



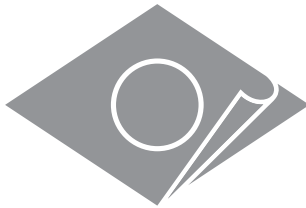


*história
econômica
&
história
de empresas*



*vol. XXII nº 2
jul.dez 2019*





ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PESQUISADORES EM HISTÓRIA ECONÔMICA

Conselho de Representantes

Região Centro-Oeste: 1ª Titular – Teresa Cristina de Novaes Marques;
2ª Titular – Déborah Oliveira Martins dos Reis

Região Nordeste: 1º Titular – Luiz Eduardo Simões de Souza;
2ª Titular – Idelma Aparecida Ferreira Novais

Região Sudeste: 1º Titular – Rogério Naques Faleiros; 2º Titular – Wolfgang Lenk;
Suplente – Daniel do Val Cosentino

Região São Paulo: 1º Titular – Maximiliano Mac Menz;
2ª Titular – Cláudia Alessandra Tessari; Suplente – Renato Leite Marcondes

Região Sul: 1º Titular – Ivan Salomão; 2º Titular – Fábio Pesavento;
Suplente – Liara Darabas Ronçani

De acordo com os Estatutos, também fazem parte do Conselho os ex-presidentes da ABPHE: Luiz Carlos Soares (1997-1999), 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), Alexandre Macchione Saes (2015-2017).

Diretoria (2017-2019)

Presidente: Luiz Fernando Saraiva – UFF

Vice-Presidente: Alcides Goularti Filho – UNESP

Primeira Secretária: Rita de Cássia da Silva Almico – UFF

Segundo Secretário: Paulo Roberto Cimó Queiroz – UFGD

Primeiro Tesoureiro: Fernando Carlos G. de Cerqueira Lima – UFRJ

Segunda Tesoureira: Talita Alves de Messias – UNISINOS

Capa: Mangá Ilustração e Design Gráfico
Editoração eletrônica: Eva Maria
Revisão de texto: Vilma Aparecida Albino



SUMÁRIO

273 Apresentação

Francisco Vidal Luna e Herbert S. Klein

277 Transformações da agricultura brasileira desde 1950

Rogério Naques Faleiros e Pedro Geraldo Saadi Tosi

309 O café no Brasil: produção e mercado mundial na primeira metade do século XX

Beatriz Duarte Lanna

345 Casas exportadoras e importadoras no Porto de Santos e a cadeia global do café (século XIX e início do século XX)

Adrián Escamilla Trejo

375 Estado e internacionalización empresarial: la trayectoria histórica de la firma canadiense Bombardier

Miguel Victor Tavares Lopes e Marcelo Magalhães Godoy

419 Estado, transportes e desenvolvimento regional: a era rodoviária em Minas Gerais, 1945-1982

Lívia Brenda da Silva Barbosa e Elenize Trindade Pereira

457 A mão do rei pela conquista: a instauração da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande (c. 1601-1633)

Alexandra Maria Pereira

495 A trajetória da família Pinto de Miranda pelo império português: ascensão econômica e social (segunda metade do século XVIII)

Hugo Carcanholo Iasco Pereira e André Roncaglia de Carvalho

523 A controvérsia estruturalista-monetarista e a interpretação de Ignácio Rangel em A inflação brasileira

José Newton Coelho Meneses

551 Resenha bibliográfica

MARTINS, Roberto B. Crescendo em silêncio: a incrível economia escravista de Minas Gerais no século XIX. Belo Horizonte: ICAM/ABPHE, 2018, 629p.



