minas	64,4
Itanhandu	1) outros queijos 2) leite condensado, 3) manteiga	64,1
Varginha	1) manteiga, 2) banha, 3) lenha	63,7
Borda da Mata	1) banha, 2) lenha, 3) telhas, tijolos	63,1
Silvestre Ferraz	1) lenha, 2) pães, biscoitos, 3) telhas, tijolos	61,8
Cambuí	1) lenha, 2) manteiga, 3) telhas, tijolos	61,5
São Gonçalo do Sapucaí	1) ouro, 2) manteiga, 3) queijo minas	61,4
Cássia	1) lenha, 2) pães, biscoitos, 3) queijos	60,7
Arceburgo	1) lenha, 2) móveis, 3) artefatos de ferro	60,4
Andradas	1) madeira, 2) lenha, 3) telhas, tijolos	59,6
Três Pontas	1) lenha, 2) telhas, tijolos, 3) manteiga	58,5
Machado	1) lenha, 2) telhas, tijolos, 3) manteiga	58,1
Ouro Fino	1) calçados, 2) lenha, 3) madeira	57,3
Areado	1) manteiga, 2) lenha, 3) sorvete	54,8
Itajubá	1) tecidos de algodão, 2) lenha, 3) chapéu	54,7
Campos Gerais	1) manteiga, 2) lenha, 3) cal, calcário	53,7
Guaxupé	1) lenha, 2) calçados, 3) solas, peles curtidas	52,3
Poços de Caldas	1) bauxita, 2) pães, biscoitos, 3) doce de leite	50,4
Cambuquira	1) águas minerais, 2) telhas, tijolos, 3) manteiga	49,8
Campanha	1) massas, 2) lenha, 3) outros queijos	46,8
São Sebastião do Paraíso	1) madeira, 2) lenha, 3) telhas, tijolos	40,8

Fonte: IBGE/DEE-MG (1939).

Nota: a porcentagem representa a participação relativa dos três principais produtos.

A Tabela 7 apresenta as 30 maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais em 1907. A primeira informação importante da tabela é a baixa quantidade de operários nas maiores empresas industriais do Sul (a maior empresa empregava 16 operários). As maiores empresas do Sul de Minas Gerais em 1907 atuavam no ramo de processamento de derivados do leite (manteiga e queijos), um setor que exigia pequena quantidade de capital e mão de obra. Das 30 maiores empresas industriais, 22 atuavam no ramo de manteiga e queijos.

Tabela 7 – Maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais, 1907

PROPRIETÁRIO	LOCALIDADE	CAPITAL	OPERÁRIOS	RAMO INDUSTRIAL
J. Meirelles & Comp.	Baependi	100.000	16	Manteiga e queijos
Laudito & Monte Raso	Dores da Boa Esperança	50.000	13	Fundição e obras de metais
Souza Meirelles & C.	São Gonçalo do Sapucaí	45.000	9	Manteiga e queijos
Melwold & C.	Aiuruoca	40.000	7	Manteiga e queijos
José Guilherme & C.	Mantiqueira	25.000	6	Manteiga e queijos
Mariano Furtanet & Lourenço	Ouro Fino	20.000	8	Preparo de couros
Gouvêa Irmãos & C.	Aiuruoca	20.000	8	Manteiga e queijos
Francisco Guarini	Lambari	20.000	6	Preparo de couros
João Evangelista Sant'Anna	Carmo do Rio Claro	20.000	6	Moagem de cereais
José E. de Sant'Anna	Carmo do Rio Claro	20.000	6	Manteiga e queijos
José Evaristo Tavares Paes	Pouso Alegre	15.000	6	Manteiga e queijos
Junqueira & Netto	Carmo do Rio Verde	15.000	6	Manteiga e queijos
Pedro Talarico	Baependi	10.000	6	Manteiga e queijos
Alcebiades José Lemos	Carmo do Rio Claro	10.000	5	Manteiga e queijos
Dionizio M. Junior & C.	São Gonçalo do Sapucaí	10.000	7	Manteiga e queijos
José Augusto Neves Ferreira	Três Pontas	10.000	8	Manteiga e queijos
Ernesto Nogueira Azevedo	Baependi	10.000	5	Manteiga e queijos
Luiz Maciel	Baependi	9.000	5	Manteiga e queijos
Elisario José Lemos	Passos	8.500	6	Manteiga e queijos
Vicente F. Rodrigues	Pouso Alegre	8.000	4	Fundição e obras de metais
Oliveira & Santiago	Varginha	8.000	4	Fundição e obras de metais

Tabela 7 – Maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais, 1907

PROPRIETÁRIO	LOCALIDADE	CAPITAL	OPERÁRIOS	RAMO INDUSTRIAL
Oliveira & Santiago	Varginha	8.000	4	Refinarias de açúcar
Luiz Maciel	Baependi	8.000	3	Manteiga e queijos
Ernesto de Azevedo	Baependi	8.000	5	Manteiga e queijos
Gabriel Archanjo Costa	Areado	8.000	4	Manteiga e queijos
Emygdio Rezende	Ouro-Fino	7.500	5	Manteiga e queijos
Joaquim Braz Carvalho Villela	Carmo do Rio Claro	7.000	4	Manteiga e queijos
Antonio Oliveira Leite	Dores da Boa Esperança	7.000	5	Manteiga e queijos
Gabriel Oliveira Junqueira	Pouso Alto	7.000	4	Manteiga e queijos
Carneiro & Brito	Itajubá	6.000	5	Moagem de cereais

Fonte: IBGE (1986).

Nota: capital está em mil-réis.

A Tabela 8 apresenta as 30 maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais em 1937. Como é possível perceber, há muitas empresas processando derivados de leite, mas entre as maiores também há fábricas de tecidos, produtoras de charque, usinas de açúcar, beneficiamento de algodão e panificação. Entretanto, apesar de aparente diversificação da produção industrial entre as maiores empresas do Sul de Minas Gerais em 1937, havia uma grande concentração na produção de produtos derivados de leite e porcos nas cidades, como mostra a Tabela 6.

Tabela 8 – Maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais, 1937

NOME DA FIRMA	MUNICÍPIO	CAPITAL (MIL-RÉIS)	EMPREGADOS	RAMO INDUSTRIAL
Cia. Industrial Sul Mineira	Itajubá	9.402.350	448	Fábrica de tecidos
Antônio Paciolo	Três Corações	2.500.000	30	Charqueadas
Cia. Fabril Mascarenhas	Alpinópolis	1.885.789	225	Fábrica de tecidos
Pereira Osório Manad e Cia. Ltda. – Usina Pedrão	Pedra Branca	1.600.000	34	Açúcar de usinas
M. Silvestrini & Irmãos	São Lourenço	1.500.000	169	Lactícínios – manteiga
Alberto Alves & Cia. – Fábricas de Tecidos Margarida	Guaranésia	1.343.866	218	Fábrica de tecidos
J. Bernardino & Filhos – Usina Santa Helena	Conceição do Rio Verde	1.260.000	20	Açúcar de usinas
A. Faria & Cia. Ltda. – Fábrica de Tecidos Maria Carneiro	Itajubá	1.170.000	204	Fábrica de tecidos

Tabela 8 – Maiores empresas industriais do Sul de Minas Gerais, 1937

NOME DA FIRMA	MUNICÍPIO	CAPITAL (MIL-RÉIS)	EMPREGADOS	RAMO INDUSTRIAL
Cia. Açucareira e Fluvial Passos Ltda. – Usina Passos	Passos	1.124.000	85	Açúcar de usinas
João Vaz & Cia.	Pouso Alegre	800.000	40	Banha e outros produtos porcinos
Sociedade Refinaria Itajubense Ltda.	Itajubá	604.700	11	Refinação de açúcar
A. Mendes e Cia. – Usina S. José	Elói Mendes	600.000	24	Açúcar de usinas
Soc. Agrícola Irmão Azevedo – Usina Ariadnópolis	Campos Gerais	552.970	18	Açúcar de usinas
Salgado Irmão & Cia.	Varginha	526.829	40	Laticínios – manteiga
José Custódio Dias de Araújo – Usina José Luiz	Campestre	500.000	42	Açúcar de usinas
Cremeria Caxambu Ltda.	Caxambu	418.284	10	Laticínios – queijos
Zaroni & Cia	Maria da Fé	400.000	89	Olarias e cerâmicas
Azarias de Brito Sobrinho – Usina Boa Vista	Três Pontas	350.000	20	Açúcar de usinas
Indústrias Renard Ltda.	Pouso Alegre	319.856	69	Laticínios – manteiga
Navarro & Irmão	Machado	310.000	15	Fábrica de ferraduras e foices
Gonçalves Sales & Cia.	Passos	280.000	50	Laticínios – manteiga
João Dias de Carvalho	Caldas	279.000	7	Laticínios – queijo minas
Leiteira de Caldas Soc. Coop.	Poços de Caldas	273.391	14	Laticínios – manteiga
Marcondes & Cia.	Paraisópolis	260.000	13	Banha e outros produtos porcinos
Sociedade Algodoeira Machado Ltda.	Machado	250.000	12	Beneficiamento de algodão
João Diniz	Muzambinho	250.000	15	Banha e outros produtos porcinos
Albano de Magalhães Carvalho – Padaria São Lourenço	São Lourenço	250.000	11	Panificação
Alberto Alves & Cia.	Guaranésia	230.000	12	Beneficiamento de algodão
Cia. Manufatureira Progresso de Itajubá	Itajubá	210.000	38	Chapéus para homens
D. Faria & Cia. Ltda.	Itajubá	200.000	15	Banha e outros produtos porcinos

Fonte: IBGE/DEE-MG (1939).

Conclusão

A formação específica do mercado em Minas Gerais, especialmente o Sul mineiro, no século XIX, refletiu nas características da formação industrial dessa região no início do século XX, sendo sua principal característica a pequena indústria para o atendimento de um mercado local ou regional (mesmo ultrapassando as fronteiras estaduais).

Havia uma forte ligação da indústria do Sul de Minas Gerais com as atividades agropecuárias dominantes na região. Assim, a explicação para a incipiente indústria no Sul de Minas Gerais no início do século XX pode ser resgatada na determinação econômica da região no século XIX, ligada a uma economia de abastecimento, geralmente para o atendimento de um mercado local ou regional (mesmo ultrapassando as fronteiras da província e depois do estado).

Há indício de que a atividade cafeeira promoveu o desenvolvimento industrial da região, pois as principais cidades que tiveram altas taxas de crescimento da produção industrial eram produtoras de café entre 1907 e 1937. Entretanto, a comprovação dessa hipótese fica como agenda para pesquisas futuras. Outra questão importante para pesquisas futuras é a identificação da origem dos empresários na indústria manufatureira do Sul de Minas Gerais e qual a ligação dessas empresas com o mercado interno e externo.

Apêndice

Anexo 1 – Data de fundação, produção industrial e população das cidades do Sul de Minas Gerais, em contos de réis correntes, 1907, 1937, 1940

CIDADE	FUNDAÇÃO	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1907 (CONTOS DE RÉIS)	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1937 (CONTOS DE RÉIS)	POPULAÇÃO, 1940
Itajubá	1819	156	17.178	32.577
Pouso Alegre	1848	188	14.380	34.447
Andrelândia	1868		11.497	17.074
Aiuruoca	1834	218	10.130	14.787
São Lourenço	1927		7.953	8.628
Varginha	1882	44	7.471	20.064
Passos	1858	79	7.310	29.214

CIDADE	FUNDAÇÃO	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1907 (CONTOS DE RÉIS)	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1937 (CONTOS DE RÉIS)	POPULAÇÃO, 1940
Baependi	1856	582	6.540	21.121
Santa Rita do Sapucaí	1892	82	6.485	23.442
Paraisópolis	1873		5.440	24.880
Itanhandu	1923		5.209	6.134
Ouro Fino	1749	186	4.882	30.351
Caxambu	1901	51	4.830	6.401
Guaxupé	1912		4.758	18.453
São Sebastião do Paraíso	1821	37	4.713	28.446
São Gonçalo do Sapucaí	1743	196	4.443	22.755
Poços de Caldas	1872	4	4.372	19.111
Alfenas	1869	59	4.303	17.617
Lambari	1901	188	4.106	11.792
Guaranésia	1901	5	4.059	20.444
Muzambinho	1878		3.994	24.690
Paraguaçu	1911		3.563	13.540
Três Corações	1884	36	3.513	17.798
Caldas	1813		3.424	
Andradas	1890		3.123	16.277
Camanducaia	1868		2.964	19.105
Pouso Alto	1878	29	2.759	8.333
Monte Santo	1890		2.713	20.589
Passa Quatro	1888	32	2.372	8.596
Jacutinga	1901		2.307	17.766
Maria da Fé	1912		2.233	8.053
Extrema	1901		1.966	12.148
Três Pontas	1768	72	1.964	22.660
Botelhos	1911		1.947	12.252
Campos Gerais	1901	19	1.853	21.648
Nova Rezende	1901		1.791	13.383
Carmo do Rio Claro	1877	260	1.719	22.763
Silvianópolis	1911		1.677	14.080
Dores da Boa Esperança	1869	172	1.673	23.560
Cambuquira	1911		1.641	7.596
Cristina	1774		1.636	11.643
Campanha	1737	12	1.633	12.534
Santa Catarina (Natércia pós-1953)	1743		1.579	10.035
Guapé	1923		1.530	19.661

CIDADE	FUNDAÇÃO	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1907 (CONTOS DE RÉIS)	PRODUÇÃO INDUSTRIAL, 1937 (CONTOS DE RÉIS)	POPULAÇÃO, 1940
Borda da Mata	1938		1.522	13.149
Santa Quitéria (Natércia pós-1953)	1743		1.509	10.841
Machado	1881	15	1.500	22.653
Elói Mendes	1911		1.393	14.296
Cambuí	1892		1.388	22.919
Gimirim (Poço Fundos pós-1953)	1923		1.386	14.823
Cabo Verde	1862		1.322	14.378
Ibiraci	1824		1.205	14.004
São Tomás de Aquino	1885		1.184	8.670
Silvestre Ferraz (Carmos de Minas pós-1953)	1901		1.123	11.650
Brasópolis	1901		1.109	21.505
Cachoeiras	1924		919	10.298
Virgínia	1911		818	7.532
Conceição do Rio Verde	1911		768	6.722
Areado	1925	1	710	7.899
Campestre	1830		678	17.451
Arceburgo	1893		609	8.076
Pedra Branca (Natércia pós-1953)	1743		561	12.674
Jacuí	1923		519	10.816
Cássia	1890		517	10.805

Fonte: IBGE/DEE-MG (1939), IBGE (1986), IBGE (1950).

Nota: as datas de fundações são oficiais, sendo possível a existência das localidades em período anterior como vila, arraial ou distrito. Os dados de população são de moradores presentes na data do censo.

Anexo 2 – Minas Gerais em 1925



Fonte: Silveira (1926).

Anexo 3 – Capitania de Minas Gerais nos fins da era colonial



Fonte: Carrato (s.d.).

Referências bibliográficas

- AFFONSO DE PAULA, R. Z. Indústria mineira: origem e desenvolvimento. X SEMINÁRIO DE ECONOMIA MINEIRA, 2002, Diamantina.
- CANO, W. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1970*. São Paulo/Campinas: Global/Editora da UNICAMP, 1985.
- CARRATO, J. F. *Mapa da Capitania de Minas Gerais*. S.l.: s.ed., s.d. (Coleção de Documentos Cartográficos do Arquivo Público Mineiro).
- CUNHA MATOS, R. J. da. *Corografia histórica da Província de Minas Gerais (1837)*. Belo Horizonte: Itatiaia/Editora da Universidade de São Paulo, 1981 (1837), 2 v.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. São Paulo: DIFEL, 1976.
- DINIZ, C. C. *Estado e capital estrangeiro na industrialização mineira*. Belo Horizonte: UFMG/PROED, 1981.
- DULCI, O. S. *Política e recuperação econômica em Minas Gerais*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.

- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: PUBLIFOLHA, 2000.
- GIROLETTI, D. *A industrialização de Juiz de Fora*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1980.
- IBGE. *Censo demográfico 1940*. Recenseamento geral do Brasil. [1º de setembro de 1940] Série regional. Parte XIII – Minas Gerais. Tomo I: Censo demográfico. População e habitação. Quadros de totais referentes ao estado e de distribuição segundo os municípios. Rio de Janeiro, 1950.
- IBGE. *Séries estatísticas retrospectivas*. O Brasil, suas riquezas naturais, suas indústrias. Centro Industrial do Brasil, 1986 (1909).
- IBGE/DEE-MG. *Anuário Industrial do Estado de Minas Gerais de 1937*. Belo Horizonte, 1939.
- IGLESIAS, F. Política econômica do estado de Minas Gerais, 1890-1930. V SEMINÁRIO DE ESTUDOS MINEIROS, 1982, Belo Horizonte, UFMG.
- LENHARO, A. *As tropas da moderação – O abastecimento da corte na formação política do Brasil, 1808-1842*. São Paulo: Símbolo, 1979.
- LIBBY, D. C. Notas sobre a produção têxtil brasileira no final do século XVIII: novas evidências de Minas Gerais. *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 27, n. 1, p. 97-125, jan.-abr. 1997.
- LIBBY, D. C. Protoindustrialização em uma sociedade escravista: o caso de Minas Gerais. In: SZMRECSÁNY, T.; LAPA, J. R. do A. *História econômica da Independência e do Império*. 2. ed. rev. São Paulo: HUCITEC/ABPHE/Editora da Universidade de São Paulo/Imprensa Oficial, 2002.
- MALAN, P. *Política econômica externa e industrialização no Brasil, 1939-1952*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1977.
- MARTINS, R. *A economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 1980.
- PAIVA, C. A.; GODOY, M. M. Território de contrastes: economia e sociedade das Minas Gerais do século XIX. *História e educação, homenagem à Maria Yedda Leite Linhares*. Rio de Janeiro: Mauad/FAPERJ, 2001.
- PIRES, A. Crédito comercial, financiamento bancário e crescimento industrial em Juiz de Fora, 1890/1930. *ANAIS DO XIV SEMINÁRIO SOBRE ECONOMIA MINEIRA*. Diamantina: CEDEPLAR/UFMG, 2010.
- PRADO Júnior, C. *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: PUBLIFOLHA, 2000.
- SILVEIRA, V. *Minas Gerais em 1925*. Geographia physica. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1926 (Coleção de Documentos Cartográficos do Arquivo Público Mineiro).
- SINGER, P. I. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana: análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife*. São Paulo: Companhia Editora Nacional/Editora da Universidade de São Paulo, 1968.
- SLENES, R. Os múltiplos de porcos e diamantes: a economia escrava de Minas Gerais no século XIX. *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 18, n. 3, p. 449-495, 1988.
- STEIN, S. J. *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil, 1850/1950*. Rio de Janeiro: Campus, 1979.
- WIRTH, J. D. *O fiel da balança: Minas Gerais na Federação brasileira, 1889-1930*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

a dinâmica de crescimento da adama agricultural solutions*

the growth dynamics of adama agricultural solutions

Victor Pelaez**

Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil

Augusto Mizutani Tsubouchi***

Universidade Federal do Paraná, Curitiba, Paraná, Brasil

RESUMO

A Adama Agricultural Solutions é uma das líderes mundiais do mercado de produtos equivalentes (patente vencida) da indústria de agrotóxicos. É resultante da fusão entre a Makhteshim e a Agan, duas empresas israelenses fundadas na década de 1940, no contexto do movimento sionista para a formação de Israel. Isso permitiu um rápido crescimento da empresa em âmbito multinacional, que passou a atuar em mais de 120 países. Passou a ser controlada, em 2001, por uma estatal chinesa (ChemChina). Entre 2000 e 2014, o faturamento da empresa aumentou cerca de 300%, com uma taxa de crescimento duas vezes superior ao do mercado mundial. O objetivo deste artigo é o resgate da história da Adama Agricultural Solutions a partir das suas estratégias de crescimento externo (fusões e aquisições), de diversificação e de multinacionalização. Adota-se como referencial de análise a teoria do crescimento da firma de Edith Penrose e a lógica de multinacionalização de capitais proposta por John Dunning e Sarianna Lundan.

Palavras-chave: Agrotóxicos. Makhteshim-Agan. Adama. Crescimento. Multinacionalização.

ABSTRACT

Adama Agricultural Solutions is one of the world leaders of the generic crop protection products in the agrochemical industry. The company was born from a merger between Makhteshim and Agan, two Israeli companies founded in the 1940s, in the context of the Zionist movement for the creation of Israel. This merger contributed to a fast growth of the company at international level, operating in more than 120 countries. It was controlled recently by a Chinese state-owned company (ChemChina). Between 2000 and 2014 the company's income raised around 300% with a growth rate twice as high as the world market. The purpose of this article is to understand the history of Adama Agricultural Solutions through its external growth strategies (fusions and acquisitions), diversification and multinationalization. It is adopted as analytical framework Edith Penrose's theory of the growth of firm and the capital multinationalization logic proposed by John Dunning and Sarianna Lundan.

Keywords: Pesticides. Makhteshim-Agan. Adama. Growth. Multinationalization.

* Submetido: 6 de fevereiro de 2016; aceito: 17 de agosto de 2016.

** Professor associado do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná. *E-mail:* victormpelaez@gmail.com

*** Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná. *E-mail:* mizutaani@gmail.com

Introdução

As vendas da indústria de agrotóxicos concentram-se em 6 empresas multinacionais (Syngenta, BASF, Bayer, Dow, Monsanto e DuPont), as quais controlam cerca de 70% do mercado mundial. Esse grupo de empresas configura um núcleo oligopolista marcado por elevados investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) na obtenção de novas moléculas patenteáveis, cuja comercialização proporciona lucros extraordinários de monopólio. As demais empresas atuam nas franjas desse mercado, caracterizado fundamentalmente pela fabricação de produtos com patente vencida. A Adama Agricultural Solutions é líder nesse segmento, posicionando-se como a sétima maior empresa do ramo. Essa empresa é o resultado da fusão de capitais de origem israelense, que levou à constituição da Makhteshim-Agan (MAI) em 1998. Isso permitiu um rápido crescimento da empresa em âmbito multinacional, que passou a atuar em mais de 120 países. Em 2011 a MAI foi majoritariamente adquirida (60%) por uma estatal chinesa (ChemChina). Entre 2000 e 2014, o faturamento da empresa aumentou cerca de 300%, com uma taxa de crescimento 2 vezes superior ao do mercado mundial.

Este artigo tem por objetivo resgatar a história da Adama Agricultural Solutions em termos das estratégias de crescimento externo (fusões e aquisições), de diversificação e de multinacionalização de suas atividades. O crescimento externo é aqui analisado sob a perspectiva teórica de Edith Penrose (2006) sobre os limites de crescimento da firma. Nessa abordagem, a lógica de crescimento tem como referência a base tecnológica da empresa, compreendida como o conjunto de atividades produtivas (máquinas, processos, habilidades, matérias-primas) que definem seu núcleo de competências. A gestão do risco de atuação em novos mercados estaria assim ligada ao que a autora denomina de “especialização dentro de amplos limites”. Isso significa que as empresas buscam identificar novas oportunidades produtivas em mercados nos quais o núcleo de competências garante o seu desempenho competitivo. E os novos ativos, obtidos via aquisições ou acordos, tendem a complementar esse núcleo de competências. Utiliza-se também como referencial de análise a lógica de multinacionalização de capitais proposta por John Dunning e Sarianna Lundan (2008), que estabelecem uma tipologia das principais estratégias de crescimento adotadas pelas empresas multina-

cionais: *natural resource seekers*, *market seekers*, *efficiency seekers* e *strategic asset seekers*.

Como fonte de dados primários, foram utilizados os relatórios financeiros de 2002 a 2004 da Koor Industries Ltd., empresa holding controladora da MAI, e os relatórios da MAI/Adama de 2005 a 2014. Foram também utilizados dados secundários disponíveis nas revistas especializadas no mercado de agrotóxicos (*Agrow World Crop Protection News* e *AgriBusiness Global*), bem como artigos acadêmicos sobre o mercado e o comércio internacional de agrotóxicos.

A seção 1 apresenta as características estruturais do mercado de agrotóxicos. A seção 2 apresenta a trajetória de duas empresas israelenses fundadas nas décadas de 1940 e 1950 (Makhteshim e Agan), que fundiram seus capitais, formando a MAI (Makhteshim–Agan). A seção 3 destaca o processo de crescimento da MAI em âmbito multinacional, cujo foco se manteve fundamentalmente no mercado de agrotóxicos. E a seção 4 trata da aquisição da MAI pela ChemChina, em uma nova fase de combinação de capitais e de recursos produtivos voltados para a concorrência no mercado de agrotóxicos em âmbito global.