TABLE OF CONTENTS

- 273** *Presentation*
Francisco Vidal Luna and Herbert S. Klein
- 277** *Changes in the Brazilian agriculture since 1950*
Rogério Naques Faleiros and Pedro Geraldo Saadi Tosi
- 309** *The coffee in Brazil: production and world market in the first half of the 20th century*
Beatriz Duarte Lanna
- 345** *Export and import houses in the Port of Santos and the global chain of coffee (19th and early 20th centuries)*
Adrián Escamilla Trejo
- 375** *State and business internationalization: the historical path of the Canadian firm Bombardier*
Miguel Victor Tavares Lopes and Marcelo Magalhães Godoy
- 419** *State, transports and regional development: the road transport age in Minas Gerais, 1945-1982*
Livia Brenda da Silva Barbosa and Elenize Trindade Pereira
- 457** *The king's hand through the conquest: the establishment of Royal Treasury of Rio Grande (c. 1601-1633)*
Alexandra Maria Pereira
- 495** *The trajectory of the Pinto de Miranda family in the Portuguese empire: economic and social rise (second half of the 18th century)*
Hugo Carcanholo Iasco Pereira and André Roncaglia de Carvalho
- 523** *The structuralist-monetarist controversy and the interpretation of Ignácio Rangel in A inflação brasileira*
José Newton Coelho Meneses
- 551** *Book review*
MARTINS, Roberto B. *Crescendo em silêncio: a incrível economia escravista de Minas Gerais no século XIX. Belo Horizonte: ICAM/ABPHE, 2018, 629p.*

apresentação presentation

A edição atual percorre as múltiplas dimensões de um amplo período secular, desde o século XVII até o século XX, sobre a história do capitalismo no Brasil. O primeiro bloco de textos traz novas contribuições sobre a história da agricultura, em geral, e do café, em particular, no país. Em “Transformações da agricultura brasileira desde 1950”, Francisco Vidal Luna e Herbert Klein brindam-nos com sua ampla experiência de pesquisa sobre a história econômica brasileira para abordar de maneira panorâmica e em um enfoque global o processo bifronte de modernização da agricultura brasileira, no qual convivem, com inúmeros conflitos, o agronegócio e a produção de subsistência. A reiteração nos últimos setenta anos da grande propriedade e da produção para exportação, bem como a mudança geopolítica dos maiores consumidores mundiais dos produtos brasileiros, faz-nos ainda recordar as preocupações de Caio Prado Júnior com os atavismos coloniais da economia brasileira, quando publicou *Formação do Brasil Contemporâneo: Colônia* em 1942, bem próximo do período inicial coberto por Luna e Klein.

O artigo de Rogério Naques Faleiros e Pedro Tosi, “O café no Brasil: produção e mercado mundial na primeira metade do século XX”, articula-se, em muitos aspectos, com o texto anterior ao apresentar uma interpretação sobre o comércio mundial de café, destacando as profundas transformações, ocasionadas pelas duas guerras mundiais e pela crise de 29, que afetaram a demanda das exportações da rubiácea nos países centrais. Os autores inovam ao trazerem à tona as rivalidades entre as potências da época, especialmente Inglaterra, Alemanha e Estados Unidos, pelo domínio do mercado cafeeiro. Se havia algum equilíbrio entre as exportações para a Europa e para os Estados Unidos desde a Primeira Guerra Mundial, com o segundo grande conflito a predominância será destacadamente dos Estados Unidos, que inclusive conseguem absorvem a crescente produção colombiana de café desde os anos 30. Também é

bastante interessante as diferentes estratégias de financiamento das exportações brasileiras de café postas por essas diferentes potências após a crise econômica mundial.