1. Características estruturais do mercado de agrotóxicos

O mercado de agrotóxicos é altamente segmentado em função da combinação de 3 características fundamentais que definem a dinâmica de produção e de concorrência nesse ramo de atividade. A primeira diz respeito às classes de uso de agrotóxicos em função dos tipos de alvos biológicos combatidos. Há cerca de 1 dezena de classes de uso, sendo que 3 delas correspondem a 88% do total de produtos vendidos: herbicidas (38%), fungicidas (27%) e inseticidas (23%)¹. Nas classes de herbicidas e de inseticidas, existe também uma diferenciação entre os produtos que atacam um grande número de alvos biológicos (amplo espectro) e os produtos seletivos voltados a alvos específicos. A combinação dessas diferentes classes de uso pode ser utilizada para oferecer um portfólio

¹ Essas porcentagens baseiam-se nas participações relativas dessas classes de uso no comércio internacional de agrotóxicos obtidos a partir da base de dados do Comtrade (2014) (exportações de 2000 a 2013).

de produtos para uma mesma cultura, ao longo das diferentes fases da produção agrícola: tratamento de sementes (fungicidas), preparação do terreno para cultivo (herbicidas), garantia da produtividade da colheita (herbicidas, inseticidas, fungicidas), armazenamento da colheita (fungicidas, inseticidas). Há portanto uma gama de combinações possíveis, de cerca de 1.100 ingredientes ativos disponíveis no mercado mundial (Warm; Vaupel, 2008), os quais permitem às empresas a constituição de um portfólio altamente diversificado de produtos, de forma a explorar economias de escala e de escopo. A segunda característica é a divisão da produção e do comércio entre produtos técnicos e produtos formulados. Os produtos técnicos correspondem ao concentrado do ingrediente ativo – a molécula com propriedade tóxica –, enquanto os produtos formulados incluem a mistura de agentes químicos que possibilitam a dispersão e a fixação da molécula do ingrediente ativo nas plantas a serem tratadas. O produto técnico, obtido a partir de síntese química, corresponde portanto a uma etapa intermediária de um processo produtivo que termina com a fabricação do produto formulado destinado ao uso pelo agricultor. Os produtos técnicos e os produtos formulados podem ser fabricados por uma única empresa verticalizada; uma empresa verticalizada, mas em fábricas e/ou subsidiárias distintas (comércio intrafirma); ou diferentes empresas que comercializam produtos técnicos e formulados entre si (comércio interfirma). Já os produtos formulados têm como destino final os agricultores que formam o principal mercado consumidor da indústria de agrotóxicos. E a terceira característica segmenta o mercado de agrotóxicos em produtos patenteados e produtos com patente vencida. Os produtos que perderam a validade da patente tornam-se produtos de referência para a fabricação de produtos equivalentes ou “genéricos”. Estes se transformam, por sua vez, em substitutos diretos dos produtos de referência, ao apresentarem composição química análoga aos originais (Pelaez; Terra; Silva, 2010).

Essas características combinadas implicam uma gama de segmentos de mercado, envolvendo tanto aspectos legais, de propriedade intelectual, quanto aspectos técnicos. Os aspectos técnicos estão ligados à funcionalidade dos produtos químicos (classes de uso), bem como ao estágio de fabricação ao longo da cadeia produtiva. Essa cadeia caracteriza-se pelas etapas de pesquisa e desenvolvimento (P&D) de novas moléculas químicas com propriedade agrotóxica (ingrediente ativo); produção ou

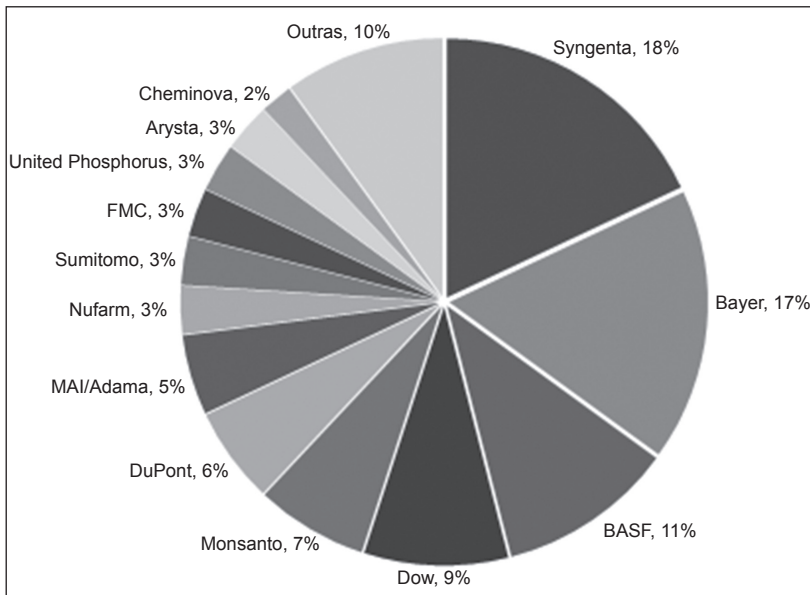
extração de matérias-primas para a obtenção do produto técnico; síntese do concentrado do ingrediente ativo (produto técnico); fabricação do produto formulado; produção de compostos intermediários para a síntese do produto técnico ou do formulado; e produção de adjuvantes² utilizados na fabricação do produto formulado, a fim de aumentar a sua eficácia agronômica.

Somente seis empresas possuem capacidade de atuação em todas as etapas da cadeia produtiva desse mercado: Syngenta, Bayer, BASF, DuPont, Dow e Monsanto. Essas empresas concentram cerca de 67% das vendas mundiais de agrotóxicos, constituindo o núcleo de uma estrutura de mercado oligopolizada, no qual as barreiras à entrada são determinadas por elevados investimentos em P&D de síntese de novas moléculas químicas. Já as demais empresas são, por via de regra, especializadas na fabricação de produtos com patente vencida, as quais atuam na franja competitiva do mercado. Os investimentos em P&D nessa franja competitiva concentram-se no desenvolvimento de processos de síntese mais eficientes, a fim de reduzir os custos de produção. Sete empresas multinacionais (Adama, Sumitomo, Nufarm, Arysta, FMC, United Phosphorus e Cheminova) lideram essa franja competitiva, com uma participação de 23% nas vendas mundiais estimadas em 61 bilhões de dólares em 2013 (Pelaez et al., 2015). A Adama ocupa a sétima posição em vendas, com uma participação de 5% do mercado mundial, sendo a empresa líder do grupo de fabricantes de produtos com patentes vencidas (Gráfico 1).

Dado o grau de controle do mercado dessas empresas em âmbito mundial (90%), a multinacionalização apresenta-se também como um elemento estruturante da dinâmica de concorrência intercapitalista nesse ramo de atividade. Essa expansão global de capitais envolve múltiplos objetivos capazes de estabelecer um efeito sinérgico na competitividade e no ritmo de crescimento das empresas. Dunning e Lundan (2008) classificam quatro objetivos fundamentais: *natural resource seekers*, *market seekers*, *efficiency seekers* e *strategic asset seekers*. Interpreta-se a seguir esses objetivos em função das especificidades da indústria de agrotóxicos em âmbito mundial.

² Esses produtos são também chamados de ingredientes inertes, por não apresentarem efeito tóxico sobre os alvos biológicos.

Gráfico 1 – Participação das 13 maiores empresas do mercado de agrotóxicos em âmbito mundial, por faturamento, 2013



Fonte: Pelaez et al. (2015).

1) *Natural resource seekers*

O acesso a fontes de matérias-primas mais baratas e de melhor qualidade pode ser um fator determinante para o investimento direto de empresas em outros países. No caso dos agrotóxicos, estes são produzidos principalmente a partir de derivados do petróleo e de minerais, como cloro, enxofre, nitrogênio, bromo e fósforo (Mathias, 1993). Em geral, não há dificuldades de acesso aos minerais utilizados na fabricação de agrotóxicos. Já no caso da fabricação do glifosato, o principal ingrediente ativo consumido em âmbito mundial³, o acesso às fontes de fósforo amarelo pode ser considerado um diferencial de competitividade, devido ao fato de haver uma forte concorrência em preços na comercialização desse produto. A China tornou-se um dos maiores exportadores de

³ Em 2007 estimava-se que as vendas mundiais de herbicidas à base de glifosato eram da ordem de 5 bilhões de dólares, cinco vezes superior às vendas do segundo ingrediente ativo mais vendido (imidacloprid). Esse valor representava cerca de 14% das vendas mundiais de agrotóxicos (Agrow, 2007).

agrotóxicos à base desse ingrediente ativo, notadamente em função de possuir grandes jazidas desse mineral. Da mesma forma, a Monsanto, que patenteou o uso do glifosato como agrotóxico, pôde beneficiar-se do acesso às grandes jazidas de fósforo existentes nos EUA (Schettler, 2007).

2) *Market seekers*

As empresas de agrotóxicos procuram inserir-se em mercados comercialmente relevantes nos quais as especificidades ambientais, culturais e/ou regulatórias podem ser mais bem atendidas localmente. Nesse caso, as unidades produtivas fabricam produtos com formulações específicas às culturas e práticas agrícolas de cada país, atendendo ainda as especificidades dos marcos regulatórios nacionais. Determinados ingredientes ativos podem ser proibidos em alguns países, mas liberados em outros. A produção local pode também facilitar a difusão da marca do produto junto aos consumidores, bem como permitir um conhecimento maior das especificidades do mercado no sentido de identificar novas oportunidades produtivas. A instalação de unidades produtivas em países estrangeiros pode ainda levar à obtenção de créditos diferenciados, a partir de incentivos públicos à produção local, ou ao estabelecimento de barreiras comerciais contra importações de empresas concorrentes.

3) *Efficiency seekers*

A principal motivação nesse caso é racionalizar os investimentos geograficamente dispersos pelas multinacionais, ao explorar economias de escala e de escopo a partir de suas estruturas de produção e comércio. No caso da indústria de agrotóxicos, a eficiência produtiva de escala, obtida em plantas especializadas em determinados ingredientes ativos, combina-se com o comércio (intrafirma) entre as unidades de processamento geograficamente dispersas. Essas unidades produtivas inserem-se também em cadeias produtivas nacionais e internacionais de comércio interfirmas, como na compra e venda de produtos técnicos e/ou formulados de concorrentes. Isso permite complementar o portfólio de produtos adaptado ao perfil de consumo de cada país ou região.

4) *Strategic asset seekers*

Essa possibilidade diz respeito à aquisição de ativos de empresas estrangeiras de forma a estabelecer ou expandir a competitividade em

âmbito internacional. A motivação dos investimentos nesse caso estaria mais ligado à expansão do portfólio de produtos e/ou competências da empresa investidora *vis-à-vis* seus concorrentes, do que à busca de eficiência ou à participação direta em novos mercados. Em função da grande segmentação do mercado de agrotóxicos, a aquisição de empresas atuando em mercados nacionais ou regionais específicos permite um rápido acesso a um portfólio de produtos em comercialização ou com autorização de comércio pelas agências reguladoras. Um exemplo significativo é a contabilização dos ativos da empresa australiana Nufarm em seu relatório financeiro, no qual as principais “cash-generating units of the business” (Nufarm, 2009, p. 78) dizem respeito aos seus ativos intangíveis associados principalmente ao portfólio de produtos registrados em seis países. Esse valor correspondia a 30% do valor da empresa que, em 2009, negociava a sua venda por US\$ 2,4 bilhões para a empresa chinesa Sinochem (Beer, 2009). Em um mercado altamente regulado como o de agrotóxicos, no qual a obtenção de registros de produtos pode levar vários anos, o acesso a produtos já autorizados para comercialização torna-se ativos estratégicos fundamentais para a mobilização internacional de capitais.

2. Agan e Makhteshim (1945-1999)

A criação das empresas Agan e Makhteshim esteve diretamente ligada às características geográficas de Israel e também à busca do movimento sionista pela formação de um Estado nacional judaico independente no pós-Segunda Guerra Mundial. Após a Declaração de Balfour, em 1917, de apoio à formação de um Estado judeu na Palestina, a Agência Judaica para a Palestina (Aliyah) criou, em 1921, a primeira estação experimental agrícola na região, voltada ao desenvolvimento de agricultura intensiva em regiões áridas. Já nas primeiras décadas do século XX, o movimento sionista estimulou a migração de judeus para a Palestina e a agricultura tornava-se então uma atividade fundamental de apoio à ocupação do território. Na década de 1920, foram criadas as primeiras empresas do ramo químico que passaram a explorar as grandes jazidas de minerais disponíveis na região do mar Morto e do deserto de Negev. Em 1945 foi fundada em Jerusalém a Agan Chemical Manufacturers, uma cooperativa de

cientistas, químicos e engenheiros, voltada principalmente à fabricação de herbicidas e promotores de crescimento vegetal. Com a criação do Estado de Israel em 1948, o Department of Agricultural Settlement tornou-se o principal “Ministério” em recursos financeiros e humanos. Foi responsável pela criação de 480 assentamentos com 32 mil unidades agrícolas. A Agan, assim como os novos entrantes no ramo de agrotóxicos, beneficiaram-se com as oportunidades produtivas abertas pelo forte incentivo à expansão da agricultura e pelo extenso programa de reflorestamento empreendido pelo Estado (Cohen, 2007; Israeli Foreign Ministry, 2008).

A Makhteshim, fundada em 1953, também surgiu nesse contexto histórico. A sua produção incluía herbicidas, fungicidas e inseticidas. O rápido crescimento da companhia provocou interesse da Koor Industries, uma *holding* que adquiriu a Makhteshim em 1963. Com a vitória na Guerra dos Seis Dias, em 1967, Israel triplicou seu território, o que contribuiu para aumentar o mercado interno das empresas de agrotóxicos. No entanto, as condições de conflito de Israel com os países vizinhos e os limites da expansão agrícola no próprio território indicavam que as possibilidades de continuidade do crescimento da Makhteshim dependiam da sua atuação para além do Oriente Médio. A Koor Industries proporcionou justamente o aporte financeiro para iniciar a expansão multinacional da Makhteshim (Cohen, 2007).

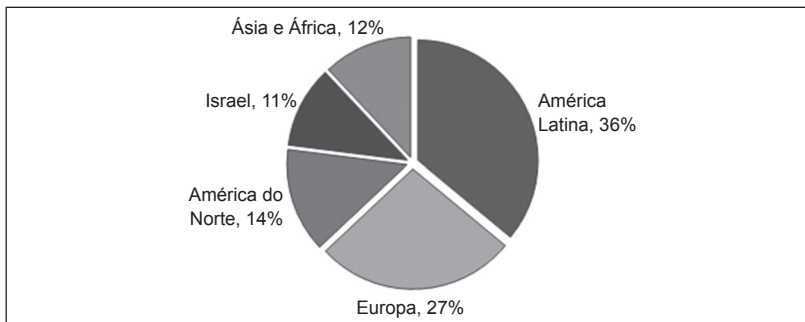
Em 1970, iniciou-se um processo de fusão de capitais entre a Agan e a Makhteshim. Esta comprou 50% de participação da Agan, que passou a concentrar-se em acaricidas e herbicidas, enquanto a Makhteshim passou a priorizar a produção de inseticidas e fungicidas. Em 1982, a cooperação entre as duas empresas foi fortalecida com a realização de oferta pública das ações da Agan na Bolsa de Valores de Tel Aviv. Isso fez com que a Koor Industries, por meio da Makhteshim, se tornasse a sua maior acionista. E, em 1992, foi a vez de a Makhteshim realizar oferta pública na Bolsa de Valores. Ambas as ofertas de ações na Bolsa de Valores de Tel Aviv impulsionaram a internacionalização das duas empresas. Na época, 90% das vendas da Agan e 75% da receita total da Makhteshim eram provenientes do exterior. A abertura de capitais na bolsa proporcionou também o acesso a recursos financeiros para diversificação em outros segmentos do ramo químico: no caso da Agan, em cosméticos, detergentes e aromas; e no caso da Makhteshim, em produtos interme-

diários para a fabricação de plásticos, películas de impressão fotográfica, medicamentos e explosivos (Cohen, 2007).

A partir da década de 1990, houve um fortalecimento da atuação das duas empresas no comércio internacional, principalmente na América Latina, por meio da aquisição de empresas de pequeno porte do ramo de agrotóxicos. Entre 1996 e 2000, Makhteshim e Agan adquiriram juntas, através de uma *joint venture*, quatro empresas no continente. No Brasil, principal mercado da América Latina, houve a compra da distribuidora de agrotóxicos Herbitecnica e da fabricante Defenpar, ambas formariam em 1998 a Milenia Agrociências. Na Argentina foi adquirida a distribuidora Magan e na Colômbia a distribuidora Proficol (Cohen, 2007).

Em 1998, ocorreu a fusão da Makhteshim com a Agan, formando a Makhteshim-Agan Industries (conhecida como MAI), visando a uma combinação de capitais, a fim de agilizar o processo de multinacionalização iniciado na década de 1960 (Agrow, 1998). Como consequência dos investimentos, no final da década de 1990, a maior parte das vendas (36%) da recém-criada MAI estava concentrada na América Latina (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Participação no total de vendas da MAI, por região, 1999



Fonte: Agrow (2000).

3. Makhteshim-Agan (1998-2010)

Causas tanto estruturais quanto conjunturais afetaram o desempenho da MAI já nos primeiros anos da sua criação. No aspecto estrutural, a fusão dos capitais e as aquisições de empresas na América Latina con-

tribuíram para que as vendas mundiais apresentassem crescimento de 6,4% em 2000, com relação ao ano anterior. Já no aspecto conjuntural, variações cambiais impactaram seu desempenho. Como exemplo, pode ser mencionada a desvalorização do real brasileiro em 1999, que reduziu os resultados da companhia no período (Agrow, 2000). A forte concentração de vendas na América Latina implicava problemas cambiais, riscos de crédito e incerteza nas vendas devido às instabilidades econômicas dos países latino-americanos. Isso acabou sendo evidenciado em 2001, quando crises em economias emergentes nessa região provocaram uma forte baixa nos resultados do mercado de agrotóxicos. Os resultados dessa crise repercutiram nas vendas de 2002, com a menor taxa de crescimento anual do período 2000-2014 (Gráfico 3) (Herczeg, 2002).

Tais crises levaram a companhia a deslocar seus investimentos para mercados economicamente mais estáveis na Europa e na América do Norte. Em 1998 a MAI já havia adquirido a empresa espanhola do ramo de agrotóxicos Aragonesas Agro. Em 2001, adquiriu licenças de fabricação de produtos das empresas Syngenta e Aventis no valor de 105 milhões de dólares e, em 2002, adquiriu produtos e licenças de fabricação e distribuição da Bayer no valor de 185,3 milhões de dólares. Essas aquisições permitiram ampliar rapidamente o seu portfólio de produtos (Agrow, 2001, 2002a, 2003; Koor, 2003). Em 2002, visando ampliar essa presença no Velho Continente, adquiriu a empresa alemã distribuidora e formuladora de produtos agrotóxicos equivalentes Feinchemie Schwabda (FCS) (Agrow, 2002b). A FCS era especializada em registros e distribuição no continente europeu, com atuação em países como Itália, Reino Unido, França, Polônia, Bélgica e Alemanha. Ao adquirir a FCS, a MAI teve acesso a uma equipe administrativa – quadro técnico e força de trabalho com experiência e conhecimentos já testados na Europa. Essa estratégia de crescimento externo permitiu uma rápida mobilização dos capitais da MAI no mercado europeu.

Como consequência dessa expansão em âmbito mundial, as vendas anuais da empresa em 2003 e 2004 apresentaram as maiores taxas anuais de crescimento, 32% e 36% respectivamente. Nos anos seguintes, a MAI intensificou sua presença no continente europeu com a aquisição de companhias na Holanda, Hungria, Itália, Sérvia, Polônia e República Tcheca, contribuindo para uma forte presença no Leste Europeu, no

Quadro 1 – Aquisições da MAI, 1998-2009				
DATA	PAÍS	COMPANHIA	AQUISIÇÃO	OBJETIVO DA AQUISIÇÃO
1998	Espanha	Aragonesas Agro	100% de participação	Expansão na Europa
2001	Suíça	Syngenta	Licença de produção de ingredientes ativos	Ampliação de portfólio
2001	França	Aventis	Licença de produção de ingredientes ativos	Ampliação de portfólio
2002	Alemanha	Bayer	Licença de produção de ingredientes ativos	Ampliação de portfólio
2002	Alemanha	Feinchemie Schwebda	100% de participação	Expansão na Europa
2005	Holanda	Mabeno	49% de participação (outros 6% adquiridos em 2008)	Expansão no Benelux e na Escandinávia
2005	Hungria	Biomark Tradinghouse Ltd.	100% de participação	Expansão na Europa
2005	EUA	CSI	60% de participação (outros 7% adquiridos em 2006)	Expansão na América do Norte
2005	EUA	Buckton Scott Nutrition Group	100% de participação	Expansão na América do Norte
2006	EUA	Alligare	30% de participação (outros 40% adquiridos em 2008)	Expansão na América do Norte
2006	EUA	H. Reisman Corporation	100% de participação	Expansão na América do Norte
2006	Itália	Kollant	60% de participação (outros 40% adquiridos em 2008)	Expansão na Europa
2006	República Tcheca	Agrovita spol. Sr.o	75% de participação (outros 25% adquiridos em 2009)	Expansão no Leste Europeu
2007	Equador	Agroproteccion + Agromedio	100% de participação	Expansão na América Latina
2008	Sérvia	Magan Yu	100% de participação	Expansão no Leste Europeu
2008	Polônia	Rokita Spolka Agro	100% de participação	Expansão na Europa
2009	EUA	Bold Formulators LLC	100% de participação	Expansão na América do Norte

Fonte: Koor (2001-2009), MAI (2011).

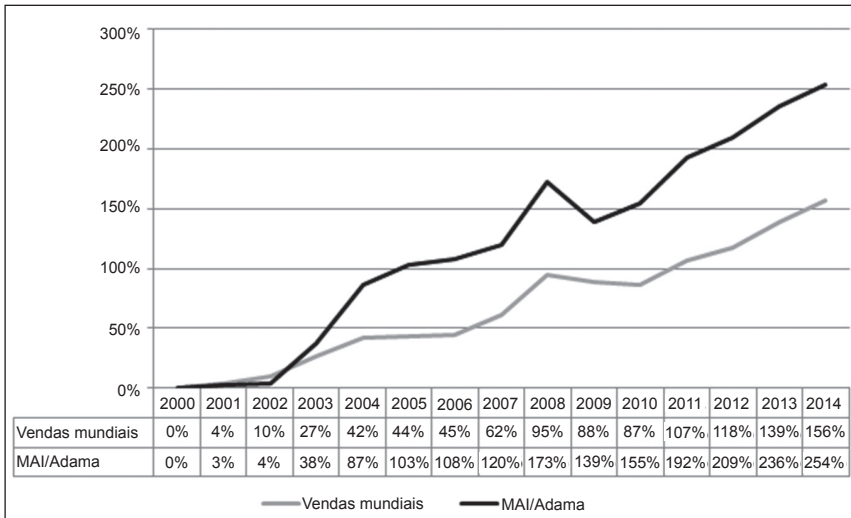
Benelux e na Europa Central. A empresa passou também a atuar nos EUA, por meio da aquisição de quatro empresas (Quadro 1). Isso fez com a empresa apresentasse taxas de crescimento duas vezes superior às vendas mundiais entre 2004 e 2008 (Gráfico 3). Destaca-se que essa década de 2000 foi marcada por um forte aumento da demanda por *commodities* agrícolas, principalmente da China, que passou a ser o maior importador mundial de soja a partir de 2003 (FAO, 2015). Isso teve um impacto direto no crescimento da demanda por agrotóxicos, cujo auge das vendas ocorreu em 2008. Já em 2009, com a crise financeira global, houve uma retração nas vendas da MAI de 12,5% em relação ao ano anterior (Gráfico 3). Nesse ano, a queda no preço das *commodities*, a redução do consumo nas principais economias do globo, as condições climáticas negativas e uma maior dificuldade no acesso ao crédito por parte dos agricultores provocaram uma redução na demanda pelos produtos vendidos pela MAI (Koor, 2009).

Em 2010, o mercado mundial de agrotóxicos continuou em retração (-0,9% nas vendas em relação a 2009). Contudo, a MAI conseguiu nesse ano um crescimento de 6,8% (Gráfico 3), tendo a Ásia e a África como principais *drivers* de crescimento. As vendas nesses dois continentes passaram de 245 milhões de dólares (2009) para 363 milhões (2010), um aumento de 48% (Birkett, 2011). O Gráfico 4 apresenta a distribuição das vendas da MAI por região, na qual a América Latina perdeu, em relação ao período anterior, participação para a América do Norte (17%) e principalmente para a Europa (41%), em função das aquisições de empresas realizadas ao longo dos anos 2000.

No período 2000-2010, a MAI apresentou uma taxa de crescimento das vendas (155%) quase duas vezes superior à das vendas mundiais de agrotóxicos (87%) (Gráfico 3). Ao longo desse período, a MAI intensificou a diversificação no mercado de agrotóxicos, atingindo em 2010 a marca de cem ingredientes ativos sintetizados e produzindo cerca de mil formulações diferentes de agrotóxicos (MAI, 2011).

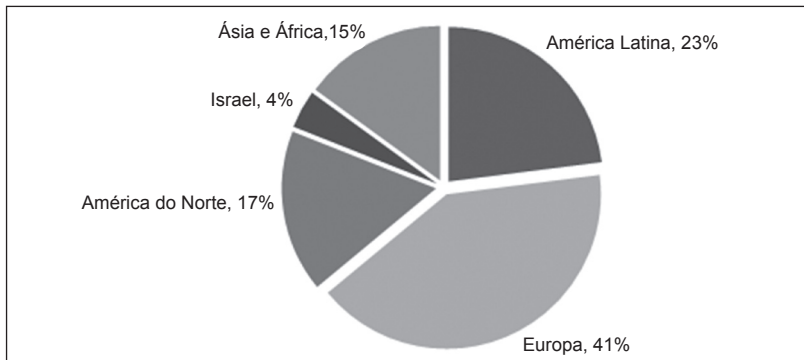
No início da década de 2010, as unidades de produção (6 de síntese de ingredientes ativos e 14 de formulação de produtos) localizavam-se na América Latina (Brasil e Colômbia), na América do Norte (México e Estados Unidos), na Europa (Espanha, Itália, Polônia, Grécia e Israel) e na Ásia (Índia e Coreia do Sul). Além disso, a empresa possuía 40 subsidiárias, voltadas à distribuição, dispersas em cerca de 30 países (MAI,

Gráfico 3 – Taxas de crescimento das vendas de agrotóxicos da MAI/Adama e do total mundial, 2000–2014 (indexado em 2000)



Fonte: Koor (2001–2009), MAI (2011–2013), Adama (2014, 2015).

Gráfico 4 – Participação no total de vendas da MAI, por região, 2010



Fonte: MAI (2011).

2012b). As aquisições de empresas realizadas ao longo do período indicam uma estratégia de multinacionalização do tipo *market seeker*, por meio da qual a MAI buscou inserir-se em mercados comercialmente relevantes. Como mencionado na seção 1, a instalação de unidades de produção em mercados consumidores relevantes permite à empresa um

maior conhecimento das especificidades locais em termos da demanda, da concorrência e dos marcos regulatórios de cada país. Da mesma forma, a MAI adotou uma lógica de *efficiency seeker*, ao localizar unidades de formulação e síntese em diferentes continentes e em países com significativa produção agrícola (EUA, Brasil, Índia, Espanha, Itália, Colômbia e Polônia). As unidades de síntese de ingredientes ativos são também formuladoras e atuam como polos regionais de distribuição para os países vizinhos. A MAI agiu também como um *strategic asset seeker*, ao adquirir ativos de concorrentes estrangeiros para expansão do portfólio de seus produtos. As aquisições de licenças de produção de ingredientes ativos da Aventis, da Syngenta e da Bayer possibilitaram que a empresa não incorresse em gastos de obtenção de registros de produtos, uma vez que já estavam autorizados para comercialização. Esse tipo de operação reduz principalmente o tempo de geração dos dados toxicológicos e de desempenho agrônômico, necessários ao registro dos produtos, bem como o tempo de espera de obtenção de registro nos órgãos reguladores. Esse tempo pode levar de meses a vários anos, o que pode comprometer o ritmo de crescimento da empresa (Pelaez et al., 2015).

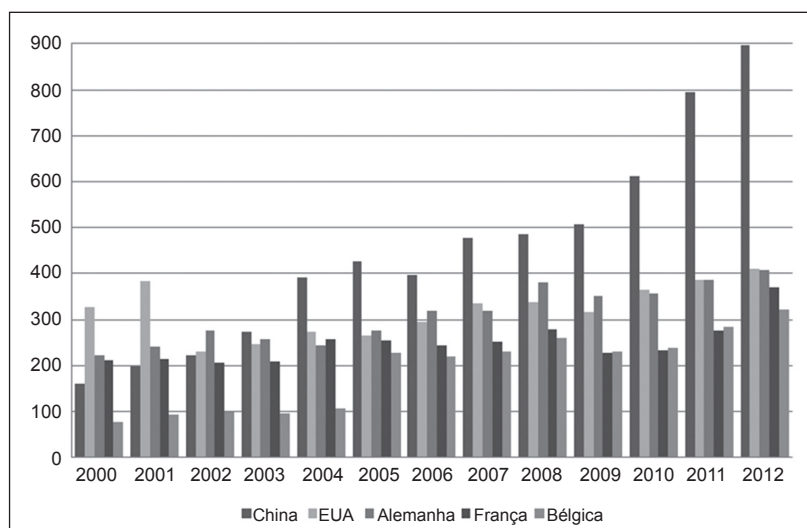
4. Adama (2011-2014)

Em outubro de 2011, foi efetuada a compra de 60% da MAI pela empresa estatal chinesa National Chemical Corporation (ChemChina) no valor de 2,4 bilhões de dólares. Essa foi a maior negociação da história entre uma empresa chinesa e uma empresa israelense. A ChemChina adquiriu um extenso portfólio e *know-how* de atuação global da MAI, e esta passou a ter acesso a uma grande plataforma operacional e de distribuição no mercado chinês (Rana, 2012).

Cabe aqui destacar o contexto histórico no qual essa aquisição ocorreu. A China, desde 2003, é líder mundial nas exportações de agrotóxicos, em peso, com uma taxa de crescimento de 580% entre 2000 e 2013, mais de cinco vezes a da Alemanha (91%), o segundo maior exportador mundial. Ao longo desse período, as exportações da China corresponderam a 23% do total das exportações mundiais (Gráfico 5). Esse crescimento das exportações chinesas está ligado à expansão da produção de produtos equivalentes, notadamente após o término da validade da

patente do glifosato no ano de 2000. Nesse caso, os fabricantes chineses beneficiaram-se das fontes abundantes de matéria-prima para a fabricação de herbicidas à base de glifosato. A elevada capacidade tecnológica do país no ramo químico, associado a uma legislação ambiental menos rígida, em relação aos países mais industrializados, permitiu que a China intensificasse a sua atuação nas franjas do mercado de agrotóxicos, em que a concorrência é predominantemente via preços. Em 2013, o valor unitário médio das exportações da China era o menor dentre os seis principais exportadores, em torno de 3 dólares/kg, cerca de 43% da média mundial (7 dólares/kg) (Comtrade, 2014).

Gráfico 5 – Evolução das exportações mundiais de agrotóxicos dos cinco primeiros países (1.000 t), 2000-2012



Fonte: Comtrade (2014).

Já no início da década de 2000, o governo chinês começou a adotar políticas para modernizar e aumentar a competitividade da indústria de agrotóxicos em âmbito internacional. A agência reguladora de agrotóxicos chinesa (ICAMA) estabeleceu acordos de cooperação com a agência dos EUA (Environmental Protection Agency – EPA) para o desenvolvimento e harmonização de boas práticas de laboratório (Connor; Li, 2005). E em 2011 o Ministério da Indústria e Informação

Tecnológica da China implementou uma política de concentração de capitais da indústria de agrotóxicos, estimulando as fusões de capitais e as aquisições de empresas menores e menos eficientes. A meta para 2020 é de que as 20 maiores empresas do ramo controlem 70% do mercado nacional (Poupard, 2011). A aquisição da MAI pela ChemChina faz parte dessa política. A *holding* estatal chinesa transformou-se, tanto no âmbito nacional quanto internacional, em um importante *player* do ramo, ao tornar-se a controladora majoritária da sétima maior empresa fabricante de agrotóxicos.

O capital israelense, por sua vez, passou a ter acesso ao mercado chinês por meio de uma série de aquisições de empresas do ramo de agrotóxicos, controladas pela ChemChina. Em 2013 a MAI adquiriu 10,6% das ações da Sanonda Co. Ltd. E em 2015 firmou um acordo de compra de todas as empresas de agrotóxicos controladas pela ChemChina (Anpon Co., Maida Co. e Huaihe Co.), incluindo a participação majoritária nas ações da Sanonda (Quadro 2). O controle dessas empresas permitiu à MAI aumentar o seu portfólio de produtos e ter acesso à principal fonte de matéria-prima para a fabricação do glifosato (fósforo amarelo), seguindo então uma lógica de multinacionalização do tipo *natural resource seeker*, como preconizado por Dunning e Lundan (2008).

Entre 2011 e 2014, a MAI voltou a investir na aquisição de empresas em mercado emergentes na América Latina e no Leste Europeu (Quadro 2). Isso garantiu a continuidade da expansão das vendas a taxas superiores à média mundial, no período 2011-2014 (Gráfico 3). Em 2014, metade das vendas da empresa ocorreram em mercados emergentes (Adama, 2015).

Em 2014, a MAI mudou seu nome para Adama Agricultural Solutions, unificando mais de 40 marcas globais relacionadas à empresa (NASDAQ, 2014). Nesse ano, o seu faturamento atingiu a marca de 3 bilhões de dólares⁴, passando a sintetizar 300 ingredientes ativos e 1.400 formulações de agrotóxicos. Desses produtos, nenhum representa mais do que 10% das vendas totais da empresa (Adama, 2015).

Ao longo do período 2000-2014, as vendas da MAI/Adama apresentaram uma taxa de crescimento (254%), 63% superior à das vendas

⁴ Herbicidas é a categoria de produtos com maior importância comercial para a empresa (50% das vendas), seguida por inseticidas (24%) e fungicidas (20%) (Adama, 2015).

DATA	PAÍS	COMPANHIA	% DE PARTICIPAÇÃO	OBJETIVO DA AQUISIÇÃO
2011	México	Companies of the Bravo AG group	100%	Expandir distribuição, produção e capacidade de formulação no México
2011	Colômbia	Proficol Andina B.V	75%	Expansão na América Latina
2013	Chile	Chile Agro Solutions S.A.	60%	Expansão na América Latina
2013	China	Hubei Sanonda Co.	10,6%	Acesso ao mercado da China
2013	Eslováquia	Agrovita spol. Sr.o	100%	Expansão no Leste Europeu
2014	Colômbia	Proficol Andina B.V.	100%	Aquisição total da empresa
2015	China	Jiangsu Anpon Electrochemical Co. Ltd.	100%	Acesso ao mercado da China
2015	China	Jiangsu Maidao Agrochemical Co. Ltd.	100%	Acesso ao mercado da China
2015	China	Jiangsu Huaihe Chemical Co.	100%	Acesso ao mercado da China
2015	China	Hubei Sanonda Co.	31%	Acionista majoritário da empresa

Fonte: MAI (2012a, 2013), Adama (2014, 2015).

mundiais (156%) (Gráfico 3). As estratégias de crescimento, via diversificação, fusões e aquisições, permitiram à empresa tanto o capital necessário para o acesso a novos mercados, quanto as condições de competitividade em um mercado caracterizado por um intenso processo de concentração de capitais. Na década de 1980, as oito maiores empresas controlavam 62% das vendas mundiais de agrotóxicos. Nos anos 2000, essa concentração subiu para 77%, uma proporção que tem se mantido na década de 2010 (Pelaez; Terra; Silva, 2010; Pelaez et al., 2015). Esse processo de concentração resultou principalmente de movimentos de fusões e aquisições que ocorreram no final da década de 1990 e no início dos anos 2000. Já no primeiro ano dessa década, a fusão de capitais da empresa inglesa Zeneca e da suíça Novartis levou à criação da Syngenta, que desde então se manteve como a maior empresa de agrotóxicos do mundo. A empresa francesa Aventis, criada em 1999, com a fusão da Agrevo e da Rhône-Poulenc, foi adquirida pela Bayer em 2002, posicionando-se como a segunda maior empresa de agrotóxicos. A BASF

adquiriu a American Cyanamid em 2000, passando a atuar nesse mercado como a terceira maior empresa do ramo (Kidd, 2003). Em 2015, surgiu um novo movimento de aquisições e fusões de capitais entre as empresas líderes: a empresa norte-americana FMC adquiriu a dinamarquesa Cheminova, respectivamente a décima e a décima terceira maior em vendas mundiais (AgriBusiness, 2015a); a Monsanto, a quinta maior em vendas, tentou adquirir a Syngenta por um valor de 45 bilhões de dólares (AgriBusiness, 2015b); a ChemChina também apresentou, na sequência, uma oferta inicial de 42 bilhões para a compra da Syngenta (*The Economist*, 2016); e a Dow e a DuPont, respectivamente a quarta e a sexta maior em vendas mundiais, anunciaram a fusão de capitais para 2016 (AgriBusiness, 2015c).

A estratégia de diversificação, focada no mercado de agrotóxicos, caracteriza a trajetória de crescimento da empresa. A sua “especialização dentro de amplos limites” permitiu que a empresa orientasse seus investimentos na exploração de economias de escopo, ao produzir um amplo portfólio de produtos agrotóxicos complementares: de diferentes classes de uso para uma mesma cultura, de aplicação em diferentes fases da produção agrícola ou de um mesmo tipo de aplicação para diferentes culturas em diferentes regiões do planeta. E a diversificação para outras atividades da indústria química (suplementos alimentares, aromas e insumos químicos), mesmo que utilizando fundamentalmente a mesma base tecnológica de síntese química, manteve-se sempre com uma participação abaixo de 10% do faturamento da empresa (Koor, 2001-2009; MAI, 2011-2013; Adama, 2014, 2015). Com isso a empresa pode investir tanto na produção, quanto na constituição de redes de distribuição de produtos que operam em mais de 120 países (Adama, 2015).

A “especialização ampliada” ou a “diversificação orientada”, como preconizada por Penrose (2006), garantiu à MAI/Adama o seu crescimento continuado, baseado em uma lógica de produtividade e competitividade. Enquanto a especialização excessiva torna a empresa suscetível às limitações de mercado, a diversificação excessiva torna a empresa vulnerável à concorrência de empresas mais especializadas e, portanto, mais eficientes. Por isso, há uma limitação técnica à diversificação definida pela “base tecnológica” empregada. Tal limitação diz respeito à capacidade da firma em sustentar investimentos continuados em mercados caracterizados notadamente pelo elevado ritmo de inovações. No

caso da indústria de agrotóxicos, este é marcado sobretudo pelo elevado número de ingredientes ativos e de formulações, os quais se associam por sua vez a uma dinâmica intensa de aperfeiçoamento dos processos de síntese química.

Conclusão

A história da Adama Agricultural Solutions confunde-se em parte com as políticas de Estado em Israel e na China. No primeiro, a constituição dos capitais e do conhecimento das empresas Makhteshim e Agan fez parte do processo de formação e consolidação do Estado de Israel, ao contribuir e beneficiar-se com a expansão da agricultura no território. No segundo, a posição de liderança multinacional da MAI contribui tanto para a política de concentração de capitais em âmbito nacional, quanto para a política de expansão de capitais chineses em âmbito internacional.

Concomitantemente, o seu crescimento seguiu uma trajetória baseada na combinação de estratégias de diversificação e de multinacionalização, as quais garantiram a manutenção da sua competitividade e o seu posicionamento de liderança no segmento do mercado de agrotóxicos com patentes vencidas. A diversificação orientada para um mercado altamente segmentado com o de agrotóxicos permitiu à empresa explorar economias de escopo na fabricação de centenas de ingredientes ativos e de formulações de produtos aplicados em diferentes etapas da produção agrícola. A aquisição sistemática de empresas menores e de licenças de fabricação de produtos de grandes empresas permitiu à MAI/Adama o acesso ao conhecimento e à participação em novos mercados consumidores, seja pela sua estabilidade (América do Norte, Europa) ou pelo seu rápido crescimento (Ásia, América Latina e Leste Europeu).

A trajetória de crescimento da MAI/Adama revela enfim uma dinâmica de mobilização e de reprodução de capitais, como preconizado por Penrose (2006) e Dunning e Lundan (2008). De um lado, os limites de crescimento da firma são explorados em uma lógica de “especialização dentro de amplos limites”, de forma a garantir a competitividade da empresa em um mercado caracterizado pelo uso continuado de inovações de produtos e de processos. De outro, a expansão geográfica da

firma, em âmbito multinacional, permite a sustentação da sua competitividade, ao combinar a aquisição de ativos sob diferentes perspectivas: de controle dos recursos naturais, de participação em mercados de consumo relevante, de eficiência e de gestão de portfólio. Tal crescimento implica a identificação de oportunidades produtivas basicamente em um único mercado (agrotóxicos), constantemente redefinido em escala mundial pelo processo de concorrência.

Referências bibliográficas

- ADAMA. Adama agricultural solutions. *Periodic Repport for the Year 2013*. Israel, 2014. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2013_Annual_Report_tcm15-70123.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- ADAMA. Adama agricultural solutions. *Periodic Repport for the Year 2014*. Israel, 2015. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2014_Annual_Report_English_tcm15-70172.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- AGRIBUSINESS. FMC Corporation completes acquisition of Cheminova A/S. *Agri-Business Global*, 21 Apr. 2015a. Disponível em <<http://www.agribusinessglobal.com/industry-news/fmc-corporation-completes-acquisition-of-cheminova-as/>>. Acesso em 12/1/2016.
- AGRIBUSINESS. Inside Monsanto's bid for Syngenta. *AgriBusiness Global*, 14 Dec. 2015b. Disponível em <<http://www.agribusinessglobal.com/agrichemicals/inside-monsantos-bid-for-syngenta/>>. Acesso em 12/1/2016.
- AGRIBUSINESS. DuPont and Dow to combine in merger of equals. *AgriBusiness Global*, 14 Dec. 2015c. Disponível em <<http://www.agribusinessglobal.com/industry-news/dupont-and-dow-to-combine-in-merger-of-equals/>>. Acesso em 12/1/2016.
- AGROW. Makhteshim and Agan merge in Israel. *Agrow World Crop Protection News*, 15 May 1998. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/makhteshim-and-agan-merge-in-israel-48829.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- AGROW. Restructuring costs hit MAI's (Makhteshim-Agan Industries) profits. *Agrow World Crop Protection News*, 31 Mar. 2000. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/restructuring-costs-hit-mai-s-makhteshim-agan-industries-profits-1.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- AGROW. Aventis sells two ais (active ingredients) to Makhteshim-Agan Industries. *Agrow World Crop Protection News*, Feb. 2001.
- AGROW. Makhteshim-Agan Industries acquires fourth Syngenta ai (active ingredients). *Agrow World Crop Protection News*, 19 Apr. 2002a. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/makhteshim-agan-industries-acquires-fourth-syngenta-ai-active-ingredients-32455.htm>>. Acesso em 12/3/2015.



- AGROW.MAI (Makhteshim-Agan Industries) completes FCS (Feinchemie Schwebda) acquisition. *Agrow World Crop Protection News*, 28 June 2002b. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/mai-makhteshim-agan-industries-completes-fcs-feinchemie-schwebda-acquisition-32705.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- AGROW. Product acquisitions/licensing/supply deals. *Agrow World Crop Protection News*, Jan. 2003. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/product-acquisitionslicensing-supply-deals-33519.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- AGROW. Makhteshim-Agan Industries posts record sales in 2003. *Agrow World Crop Protection News*, Mar. 2004. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/makhteshim-agan-industries-posts-record-sales-in-2003--1.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- AGROW. *Agrow's complete guide to generic pesticides*. V. II: The products and markets (2007 edition). Informa UK Ltd., Nov. 2007.
- BEER, A. Industry fortunes reflected in top 20 ranking. *Agrow World Crop Protection News*, Aug. 2008. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/agrochemicals/industry-fortunes-reflected-in-top-20-ranking-73126.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- BEER, A. Sinochem bids for Nufarm. *Agrow World Crop Protection News*, 30 Sept. 2009. Disponível em <<http://www.agrow.com/agrochemicals/Sinochem-bids-for-Nufarm-1...entstore/agrow/codex/e81b0739-acef-11de-9013-b7f0c0b1488d.xml>>. Acesso em 12/3/2015.
- BIRKETT, Robert. MAI agchem sales inch higher in Q4. *Agrow World Crop Protection News*, 21 Mar. 2011. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/companies-business/financial-results/mai-agchem-sales-inch-higher-in-q4-73409.htm>>. Acesso em 12/3/2015.
- COHEN, M. Makhteshim-Agan Industries Ltd. *International directory of company histories*. V. 85, 2007. Disponível em <<http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2690100056.html>>. Acesso em 12/8/2015.
- COMTRADE. *Metadata & Reference: commodities list*. Disponível em <<http://comtrade.un.org/db/mr/rfCommoditiesList.aspx?px=H3&cc=3808>>. Acesso em 30/11/2014.
- CONNOR, John; JEFFREY, L. I. China's regulation of pesticides. *The Metropolitan Corporate Counsel*. Disponível em <<http://www.metrocorpounsel.com/pdf/2005/December/49.pdf>>. Acesso em 12/12/2015.
- DUNNING, John; LUNDAN, Sarianna. *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008.
- FOOD AND AGRICULTURAL ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS (FAO). *Imports / Major commodities importers*. Disponível em <http://faostat3.fao.org/browse/rankings/major_commodities_imports/E>. Acesso em 18/12/2015.
- HERCZEG, Valerie. Economic turmoil and GMO (genetically modified organism) mishaps scar Latin America. *Agrow World Crop Protection News*, 18 Jan. 2002. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/economic-turmoil-and-gmo-ge...anism-mishaps-scar-latin-america---by-valerie-herczeg-32131.htm>>. Acesso em 12/3/2015.





- ISRAELI Foreign Ministry. *Israel society & culture*: Jewish Agency for Israel (JAFI), 2008. Disponível em <<https://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Orgs/jafi.html>>. Acesso em 12/1/2016.
- KIDD, Hamish. The evolution of crop protection companies. *Pesticide Outlook*. London, p. 276-279, Dec. 2003.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2000*. Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, 2001. Disponível em <<http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/791531/000095017201500463/s515125.txt>>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2001*. Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, 2002. Disponível em <<http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/791531/000095017202001288/s626477.txt>>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2002*. Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, 2003. Disponível em <<http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/791531/000095017203002285/s775455.txt>>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2004*. Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, 2005. Disponível em <<http://mayafiles.tase.co.il/RPdf/146001-147000/P146093-00.pdf>>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2006*. Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, 2007. Disponível em <http://www.koor.com/files/2006_2020-F.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Annual Report, 2008*. Israel, 2009. Disponível em <http://www.koor.co.il/files/Financials_Koor_2008_plus_MA_Combined.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- KOOR. Koor Industries Ltd. *Consolidated financial statements, 2009*. Israel, 2010. Disponível em <<http://www.koor.com/files/EnglishFinancial2009%281%29.pdf>>. Acesso em 15/10/2015.
- MAI. Makhteshim Agan Industries Ltd. *Annual Reports, 2010*. Israel, 2011. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2010_Annual_Report_tcm15-70095.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- MAI. Makhteshim Agan Industries Ltd. *Periodic Repport for the Year 2011*. Israel, 2012a. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2011_Annual_Report_tcm15-70104.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- MAI. *Makhteshim Agan our path to global leadership*, Dec. 2012b. Disponível em <http://innovation.technion.ac.il/download.asp?filename=../upload/MAI_18.12.2012_7y176u843b.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- MAI. Makhteshim Agan Industries Ltd. *Periodic Repport for the Year 2012*. Israel, 2013. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2012_Annual_Report_tcm15-70113.pdf>. Acesso em 15/10/2015.
- MAI. Makhteshim Agan Industries Ltd. *Periodic Repport for the Year 2013*. Israel, 2014. Disponível em <http://www.adama.com/en/Images/2013_Annual_Report_tcm15-70123.pdf>. Acesso em 15/10/2015.





- MATHIAS, Scott. *Pesticide industry: a profile*, 1993. Disponível em <http://www.epa.gov/ttnecas1/regdata/IPs/Agricultural%20Chemicals%20%28pesticides%29_IP.pdf>. Acesso em 12/8/2015.
- NASDAQ. *Adama Agricultural Solutions Ltd.* Washington (D.C.): Securities and Exchange Commission, Nov. 2014. Disponível em <<http://www.nasdaq.com/markets/ijos/filing.ashx?filingid=9698082>>. Acesso em 23/9/2015.
- NUFARM. *Nufarm Limited Annual Report, 2009*. Melbourne, 2009. Disponível em <http://www.nufarm.com/Assets/13199/1/NufarmAR_2009.pdf>. Acesso em 14/9/2015.
- PELAEZ, Victor; TERRA, Fábio; SILVA, Letícia. A regulamentação dos agrotóxicos no Brasil: entre o poder de mercado e a defesa da saúde e do meio ambiente. *Revista de Economia*. Curitiba, v. 36, n. 1, p. 27-48, 2010.
- PELAEZ, Victor et al. A (des)coordenação de políticas para a indústria de agrotóxicos no Brasil. *Revista Brasileira de Inovação*. Campinas, 14, n. esp., p. 153-178, 2015.
- PENROSE, Edith. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora da UNICAMP, 2006.
- POUPARD, Duncan. Chinese agrochemical industry looks to an era of consolidation. *Agrow World Crop Protection News*, 21 Apr. 2011. Disponível em <<http://www.agrow.com/Home/interviews/Chinese-agchem-industry-1...entstore/agrow/codex/3ea7895b-643b-11e0-946d-8b8f0eccfab8.xml>>. Acesso em 21/4/2011.
- RANA, Sanjiv. MAI/ChemChina deal: global recipe with a Chinese flavour. *Agrow World Crop Protection News*, 19 June 2012. Disponível em <<https://www.agra-net.net/agra/agrow/interviews-features/maichemchina-deal-global-recipe-with-a-chinese-flavour--1.htm>>. Acesso em 12/9/2013.
- SCHETTTLER, Daniel R. *Direct testimony of Daniel R. Schettler on behalf of Monsanto Company*. Case n. PAC-E-07-05. Before the Public Utilities Commission of the State of Idaho, 28 Sept. 2007. Disponível em <<http://www.puc.idaho.gov/fileroom/cases/elec/PAC/PACE0116/intervenor/DIRECT%20TESTIMONY%20OF%20DANIEL%20SCHETTTLER.PDF>>. Acesso em 15/9/2015.
- THE ECONOMIST. Better than barbarians, 16 Jan. 2016. Disponível em <<http://www.economist.com/news/business/21688389-rich-world-firms-are-warming-idea-being-chinese-owned-better-barbarians>>. Acesso em 16/1/2016.
- THE JERUSALEM Post. Makhteshim Agan, ChemChina complete record \$2.4 b. merger. Jerusalem, Oct. 2011. Disponível em <<http://www.jpost.com/Business/Business-News/Makhteshim-Agan-ChemChina-complete-record-24b-merger>>. Acesso em 20/9/2015.
- WARM, Oliver; VAUPEL, Katja. *The dirty portfolios of the pesticides industry*. Product evaluation & ranking of leading agrochemical companies. Hamburg: Greenpeace, June 2008. Disponível em <<http://www.greenpeace.org/eu-unit/Global/eu-unit/reports-briefings/2009/3/dirty-portfolios-of-pesticides-companies.pdf>>. Acesso em 10/1/2015.



interpretações da estrutura ocupacional na américa latina: o debate marxista e a heterogeneidade estrutural*

interpretations on the occupational structure in latin america: the marxist debate and the structural heterogeneity

Gustavo José Danieli Zullo**

Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, São Paulo, Brasil

RESUMO

A partir de uma revisão bibliográfica, identificaremos as linhas de continuidade entre o debate marxista sobre a marginalidade social e a análise sobre o subemprego com base nos estudos da heterogeneidade estrutural. Na medida em que ambas as abordagens têm a história como ponto de partida, entendemos que as suas diferenças relativas à análise da estrutura socioeconômica latino-americana são, na verdade, complementares, o que evidenciaria a amplitude e a profundidade do conceito de subemprego para a realidade latino-americana, da qual destacaremos o Brasil.

Palavras-chave: Marginalidade social. Heterogeneidade estrutural. Subemprego. América Latina. História.

ABSTRACT

From a bibliographical review, we will identify the lines of continuity between the Marxist debate on social marginality and the analysis on underemployment based on the studies of structural heterogeneity. Once both approaches have history as their starting point, we understand that their differences regarding on the analysis of the Latin American socio-economic structure are in fact complementary, which would evidence the breadth and depth of under employment as a concept to Latin-American reality, of which we will highlight Brazil.

Keywords: Social marginality. Structural heterogeneity. Underemployment. Latin America. History.