Complementando a contribuição de Faleiros e Tosi, a dimensão interna da comercialização de café é muito bem abordada por Beatriz Lanna, em “Casas exportadoras e importadoras no Porto de Santos e a cadeia global do café (século XIX e início do século XX)”. Uma consulta sumária aos jornais econômicos ou aos almanaques da segunda metade do século XIX ou do início do XX indica a enorme importância das casas estrangeiras, especialmente inglesas, norte-americanas e alemãs, nas exportações cafeeiras nos portos do Rio de Janeiro e de Santos. Ao contrário do que pregam muitas interpretações clássicas sobre o capital mercantil cafeeiro, a comercialização e o financiamento das exportações do gênero era terreno compartilhado com grandes casas estrangeiras, que tiveram seu papel mal avaliado pelos historiadores. A cadeia de comercialização envolvia ainda o armazenamento, a circulação de cupons denominados warrants e a concessão de seguros. Muitas casas estrangeiras dedicavam-se à importação de mercadorias, ou realizavam os dois movimentos de importação e exportação, tendo grande relevância na importação de máquinas e equipamentos para as fábricas nascentes, inclusive com a concessão de créditos aos industriais. Por sua abordagem e pesquisa aprofundada nos documentos da época, o artigo de Beatriz Lanna convida a uma revisão profunda dos vínculos complexos entre o capital estrangeiro e nacional no desenvolvimento da economia capitalista em São Paulo.

O segundo bloco de artigos da presente edição trata das relações entre Estado e empresas no setor econômico vital dos transportes. Em “Estado e internacionalización empresarial: la trayectoria histórica de la firma canadiense Bombardier”, o historiador mexicano Adrian Escamilla indica o processo de internacionalização da empresa canadense apoiado por práticas protecionistas e subsídios estatais para a sua expansão no exterior a despeito de um discurso geral da globalização de abertura e livre mercado. Em um texto bem construído, o autor argumenta como essa internacionalização foi impulsionada, nos anos 80, pela desindustrialização de alguns países e aquisição de ramos estratégicos pela empresa canadense e, nos anos 90, pelo processo de privatizações realizadas em outros países, no caso o México. O estudo de Miguel Victor Tavares

Lopes e Marcelo Magalhães Godoy, “Estado, transportes e desenvolvimento regional: a era rodoviária em Minas Gerais, 1945-1982”, opera em um plano de análise regional, investigando os condicionantes que teceram a maior malha de estradas de rodagens no Brasil, em Minas Gerais. Nesse processo, os autores avaliam o conjunto de fatores, inclusive a dinâmica de concessões, financiamento e construção de vias, que permitiram uma “segunda modernização dos transportes”, como denominam, de uma economia periférica do ponto de vista industrial no conjunto do Sudeste.

O terceiro conjunto de artigos dessa edição apresenta novos subsídios para o estudo da história econômica colonial. Em “A mão do rei pela conquista: a instauração da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande (c.1601-1633)”, Livia Barbosa e Elenize Pereira trazem uma contribuição temporal e espacial ao estudo da história da administração fazendária brasileira, tanto pelo recuo ao pouco trabalhado início do século XVII, quanto pela análise de uma capitania pouco estudada mesmos nas investigações sobre o Nordeste brasileiro. As autoras realizam um uso muito competente das escassas fontes primárias do período para traçar os elementos principais da instauração da administração fazendária em um quinhão fronteiriço do complexo econômico nordestino, então em plena formação, com os desafios da defesa militar de incursões estrangeiras e “ataques” indígenas, que permitiria consolidar a “conquista” portuguesa em terras potiguares com todo o seu aparato de guerra, igreja e fazenda.

Fazendo um uso primoroso da microhistória, Alexandra Maria Pereira, em seu artigo “A trajetória da família Pinto de Miranda pelo império português: ascensão econômica e social (segunda metade do século XVIII)”, traça o percurso de uma família com fortes laços mercantis em uma conjuntura completamente distinta à do artigo anterior, marcada pelo declínio aurífero e crescente produção agrícola e pecuária na capitania central do império português. Segundo a autora, assim como outros filhos de famílias do populoso norte de Portugal, Antônio e Baltazar Pinto de Miranda enriqueceram com o comércio de abastecimento das minas ainda na época do auge do ouro, nas décadas de 1740 e 1750, granjeando também o acúmulo de distinções simbólicas de status e cargos administrativos no governo local, especialmente a aquisição de contratos régios em pontos nodais do comércio com as minas e regiões adjacentes, como a alfândega do Rio de Janeiro, a pesca da baleia e o contrato das

jeribitas. Nesse sentido, o caso dos Pinto de Miranda mostra-se muito mais comum e permite alguma generalização ao percurso de diversos comerciantes e contratadores de origem reinol na economia da mineração que exploraram continuamente, e não raro com idas e vindas, o percurso Lisboa-Rio de Janeiro-Minas.