* Agradeço a Alexandre Macchione Saes pelas críticas tecidas na defesa de minha dissertação de mestrado, as quais foram decisivas para a realização deste texto.

Submetido: 3 de fevereiro de 2016; aceito: 12 de dezembro de 2016.

** Doutorando no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, área de História Econômica, do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Mestre em Desenvolvimento Econômico, área de Economia Social e do Trabalho, pelo mesma instituição. *E-mail:* gustavozullo@gmail.com

Introdução

Os processos de urbanização e industrialização nos países subdesenvolvidos foram acompanhados de problemas sociais particulares, diferentes daqueles que afligiam as economias centrais e hegemônicas. Inicialmente, essas idiossincrasias foram examinadas por autores como Nurkse e Lewis¹, que procuraram compreender as relações fundamentais entre o tamanho do mercado, a acumulação de capital e a distribuição do excedente econômico. Todavia, a amplitude demasiadamente grande dessas análises diluía as especificidades regionais e nacionais. Foi apenas em um segundo momento, no âmbito da CEPAL, que surgiram as primeiras análises que valorizaram o processo histórico latino-americano. Ainda que Raúl Prebisch tenha lançado as bases do estruturalismo histórico², foi Celso Furtado quem abordou com maior profundidade os aspectos sociais da economia. Foi o brasileiro que examinou mais de perto as estruturas econômicas e as estruturas de poder construídas no passado colonial e as associou à dualidade econômica e à distribuição de renda na América Latina³. Para ele, a modernização capitalista se desenvolveu sem que fossem destruídas as estruturas arcaicas que haviam sido construídas durante a colonização. Pelo contrário, a expansão dos novos negócios dependeu da continuação da produção e do comércio internacional de produtos tropicais e de matérias-primas, o que concorreu para a formação do subdesenvolvimento contemporâneo, estrutura híbrida que acabou por se constituir em um processo histórico autônomo, e não necessariamente em uma etapa do desenvolvimento. Afinal, a renda gerada pelo empreendimento capitalista não era internalizada em uma proporção que desencadeasse a substituição do setor

¹ Nurkse (1957) fez contribuições muito importantes à teoria do desenvolvimento. É dele, por exemplo, a formulação inicial de desemprego disfarçado, ou excedente estrutural de mão de obra, e a sua articulação ao tamanho do mercado interno e às possibilidades de acumulação de capital em situações subordinadas ao investimento privado, sobretudo se induzido pela demanda externa. Na mesma direção, Lewis (1969) indica as possibilidades da expansão do setor capitalista e o caráter do excedente econômico diante de uma economia marcada por um setor de subsistência que oferece uma quantidade ilimitada de mão de obra e de baixo custo. Além desses autores, ver Hobsbawm (1969).

² Prebisch (2000).

³ Furtado (1961). Além disso, ver Prado Júnior (1987, 2011).

de subsistência pelo setor moderno, o que gerou uma população à margem das atividades dinâmicas.

Os primeiros a buscarem uma explicação mais detida sobre os efeitos socioeconômicos da industrialização na América Latina foram intelectuais ligados à CEPAL, dentre os quais destacaremos dois sociólogos de viés marxista, que eram Anibal Quijano e José Nun⁴. Associando o estruturalismo histórico da Comissão às leituras de Marx, suas interpretações levaram ao limite a análise da dualidade. A partir de compreensões bastante peculiares sobre o *exército industrial de reserva*, esses autores discutiram a funcionalidade da estrutura marginal à reprodução ampliada de capital. Em outros termos, abordou-se as possibilidades de integração e absorção das estruturas econômicas e sociais do arcaísmo aos setores modernos, na medida em que estes avançavam e substituíam antigas formas de produzir. Todavia, essas posições não passaram incólumes. Autores marxistas ligados à CEPAL, ou influenciados por essa escola de pensamento, afirmaram que Quijano e Nun, a despeito das análises históricas sobre a formação do capitalismo monopolista na América Latina, haviam deturpado a realidade que se pretendia descrever. Dentre estes, destacaremos Francisco de Oliveira⁵, que destaca o caso brasileiro como caso sintomático das possibilidades e dos limites do processo de industrialização e urbanização nos países latino-americanos. Em *A crítica à razão dualista*, o autor conferiu um espectro mais amplo à lei geral da acumulação, restituindo ao exército industrial de reserva uma única dinâmica, ainda que esta fosse desigual e combinada dentro de fronteiras nacionais. Todavia, a crítica de Oliveira se afastou da terminologia original, *marginalidade social*, ainda que fosse claro o seu diálogo com os autores acima mencionados. Coube a Lúcio Kowarick traduzir a análise de Oliveira, inteiramente calcada sobre termos marxistas, à linguagem do debate original sobre a marginalidade social na América Latina⁶.

No entanto, os autores de viés marxistas não foram os únicos a tratar de um tema tão polêmico. Economistas cepalinos, como Aníbal Pinto⁷, também abordaram o problema, recorrendo à heterogeneidade estrutural,

⁴ Quijano (1974, 1978), Nun (1969).

⁵ Oliveira (2003).

⁶ Kowarick (1977).

⁷ Pinto (1976).

conceito fundamentado na verificação das diferentes produtividades do trabalho e que permite a identificação das descontinuidades de uma mesma economia. A partir dessa chave, Octavio Rodríguez aprofundou os estudos sobre o componente social da heterogeneidade estrutural e analisou o subemprego na economia brasileira, do que destacou a sua elevada relação com o perfil e o grau da histórica concentração fundiária⁸.

Em suma, cada um desses dois vieses será examinado com o intuito de destacar as suas linhas de continuidade, de modo a evidenciar a categoria *subemprego* como uma categoria que revela a particularidade e a amplitude da estrutura econômica e socioeconômica na América Latina, tomando o Brasil, por vezes, como caso paradigmático⁹. A primeira seção, portanto, é destinada à revisão bibliográfica dos autores marxistas, o que se justifica pelo fato de darem maior ênfase às determinações políticas e socioculturais sobre a estrutura econômica. Na medida em que se destaca a dominação de classe, as determinações sobre as estruturas econômicas e sociais ganham maior nitidez¹⁰. Por fim, fecharemos a discussão com uma revisão dos textos que versam sobre a heterogeneidade estrutural e o subemprego, categorias que articulam o campo e os centros urbanos a partir dos movimentos da estrutura econômica propriamente dita, do que se extrai consequências sobre os aspectos socioeconômicos mais pertinentes a nossa análise.

1. Uma discussão a respeito da marginalidade social na América Latina

Nesta seção apresentaremos duas interpretações sobre a marginalidade social que não apenas divergem entre si, como, em boa medida, são

⁸ Rodríguez (1985). Para uma análise mais abrangente que aborda as relações entre estrutura agrária e outros aspectos econômicos e sociais, ver Furtado (1962, 1972, parte II).

⁹ Segundo Furtado (1983), as economias subdesenvolvidas e dependentes caracterizam-se por não terem como eixo de sua economia a acumulação de capital ao nível das forças produtivas.

¹⁰ Para uma interpretação que enfatiza os aspectos econômicos e sua intersecção com os aspectos sociais de uma situação de estabilidade, que cumpre exatamente a funções de coibir os aspectos construtivos da instabilidade sociocultural, econômica e política, ver Furtado (1972). Para uma análise sociológica, que foge ao escopo deste artigo, ver Fernandes (2008b, cap. 4).

opostas, e cada uma dessas duas interpretações é composta por dois subitens. Nos dois primeiros subitens, que correspondem às interpretações de Anibal Quijano e José Nun, apresentaremos uma abordagem que compreende que a reprodução do capital monopolista seria quase que autônoma com relação às demais formas de organizar a produção na América Latina, o que implicaria uma determinada compreensão sobre a amplitude do exército industrial de reserva. Enquanto Quijano destaca os aspectos socioculturais e políticos da dinâmica econômica, Nun focaliza, através de uma interpretação *sui generis* do materialismo histórico, as particularidades socioeconômicas de um capitalismo subdesenvolvido e dependente. Já, nos dois últimos subitens, em que apresentaremos as análises de Francisco de Oliveira e Lúcio Kowarick, a reprodução da sociedade é apresentada através de uma perspectiva que articula simultaneamente todas as formas de organizar a produção, de modo que as formas arcaicas influenciam toda a dinâmica econômica e social, não estando restrita a suas próprias estruturas, portanto. De todo modo, tentamos apresentar os autores de modo a evidenciar a sua complementaridade. A análise de Nun, por exemplo, parece partir dos mesmos pressupostos usados por Quijano. Ao mesmo tempo, entendemos que a análise de Francisco de Oliveira, apesar de constituir um contraponto às interpretações dualistas, também compreende o subdesenvolvimento desde uma visão totalizante. Todavia, procura expor os nexos causais e os agentes fundamentais da estrutura e da dinâmica socioeconômica que o peruano diluía em uma análise que se caracteriza por um alto grau de abstração. Por fim, entendemos que a análise de Kowarick oferece uma contribuição importante para situar o exército industrial de reserva dentro dos termos próprios do debate sobre a marginalidade social, visto que Oliveira usa apenas o conceito marxista de exército industrial de reserva.

1.1 Anibal Quijano

Para Quijano, desde a perspectiva do estruturalismo histórico, a marginalidade seria parte da problemática do subdesenvolvimento, o que faria dos grupos sociais o foco da análise, e não os indivíduos, como o fazia a sociologia estadunidense¹¹. A marginalidade, portanto, deveria ser

¹¹ Quijano (1978, p. 14-18). Segundo o autor, os primeiros trabalhos que se debruçaram

compreendida como uma “falta de integração em” (Quijano, 1978, p. 27), mas não uma falta de integração do indivíduo *na* sociedade, como decorrência de sua não adaptação a ela, mas como uma falta de integração que decorreria fundamentalmente das condições estruturais de integração *da* sociedade. Caberia ao estruturalismo histórico identificar os mecanismos que integram marginalmente um grupo considerável de pessoas a uma sociedade, o que requer o conhecimento das diferentes formas de organizar a produção e a estrutura hierárquica através da qual se relacionariam. Sob esse ponto de vista, entende-se que a sociedade e a economia seriam definidas, fundamentalmente, pela oposição entre um polo dominante, que controlaria o uso e a difusão das técnicas produtivas hegemônicas, e um polo marginal, que se valeria de técnicas rudimentares e se organizaria em bases não capitalistas. Além destes, haveria um polo intermediário, que, a despeito de não definir a natureza básica da sociedade, seria importante para lhe dar forma concreta, constituindo-se como um setor de produtividade e renda médias que se caracterizaria pelo uso de técnicas e tecnologias já ultrapassadas naquele momento. O estruturalismo histórico, entendendo a marginalidade como parte da formação histórica latino-americana, “parte do princípio de que o modo fundamental de integração dos diversos setores de elementos que conformam a sociedade é *conflitivo e descontínuo*, excluindo, pois, a ideia de um consenso universal entre os diversos setores de elementos na sociedade” (Quijano, 1978, p. 29-30, grifo nosso). Ou seja, seria a partir das circunstâncias históricas que seria definido o caráter dos conflitos em uma dada formação, assim como seriam definidos o caráter e a dimensão populacional dos polos em oposição.

A integração marginal de um elemento ou de um conjunto de elementos marginais na estrutura da sociedade indicaria a existência de um conflito radical que seria a expressão de uma tensão entre elementos opostos, que, todavia, não levariam necessariamente a uma ruptura com

sobre a marginalidade social, sobretudo nos EUA, abordaram o problema desde um ponto de vista estrutural-funcionalista, que, associado à ideia schumpeteriana do empresário inovador, focam a análise na personalidade marginal e entendem que a saída de tal situação seria encontrada pelo próprio indivíduo, na medida em que ele tenta eliminar e/ou romper barreiras. Ou seja, desde essa perspectiva, a marginalidade seria uma etapa que poderia ser subvertida a partir de uma adaptação do indivíduo ao meio.

a estrutura dessa sociedade. Assim como Furtado, Quijano acreditava que o subdesenvolvimento se constituía historicamente como uma formação autônoma, não podendo ser confundida como uma etapa que antecede e condicionaria a passagem ao desenvolvimento. A expansão do capitalismo monopolista na América Latina, por exemplo, não beneficiou nem reduziu a participação dos setores secundário e marginal na economia e na sociedade. Ainda que o polo dominante fosse hegemônico, a maneira como ele mobilizava os demais níveis econômicos não alterou a condição de existência deles, sobretudo do polo marginal, “cuja existência não deriva das tendências que movem a estrutura básica da sociedade”¹². Sem possuir os meios para reproduzir as condições materiais de existência dos indivíduos do polo dominante nem para acessar as modernas técnicas produtivas, não haveria a possibilidade de se superar a hierarquia social e econômica que singularizava, e ainda singulariza, as sociedades latino-americanas. O papel que a modernização industrial cumpriu foi o de elevar o grau em que se dava a exclusão dos elementos e dos grupos de elementos à margem das formas dominantes de organização, fazendo da marginalidade um modo ainda mais limitado de pertencimento e de participação¹³. A modernização não representava, nesses termos, uma oportunidade para se alterar a estrutura da sociedade global. Não se permitiria que os elementos intermediários e marginais fossem incorporados ao polo dominante. Por não partilharem dos mesmos padrões econômicos, sociais e culturais que norteariam a evolução histórica das estruturas básicas, os grupos hegemônicos impediriam que os elementos marginais as integrassem de forma ativa, o que caracterizaria o conflito daquelas formações como um conflito “radical”¹⁴.

Sem condições sociais, econômicas e culturais para impor um padrão autônomo de estruturação, a massa marginal resultaria como uma situação secular de dependência em relação às outras estruturas, conformando uma normalidade que se caracterizaria pela exclusão. Uma transformação que levasse à incorporação da generalidade da população às estruturas básicas da sociedade, às quais apenas o polo dominante tem acesso in-

¹² Quijano (1978, p. 36).

¹³ Como indicaremos de forma implícita mais adiante, Kowarick (1977) faz críticas bastante pertinentes a essa interpretação.

¹⁴ Quijano (1974, p. 46-48).

tegral, somente seria possível se alterado o próprio padrão de reprodução de suas estruturas desde o período anterior à industrialização, o que caracterizaria uma ação radical. Não seria possível fazê-lo através de uma simples incorporação daqueles que estão à margem dos padrões dominantes. Não se tratava de um problema de adaptação de elementos e de grupos de elementos inadaptados às estruturas básicas, o que caracterizaria um problema de adaptação na sociedade, que ajustaria os desajustados. O que Quijano evidencia é que o polo dominante não se interessaria em alterar o tipo de integração da sociedade, historicamente moldada para manter os diferentes elementos e diferentes grupos sociais nos seus respectivos lugares nas estruturas socioeconômica e política. A existência do polo dominante tal como se apresentava dependia da preservação das estruturas marginais, que se apresentavam como parte constitutiva da natureza básica das sociedades latino-americanas, que era a manutenção de pequenos núcleos de elementos plenamente integrados à custa de uma maioria precariamente integrada. As prerrogativas de que se valia dependiam da manutenção da estrutura global tal como se apresentava, o que levou o autor a afirmar que “esse sistema de *dominação* repousa sobre a base da marginalidade de uma parte da população da mesma sociedade” (Quijano, 1978, p. 50, grifo nosso).

Ainda que Quijano não aponte os nexos causais da marginalidade, limitando-se a explicitá-la como o resultado de um sistema de dominação que impediria a integração de setores da população que foram historicamente segregados, sua análise indica claramente que os agentes beneficiados pela industrialização não teriam interesses socioculturais, econômicos e políticos em alterar esse estado de coisas. Sendo a natureza das sociedades latino-americanas uma natureza excludente, que se renovaria historicamente sob formas determinadas, a marginalidade expressaria o agravamento de conflitos de toda ordem a partir da emergência do capital monopolista na América Latina. A marginalidade seria, nesses termos, a manifestação de uma situação de *integração precária* sob o comando do capital monopolista associado às estruturas internas de dominação, que atuariam diretamente sobre as possibilidades de integração global às estruturas que a beneficiavam. Assim, sob esse ponto de vista, o polo dominante estaria subordinado ao capital monopolista, do qual dependia para participar dos novos modelos de organização da produção. Ao mesmo tempo, o capital monopolista não interferia nas condições in-

ternas de dominação dos países da região, que podiam, assim, exercer o seu poder e excluir os demais polos de existência. As novidades seriam, portanto, as novas contradições que emergiam dessa nova combinação entre dominação externa e dominação interna, sobre o que o autor salienta seus efeitos sobre as relações de produção¹⁵.

Durante o processo de industrialização na América Latina, que se desenrolou a partir de meados do século XX, os elementos em situação de marginalidade, que compõem proporções significativas da população de todos os países da região, não tiveram condições mínimas para ser absorvidos pelo setor monopolista, dada a exclusão a que estavam submetidos anteriormente. Os marginalizados se veriam ainda mais afastados das modernas condições de produção, o que reforçava o seu afastamento com relação às estruturas básicas que regulavam a vida em suas respectivas sociedades. De outro modo, a introdução de novos meios de produção e novas formas de acumulação capitalista tornou ainda mais instável e irregular o acesso do operariado ao sistema social e econômico dominante, dado que essas oportunidades ocupacionais ofereciam remunerações superiores às rendas que se pode auferir em atividades de produtividade mais baixa dos demais níveis de existência. Afunilar o peneiramento, digamos, restringiu as possibilidades de integração de uma quantidade enorme de pessoas, o que significou que os elementos em situação de marginalidade sequer viriam a constituir uma reserva aos trabalhadores ocupados nos setores economicamente mais avançados. A situação permanente de exclusão em que se encontravam lhes negava as possibilidades de adaptação desde uma perspectiva coletiva. Além disso, observou-se que toda e qualquer expansão do capital monopolista aprofundava e ampliava a situação de marginalidade, pois cada um desses movimentos destruía unidades de produção do polo marginal e competidores do polo intermediário que poderiam absorver elementos marginalizados. Em outros termos, a penetração abrupta do capital monopolista, resultado dos interesses dominantes que governam a evolução das sociedades latino-americanas, levou os níveis intermediários e marginais a uma integração ainda mais descontínua e conflitiva do que a anterior, quando a maioria estava ocupada em atividades rurais e na indústria predomina-

¹⁵ Em alguma medida, essa análise se assemelha à de Fernandes (2005).

va uma tecnologia mais simples¹⁶. A expansão do capital monopolista foi incapaz de generalizar os efeitos da modernização para toda a matriz produtiva, que permanecia fundamental e extremamente heterogênea, porém sob uma nova configuração. A partir do predomínio do capital monopolista, os trabalhadores passaram a ocupar um nível ainda mais secundário, na medida em que a expansão do capital monopolista levou a uma redução do controle sobre os recursos necessários a sua produção, assim como também se perdia espaço no mercado.

Devido à superioridade de sua produtividade, o polo dominante possuía as condições para ditar o ritmo e a intensidade da expansão econômica, o que não se restringia a sua participação no mercado. O seu controle sobre os meios de produção também significava um controle sobre o tipo e a quantidade de força de trabalho necessária para dar andamento à nova articulação setorial. Mas não apenas a quantidade e a qualidade de sua mão de obra seriam afetadas, dada a grande influência do capital monopolista sobre as demais formas de organizar a produção. Na medida em que as novas técnicas de produção requeriam novas habilidades do trabalhador, a preparação que este recebia também era diferenciada, o que gerou novos conflitos e formas de excluir, pois nem toda a classe trabalhadora receberia o treinamento necessário. Para se ocupar um posto de trabalho no nível hegemônico, haveria que se possuir uma qualificação crescentemente exigente, que não estaria à disposição de todos no mercado de trabalho urbano¹⁷. Encontrar trabalhadores com a especialização requerida pelo nível hegemônico torna-se, portanto, uma tarefa difícil, mesmo porque muitas vezes não havia conexão social nem cultural com as zonas em que se inseriam abruptamente as empresas monopolistas. Em outros termos, a valorização do capital monopolista aprofundou a descontinuidade na reprodução da sociedade como um todo. Pelo contrário, as novas articulações geradas a partir do polo hegemônico deveriam criar uma solução que viabilizasse o seu objetivo, que era o de criar uma força de trabalho habilitada a movimentar a acumulação de capital no nível monopolista, sem alterar a hierarquia polar que singulariza historicamente as formações latino-americanas. A maneira que se encontrou para solucionar esse problema foi uma parceria,

¹⁶ Quijano (1974, p. 394, 406).

¹⁷ Quijano (1974, p. 408).

digamos, entre Estado e capital monopolista, que criaram programas de treinamento e especialização que acabavam por criar um mercado de trabalho exclusivo a suas necessidades, o que impediria, ao mesmo tempo, que outros trabalhadores representassem algum tipo de pressão àqueles ocupados no polo dominante¹⁸. Ou seja, acabava-se por criar mecanismos institucionais que impediam que o polo marginal funcionasse como um legítimo exército industrial de reserva aos trabalhadores do polo dominante, levando-se em conta que os elementos e os grupos de elementos que ocupavam posições socioeconômicas marginais geralmente estavam também inseridos em outras estruturas marginais, como seria o acesso e o tipo de transporte, de moradia, de educação etc. O máximo a que a força de trabalho que compõe esse polo poderia aspirar seria uma ocupação e uma integração no nível intermediário da sociedade, o que leva Quijano a afirmar que a força de trabalho do polo marginal se comportaria como um exército de reserva apenas ao setor competitivo, em que a qualificação exigida não seria tão elevada¹⁹. De tal modo, as populações que comporiam o exército industrial de reserva do polo dominante seriam os elementos desocupados desse mesmo polo e, a depender de circunstâncias pontuais, os elementos mais qualificados do polo intermediário.

Portanto, a análise implica uma segmentação do mercado de trabalho em duas instâncias tão rigidamente separadas, que a força de trabalho no nível marginal já não representaria uma reserva no nível hegemônico, tornando-se, por isso, supérflua à reprodução ampliada do capital²⁰.

1.2 José Nun

Ainda que a conclusão a que chegou se assemelhe à de Anibal Quijano, José Nun trilhou um caminho diferente. Em vez de entender a marginalidade como um tipo de integração, Nun se esforça por situar o problema da marginalidade no nível das relações de produção. Sua interpretação do materialismo histórico, todavia, é bastante peculiar²¹.

¹⁸ Quijano (1974, p. 418-419).

¹⁹ Quijano (1974, p. 414). É importante frisar que o autor não avança na análise do êxodo rural, tratando-o como um simples dado.

²⁰ Quijano (1974, p. 424-425).

²¹ Para uma crítica conceitual a Nun (1969), ver Cardoso (1971).

Atento às idiossincrasias da realidade latino-americana, Nun entende que diferentes modos de produção coexistiriam em um mesmo espaço e em um mesmo tempo cronológico, sendo o capitalismo monopolista o modo de produção dominante em meados do século XX, o que lhe abriria a possibilidade de criar os seus próprios mercados, inclusive o mercado de trabalho, tal como o afirmara Quijano²².

Nun fundamenta-se em uma leitura conjunta de *O capital* e dos *Grundrisse*, e neste último estaria indicado que todos os modos de produção teriam a sua própria superpopulação relativa, formada pelas parcelas da população que não conseguiriam vincular-se aos meios de sua própria reprodução nem aos meios de produção relativos a um dado nível de desenvolvimento. Tal interpretação lhe informaria que a emergência do capitalismo monopolista teria tornado o exército industrial de reserva insuficiente para explicar a “totalidade histórica singular” que se verifica na América Latina, dependente e subdesenvolvida²³. Na medida em que o exército de reserva representaria apenas a população excedente de um dos modos de produção em vigor, que seria o capitalismo monopolista, a sua força explicativa seria enfraquecida. Por outro lado, a parcela da força de trabalho que somente teria condições de preencher um posto de trabalho nos setores concorrenciais, de tecnologia mais simples e que exigiriam menor qualificação, configuraria uma segunda superpopulação relativa.

Em seu sentido mais geral, cada superpopulação relativa seria formada pela população que excederia os limites representados pela “população adequada”, que seria a porção de trabalhadores diretamente envolvida com os meios de produção de cada modo de produção. A combinação entre esses meios de produção, situados em um determinado estágio de desenvolvimento, e a população adequada estabeleceria, de uma só vez, os limites da população excedente, considerada *virtual* em relação a esse mesmo modo de produção porque afastada do processo produtivo, ainda que estivesse disposta e apta a fazê-lo²⁴. Em todo e qualquer modo de produção, o processo de acumulação regularia, portanto, a demanda de trabalho, a população adequada e a população que excederia suas

²² Nun (1969, p. 210).

²³ Nun (1969, p. 180).

²⁴ Nun (1969, p. 181-182).

necessidades de valorização ou de simples reposição do capital aplicado no início do processo produtivo. A forma específica que assumiria uma determinada superpopulação relativa dependeria, assim, da expansão ou da retração das atividades de seu respectivo modo de produção. Sendo assim, compreende-se que cada modo de produção determinaria a reprodução de sua própria força de trabalho, o que quer dizer que a reprodução da força de trabalho adequada à reprodução ampliada de capital no setor monopolista seria determinada pela *concorrência intercapitalista* nesse mesmo setor, que regularia a relação entre o exército ativo do setor monopolista e o exército industrial de reserva²⁵. Assim, caso seja preservada uma mesma composição orgânica do capital durante o processo de acumulação, a expansão da atividade econômica levará o exército de reserva – em caso contrário, quando a concorrência intercapitalista se intensifica e a composição orgânica favorece o aumento do capital fixo, ou quando a atividade econômica é retraída a uma mesma taxa da composição orgânica, o exército ativo perceberá um decréscimo. De todo modo, nota-se que seria o próprio processo acumulativo que regularia tanto o exército de reserva como os salários.

Sob a hegemonia do capital monopolista, personificado em “empresas gigantes” com acesso a mecanismos de financiamento que lhe permitem saltos de produtividade muito maiores do que o verificado anteriormente, o desenvolvimento tecnológico cumpriria o papel de eliminar do mercado parte expressiva do capital concorrencial, que antes absorvia uma quantidade maior de trabalhadores. Não obstante, a sofisticação das novas tecnologias requereria um conhecimento técnico maior por parte do trabalhador, o que inviabilizaria a possibilidade de que todo e qualquer trabalhador estivesse apto a ocupar um posto de trabalho nos setores e nos ramos tecnologicamente mais avançados. Ao mesmo tempo em que se expandiria a produtividade do trabalho, não só se reduziriam as possibilidades de uma simples substituição de trabalhadores, como também seriam criados empecilhos para a transferência da mão de obra ocupada nos setores menos desenvolvidos aos mais desenvolvidos. E não fosse isso bastante, o autor ainda indica que a quantidade de trabalhadores aptos a

²⁵ Nun (1969, p. 189). Segundo Marx (2013, p. 690), a reprodução ampliada do capital, ou seja, a acumulação de capital, reproduziria as relações capitalistas de produção em escala ampliada, isto é, mais capitalistas, ou capitalistas maiores, de um lado, e mais assalariados, de outro.

pôr em prática seus conhecimentos específicos sobre o manuseio da moderna maquinaria industrial tenderia a declinar, quando afastados por muito tempo dos setores monopolistas, sobretudo em países dependentes, onde a economia oscila com maior frequência e intensidade. Desocupados por lapsos de tempo muito dilatados, esses trabalhadores fatalmente perderiam suas capacidades técnicas específicas e, por isso, se encontrariam excluídos permanentemente do mercado de trabalho das empresas monopolísticas²⁶. Em outros termos, José Nun afirma que, no capitalismo dependente, os trabalhadores excluídos do núcleo monopolista, desvinculados dos seus meios de produção específicos, perderiam sua *funcionalidade* para o processo de acumulação no setor monopolístico. Não poderiam ser entendidos, pois, como parte do “exército industrial de reserva”, categoria específica desse setor. Na medida em que esses trabalhadores não representariam uma reserva aos trabalhadores demitidos do setor monopolista nem fariam qualquer tipo de pressão aos salários de seu exército ativo, eles não cumpririam as funções básicas de um exército de reserva, constituindo-se como uma superpopulação de outro modo de produção que não o capitalismo monopolista. De tal modo, compreende-se que o exército industrial de reserva seria composto pelos trabalhadores desocupados, aptos e dispostos a preencher uma vaga no setor monopolista, de um lado, e pelos trabalhadores ocupados nos setores do capital competitivo que estariam aptos e dispostos a ocupar um posto de trabalho nos setores do capital monopolista, de outro.

A superpopulação relativa dos setores concorrenciais ficaria, portanto, à margem dos setores e ramos monopolísticos, formando uma *massa marginal* afuncional/disfuncional em relação a esses mesmos setores e ramos²⁷.

1.3 Francisco de Oliveira

Diferentemente dos dois autores apresentados acima, Oliveira (2003) não via qualquer empecilho para o uso do exército industrial de reserva como categoria explicativa para a totalidade da realidade brasileira. Além

²⁶ Nun (1969, p. 199-200).

²⁷ Nun (1969, p. 226). Ainda que a interpretação de Nun (1969) seja bastante polêmica, ela foi incorporada com algumas modificações por Souza (1999), cuja tese se alinha a Tavares e Serra (1971), Belluzzo (1978), Tavares (1981) e Possas (1982).

disso, para o autor, o mais importante era salientar as estruturas internas de dominação como fundamento da dinâmica produtiva e ocupacional.

Em primeiro lugar, Francisco de Oliveira afirmou que eram várias as medidas necessárias para consolidar a transformação de uma economia de base agrária em uma economia eminentemente urbana. Naquele período, um enorme contingente populacional teria sido obrigado a migrar para os centros urbanos por causa do avanço das lavouras comerciais sobre as terras onde anteriormente predominava a subsistência. De modo a propiciar um horizonte médio para o cálculo empresarial, aquela massa de trabalhadores, que seguramente pressionaria para baixo os salários urbanos, não deveria ser recebida sem maiores atenções do Estado, que garantiria que a acumulação de capital ocorresse sem maiores entraves. Com o objetivo de orientar a reprodução ampliada do capital e tornar a empresa industrial a unidade mais rentável do conjunto da economia, o Estado, dentre outras ações, promulgou a Consolidação das Leis Trabalhistas, em 1943, e barateou o custo do capital através de subsídios fiscais e financeiros, os quais eram destinados tanto às manufaturas quanto à agricultura²⁸. Ao mesmo tempo, o Estado abria estradas de rodagem pelo interior do país, o que não apenas viabilizava a expansão da fronteira agrícola, como também favorecia, enquanto fossem preservadas as formas arcaicas de produção rural, a ampliação do exército industrial de reserva. De tal modo, nota-se que o capital não apenas era favorecido, como também a classe trabalhadora era desfavorecida, e não apenas porque a agricultura de subsistência mantinha elevadas proporções da ocupação rural. O novo modelo de expansão capitalista, subdesenvolvido por definição²⁹, atuava duplamente sobre as possibilidades de elevação salarial da força de trabalho ocupada nas cidades. De um lado, acirrava-se a competição por um posto de trabalho qualquer no mercado de trabalho urbano, o que pressiona negativamente o preço da mão de obra. De outro, a manutenção das estruturas produtivas arcaicas no campo manteve baixos os preços dos alimentos e das matérias-primas

²⁸ Szmrecsányi (1998) indica que, nas décadas de 1960 e 1970, o Sistema Nacional de Crédito Rural (SNCR) concentrava sua atuação financeira em uma proporção semelhante à concentração fundiária, privilegiando algumas regiões e alguns produtos industrializáveis e exportáveis, como o café, a cana-de-açúcar, a soja e o trigo.

²⁹ Oliveira (2003, p. 32-33).

que compõem, respectivamente, parte importante dos custos de reprodução da força de trabalho nas cidades e do capital³⁰.

É a partir dos interesses comuns das classes dominantes, notadamente a nova burguesia empresário-industrial e as velhas classes proprietárias rurais, que a expansão do capitalismo no Brasil deve ser entendida. Articulado a partir de dentro, o desenvolvimento capitalista das décadas de 1950 e 1960 representou a ampliação de uma economia capitalista que não seria a expansão de uma economia capitalista qualquer. Aquele foi o desenvolvimento de uma economia subdesenvolvida em que o “novo” se acomodava ao “velho”, sendo notória a preservação de um dado padrão de relação entre trabalhadores e patrões que era herdeiro das relações sociais da escravidão³¹. Mais especificamente, a transição de uma economia agromercantil baseada no trabalho escravo para o trabalho livre não foi feita sem que suas marcas fossem sentidas no período seguinte, quando essa conflitiva unidade de opostos tomou novas formas sem alterar sua essência. Sob esse ponto de vista, o padrão de exploração do trabalho assalariado não diferiria substancialmente do padrão de exploração do trabalho escravo, o que foi ainda facilitado pelo fato de a transição ao trabalho assalariado ter se distendido no tempo. Na medida em que se diluía no tempo uma dada forma de exploração do trabalho, características do antigo padrão puderam ser prolongadas, o que conferiu ao trabalho assalariado no Brasil um elevado grau de exploração³².

Não obstante, a transferência do eixo de acumulação para a indústria e o processo de urbanização que lhe é subjacente trouxeram consigo a moderna tecnologia, que reforçava a pressão sobre o preço da força de trabalho. De tal modo, a crescente demanda de trabalho não era suficiente para absorver satisfatoriamente a oferta, formando um incipiente exército industrial de reserva que se formava antes mesmo de os salários

³⁰ Oliveira (2003, p. 43-44). Argumento semelhante é o de Prado Júnior (1987, p. 173), que, todavia, não depositava tanta esperança na possibilidade de a industrialização dependente superar o passado colonial, como acreditavam Oliveira (2003) e Oliveira e Mazzucchelli (1977).

³¹ Essa herança também foi tocada por Furtado (2006). Todavia, quem mais avançou sobre essa questão foi Fernandes (2008a).

³² Ainda que Oliveira (2003, p. 62-66) não se aprofunde no assunto, outros autores, como Fernandes (2008b, cap. 1), analisaram a herança da escravidão de modo bastante fecundo, indicando que, em virtude de sua truncada transição ao trabalho assalariado, a proletarianização no Brasil teria sido convertida em um privilégio.

pressionarem os lucros. Valendo-se de uma tecnologia inadequada às necessidades sociais de um país subdesenvolvido como o Brasil, Oliveira afirma que o crescimento da indústria era incapaz de transpor para a geração de empregos a mesma importância que tinha na participação do PIB, ainda mais porque o setor terciário que se formava, “inchado” e “descapitalizado”, reduzia os custos de se contratar serviços fora da unidade produtiva³³. A existência desse mercado, “informal”, barateava o custo variável das grandes empresas³⁴. Apenas os trabalhadores ocupados nas tarefas consideradas essenciais à produção tinham suas relações de trabalho formalizadas de acordo com a legislação, visto que fazê-lo representava uma elevação considerável dos custos trabalhistas. Ou seja, a existência de uma rede de serviços urbanos de baixo custo formava um padrão de apropriação do trabalho alienado adequado àquela dominação de classe, sendo duas as razões fundamentais. A primeira delas é que a estrutura de custos das empresas seria reduzida porque a contratação trabalho informal reduziria a necessidade de se comprometer com custos trabalhistas relacionados à formalização da mão de obra. Em segundo lugar, haveria uma redução dos custos com salários, na medida em que os empregados dessas organizações se utilizariam dessa rede informal de trabalhadores na composição de seus gastos pessoais, o que indicaria que seriam os salários mais baixos da hierarquia ocupacional que determinariam a estrutura salarial. E não apenas porque o mercado de trabalho informal influencia decisivamente o poder de compra dos salários médios e elevados. A remuneração dos trabalho informais tende também a determinar o preço da força de trabalho dos postos mais baixos do setor capitalista. Como afirmara Oliveira, “*longe de serem excrescência e apenas depósito do ‘exército industrial de reserva’*, os serviços urbanos e de consumo pessoal são adequados para o processo da acumulação global e da expansão capitalista e, por seu lado, reforçam a tendência à concentração de renda” (Oliveira, 2003, p. 58, grifo nosso)³⁵.

³³ Oliveira (2003, p. 63-67).

³⁴ Oliveira (2003, p. 76-77, 82).

³⁵ Essa conclusão é diametralmente oposta à interpretação de Quijano (1974, 1978) e Nun (1969). Para Oliveira (2003), não haveria qualquer fração da classe trabalhadora que não fosse funcional.

O nível dos salários de base dos empregados formais, determinante para toda a estrutura que está acima deles, sofreria uma dupla influência. De um lado, haveria um elemento estrutural que é o peso da dinâmica da economia informal, formada basicamente pelos trabalhadores que comporiam o exército industrial de reserva, sobre as demais formas de organizar a produção. Em segundo lugar, o Estado cumpriria papel importante na institucionalização do padrão deprimido de remuneração das empresas, porque o nível do salário mínimo seria muito baixo, o que levou Oliveira a afirmar que “a legislação trabalhista *igualava reduzindo* – antes que incrementando – o preço da força de trabalho” (Oliveira, 2003, p. 38). A baixa remuneração que se oferecia em alguns serviços que exigiam especialização levava alguns desses trabalhadores qualificados a buscarem ocupações que não exigiam qualificação, o que “impedia – ao contrário do que muitos pensam – a formação precoce de um mercado dual de força de trabalho” (Oliveira, 2003, p. 38). Ou seja, uma oferta relativamente baixa de ocupações que exigiam uma qualificação mínima por parte da força de trabalho, o que rebaixava os salários como um todo, revelou a existência de uma elevada taxa de exploração naquela economia.

De certo modo, o que está sendo reconsiderado é a natureza do subdesenvolvimento, entendido tal como o definiu Furtado (1961). Trazido para dentro da formação histórica nacional, sob uma perspectiva de longa duração e conjugada à dependência externa, procurava-se dissipar a dualidade que marcava o pensamento cepalino, o que fica nítido no trecho a seguir:

esse tipo de dualidade é encontrável não apenas em quase todos os sistemas, como em quase todos os períodos. [...] a oposição na maioria dos casos é tão somente formal: de fato o processo real mostra uma simbiose e uma organicidade, uma unidade de contrários, em que o chamado “moderno” cresce e se alimenta da existência do “atrasado”, se se quer manter a terminologia. (Oliveira, 2003, p. 32)

Em suma, Oliveira (2003) põe em primeiro plano as estruturas internas de dominação como prolongamento da formação histórica do país, que, na contemporaneidade, preservaria e aprofundaria o subdesenvolvimento e a dependência externa. É a partir das relações sociais nativas que seria erguida a estrutura socioeconômica contemporânea,

na qual o autor evidencia existir uma única população trabalhadora “excedente”, que seria o exército industrial de reserva³⁶.

1.4 Lúcio Kowarick

Porém, é Lúcio Kowarick quem, fortemente influenciado por Francisco de Oliveira, supera as análises dualistas dentro dos próprios termos do debate inicial.

Sua interpretação situou explicitamente a marginalidade social dentro de uma análise das relações sociais de produção típicas de formações dependentes e subdesenvolvidas, enfatizando conceitos como “contradição”, “conflito” e “dominação”³⁷. O autor afirma que a teoria da marginalidade deveria ser equacionada ao nível das relações de produção, sendo “um modo de inserção nas estruturas de produção” (Kowarick, 1977, p. 19). Dessa maneira, os grupos marginais seriam aqueles cuja situação decorreria das contradições mais básicas e essenciais, as quais derivariam das idiossincrasias da acumulação capitalista em economias dependentes e monopolistas. O problema central consistiria, então, em verificar como a força de trabalho seria integrada ao processo produtivo, na medida em que o capitalismo se expande, penetra e domina os diversos setores da economia, inclusive no campo.

A intensificação do processo de industrialização em uma economia dependente e subdesenvolvida liberaria das atividades arcaicas tradicionais, mais ligadas à produção, uma grande quantidade de trabalhadores que, tanto nas áreas rurais quanto nas áreas urbanas, passariam a ocupar postos de trabalho em atividades novas, porém, arcaicas, *no setor terciário*. Aumentariam exponencialmente as ocupações no comércio, os pequenos serviços de reparação e manutenção e os empregos domésticos remunerados, além de um sem-número de formas de desemprego disfarçado e várias outras formas de trabalho ocasional e intermitente que comporiam o cenário urbano das cidades latino-americanas. Todavia, a re-

³⁶ Aqui, a palavra “excedente” segue a interpretação de Marx (2013, p. 705), que indica que o caráter excedente do exército industrial de reserva seria relativo apenas à massa de trabalhadores necessária para movimentar a massa de meios de produção no processo produtivo, o que não significa, sob hipótese alguma, que essa população não exerceria pressão sobre a remuneração do exército ativo.

³⁷ Kowarick (1977, p. 13-18).

novação dessas relações de produção não levaria a um desaparecimento das formas mais antigas de arcaísmo, o que de maneira alguma poderia caracterizar duas estruturas nem dois mercados de trabalho. O que ocorreria, na verdade, seria uma superposição, em que o antigo alimentaria o moderno. Nesse caso, as formas de produção econômica constituir-se-iam como partes integrantes de um único processo de acumulação, lembrando que as estruturas que concorreriam para o processo de industrialização liderado pelos setores e ramos hegemônicos e monopolistas não estariam dissociadas nem deixariam de ser favorecidas pela existência de formas pouco desenvolvidas de organizar a produção. Tais formas, *marginais*, encontradas em todos os setores, se reproduziriam igualmente no mercado, compondo uma única lógica estrutural, de tipo capitalista, que incorporaria as formas não tipicamente capitalistas de organizar a produção não como peso morto, mas como parte integrante do processo de acumulação³⁸. Nesse sentido, é possível dizer que o processo de acumulação capitalista, sob a liderança da indústria, recorreria a diferentes tipos de relação de produção que corresponderiam a diferentes tipos de inserção no sistema produtivo, que se poderiam dividir simplificada-mente em não marginais e marginais. As formas de organizar a produção que visam à obtenção de mais-valor e que ofereceriam condições mais estruturadas de trabalho e remuneração combinam-se às formas não tipicamente capitalistas de organizar a produção, o que caracteriza o padrão de acumulação capitalista na América Latina e aproximaria as funções dos marginalizados às de um típico exército industrial de reserva.

Estes tipos de trabalho não são apenas *constantemente fecundados pelo sistema capitalista* como também estão a *ele estruturalmente articulados*. É com estes cuidados que se pode usar o conceito de marginalidade para definir tais trabalhadores, ainda mais quando se tem em conta que [...] guardam uma estreita aderência ao ciclo expansivo do capital, aparecendo no cenário econômico enquanto uma categoria classicamente definida como “exército industrial de reserva”. (Kowarick, 1977, p. 83-84, grifo nosso)

Não haveria razão, portanto, para enxergar a dualidade tal como o fizeram Quijano (1974, 1978) e Nun (1969), uma vez que os trabalha-

³⁸ Kowarick (1977, p. 60-61). Aqui, o autor se contrapõe à análise de Quijano (1978, p. 27), como indicamos anteriormente.

dores marginalizados preencheriam aquelas duas funções básicas de um exército industrial de reserva, que seriam, *grosso modo*, o de constituir uma reserva ao exército ativo e o de pressionar para baixo os salários destes. Ademais, segundo Kowarick (1977), a mão de obra especializada não seria tão rara nem de tão difícil substituição, dado que sua formação não seria complicada nem demorada, e muitas tarefas seriam de fácil execução, o que inviabilizaria uma distinção rígida das estruturas produtiva e ocupacional³⁹.

2. Heterogeneidade estrutural, emprego e subemprego

Passada a exposição do debate sobre a marginalidade social, seguiremos com a apresentação do conceito de heterogeneidade estrutural, fundamento sobre o qual se ergue o *subemprego* como categoria de análise para a compreensão da estrutura ocupacional latino-americana em sua especificidade e amplitude histórica. Mas não apenas isso. Na medida em que o conceito de marginalidade social é utilizado por Aníbal Pinto, fez-se necessária uma prévia apresentação do debate sobre a marginalidade social, para que o leitor não caísse em armadilhas que o termo suscita, uma vez que sua utilização já se tornou corriqueira e desprovida do devido rigor. Ou seja, entendemos ter sido necessário situar com maior clareza o conceito de marginalidade social, para evitar que a exposição da análise de Aníbal Pinto posicionasse o leitor desavisado em uma dualidade que entendemos não ser a chave de leitura mais adequada para a interpretação da estrutura socioeconômica na América Latina. O intuito maior seria evidenciar as linhas de continuidade entre as análises marxistas e as análises cepalinas, e não apenas de um ponto de vista teórico. Nas linhas que seguem, procuramos destacar aspectos econômicos que ainda não foram destacados, complementando a narrativa histórica que compõe parte essencial da exposição daquilo que se entende por subemprego.

Em primeiro lugar, examinaremos a contribuição de Aníbal Pinto sobre a heterogeneidade estrutural como um preparativo à leitura de Octavio Rodríguez. De um lado, Aníbal Pinto (1976) apresenta um

³⁹ Kowarick (1977, p. 111-112, 153).

breve panorama do processo de industrialização brasileiro, que a partir da década de 1950 aprofundou o desnível entre o setor moderno e o arcaico. De outro, Octavio Rodríguez (1985) observa as causas do êxodo rural e seus impactos sobre as ocupações agrícolas e não agrícolas. Evidencia, assim, o subemprego como uma categoria própria de estruturas subdesenvolvidas, em que a concentração fundiária, reminiscência de um passado colonial, determina a evolução de um país.

2.1 Aníbal Pinto

Dentre as economias latino-americanas, a brasileira foi a que mais se afastou do modelo dual, em que o complexo exportador apresentava uma produtividade muitas vezes superior à do restante da estrutura produtiva. Segundo Aníbal Pinto, o grau de independência conquistado pelo Estado nacional teria sido suficiente para fazer com que a industrialização das décadas de 1950 e 1960 levasse ao surgimento e fortalecimento de um setor não exportador modernizado e capitalista, de elevada produtividade do trabalho, superior à média de alguns ramos do complexo exportador. Mais ainda, afirma que, na medida em que foram internalizados bens intermediários e bens de capital, a economia brasileira teria sido a economia latino-americana que mais reduziu a sua heterogeneidade estrutural no decorrer de seu processo de industrialização. Todavia, esse processo não foi suficiente para alavancar uma homogeneização tal como ocorrera no centro capitalista, em que o desenvolvimento industrial se consolidou e foi acompanhado da homogeneização da estrutura ocupacional. Aqui, ainda que o processo substitutivo tenha reduzido a participação de trabalhadores ocupados em atividades de baixa produtividade, a estrutura ocupacional não apresentou maiores alterações, e grande parte da força de trabalho permaneceu na marginalidade⁴⁰.

Quando o desenvolvimento capitalista no Brasil foi acelerado em 1956, a indústria brasileira avançou qualitativamente, na medida em que internalizou setores produtores de bens de capital e de bens de consumo

⁴⁰ Pinto (1976, p. 53), que identifica a marginalidade às ocupações de baixa produtividade, afirma que a marginalidade parece ter as funções e possibilidades de um exército industrial de reserva, o que aproximaria a sua interpretação às de Oliveira (2003) e Kowarick (1977).

durável, que eram setores de produtividade mais elevada que a média da indústria nacional. Contudo, era exatamente essa maior eficiência que limitava o tamanho do mercado consumidor dos setores que vinham sendo instalados nos anos recentes. Os bens de consumo durável somente estavam à disposição das rendas elevadas, e a maioria da população, a despeito da expansão econômica, não possuía recursos financeiros para adquirir as novas mercadorias. Não obstante o diferencial de renda que caracterizava a estrutura salarial do país, os estratos sociais privilegiados tinham a sua disposição mecanismos de crédito desenhados precisamente para inflar o seu consumo de bens duráveis, como o automóvel, a geladeira etc. Ou seja, partia do Estado uma coordenação que garantia os tradicionais desequilíbrios da distribuição de renda, o que em nada se contrapunha aos interesses da classe empresarial, associados aos interesses externos e desinteressados de conquistar autonomia nacional⁴¹.

Fruto de uma industrialização dependente, sobretudo a partir da segunda metade da década de 1950, quando foi permitido ao capital internacional liderar o processo, a autonomia da economia nacional foi duramente solapada. A partir desse momento, esse capital introduziu obrigações financeiras que reduziam a intensidade e o alcance da industrialização brasileira, como foi no caso de pagamento de serviços derivados do uso de tecnologia de propriedade estrangeira. Não apenas se limitava a capacidade de reinvestimento, como também se colocou rápida e progressivamente a economia nacional em uma situação de endividamento externo. Ainda que houvessem outras possibilidades para dinamizar a indústria, como o seria a diversificação das exportações, o autor afirma que a orientação dada à industrialização brasileira não privilegiou necessidades sociais nem outros objetivos próprios de uma estratégia desenvolvimentista. As relações criadas pela nova situação entre o país e o exterior, que redundava em fortes pressões sobre o Balanço de Pagamentos, contribuíam para uma crescente alienação dos centros de decisão. Além disso, a baixa produtividade da indústria, ao menos quando comparada internacionalmente, revelava a sua inadequação em se constituir em plataforma de exportações que operasse no sentido de obter as divisas que financiariam as importações necessárias à continuidade do processo substitutivo. O desenvolvimento industrial autônomo, por-

⁴¹ Pinto (1976, p. 69-75). Essa mesma posição é defendida por Furtado (1972).

tanto, não era possível naqueles termos, inclusive porque o setor primário-exportador resistia em perder a posição de principal fonte de divisas⁴².

Do ponto de vista social, uma das consequências mais significativas daquela industrialização que introduzia no campo os insumos e as máquinas agrícolas vinculadas à indústria moderna, de alta produtividade, foi o fluxo migratório da população rural. Mas não apenas de trabalhadores vindos do campo era composto o fluxo migratório que robustecia o mercado de trabalho das grandes cidades, sobretudo as do Sudeste, onde já se concentrava a produção industrial no Brasil e também o operariado⁴³. Atraídos pelas oportunidades de trabalho que derivavam de uma expansão industrial que não eliminava a grande heterogeneidade estrutural, muitos saíam de cidades menores, para consolidar a formação do proletariado urbano. À míngua de investimentos, as cidades pequenas e médias de todo o país foram transformadas nos maiores dispersores de mão de obra⁴⁴, o que proporcionou um aumento da oferta de trabalho acima da demanda nos centros industriais, a despeito do crescimento da atividade econômica. Ou seja, os processos de urbanização e industrialização alteraram profundamente a composição da estrutura ocupacional do país. Na medida em que a indústria foi alçada a setor dinâmico da economia, a estrutura ocupacional sofreu grande transformação, havendo uma queda relativa do setor primário em prol dos demais setores, eminentemente urbanos.

Em suma, poderíamos afirmar que a conservação da heterogeneidade estrutural evidenciou o poder das forças arcaicas no Brasil, aliadas menores do capital estrangeiro, no intuito de controlar o alcance e o sentido da modernização da economia⁴⁵.

⁴² As posições de Pinto (1976) contrastavam claramente com as de Tavares, que afirmava que, “quanto mais desenvolvida está a estrutura industrial, mais internacionalizados e *solidários* são os comportamentos das grandes empresas transnacionais, nacionais e estatais” (Tavares, 1981, p. 41, grifo nosso).

⁴³ Pinto (1976, p. 71-76).

⁴⁴ Pinto (1976, p. 53). Como veremos, a posição relativa à origem da maioria dos migrantes difere da posição de Rodríguez (1985).

⁴⁵ Afirmação semelhante é tecida por Prado Júnior, quando afirma, ainda que de modo mais veemente, digamos, que “não somente os interesses fundados na ordem passada, e ainda essencialmente dominantes, mas a inércia de toda a parte mais importante e substancial da estrutura e organização econômica do país que se constituiu em função de uma finalidade e é agora solicitada por outra. Uma análise atenta da

2.2 Octavio Rodríguez

Seguindo a análise Aníbal Pinto, Octavio Rodríguez aprofunda a interpretação sobre a heterogeneidade estrutural desde a perspectiva da ocupação, formada por duas categorias analíticas, emprego e subemprego, definidas e diferenciadas uma da outra a partir de um critério básico, que é a produtividade do trabalho. Enquanto o emprego seria o trabalho realizado em atividades de alta produtividade, o subemprego se caracterizaria pela baixa produtividade dos meios de produção, o que evidencia a semelhança desse conceito com o de marginalidade social tal como definido por Pinto (1976), que o associa ao exército industrial de reserva⁴⁶. Nesse caso, o subemprego equivaleria à superpopulação latente e à superpopulação estagnada⁴⁷, correspondendo a formas de ocupação mais afastadas da reprodução ampliada de capital, sendo também caracterizado por sua elevada participação na estrutura ocupacional por longos períodos de tempo. Tal definição, por sua vez, é decisiva para a análise daquilo que o autor entende por heterogeneidade estrutural, concebida como o estado em que as atividades de produtividade muito reduzida se prolongam no tempo como atividades que absorvem uma

organização econômica do país nos mostra que o essencial nela, desde a distribuição da população, a estrutura agrária, a disposição dos centros urbanos, a rede de transportes, até o aparelhamento comercial e financeiro, se dispõe sobretudo para atender aos objetivos que desde remotos tempos de sua formação até nossos dias, a ela essencialmente se impôs: a produção de gêneros exportáveis. E isso sem contar poderosos fatores sociais e políticos que agem no mesmo sentido. Não podia ser de outra forma depois de quatro séculos e tanto de hegemonia de tal sistema econômico, que somente em época recente entrou em sua fase de degradação” (Prado Júnior, 2012, p. 298).

⁴⁶ Rodríguez (1985, p. 65).

⁴⁷ Para Marx, a superpopulação estagnada “forma uma parte do exército ativo de trabalhadores, mas com ocupação totalmente irregular. Desse modo, ela proporciona ao capital um depósito inesgotável de força de trabalho disponível. Sua condição de vida cai abaixo do nível médio normal da classe trabalhadora, e é precisamente isso que a torna uma base ampla para certos ramos de exploração do capital” (Marx, 2013, p. 718). Por sua vez, a superpopulação latente irremediavelmente surge quando a produção capitalista se apodera da agricultura e retira da população rural as possibilidades de encontrar uma ocupação agrícola que, por isso, se encontrará “em vias de se transferir para o proletariado urbano ou manufatureiro, e à espreita de circunstâncias favoráveis a essa metamorfose” (Marx, 2013, p. 717) “sempre com um pé no lodaçal do pauperismo” (Marx, 2013, p. 718).

porção considerável da força de trabalho. Assim, o subemprego seria o resultado de uma economia que se modernizaria apenas parcialmente, constituindo-se como uma expressão do atraso em que viveriam milhões de pessoas zonas urbanas e rurais.

Se, no início da década de 1950, a zona rural abrigava a maior parte dos subempregados, a precária situação do campo e as notícias que vinham das cidades iniciariam, em poucas décadas, um processo maciço de migração aos centros urbanos. Tendo contribuído de forma decisiva para configurar uma demografia crescentemente urbanizada, a questão agrária é⁴⁸, portanto, fundamental para entendermos a dinâmica e o perfil do mercado de trabalho urbano entre 1950 e 1980. De modo conjugado, a preservação da concentração fundiária, a expansão da produção agrícola de tipo capitalista e a expansão industrial provocaram enormes alterações na estrutura da ocupação. Na medida em que a modernização industrial permitiu a tecnificação da produção agrícola, aliada à expansão da fronteira destinada à grande exploração mercantil, milhões de trabalhadores rurais foram repelidos do campo e absorvidos nas cidades, onde se juntaram a uma massa já existente de subempregados urbanos⁴⁹. A tecnificação da agricultura e a expansão de grandes propriedades monocultoras contribuíram decisivamente para desagregar a já frágil agricultura atrasada que era praticada nas grandes propriedades rurais, e muitos dos antigos parceiros foram impelidos à proletarização nas cidade. No estado de São Paulo, por exemplo, a valorização das terras próximas a rodovias e/ou a centros urbanos levou, com o apoio do Estado, à expansão do plantio de culturas comerciais em áreas que antes eram ocupadas para a subsistência, expulsando muitos colonos que trabalhavam naquelas terras. Todavia, muitos daqueles que passaram a residir nas cidades continuaram a ocupar, regular ou descontinuamente, uma atividade agrícola, ocasionando o surgimento de trabalhadores volantes, os chamados boias-frias. Ou seja, a modernização da agricultura, antes de pôr

⁴⁸ Em linhas gerais, Rodríguez (1985, p. 73) indica que, fundamentalmente, a questão agrária corresponderia à expansão da moderna agricultura, que limita as terras a serem cultivadas para sustento próprio, e às condições prévias de concentração da estrutura fundiária, que permitem a preservação desse estado de coisas.

⁴⁹ Rodríguez (1985, p. 63-73).

um fim ao subemprego rural, apenas garantiu a sua reposição na cidade, onde não necessariamente ocupavam uma atividade não agrícola⁵⁰.

O êxodo de trabalhadores rurais que não conseguiram superar a condição de subempregados nas cidades intensificou a concentração pessoal da renda, o que obedeceu a dois mecanismos básicos. O primeiro deles consistiria na enorme pressão que decorre do volume crescente de subempregados, que jogou para baixo a sua própria remuneração média, que cresceu mais lentamente que o salário dos empregados. Já o segundo estaria mais relacionado aos diferentes poderes de barganha dos sindicatos, o que, por sua vez, derivaria da capacidade de acumular que tem a indústria a que um dado sindicato está vinculado. Quanto mais moderno for o setor, maiores as chances de o sindicato aumentar o seu poder de negociação, afastando o salário de seus empregados do salário de base a que os empregados das indústrias tradicionais muitas vezes partilham⁵¹. Por sua vez, a dispersão salarial dos *empregados* decorreria, em grande medida, do constante incremento da oferta de trabalho, o que quer dizer que a dispersão salarial depende do ritmo e da intensidade da absorção de subempregados às atividades de produtividade um pouco maior. Ou seja, ainda que o dinamismo da economia tenha sido suficiente para ocupar muitos dos trabalhadores que chegaram aos centros urbanos, fica claro que o crescimento do salário real médio estava subordinado ao salário de base por causa da elevada proporção de ocupados que recebem essa remuneração⁵². Já a concentração funcional da renda

⁵⁰ Rodríguez (1985, p. 73). Diferentemente de Pinto (1976), Rodríguez (1985) ressalta o êxodo rural como principal motivo da formação de um volumoso mercado de trabalho com grande presença de subempregados.

⁵¹ O salário de base seria a remuneração dos *empregos* de menor produtividade das indústrias menores.

⁵² Rodríguez (1985, p. 74). Para uma análise que verifica estatisticamente a evolução do subemprego no período 1950–2000, ver Portugal Jr. (2012, p. 280), que aponta que a participação do subemprego se manteve estável nos anos de 1980, 1991 e 2000, atingindo, respectivamente, os patamares de 28%, 36% e 29% dos ocupados. Ademais, identificamos uma afinidade substantiva entre as análises de Rodríguez (1985) e Prado Júnior, que coloca a mesma questão nos seguintes termos: “Finalmente, o que associa de maneira mais íntima trabalhadores da cidade e do campo é a circunstância de que a solução dos problemas essenciais de todos e o atendimento de suas reivindicações se confundem afinal num mesmo processo, que se pode comparar à tendência ao nivelamento dos líquidos em vasos comunicantes. Se as melhores condições de trabalho e emprego nos centros urbanos constituem, pela



se explicaria pelo fato de o salário real médio dos empregados não ter acompanhado o aumento da produtividade média do trabalho, puxada para cima pela modernização de parte importante do setor produtivo.

A capacidade de absorção daquela economia em expansão seria uma variável-chave para se compreender a dinâmica daquele momento, e Rodríguez diverge das análises que afirmam que a elevada e prolongada participação do subemprego na estrutura ocupacional derivaria da baixa absorção da força de trabalho que caracteriza as tecnologias mais avançadas. Para ele, o elemento mais importante para se entender a heterogeneidade estrutural e o subemprego era o elevado nível do subemprego no início do período analisado, sobretudo no campo, que teria alimentado impiedosamente a oferta de trabalho nos centros urbanos, entre 1950 e 1980, o que reforçaria sua tese de que a variável-chave dessa equação é a concentração de terras no Brasil. No mesmo período em que a economia consolidava a indústria de bens de capital e de bens duráveis, exibindo uma das maiores taxas de crescimento econômico do mundo, a expulsão de trabalhadores rurais, dos quais quase 8,5 milhões já eram subempregados, foi intensificada⁵³.



A enorme capacidade de absorção das atividades modernas implica que tais atividades geram uma demanda adicional de mão de obra superior ao de sua própria oferta adicional (excesso de demanda). Por sua vez, a incapacidade de absorção da agricultura atrasada implica que ela origina incrementos de oferta maiores que sua própria demanda (excesso de oferta). Durante certo tempo, esses excedentes de oferta superam, em termos absolutos, os excedentes de demanda das atividades modernas. Essa diferença forçosamente aumentará o subemprego urbano. Isso significa que as atividades não agrícolas de baixa produtividade absorverão, durante um tempo, antes mencionado, todos os incrementos de oferta que elas geram e, ademais,



concorrência que determinam no mercado comum de mão de obra, a principal, senão única circunstância capaz de elevar o poder de barganha dos trabalhadores rurais, doutro lado os baixos padrões dominantes no campo constituem dos principais fatores de depressão dos salários e agravamento das condições de emprego do trabalhador urbano. A massa trabalhadora rural se apresenta no Brasil como uma reserva permanente de mão de obra pouco exigente, sempre disposta a afluir para a cidade e aí se oferecer em condições mais favoráveis para os empregadores. Concorre assim muito seriamente com o trabalhador urbano, e tende por isso a lhe neutralizar as exigências” (Prado Júnior, 1987, p. 173).

⁵³ Rodríguez (1985, p. 69-74).



uma parte dos excedentes de oferta originados na agricultura atrasada, e, por fim, as magnitudes absolutas e relativas do subemprego urbano que são acrescidos. (Rodríguez, 1985, p. 70)

Ao fim, cabe salientar que, antes de se apontar a capacidade de absorção da indústria como grande vilã, era o direcionamento político que o Estado dava à dinâmica econômica que determinava em última instância a evolução da estrutura ocupacional. A política agrícola teria sido decisiva para que as atividades do campo conseguissem reter ou repelir pessoas que, às vezes impossibilitadas de seguir até mesmo com a agricultura de subsistência, migraram para os centros urbanos em busca de uma ocupação. Portanto, a chave para fazer retroceder a heterogeneidade estrutural derivaria da existência de políticas públicas que regulassem o fluxo de trabalhadores rurais. A execução desse objetivo requereria a implementação de medidas de longo prazo que assegurassem um aproveitamento mais equilibrado dos recursos disponíveis, o que não implicava necessariamente uma reforma agrária. Sua preocupação parecia estar mais relacionada à implementação de uma política *agrícola* mais justa, que ajudasse a encaminhar os problemas de emprego e distribuição de renda que se verificaram no decorrer dos processos de industrialização e urbanização⁵⁴. Afinal, a maneira pela qual a agricultura atrasada foi desagregada é que determinou o caráter e a intensidade dos conflitos socioeconômicos nos anos em que a heterogeneidade assumiu uma nova forma.

Conclusão

A estrutura construída durante o passado colonial marcou toda a formação dos países latino-americanos, que não conseguem se organizar internamente em direção a um modelo autônomo. A estrutura de dominação forjada nesse período não apenas impõe uma estabilidade social e política que impediu a construção de mecanismos de integração como também atou a economia a uma especialização dependente da demanda externa, o que em boa medida foi preservado mesmo após ter sido dado

⁵⁴ O autor, contudo, não entra em maiores detalhes sobre a questão.

início aos processos de industrialização. Nem mesmo quando se internalizou estruturas econômicas mais modernas, que inicialmente se imaginava serem capazes de substituir parte considerável ou mesmo a totalidade do setor arcaico, os países da região se livraram da dependência. Pelo contrário, o que se observou foi o seu aprofundamento, que se manifestava de uma maneira diferente da que se manifestara no passado – afinal, aquela era a primeira vez que países latino-americanos instalavam setores produtivos mais modernos. Todavia, nem as filiais das transnacionais nem as classes dominantes de cada país pareciam interessadas em integrar a economia e a sociedade, que seguiriam heterogêneas. O modelo de desenvolvimento econômico, na verdade, dependia dessas desigualdades, para que fossem preservadas a dependência externa e a estabilidade social e política. Ou seja, o que o modelo induzia de forma previsível era a manutenção da América Latina como uma região subdesenvolvida, o que beneficiava apenas as classes dominantes e as suas respectivas classes médias, que consumiam tanto os bens duráveis que haviam sido internalizados como os importados. Por outro lado, a maioria da população continuava em ocupações de baixa produtividade, fosse no campo ou nas cidades. Assim, o subemprego tanto permanecia como forma importante de absorção da mão de obra, como atuava diretamente na perpetuação de um mercado interno pequeno, se assumimos que as atividades de baixa produtividade é que determinam o perfil da estrutura salarial, entrave este já apontado por Lewis e Nurkse. Segundo esses autores, assim como Furtado, essa estrutura ocupacional impõe limites à geração de um excedente capaz de quebrar o círculo vicioso do subdesenvolvimento.

Ainda que a revisão acima faça referência a meados do século passado, as estruturas continuam as mesmas, só que sob uma pressão ainda maior. A conjuntura histórica que se inicia no final da década de 1970, na América Latina, encerrou as ilusões que se alimentara no período substitutivo. Não apenas não foram realizadas reformas, como a reforma agrária, a desconcentração do crédito, o desenvolvimento tecnológico, dentre outras que poderiam ao menos mitigar as fragilidade estruturais, como os aparentes avanços do período anterior passaram e ainda passam por um processo de regressão, que, do ponto de vista econômico, assume duas feições principais. De um lado, avançou a desindustrialização e, de outro, a especialização regressiva, que nada mais é que o fortalecimento econômico e político do agronegócio, nome pelo qual o latifúndio pas-

sou a ser chamado. Do ponto de vista socioeconômico, o que ocorreu foi a perda de empregos que foram substituídos pela desocupação, pelo subemprego e por empregos que estão cada vez mais próximos do subemprego. Ao mesmo tempo, a partir de uma nova expansão da fronteira agrícola, que ainda hoje avança, parece possível uma reprodução do êxodo rural, só que em menor escala.

Em suma, assumindo-se o subdesenvolvimento como uma formação autônoma que não necessariamente levaria ao desenvolvimento, tal como afirmou Celso Furtado inúmeras vezes, o fundamental do subdesenvolvimento seriam as estruturas de poder, que comandariam o sentido de sua evolução histórica e o caráter da economia e da sociedade⁵⁵. Parece que, enquanto persistir esse padrão, o subemprego continuará a representar uma parcela significativa do mercado de trabalho.

Referências bibliográficas

- BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello. Distribuição de renda. Uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, Ricardo; TINELLI, Arthur Carlos. *A controvérsia sobre a distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978, p. 15-35.
- CARDOSO, Fernando Henrique. Comentários sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*. Santiago, n. 1-2, p. 57-76, 1971.
- FERNANDES, Florestan. *A revolução burguesa no Brasil*. Ensaio de interpretação sociológica. 5. ed. Prefácio de José de Souza Martins. São Paulo: Globo, 2005.
- FERNANDES, Florestan. *A integração do negro na sociedade de classes*. 5. ed. Prefácio de Antonio Sérgio Alfredo Guimarães. São Paulo: Globo, 2008a, 2 v.
- FERNANDES, Florestan. *Sociedade de classes e subdesenvolvimento*. 5. ed. rev. Apresentação de Paul Singer. São Paulo: Global, 2008b.
- FURTADO, Celso Monteiro. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- FURTADO, Celso Monteiro. *A pré-revolução brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.
- FURTADO, Celso Monteiro. *Análise do "modelo" brasileiro*. 2. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- FURTADO, Celso Monteiro. *Prefácio a nova economia política*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

⁵⁵ Furtado (1976).

- FURTADO, Celso Monteiro. *A nova dependência. Dívida externa e monetarismo*. 5. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- FURTADO, Celso Monteiro. *Formação econômica do Brasil*. 34. ed. Prefácio de Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.
- HOBSBAWM, Eric John Ernest. La marginalidad social en la historia de la industrialización europea. *Revista Latinoamericana de Sociología*. Buenos Aires, v.V, n. 1, p. 237-248, 1969.
- KOWARICK, Lúcio. *Capitalismo e marginalidade na América Latina*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- LEWIS, William Arthur. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão de obra. In: AGARWALA, A. N.; SINGH, S. P. (org.). *A economia do subdesenvolvimento*. Trad. Maria Celina Whately. Rio de Janeiro: Forense, 1969, p. 406-456.
- MARX, Karl. *O capital*. Livro I: Crítica da economia política. Trad. Rubens Enderle. São Paulo: Boitempo, 2013.
- NUN, José. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *Revista Latinoamericana de Sociología*. Buenos Aires, v.V, n. 1, p. 178-236, 1969.
- NURKSE, Ragnar. *Problemas da formação de capital em países subdesenvolvidos*. Trad. Cid Silveira. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1957.
- OLIVEIRA, Francisco Maria Cavalcanti de. *Crítica à razão dualista*. O ornitorrinco. São Paulo: Boitempo, 2003.
- OLIVEIRA, Francisco de; MAZZUCHELLI, Frederico. Padrões de acumulação, oligopólios e Estado no Brasil: 1950-1976. In: MARTINS, Carlos Estevam. *Estado e capitalismo no Brasil*. São Paulo: HUCITEC/CEBRAP, 1977, p. 111-139.
- PINTO, Anibal. Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente. In: SERRA, José (coord.). *América Latina*. Ensaios de interpretação econômica. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976, p. 44-82.
- PORTUGAL JR., José Geraldo. *Padrões de heterogeneidade estrutural no Brasil*. Campinas: UNICAMP, 2012 (Tese de Doutorado em Economia da UNICAMP).
- POSSAS, Mario Luiz. Valor, preço e concorrência: não é preciso recomeçar tudo desde o início. *Revista de Economia Política*. São Paulo, v. 2, n. 4, p. 71-110, 1982.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *A revolução brasileira*. 7. ed. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *Formação do Brasil contemporâneo*. Colônia. Posfácio de Bernardo Ricupero. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *História econômica do Brasil*. 43. ed. São Paulo: Brasiliense, 2012.
- PREBISCH, Raúl. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. V. 1. Rio de Janeiro: Record, 2000.
- QUIJANO, Anibal. The marginal pole of the economy and the marginalised labour force. *Economy and Society*. London: Routledge, v. 3, n. 4, p. 393-428, 1974.
- QUIJANO, Anibal. Notas sobre o conceito de marginalidade. In: PEREIRA, Luiz (org.). *Populações "marginais"*. São Paulo: Duas Cidades, 1978, p. 11-71.
- RODRÍGUEZ, Octavio. Agricultura, subempleo y distribución del ingreso. Notas del

- caso brasileiro. *Economía de América Latina*. Ciudad de México: CIDE, n. 13, p. 63-77, 1985.
- SOUZA, Paulo Renato Costa. *Salário e emprego em economias atrasadas*. Campinas: UNICAMP-IE, 1999.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. Análise das políticas para o setor agropecuário. In: BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; COUTINHO, Renata (orgs.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil*. Ensaios sobre a crise. V. 2. 4. ed. Campinas: UNICAMP-IE, 1998.
- TAVARES, Maria da Conceição. Problemas de industrialización avanzada en capitalismo tardíos y periféricos. *Economía de América Latina*. Ciudad de México: CIDE, n. 6, p. 21-42, 1981.
- TAVARES, Maria da Conceição; SERRA, José. Más allá del estancamiento. Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente. *El Trimestre Económico*. Ciudad de México, v. 38, n. 152, p. 905-950, 1971.





two faces of the same georgescu-roegen: from path-dependency and the imperfection of the human mind to institutional change and biophysical constraints*

duas dimensões do mesmo georgescu-roegen: da dependência da trajetória e imperfeição cognitiva humana às mudanças institucionais e restrições biofísicas

Thiago Dumont Oliveira**

University of Siena, Siena, Tuscany, Italy

Alysson Lorenzon Portella***

Inspier, São Paulo, São Paulo, Brazil

ABSTRACT

This paper claims that Georgescu-Roegen's intellectual trajectory is continuous in the sense that two elements from his "early works" (1930-1954), namely "path-dependency" and the "psychological threshold", are embedded on the limited cognitive abilities and the importance of "time". Thus, these concepts are the seeds of his "later works" (after 1970), when he

RESUMO

O presente artigo argumenta que a trajetória intelectual de Georgescu-Roegen pode ser interpretada como um desenvolvimento contínuo, uma vez que subjacentes a dois elementos de seus trabalhos entre 1930-1954, quais sejam "path-dependency" e "psychological threshold", estão as limitações cognitivas dos seres humanos e a importância do "tempo". Destarte, esses conceitos estão

* We would like to thank all participants of the 4TH ESHET LATIN AMERICA and the 1ST HISTORY OF ECONOMICS SUMMER SCHOOL LATIN AMERICA for their invaluable comments. We also gratefully acknowledge financial support from CNPq.

Submitted in: 4 May 2015; accepted in: 2 December 2016.

** PhD student in Economics at the University of Siena. Master in Economics in the Center for Development and Regional Planning of the Federal University of Minas Gerais. *E-mail*: oliveira.thiago.d@gmail.com

*** PhD student in Economics at Inspier. Master in Economics in the Center for Development and Regional Planning of the Federal University of Minas Gerais. *E-mail*: alyssonportella@gmail.com





attempts to reformulate economics by combining elements of economic development, institutional change and biophysical constraints. This is not a switch of interest, but rather a more mature version of his early writings grounded on the same epistemological stance. We highlight his distinction of “arithmomorphism” and “dialectics”, his criticism of the “mechanistic epistemology” of neoclassical economics, and show that this clings to his introduction of entropy as the material basis of life.

Keywords: Path-dependency. Cognitive limitations. Entropy. Arithmomorphism. Dialectics.

fundamentados nos mesmos preceitos epistemológicos de seus trabalhos pós-1970, em que o autor propõe a reformulação da economia através da incorporação de restrições biofísicas, para se pensar em desenvolvimento econômico e mudanças institucionais. Destacam-se sua distinção entre “arithmomorphism” e dialética, sua crítica à “epistemologia mecanicista” da economia neoclássica e em que medida isso se relaciona à sua utilização do conceito de entropia.

Palavras-chave: *Path-dependency*. Limitações cognitivas. Entropia. *Arithmomorphism*. Dialética.

Introduction

During the interwar period, microeconomics was a plural field, with the integrability problem being a source of continuous controversy in which a number of approaches were proposed (Hands, 2006, 2009). Nicholas Georgescu-Roegen (henceforth G-R) was sceptical in what regards the assumptions underlying the *homo economicus*. More specifically, he claimed that human beings lack cognitive abilities to the extent necessary for the transitivity of choices to hold.

Our main claim is that G-R’s “later works” (after 1970) draw on two central elements of his “early works” (1930–1954): the “psychological threshold” and “path dependency”. Paramount to these concepts is the imperfection of the human mind and the importance of time (in the sense that history matters). G-R’s search for “a theory moulded on a type of individual that really exists and not on a ‘necessary and sufficient’ one” (G-R, 1936, p. 587) is observable throughout his career. Although his later works did not focus on psychological issues *per se*, his epistemological stance does not change throughout time (*i.e.*, human beings have cognitive limitations).

As a caveat, the present paper refrains from normative considerations and we leave it as an open question whether economics should be reformed, and, if so, whether G-R offers a blueprint to rethink economics. Rather, our main interest is historical and our account has the much more modest goal to show the evolution (and continuity therein) of



G-R's ideas throughout time. The comparison between his "psychological" and "bioeconomic" works reveals his attempt to address economic problems on a broader canvas than his earlier works through his all-embracing theory of economic development, institutional change and biophysical constraints while keeping his critical methodological stance towards the *homo economicus*.

The work is organized as follows. Section one presents a brief account of the integrability problem. This provides the background for the second section where G-R's early works are assessed. Section three argues that G-R's later works share the same epistemological stance as his earlier works. The last section offers some final thoughts.

1. Integrability: the long road from preferences to utility

This section briefly assesses the integrability problem in order to provide some background for next section, since the psychological issues raised by G-R were motivated by this problem.

Hands (2009) argues that in the 1930's, endowment effects, reference dependence, and irreversibility of preferences were framed upon the integrability problem. The question was whether or not one could assume "the existence of stable well-ordered preferences as the basis for a theory of choice behaviour" (Hands, 2009, p. 12). In this sense, in order to derive the utility function from preferences, the latter would have to be non-reversible and endowment independent.

Hands (2006) divides integrability in a broad sense, prior to 1950, and in its narrow formulation gradually developed after 1950, which came to dominate microeconomics textbooks. Integrability was "once a portmanteau word that carried a wide range of criticisms and concerns, integrability was systematically transformed into a mathematical restriction on demand functions" (Hands, 2006, p. 153).

According to the author, integrability encompassed issues such as the order of consumption, path-dependency and global well-orderedness. Among the critiques, there were differences as to whether demand theory should be abandoned, slightly or greatly reformed. Although this debate "was seldom about exactly the same thing for any two different authors, it was never just about a mathematical restriction", it was em-



bedded in diverging “empirical, methodological, conceptual, mathematical, and even ontological” aspects of consumer choice (Hands, 2006, p. 169-170). Armstrong, in a similar vein, notes that “with regard to the nature of utility, the form of the utility function, and the way the indifference-class [...] is determined by the utility function, there are grave differences of opinion” (Armstrong, 1939, p. 454).

Mathematically, the question was whether or not indifference curves could be integrated from the differential equations expressing the marginal rate of substitution between goods. Evans, for instance, was sceptical of this possibility, arguing that even if one observes the marginal rate of substitution for a particular point, one “cannot extend it beyond a merely local field unless we are willing to make some transcendental hypothesis about the existence of such functions” (Evans, 1930, p. 122)¹. The mathematical issue apart, for the purpose at hand what matters are the psychological assumptions about the human being’s cognitive abilities which are necessary for a utility function to be built from preferences.

As G-R (1936) has shown, integral surfaces are not equivalent to indifference curves, for two points in a same integral surface may not be indifferent. Hence, the mathematical solution to the integrability problem does not solve the economic problem, *i.e.*, the mathematical solution concerns integral surfaces, but it does not imply that indifference curves can be derived from preferences.

G-R’s argument was that the mathematical solution only extends to indifference curves if one assumes that preferences are transitive in the sense that $x > y \wedge y > z \Rightarrow x > z$. Nonetheless, his claim was that human

¹ There were a number of authors working on the integrability problem during this period and this it is not the place to provide an account of the different approaches proposed by them. A more detailed investigation of the mathematical issues involved can be found in Evans (1930). For a discussion of how psychological aspects relate to the integrability problem, see Armstrong (1939, 1948, 1950) and Bernardelli (1938, 1952). Notwithstanding the central role of psychological elements on the works of Armstrong and Bernardelli, we were only able to find one mention from G-R (1954) to Armstrong (1950), where he partially disagrees with him. Armstrong, Bernardelli, and G-R share too many elements, not only among each other, but also with recent developments in behavioural economics, to be dealt with here. We refer to Evans, a mathematician, and to Armstrong, an anthropologist who moved to economics later on his life (Gregory, 2004), as an illustration of the different quarters from which the integrability problem was criticised.





being's cognitive abilities are not sufficiently acute as to guarantee that the transitivity postulate holds.

Next section discusses the psychological elements in G-R's early works. For now it is suffice to notice that his critical stance towards Walras' attempt "of forcing human nature into the rigid frame of mathematical structure" (G-R, 1950, p. 125)² is strictly related to the integrability problem. The long road from preferences to utility necessarily goes through psychological considerations, he argued, only to be ignored by those who eventually "solved" the problem³.

2. Georgescu-Roegen's early works: psychological threshold and path-dependency

This section highlights two central elements of G-R's early works, namely the "psychological threshold" and "path-dependency"⁴. His scepticism towards the integrability problem was due to these two ideas.

The "psychological threshold" introduced a stochastic element in the decision making process. The human being is subject to "errors of perception" (G-R, 1936) and time is included in the model. In a nutshell, the probability of choosing A over B, given that A is preferred to B, is a direct function of time. Thus, he argues that there is always some probability of choosing a less preferred good, although the probability of making mistakes decreases as one experiences a good more frequently

² It is out of the scope of this paper to discuss Walras, but it should be noted that this criticism is misdirected. Walras distinguished pure, applied and social economics and whereas G-R's criticism may apply to Walras' treatment of pure economics, it does not hold for Walras' discussion of applied and social economics. We would like to thank an anonymous referee for pointing that out.

³ As argued by Hands, "the key move in Samuelson 1950 was to shift the empirical basis of consumer choice theory [...] the key methodological move of making the demand functions themselves (the original explanandum) the observables for consumer choice theory was retained in all of the subsequent literature [...]. This move did not solve the problem – or, for that matter, even try to solve it – it just changed the question" (Hands, 2006, p. 171–172).

⁴ Although he does not use the expression "path-dependency", we use the concept for ease of exposition since he claims that history matters in the sense that, as the consumer moves through the choice-space, his experiences constantly change.





and/or for a longer period. Nevertheless, the probability of making an error would never be zero, rather it tends to zero as time tends to infinity.

In referring to this difficulty of comparing different goods he uses the expression “errors of perception”. In this sense, the individual is able to choose among goods that he consumes, say on a daily basis, with a low probability of making an error. Put it differently, in the realm of choices familiarity does not breed contempt (G-R, 1936, p. 568-572). Regarding the implications of the “psychological threshold”, he states that

the individual’s behaviour appears therefore as a resultant of two different types of measurement: a physical one, which is supposed to tell him the exact amounts of commodities, and a psychological one, which is his possibility of comparing satisfactions. (G-R, 1936, p. 572)

In 1950 he comes back to this point, stressing the importance of the time element in economic analysis when discussing the ophelimity postulate, which nowadays is called the completeness axiom, adding in a footnote that “it is rather curious that this time aspect of the problem has never been considered by the pioneers of marginal utility. The case they apparently had in mind was that of a consumer with perfect knowledge” (G-R, 1950, p. 129).

Path-dependency was an important theme of G-R’s early and later works, in contrast to what has become the dominant view after 1950 in which the consumer is always in equilibrium and only moves virtually through the choice space.

G-R analyses the implications of the consumer moving from an initial position (or bundle) in his “preference direction” (G-R, 1936, p. 565-568); as one moves through the choice space, one’s preferences would constantly change due to the experiences he has along the way. Thereby, the level of utility of a given bundle is subject to path-dependency, since previously consumed bundles affect the perceived utility of any given bundle. He illustrates this by means of a metaphor in the *International encyclopedia of the social sciences*:

In the theory of binary or multiple choice, man’s choice is analogous to that of a bird which, after surveying from above a large piece of ground, dives directly at the most preferred spot. In the theory of directional choice, man’s choice is rather like that of a worm which, from any position,



chooses some direction and then moves along it. There are reasons to believe that the latter approach may be the more realistic. (Sills, 1968, p. 255)

Whereas in his early works he analyses the implications of path-dependency in the decision making process, in his later works his scope of analysis shifts from “micro to macro”⁵, yet path-dependency plays an important part on his account of institutional change. History matters and he champions dialectical studies. The time element, thus, pervades his intellectual journey. It is the basis of his psychological threshold concept and path-dependency, as argued in this section, and underlies his later criticism of neoclassical economics, as next section shows.

3. Beyond psychology: G-R’s later works

G-R, in his later works, shifts from trying to fix economics to suggesting that economics by itself would not suffice given the complexity of the world and the cognitive limitations of the human mind. Accordingly, in what follows we examine his later works (1970, 1971, 1977, 1979), stressing that he relentlessly sought a plural approach to economics after 1970, broadening considerably his approach by incorporating elements of economic development, institutional change, and biophysical constraints. More specifically, our point is that although he shifted from “micro to macro” (from consumer choice to an evolutionary analysis of the economic process), his mature writings, particularly his seminal work *The entropy law and the economic process*, draw on many of his previous ideas.

Our argument is partially similar to Gowdy and Mesner’s claim that G-R’s early works on pure theory and his later concerns with entropy and bioeconomics should be understood as an unbroken path:

⁵ In his later works he still champions the “study of economic units”, however he now suggests that it must be combined with studies of “entire economies”: “The basis of knowledge cannot be reduced to either the whole alone or to the parts by themselves. The biologist must study molecules and cells and organism, just as the economist must study the economic units and the entire economies” (G-R, 1971, p. 14).

From his earliest published work in the 1930s until his death in 1994, G-R insisted that descriptions of economic phenomena, especially mathematical descriptions, must go beyond relative market prices. They must be grounded in reality, that is, in the physical and social universe of which humans are embedded. (Gowdy; Mesner, 1998, p. 138)

Maneschi and Zamagni, in a similar vein, suggest that there is a connection between G-R's earlier and later works, by arguing that his theory of consumer behaviour

offers some initial cues for his epistemological orientation [...] choices are always partly the result of hysteresis phenomena [...]. This led Georgescu to analyse the role of time in economic inquiry, and make a fundamental distinction between dynamic *vs.* historical time on the one hand, and qualitative *vs.* mechanical on the other. (Maneschi; Zamagni, 1997, p. 699)

We agree with Gowdy and Mesner on the continuity of G-R's intellectual trajectory, however their argument that what defines his methodological stance is that the analysis "must be grounded in reality" falls short in that it raises (but does not answer) a series of methodological issues regarding "realism". Thus, we argue instead that the continuity of G-R's work is rendered more intelligible when it is cast in terms of the cognitive limitations of the human mind and the importance of time (in the sense that history and evolution matter) as pervasive elements scattered throughout his works.

Whereas in his early years he criticised Walras' attempts "of forcing human nature into the rigid frame of mathematical structure" (G-R, 1950, p. 125), in *The entropy law and the economic process* he claims that the "rigid frame" of mathematics and logic imposes limits not only to mainstream economics but to science in general:

Opposition to Walras' and Jevons' claim that "economics, if it is to be a science at all, must be a mathematical science," has not failed to manifest itself. But, in my opinion, during the ensuing controversies swords have not crossed over the crucial issue. For I believe that what social sciences, nay, all sciences need is not so much a new Galileo or a new Newton as a new Aristotle who would prescribe new rules for handling those notions that Logic cannot deal with. (G-R, 1971, p. 41)

In his seminal work, entropy assumes the highest possible rank in economics; “the material basis of life is an entropic process” (G-R, 1971, p. 10). Entropy is the “material basis” of life and “thermodynamics is largely a physics of economic value” (G-R, 1971, p. 276). This is a combination of Marxism and thermodynamics, since “like Marx”, he sees “social conflict” as rooted “in material human conditions” (G-R, 1971, p. 306). Unlike Marx, he claims that “man’s entropic struggle” (G-R, 1971, p. 307) is the material basis of life. Therefore, as argued by Maneschi, although he was deeply influenced by Marx⁶, “whom Georgescu-Roegen cited most frequently in his books (1966, 1971, 1976) [...] his attitude toward Marx alternated high regard with sharp critique” (Maneschi, 2006, p. 106). Whereas Marx saw communism as capable of ending social conflict, for G-R social conflict derives from the entropy law and it is thus an inherent condition of mankind.

The entropy law states that the “the entropy of the universe (or of an isolated structure) increases constantly [...] there is a *continuous* and *irrevocable* qualitative degradation of free into bound energy” (G-R, 1971, p. 6). Everything in the universe starts with free energy (low entropy) and eventually transforms this free energy into bound energy (high entropy). The important point is that this process is “*continuous* and *irrevocable*”, as a corollary, the economic process is evolutionary and there is no theory without history. Moreover, what physics teaches economics is that the methodological choice depends on the nature of the problem, the implication of the economic process being evolutionary is that “mechanics” does not provide a proper framework to analyse it:

classical mechanics is mechanistic because it can neither account for the existence of enduring qualitative change in nature nor accept this existence as an independent fact. Mechanics knows only locomotion, and locomotion is both reversible and qualityless. (G-R, 1971, p. 1)

⁶ Maneschi (2006, p. 111) enumerates seven main influences of Marx over G-R: (1) the idea that the economy is an open system; (2) the distinction between dialectical and arithmomorphic concepts; (3) the importance of time, since the economy is an evolving system; (4) the shortcomings of mainstream economics; (5) economics should be based on the institutions of the “real world” instead of analysing isolated individuals; (6) Marx’s concept of “constant capital”; (7) the production process must include the length of day.



G-R's critique was inspired by his methodological claim that economics should be embedded in a thermodynamic approach rather than a mechanical one, this is the gist of his distinction between "arithmomorphic model" and "dialectics". Since "not every element of the economic process can be related to a number [...] this process cannot be represented in its entirety by an arithmomorphic model" (G-R, 1970, p. 1). The economic process is dialectical in the sense that economic phenomena cannot be discretely separated from the environment "by a boundary consisting of an arithmomorphic void" (G-R, 1970, p. 2).

The author claims that the entropy law can be regarded "from an epistemological viewpoint [...] as the greatest transformation ever suffered in physics" (G-R, 1971, p. 9). Economists, notwithstanding, mostly ignored it. Thus, they embraced the concept of utility as if wants were reducible to mathematics:

The complex notion of economic development has been reduced to a number, the income per capita. The dialectical spectrum of human wants (perhaps the most important element of the economic process) has long since been covered under the colorless numerical concept of "utility" for which, moreover, nobody has yet been able to provide an actual procedure of measurement. (G-R, 1971, p. 52)

Since desire and disdain overlap, wants are "dialectical concepts" in the sense that "they have no arithmomorphic boundaries; instead, *they are surrounded by a penumbra within which they overlap with their opposites*" (G-R, 1971, p. 45). Utility, on the other hand, is arithmomorphic since numbers are "a *distinct individuality*" (G-R, 1971, p. 45), subject to the principle of contradiction, *i.e.*, that B cannot be both A and non-A. Ergo, he proposes that dialectics should be used as *the* alternative to "arithmomorphic schematization":

The undeniably difficult problem of describing qualitative change stems from one root: qualitative change eludes arithmomorphic schematization. The leitmotiv of Hegel's philosophy, [...] is apt to be unpalatable to a mind seasoned by mechanistic philosophy. Yet the fact remains that Change is the fountainhead of all dialectical concepts. [...] What makes "want" a dialectical concept is that the means of want satisfaction can change with time



and place: the human species would have long since vanished had our wants been rigid like a number. (G-R, 1971, p. 63)

Wants cannot be expressed by utility, or numbers, because they are dialectical, which means that (1) they change over time, (2) they are not precisely definable and its meaning overlaps with its antonym and (3) their complexity is such that a one-to-one correspondence between numbers and wants is not possible:

Real numbers are not always sufficient for cataloguing a set of qualities. In other words, the manifold of our thoughts differs from the arithmetical continuum not only by its indivisible continuity but also by its dimensionality. As we say in mathematics, the continuum of the real number system forms only a *simple* infinity. (G-R, 1971, p. 76)

It is precisely the discussion of human wants *vis-à-vis* his arithmetical representation as utility that connects his later writings with his early works on the problem of integrability, the limits of human cognitive capacity, and the importance of time. The recurrent use of wants to illustrate difficulties of the arithmomorphic schematization supports the argument put forth on the present paper. The fact that he constantly refers to his previous works on the theory of choice on his seminal work (1971) is further evidence of the connection between the two faces of G-R.

The limits of logical formalism in representing the continuum are discussed by G-R using as illustration Borel's arithmetical continuum. This continuum, being formed only by discrete numbers, cannot appropriately represent the intuitive continuum, which is a dialectical concept with overlapping elements. The structure of the intuitive continuum, as suggested by Poincaré, is such that it is possible that $A = B$, $B = C$, but $C > A$ ⁷. In the reign of pure logic and formal mathematics, this is nonsense. Wants – or dialectical concepts in general – cannot be represented via arithmomorphic models by definition:

The point is that an arithmomorphic simile of a qualitative continuum displays spurious seam that are due to a peculiar property of the medium chosen for representing that continuum. The more complex the qualitative

⁷ See G-R (1971, chapter 3).

range thus formalized, the greater the number of such artificial seams. For the variety of quality is continuous in a sense that cannot be faithfully mirrored by a mathematical multiplicity. (G-R, 1971, p. 79)

The first explicit appearance of his “later” ideas can be found in G-R (1954). In this paper, the author summarises his conclusions from previous works such as the “imperfections in the mechanism of choice caused by a psychological threshold” (G-R, 1954, p. 522) and the importance of time, since “*man* is a continuously changing structure” (G-R, 1954, p. 506). Moreover, he sketches some arguments which he would further develop in his later works. G-R differentiates “wants” and “utility” and argues that “there are no means for testing assertions involving the *continuum*” (G-R, 1954, p. 510). That is, wants are not translatable in utility without great loss of meaning, “the Jevons-Walras team [...] oversimplified with great enthusiasm the behavior of the individual by placing all his economic actions under a *unique* motor: utility” (G-R, 1954, p. 510). As hard as it may be to define precisely these “wants”, it is pointless to substitute them by the also ambiguous concept of “utility”:

Lack of precise definition should not, however, disturb us in moral sciences, but improper concepts constructed by attributing to man faculties which he actually does not possess, should. And utility is such an improper concept, supported by other undefined concepts such as wants, uses, etc. (G-R, 1954, p. 512)

During the ‘70s all these points were further developed. He insisted that dialectical concepts are vague, but useful. The entropy law, for instance, does not determine exactly when something will happen, nor what will happen in a closed system, however it determines “the general direction of the entropic process of any isolated system” (G-R, 1971, p. 12). For the sake of clarity, G-R does not deny the importance of mathematics and logic to scientific inquiry, his point is that reducing social analysis to one single method is not the best way to proceed:

Let me hasten to add that the usual denunciation of standard economics on the sole ground that it treats of “imaginary individuals coming to imaginary markets with ready-made scales of bid and offer prices” is patently inept [...]. In the social sciences, as Marx forcefully argued, it is all

the more indispensable since there “the force of abstraction” must compensate for the impossibility of using microscopes or chemical reactions. However, the task of science is not to climb up the easiest ladder and remain there forever distilling and redistilling the same pure stuff. (G-R, 1971, p. 319)

Pure physical processes cannot lead to a description of the economic process. Therefore, the systems of equations of thermodynamics cannot be directly adopted by economists. The description of the economic process depends on purposive activity and enjoyment of life. Low entropy is scarce, thus it is necessary for economic value to exist. However, it is through purposive activity and aiming at the enjoyment of life that humanity sorts and directs environmental low entropy, and this activity is historically and geographically specific⁸.

He thus paved the way for his attempt to rethink economics as bioeconomics. In *Inequality, limits and growth from a bioeconomic viewpoint* (1977) he coined the term bioeconomics. He confronts the human obsession for comfort and pleasure with the biological constraints imposed by nature. He also criticizes neoclassical economics on the grounds that “we have missed the essential part, namely, that the Walrasian equilibrium presupposes the existence of an initial income distribution and that this distribution is determined by the division into social classes” (G-R, 1977, p. 367).

G-R’s concept of bioeconomics stresses the limited amount of available resources that are unevenly located and unequally distributed, further he argues that neither economics nor biology can account for the human nature in isolation:

G-R’s bioeconomics is a new style of scientific thought: it is not a new branch of economics, but a new discipline that combines elements of evolutionary biology, institutional economics and biophysical analysis associated with energy and mineral resources. (Mayumi, 2009, p. 1.237)

G-R also criticized the Solow/Stiglitz neoclassical view of production on the basis that natural resources played no role in the production function. Solow’s use of capital and labour as the only production factors assumes that one can get something from nothing, his justification is

⁸ See G-R (1971, chapter 10).

that “if it is very easy to substitute other factors for natural resources, then there is in principle no ‘problem’” (Solow, 1974, p. 11)⁹.

By use of the second law of thermodynamics¹⁰, he states that entropic degradation is pervasive to economic activity. As opposed to the circular diagram commonly advocated by economists in which “the outcome of a market is identical with the principle of virtual displacements that is used in mechanics for determining the static equilibrium” (G-R, 1979, p. 321), thermodynamics provides the proper framework to address issues such as qualitative change, irreversibility and indeterminateness.

Once more, he argues that the “mechanistic epistemology” was the main culprit for “recent economic difficulties” and that it is “the imperfection of our minds that prevents us from using the laws of mechanics for knowing all the future” (G-R, 1979, p. 319).

G-R criticised neoclassical economics’ “mechanistic epistemology” as being incapable of addressing the inherent qualitative changes imposed by evolution since it is analytic rather than dialectical, “novelty always represents a qualitative change. [...] no analytical model can deal with the emergence of novelty” (G-R, 1979, p. 321). This is so because an analytical model can only derive what is “logically contained in its axiomatic basis”, however, the “economic system continuously changes *qualitatively*” (G-R, 1979, p. 321). In the previous section, we discussed his psychological threshold concept and the importance that he attributed to the time element. In his criticism of the “mechanistic epistemology”, the passage of time also plays a crucial role, “the system always returns to any of the previous equilibria. *Everything is reversible exactly as in mechanics*, where locomotion consists only of a change of place, not of quality” (G-R, 1979, p. 321).

The passage of time and the novelties that it engenders imply that nature “has an infinite number of properties [...] the human mind cannot grasp actuality with aid of analysis alone; it also must use dialectics”

⁹ In the following paragraph, Solow admits that the consequences would be catastrophic if production was bounded by natural resources, but that this is a minor issue for the author considers that renewable and exhaustible resources are substitutes.

¹⁰ He also created a fourth law of thermodynamics. According to Schwartzman (2008), however, his fourth law is fallacious since it conflates isolated and closed systems. Therefore, the author argues that if these terms were used rigorously by G-R, his fourth law of thermodynamics would be equivalent to the second law.

(G-R, 1979, p. 321). Finally, in his early works when discussing path-dependency he argued that the human choice is worm-like rather than bird-like in the sense that past events influence present decisions. He uses the very same logic when championing the need of dialectics to cope with a constantly changing world: “We cannot possibly have a bird’s eye view of the future evolution of mankind. All we can have is a worm’s eye view, that is, we can at most have some idea of what is likely to happen in the very near future” (G-R, 1979, p. 325).

He defended the need of historical and institutional studies in order to grasp the ever changing character of our world. Schumpeter’s influence¹¹ over his work is noteworthy:

Every one of his distinctive remarks were seeds that inspired my later works. In this way Schumpeter turned me into an economist – the only true Schumpeterian, I believe. My only degree in economics is from Universitas Schumpeteriana. (G-R, 1992, apud Mayumi, 2009, p. 1.237)

Being graduated in mathematics with his PhD in statistics he has only taken two courses in economics at the Sorbonne. Despite the lack of a formal education in economics it should be noticed that meeting Schumpeter led him to “many late-night discussions” with economists such as Wassily Leontief, Edgar Hoover, Frank Taussig, Oskar Lange, Fritz Machlup, Gerhard Tintner, Nicholas Kaldor and Paul Sweezy (Gowdy; Mesner 1998, p. 139).

We conclude on the note that, as G-R says in the preface of his seminal work: “A book of this nature cannot be written as a research project with a definite timetable. The ideas contained in it were worked out in my mind over many years (as many as twenty, I believe)” (G-R, 1971, p. xiv).

This might be read either as supporting our thesis, since he admits continuity, or as contrary to our argument since he does not explicitly say that his early works have influenced his seminal work. Although he

¹¹ He dedicates his 1971 book to his “teachers” and notes that “two of my teachers had the most decisive influence on my scientific orientation: Karl Pearson [...] and Joseph A. Schumpeter, whose unique vision of the economic process combined in a harmonious manner quantitative with qualitative evolutionary analysis” (G-R, 1971, p. xiv).

does not make reference to any paper, his 1954 paper is an important transition in the sense that many ideas from his early and later works are juxtaposed, as we have argued. Thus, this paper is a shift, in that his later ideas would appear (explicitly) for the first time, however – as the present paper has argued – the seeds of his ideas can be traced back to his early works. Paraphrasing G-R, the ideas he developed in the ‘70s were worked over G-R’s mind over many years (as many as forty, we believe).

Final thoughts

Why has the Romanian economist received such little attention? In spite of writing 230 papers and many books (Maneschi; Zamagni, 1997), receiving more than twenty prizes and fellowships, and being nominated for the Nobel Prize several times, he was not able to influence a great number of economists (Szenberg, 1995). As Daly (2007) argues, although G-R became a Distinguished Fellow of the American Economic Association, which he resigned upon later in his life, he is not the kind of economist that populates economics textbooks. Furthermore, even in the Economics Department of Vanderbilt, where he taught for two decades, his influence cannot be easily traced.

Szenberg (1995) claims that his references to physics and biology make his ideas less accessible to economists, but that the main reason that prevented him from being more influential was his refusal to accept a position at Harvard and spending the next twelve years in Romania. Had he stayed in Harvard he would have had a great opportunity of influencing a generation of prominent economists.

Maneschi and Zamagni add that one must bear in mind G-R’s unorthodox ideas in his later works, “which set him on a collision course with the neoclassical establishment”, and the fact that he mocked many famous economists, some of them Nobel laureates, as “standard economists” (Maneschi; Zamagni, 1997, p. 705).

G-R has his own explanation for this question: using a Romanian proverb, he says that “in the house of the condemned one must not mention the executioner” (G-R apud Daly, 2007, p. 14). This passage hints at G-R’s pretentious personality which may be a part of the answer as to why his ideas have been largely ignored, as Daly points out:

The future should witness our catching up with G-R's thinking. I believe this will eventually happen. Although it is ungracious to say so, G-R's ideas may advance more rapidly now that he himself is no longer around to scare people away from them with his irascible nature and impatience to "suffer fools gladly". Some of G-R's secret admirers may now openly take up his cause, no longer fearful that the master will disown them because of some minor difference. (Daly, 2007, p. 14)

Perhaps this is part of the answer, but it is certainly just part of a much wider story, which would necessarily involve understanding the interplay between the history of mathematical economics and the sociology of the economics profession. This is certainly not the place to answer to this question. Instead, as a final note, we suggest two avenues of research related to two important questions left open by the present paper:

- 1) To what extent do the developments in Evolutionary Economics over the last decades tackle the problems stressed by G-R?
- 2) What contributions can be drawn from G-R's discussion of the limited cognitive abilities of human beings to the current debate about the need for pluralism in Economics?

Although this paper did not aim at answering these questions, the richness and depth of G-R's approach during his later works should be of interest not only for historians of economic thought, but for economists in general. As Maneschi notes, G-R denied Schumpeter's invitation to stay at Harvard and co-author a book with him, "which would have attracted attention to him and launched his career" (Maneschi, 2006, p. 106). Schumpeter's high esteem for G-R and his desire to write a book with him seem to suggest that Evolutionary Economists should look for insights in G-R's works. Moreover, G-R's works may contribute in the recent debate regarding the need for pluralism in economics. As pointed by Maneschi, G-R, Marx and Schumpeter "shared a deep knowledge of the history of economic thought, and drew their inspiration from intellectual fields that stretched far beyond economics" (Maneschi, 2006, p. 107). Further research would be necessary in order to examine whether his works can provide insights for evolutionary economists and for rethinking the economics curriculum.

As to this paper actual contribution, our claim was that G-R's later works can be read as unfolding from his early works, particularly the "psychological threshold" and path-dependency, which cling to the imperfection of the human mind and the need to include the time element in economic analysis.

His criticism of the mechanistic epistemology was embedded in his account of human behaviour developed in his early works and his attempt to reformulate economics derives from this scepticism towards neoclassical economics. Thus, rather than abandoning his earlier concerns one can argue that there was a continuous intellectual development throughout his career, broadening considerably his approach through the incorporation of elements from economic development, institutional change and biophysical constraints, shifting his scope of analysis, from micro to macro, while keeping the epistemological stance from his works during 1930-1954.

References

- ARMSTRONG, Wallace Edwin. The determinateness of the utility function. *The Economic Journal*, v. 49, n. 195, p. 453-467, 1939.
- ARMSTRONG, Wallace Edwin. Uncertainty and the utility function. *The Economic Journal*, v. 58, n. 229, p. 1-10, 1948.
- ARMSTRONG, Wallace Edwin. A note on the theory of consumer's behaviour. *Oxford Economic Papers New Series*, v. 2, n. 1, p. 119-122, 1950.
- BERNARDELLI, Harro. The end of marginal utility theory?. *Economica*, v. 5, n. 18, p. 192-212, 1938.
- BERNARDELLI, Harro. A rehabilitation of the classical theory of marginal utility. *Economica*, v. 19, n. 75, p. 254-268, 1952.
- DALY, Herman Edward. How long can neoclassical economists ignore the contributions of Georgescu-Roegen?. *Ecological economics and sustainable development, selected essays of Herman Daly*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar, 2007.
- EVANS, Griffith Conrad. *Mathematical introduction to economics*. New York: McGraw Hill, 1930.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. The pure theory of consumer's behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 50, n. 4, p. 545-593, 1936.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. The theory of choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 64, n. 1, p. 125-138, 1950.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. Choice, expectations and measurability. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 68, n. 4, p. 503-534, 1954.

- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *Analytical economics: issues and problems*. Cambridge: Harvard University Press, 1966.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. The economics of production. *The American Economic Review*, v. 60, n. 2, p. 1-9, 1970.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *The entropy law and the economic process*. Cambridge: Harvard University Press, 1971.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. *Energy and economic myths: institutional and analytical economic essays*. New York: Pergamon, 1976.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. Inequality, limits and growth from a bioeconomic view point. *Review of Social Economy*, v. 35, n. 3, p. 361-375, 1977.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. Methods in economic science. *Journal of Economic Issues*, v. 13, n. 2, p. 317-328, 1979.
- GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas. Nicholas Georgescu-Roegen about himself. In: SZENBERG, Michael. *Eminent economists: their life philosophies*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992, p. 128-159.
- GOWDY, John; MESNER, Susan. The evolution of Georgescu-Roegen's bioeconomics. *Review of Social Economy*, v. 56, n. 2, p. 136-156, 1998.
- GREGORY, C. A. Armstrong, Wallace Edwin (1896-1980). *Oxford dictionary of national biography*. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- HANDS, D. Wade. Integrability, rationalizability, and path-dependency in the history of demand theory. *History of Political Economy*, v. 38, n. 1, p. 153-185, 2006.
- HANDS, D. Wade. The road may not have been taken, but it was explored: behavioral economic concerns in early twentieth century consumer choice theory. FACULTY SEMINAR AT THE DEPARTMENT OF ECONOMICS AND MANAGEMENT, The University of Nijmegen, 2009, Netherlands. Available online: <<http://www.ru.nl/publish/pages/515575/wadehands-theroadmaynothavebeentaken.pdf>>.
- MANESCHI, Andrea. The filiation of economic ideas: Marx, Schumpeter, Georgescu-Roegen. *History of Economic Ideas*, v. 14, n. 2, p. 105-125, 2006.
- MANESCHI, Andrea; ZAMAGNI, Stefano. Nicholas Georgescu-Roegen, 1906-1994. *The Economic Journal*, v. 107, n. 442, p. 695-707, 1997.
- MAYUMI, Kozo. Nicholas Georgescu-Roegen: his bioeconomics approach to development and change. *Development and Change*, v. 40, n. 6, p. 1.235-1.254, 2009.
- SAMUELSON, Paul Anthony. The problem of integrability in utility theory. *Economica*, v. 17, n. 68, p. 355-385, 1950.
- SCHWARTZMAN, David. The limits to entropy: continuing misuse of thermodynamics in environmental and Marxist theory. *Science & Society*, v. 72, n. 1, p. 43-62, 2008.
- SILLS, David L. *International encyclopedia of the social sciences*. V. 16. New York: The Macmillan Company and Free Press, 1968.
- SOLOW, Robert. The economics of resources or the resources of economics. *American Economic Review*, v. 64, n. 2, p. 1-14, 1974.
- SZENBERG, Michael. Front matter. *The American Economist*, v. 39, n. 2, 1995.



Diretrizes para Autores

I - Normas para submissão

Os trabalhos devem ser submetidos através do sistema Open Journal System (OJS) disponível aos autores depois de efetuado o cadastro no endereço <http://www.abphe.org.br/revista> e também enviados por email para hehe.abphe@gmail.com

Os trabalhos devem ter no máximo 30 páginas e estar escrito em português, inglês ou espanhol.

Os trabalhos devem ser gravados em programas compatíveis com o ambiente Windows e conter título, resumo e cinco palavras-chave em português e inglês. Trabalhos submetidos em outros idiomas que não o português devem conter título, resumo e 5 palavras-chave no idioma da submissão e em português.

O resumo não deve ultrapassar 10 linhas.

Textos: devem seguir as seguintes especificações: fonte Times New Roman, corpo 12, entrelinha 1,5

Tabelas: devem vir em arquivos Word, inseridas no texto.

Gráficos e planilhas: devem vir inseridos no texto e em arquivo Excel em anexo quando da submissão.

Figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral: devem vir inseridos no texto e em arquivo anexo quando da submissão. As imagens digitalizadas devem ter resolução mínima de 600 dpi reais (não interpolados), em tamanho natural e salvas em formato JPEG e em cores RGB. Cromos ou slides devem ter resolução mínima de 2.500 dpi reais (não interpolados). Materiais provenientes de câmeras digitais devem ter resolução mínima de 3 megapixels sem compressão (módulo high definition)]

Todas as **tabelas, gráficos, figuras, gravuras, ilustrações e desenhos em geral** devem vir numeradas, acompanhadas de legendas e indicação de fonte (de acordo com as normas para citação).

Notas: devem ser restritas ao mínimo indispensável, inseridas como notas de rodapé. A menção a documentos ou a obras citadas deverá constar no item Referências e não nas notas.

II - Diretrizes para elaboração das citações e das referências

Fontes:

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 6023:2002: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 24 p.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 10520: 2002: informação e documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002. 07 p.

II.1 - Citações

Todas as citações de obras em outros idiomas devem ser traduzidas para o idioma do texto submetido; a inclusão do trecho original em nota é opcional.

Nas **chamadas** no texto devem constar apenas o sobrenome e a data.

Nas **citações** diretas devem constar o sobrenome, a data e a(s) páginas(s) de onde as citações foram retiradas.

Citação direta com menos de 3 linhas

Exemplo:

Segundo Furtado, a desvalorização cambial estimulou a atividade industrial interna [...] “foi sobre a base desse novo nível de preços relativos que se processou o desenvolvimento industrial dos anos trinta” (Furtado, 1974, p. 204).

Citação com mais de 3 linhas: deve ser retirado do texto, com recuo de 2 cm na margem esquerda, fonte menor (11), espaçamento simples, sem aspas.

Exemplo:

Encarada sob esta perspectiva, isto é, à luz dos objetos mercantis que impulsionaram a expansão ultramarina, compreende-se por que, durante mais de um quarto de século, a descoberta do Brasil tenha permanecido um episódio de importância secundária para os portugueses. (Canabrava, 2005, p. 41)

II.2 - Referências

Nas **referências** a livros, dissertações, teses, artigos e similares devem constar todas as informações bibliográficas.

Para um, dois e três autores, mencionar **sobrenome**, Nome (para todos eles e separados por ponto e vírgula). Para mais de três autores mencionar **sobrenome**, Nome et al.

Quando houver mais de uma referência do mesmo autor, elas devem estar ordenadas cronologicamente por ano de publicação.

Para obras coletivas o(s) nome(s) do(s) organizador(es) substitui o auto e deve ser seguido pela abreviação correspondente entre parênteses: (org.) ou (ed.) ou (coord.)

Se o autor é desconhecido a referência inicia-se com o **título** da obra (só a primeira palavra do título e eventualmente o artigo que o acompanha devem estar em maiúsculas).

Se o autor é uma instituição que também edita a obra, o nome da editora não deve ser repetido.

Os nomes das cidades devem ser grafados como no original: New York (não Nova Iorque).

Eventuais informações adicionais podem ser registradas no final de cada referência.

Referências de fontes e documentos:

A forma geral, quando possível, deve seguir o modelo **sobrenome**, Nome. Título (ou tipo) do documento. Data do documento. Informações descritivas do documento, informações de localização do documento.

Alternativamente as fontes podem ser classificadas em “Manuscritas” (e organizadas por acervo) e “Impressas” (apresentadas em ordem alfabética de autor como as Referências bibliográficas). Ver como exemplo o artigo de Bruno Aidar no volume 2013.2

Referências de material obtido na Internet:

Seguir as normas acima e acrescentar as informações Disponível em seguido do endereço <http://>. Acesso em dd/mm/aaaa

III - Exemplos de elaboração de referências e citações

Exemplo 1

nas referências:

FURTADO, Celso. *Economia colonial nos séculos XVI e XVII*. Elementos de história econômica aplicados à análise de problemas econômicos e sociais. São Paulo: HUCITEC/ABPHE, 2001.

em chamada à referência no texto: Furtado (2001).

em citação direta: (Furtado, 2001, p. x-y)

Exemplo 2

nas referências:

LAGO, Luiz Antônio Correa do; ALMEIDA, Fernando Lopes de; LIMA, Beatriz Mello Flores de. *A indústria brasileira de bens de capital*. Origens, situação recente, perspectivas. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas / Instituto de Documentação, 1979.

em chamada à referência no texto: Lago, Almeida e Lima (1979).

em citação direta: (Lago, Almeida e Lima, 1979, p. x-y).

Exemplo 3

Livros - mais de três autores

nas referências:

SOBRENOME, Nome et al. *Título do livro*. Complemento do título do livro. Local: Editora, ano de publicação.

em chamada à referência no texto: Sobrenome et al. (ano)

em citação direta: (Sobrenome et al. ano, p. x-y)

Exemplo 4

Capítulo de livro:

nas referências:

ABREU, Marcelo de Paiva. Crise, crescimento e modernização autoritária: 1930-1945. In: ABREU, Marcelo de Paiva. *A ordem do progresso*. Cem anos de política econômica republicana – 1899-1989. Rio de Janeiro: Campus, 1990. p. 73-104.

em chamada à referência no texto: Abreu (1990)

em citação direta: (Abreu, 1990, p. 74-75).

Exemplo 5

Artigo em periódico:

nas referências:

LEVY, Maria-Bárbara e SAES, Flávio Azevedo Marques de. Dívida externa brasileira, 1850-1913: empréstimos públicos e privados. *História Econômica & História de Empresas*. São Paulo, v. 4., n. 1, p. 48-91, 2001.

em chamada à referência no texto: Levy e Saes (2001).

em citação direta: (Levy e Saes, 2001, p. 50-51)

Exemplo 6

Quando o autor é uma associação ou empresa:

nas referências:

CENTRO CULTURAL BANCO DO BRASIL (CCBB). *Antes: histórias da pré-história*. Rio de Janeiro: Centro Cultural do Banco do Brasil. 2004

em chamada à referência no texto: CCBB (2004).

em citação direta: (CCBB, 2004, p. 50-51)

Exemplo 7

Quando o autor é um órgão público:

nas referências:

BRASIL. Ministério da Saúde. Secretaria de Políticas de Saúde. *Aids no Brasil: um esforço conjunto governo sociedade*. Brasília: Ministério da Saúde. 1998

em chamada à referência no texto: Brasil (1998)

em citação direta: (Brasil, 1998, p. 13-14)

Exemplo 8

Jornais quando não há autor:

nas referências:

JORNAL O Estado de São Paulo (OESP). Editorial. 12 de setembro de 2010, caderno A, p. 2

em chamada à referência no texto: OESP (2010).

em citação direta: (OESP, 2010, p. 13-14)

Exemplo 9

Trabalho completo ou resumo apresentado em congresso:

nas referências:

SZMRECSÁNYI, Tamás József Márton Károly. História econômica do período colonial. CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 1, 2002, São Paulo. Resumo: Coletânea de textos apresentados. São Paulo: EDUSP-Hucitec, 2002.

em chamada à referência no texto: Szmrecsányi (2013)

em citação direta: (Szmrecsányi, 2013, p. x-y)

Exemplo 10

Se a instituição é o autor da obra e também o editor:

nas referências:

INSTITUTO BRASILEIRO DE BIBLIOGRAFIA E DOCUMENTAÇÃO (IBBD). *Amazônia: Bibliografia, 1614-1962*. Rio de Janeiro, 1963-1972.

em chamada à referência no texto: IBBD (1972).

em citação direta: (IBBD, 1972, p. 103-111)

Exemplo 11

Material disponível na internet:

nas referências:

ALVES, Maria Bernardete Martins; ARRUDA, Susana Margareth. *Como fazer referências bibliográficas, eletrônicas e demais formas de documentos*. São Carlos, 2007. Disponível em <http://www.bu.ufsc.br/framesrefer.html>. Acesso em 20 fevereiro 2014.

em chamada à referência no texto: Alves e Arruda (1972).

em citação direta: (Alves e Arruda, 1972, p. 3)

Condições para submissão

Como parte do processo de submissão, os autores são obrigados a verificar a conformidade da submissão em relação a todos os itens listados a seguir. As submissões que não estiverem de acordo com as normas serão devolvidas aos autores.

1. O texto apresentado está desidentificado

Para assegurar a integridade da avaliação por pares cega, para submissões à revista, deve-se tomar todos os cuidados possíveis para não revelar a identidade de autores e avaliadores entre os mesmos durante o processo. Isto exige que autores, editores e avaliadores (passíveis de enviar documentos para o sistema, como parte do processo de avaliação) tomem algumas precauções com o texto e as propriedades do documento:

1. Os autores do documento excluíram do texto nomes, substituindo com "Autor" e o ano em referências e notas de rodapé, em vez de nomes de autores, título do artigo, etc.
2. Em documentos do Microsoft Office, a identificação do autor deve ser removida das propriedades do documento (no menu Arquivo > Propriedades), iniciando em Arquivo, no menu principal, e clicando na sequência: Arquivo > Salvar como... > Ferramentas (ou Opções no Mac) > Opções de segurança... > Remover informações pessoais do arquivo ao salvar > OK > Salvar.
3. Em PDFs, os nomes dos autores também devem ser removidos das Propriedades do Documento, em Arquivo no menu principal do Adobe Acrobat.

2. O arquivo da submissão está em formato Microsoft Word, OpenOffice ou RTE

3. URLs para as referências foram informadas quando possível.

4. O texto está em espaço 1,5; usa uma fonte de 12-pontos; emprega itálico em vez de sublinhado (exceto em endereços URL); as figuras e tabelas estão inseridas no texto, não no final do documento na forma de anexos.

5. O texto segue os padrões de estilo e requisitos bibliográficos descritos em Diretrizes para Autores, na página Sobre a Revista.

6. Em caso de submissão a uma seção com avaliação pelos pares (ex.: artigos), as instruções disponíveis em Assegurando a avaliação pelos pares cega foram seguidas.

7. A contribuição é original e inédita, e não está sendo avaliada para publicação por outra revista; caso contrário, deve-se justificar em "Comentários ao editor".

SÓCIOS HONORÁRIOS

Alice Piffer Canabrava
in memoriam

Annibal Villanova Villela
in memoriam

Celso Furtado
in memoriam

Charles R. Boxer
in memoriam

Eulália Maria Lahmeyer Lobo
in memoriam

Frédéric Mauro
in memoriam

Jacob Gorender
in memoriam

Manoel Correia de Andrade
in memoriam

Nelson Werneck Sodré
in memoriam

Roberto Cortés Conde

SÓCIOS FUNDADORES E EFETIVOS

Adalton Franciozo Diniz
Adalberto de Carvalho Graciano
Ademir Gebara
Afonso de Alencastro Graça Filho
Agnaldo Valentim
Alcides Goularti Filho
Alexandra Maria Pereira
Alexandre Macchione Saes
Alexandre Mendes Cunha
Alexandre Queiroz Guimarães
Alexandro Rodrigues Ribeiro
Amaury Patrick Gremaud
Amilcar Baiardi
Ana Claudia Caputo
Ana Lucia Nunes Penha
Ana Paula Sobreira Bezerra
Ana Sara Ribeiro Parente Cortez
Anderson José Pires
André Arruda Villela
André Filippe de Mello e Paiva
André Luiz Passos Santos
Angelo Alves Carrara
Armando João Dalla Costa

Ary Cesar Minella
Augusto Fagundes
da Silva dos Santos
Beatriz Duarte Lanna
Benedicto Heloiz Nascimento
Bernardo Gouthier Macedo
Bernardo Kocher
Bruno Aidar Costa
Bruno Fernandes Mamede
Bruno Giovanni Chequin
Caio da Silva Batista
Carla Maria Carvalho de Almeida
Carlo Guimarães Monti
Carlos Alberto Campello Ribeiro
Carlos Alberto Cordovano Vieira
Carlos Augusto de Castro Bastos
Carlos Eduardo de Freitas Vian
Carlos Eduardo Ferreira de
Carvalho
Carlos Eduardo Suprinyak
Carlos Eduardo Valência Villa
Carlos Gabriel Guimarães
Carlos Gilberto de Sousa Martins
Carlos Henrique
Lopes Rodrigues
Carolina Miranda Cavalcante
Cézar Teixeira Honorato
Cesare Giuseppe Galvan
Charles Achcar Chelala
Claudia Alessandra Tessari
Claudia Heller
Cláudia Maria do Socorro Cruz
Fernandes Chelala
Cláudia Musa Fay
Daniel do Val Cosentino
Daniel Feldmann
Danilo Barolo M. da Lima
Denise Mattos Monteiro
Diego de Cambraia Martins
Domingos Savio da Cunha Garcia
Dulce Portilho Maciel
Ebenezér Pereira Couto
Edison Antônio de Souza
Edneila Rodrigues Chaves
Edson Trajano Vieira
Eduardo Barros Mariutti
Eduardo da Motta e Albuquerque

Eduardo Girão Santiago
Einstein Almeida Ferreira Paniago
Elena Soihet
Eliana Lamberti
Eliana Tadeu Terzi
Elione Silva Guimarães
Elisa Maria de Oliveira Müller
Elisabeth von der Weid
Ema Elisabete Rodrigues Camillo
Erika da Cunha Ferreira Gomes
Fábio Alexandre dos Santos
Fábio Antônio Campos
Fábio Carlos da Silva
Fábio de Silos Sá Earp
Fábio Farias de Moraes
Fábio Ferreira Ribeiro
Fábio Pesavento
Fábio Ricci
Fábio Robson Casara Cavalcante
Fábio Rogério Cassimiro Correia
Fania Fridman
Fausto Saretta
Felipe Pereira Loureiro
Fernando Antonio Abrahão
Fernando Carlos Greenhalgh de
Cerqueira Lima
Fernando Cézar de Macedo
Mota
Fernando da Matta Machado
Fernando Franco Netto
Fernando Gaudereto Lamas
Fernando Henrique do Vale
Fernando Tadeu de
Miranda Borges
Flávio Azevedo Marques de Saes
Flávio Rabelo Versiani
Francisco Eduardo de Andrade
Francisco Luiz Corsi
Francisco Vidal Luna
Geneci Guimarães de Oliveira
Glaudionor Gomes Barbosa
Guilherme Babo Sedlacek
Guilherme Barreto
Bacellar Pereira
Guilherme Costa Delgado
Guilherme Grandi
Gustavo Acioli Lopes

Gustavo de Barros
Gustavo Pereira da Silva
Hamilton Afonso de Oliveira
Heitor Pinto de Moura Filho
Helena Carvalho de Lorenzo
Heloisa Helena Pacheco Cardoso
Hernan Enrique Lara Sáez
Hernani Maia Costa
Hilário Domingues Neto
Hildete Pereira de
Melo Hermes de Araújo
Horácio Gutiérrez
Hugo Eduardo Araujo da
Gama Cerqueira
Irene Nogueira de Rezende
Ismênia de Lima Martins
Ivan Colangelo Salomão
Ivan da Costa Marques
Ivanil Nunes
Jacques Marcovitch
Jaques Kerstenetzky
Jeansley Charles de Lima
João Antonio de Paula
João Rodrigues Neto
Jocimar Lomba Albanex
Jonis Freire
Jorge Enrique Mendoza Posada
Jorge Luiz da Cunha
José Alberto Bandeira Ramos
José Flávio Motta
José Haroldo Aguiar Junior
José Jobson de Andrade Arruda
José Jonas Almeida
José Lannes de Melo
José Ricardo Barbosa Gonçalves
José Roberto Barsotti Baldin
José Roberto Novaes de Almeida
José Sebastião Witter
Josemir Camilo de Melo
Josué Modesto dos
Passos Subrinho
Juanito Alexandre Vieira
Juliano Giassi Goularti
Julio Cesar Bellingieri
Julio Cesar Zorzenon Costa
Julio Manuel Pires
Jussara França de Azevedo

Katia Franciele Corrêa Borges
Kleber Eduardo Men
Lafaiete Santos Neves
Laurent Azevedo Marques de Saes
Leandro Braga de Andrade
Leandro do Carmo Quintão
Lelio Luiz de Oliveira
Leonardo Antonio
Santin Gardenal
Liana Darabas Ronçani
Ligia Maria Osório Silva
Lucas Araújo Carvalho
Luciana Suarez Lopes
Luís Augusto Ebling Farinatti
Luiz Felipe Bruzzi Curi
Luís Frederico Barreto Rodrigues
Luiz Otávio Pano Tasso
Luiz Carlos Delorme Prado
Luiz Carlos Soares
Luiz Eduardo Simões de Souza
Luiz Fernando Saraiva
Luiz Mateus da Silva Ferreira
Luzia Monteiro Araújo Soares
Marcel Pereira da Silva
Marcelo Augusto Monteiro
de Carvalho
Marcelo Magalhães Godoy
Márcia Naomi Kuniuchi
Marcílio Alves Chiacchio
Márcio Luis Souza Marchetti
Marcos Lobato Martins
Maria Alice Rosa Ribeiro
Maria Antonieta
Parahyba Leopoldi
Maria Christina Siqueira de
Souza Campos
Maria Heloisa Lenz
Maria Isabel Basílico
Celia Danielli
Maria José Rapassi Mascarenhas
Maria Lucia Lamounier
Maria Lucília Viveiros Araújo
Maria Sylvia Macchione Saes
Maria Teresa Andrade
Ribeiro de Oliveira
Maria Thereza Miguel Peres
Mário Danielli Neto
Mario Marcos Sampaio Rodarte

Maximiliano M. Menz
Michel Deliberali Marson
Milena Fernandes de Oliveira
Mônica de Souza Nunes Martins
Natalia Vargas Escobar
Natália Silva Ferreira
Nelson Mendes Cantarino
Nelson Nozoe
Orlando José Bolçone
Oscar Graeff Siqueira
Ovídio Batista Valadao Neto
Palmira Petratti Teixeira
Paula Chaves Teixeira Pinto
Paulo Cesar Gonçalves
Paulo Coelho Mesquita Santos
Paulo Roberto Cimó Queiroz
Paulo Roberto de Almeida
Pedro Antonio Vieira
Pedro Cezar Dutra Fonseca
Pedro Paulo Zahluth Bastos
Pedro Ramos
Pérola Maria Goldfeder e Castro
Ramón Vicente García
Fernández
Raquel Glezer
Regina Maria D'Aquino
Fonseca Gadelha
Renata Stadter de Almeida
Renato Leite Marcondes
Renato Perim Colistete
Ricardo Zimbrão Affonso
de Paula
Rita de Cássia da Silva Almico
Roberson Campos de Oliveira
Roberto Borges Martins
Roberto Pereira Silva
Rodrigo da Costa Dominguez
Rodrigo Fontanari
Rogério Naques Faleiros
Rogério Vial
Rômulo Garcia de Andrade
Ronaldo Herrlein Júnior
Rosana de Melo Louro
Rosângela de Lima Vieira
Rosângela Ferreira Leite
Rubens Rogério Sawaya
Rui Guilherme Granziera

Sérgio Marley Modesto Monteiro
Sérgio Tadeu de
Niemeyer Lamarão
Silvia Fernanda de
Mendonça Figueiroa
Simeia de Nazaré Lopes
Solange Regina Marin
Sonia Regina de Mendonça
Stephen Anthony de Castro
Suzana Cristina Fernandes
de Paiva
Sylvio Mário Puga Ferreira
Talita Alves de Messias
Tânia Maria Ferreira de Souza
Tatiana Pedro Colla Belanga
Teresa Cristina de
Novaes Marques
Thiago Alvarenga de Oliveira
Thiago de Novaes França
Thiago Fontelas Rosado Gambi
Thiago Marques Mandarino
ThomasVictor Conti
Tomás Rafael Cruz Cáceres
Vera Lucia Amaral Ferlini
Victor Manoel Pelaez Alvarez
Walter Luiz Carneiro de
Mattos Pereira
Wilma Peres Costa
Wilson Suzigan
Wilson Vieira
Wolfgang Lenk
Zoia Vilar Campos

História econômica & história de empresas / Associação
Brasileira de Pesquisadores em História Econômica. – Vol.1
(1998) –. – São Paulo:
ABPHE, 1998-

Semestral
ISSN 1519-3314

tiragem desta edição: 200 exemplares

publicação da

© ABPHE — Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica
Esta Revista está sendo indexada pelo *Journal of Economic Literature*, nas versões
electronic on line e *CD-Rom*.

pedidos de números avulsos e de assinaturas

devem ser encaminhados à Secretaria da ABPHE:

ABPHE

Instituto de Ciências Sociais Aplicadas – Universidade Federal de Alfenas – UNIFAL

Avenida Celina Ferreira Ottoni, 4000 – Padre Vítor

Varginha – Minas Gerais – Brasil

CEP 37048-395

hehe.abphe@gmail.com – www.abphe.org.br/revista

Aos cuidados de Bruno Aidar