O último artigo dessa edição contribui para a crescente história do pensamento econômico brasileiro. Hugo Pereira e André Carvalho, abordam em “A controvérsia estruturalista-monetarista e a interpretação de Ignácio Rangel em ‘A inflação brasileira’”, a contribuição singular de Inácio Rangel para a compreensão da dinâmica da inflação na América Latina na década de 1950, que se distanciava tanto das abordagens monetaristas quanto das interpretações estruturalistas sobre a questão.

Por fim, trazemos uma resenha de José Newton Meneses sobre a obra “Crescendo em silêncio: a incrível economia escravista de Minas Gerais no século XIX”, de Roberto Borges Martins, editada recentemente e que teve e tem importância seminal para toda a renovação da historiografia mineira sobre o século XIX.

Contrariando o costume, assino em primeira pessoa o editorial desse número. Ao longo de quatro anos, como editor e depois editor principal da presente publicação, pude aprender muitíssimo sobre as muitas faces da produção acadêmica, seja do lado mais técnico, seja em sua dimensão mais humana. O cuidado e a busca pela qualidade sempre são difíceis pela limitação de recursos, as vicissitudes da produção científica no país e a pressão de nossas próprias atividades como docentes e pesquisadores. Assim, cada edição é uma prova de que é possível um trabalho coletivo em um espaço vivo feito de papel e palavras. Apenas agradeço o enorme auxílio das diferentes presidências da associação, a generosidade de muitos autores e avaliadores, o companheirismo do convívio com os outros editores (e também sua paciência e dedicação), a presteza e competência de nossa revisão e editoração. Cada número foi uma vitória contra as muitas marés e deixo para outros bons e exímios navegantes essa honrosa missão. *E la nave va.*

Como sempre, desejamos a todos uma excelente leitura!

Bruno Aidar

transformações da agricultura brasileira desde 1950*

changes in the brazilian agriculture since 1950

Francisco Vidal Luna**

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil

Herbert S. Klein***

Departamento de História, Universidade Columbia, Nova York, Nova York, Estados Unidos

RESUMO

O artigo analisa o processo de modernização da agricultura brasileira. Iniciado em meados do século XX, permitiu ao país transformar-se em um dos mais importantes produtores e exportadores agrícolas do mundo, ocupando posição de destaque em inúmeros produtos, como soja, suco de laranja, açúcar, carnes, café, etanol, milho e algodão. Apesar da modernização do agronegócio brasileiro, subsiste um amplo segmento de propriedades de baixos rendimentos físico e econômico, em que vivem milhões de agricultores dedicados a uma atividade de mera subsistência.

Palavras-chave: Agricultura. Modernização. Brasil.

ABSTRACT

The article analyzes the process of modernization of Brazilian agriculture. Begun in the mid-twentieth century, this modernization has enabled the country to become one of the world's leading agricultural producers and exporters, occupying a prominent world position in many products such as soy, orange juice, sugar, meat, coffee, ethanol, corn and cotton. Despite the modernization of Brazilian agribusiness, a large segment of low-income fiscal and economic properties subsists, which incorporates millions of farmers dedicated to a subsistence activity.

Keywords: Agriculture. Modernization. Brazil.

O surgimento do Brasil como grande produtor agrícola mundial no final do século XX é um dos desenvolvimentos mais importantes da história moderna. As transformações que ocorreram na agricultura brasileira desde meados do século passado, permitiram que o Brasil deixasse de ser um importador de alimentos, concentrado na exportação de apenas um produto, para se tornar o maior exportador líquido de

* Submetido: 7 de dezembro de 2018; aceito: 5 de setembro de 2019.

** Professor assistente doutor aposentado da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. *E-mail:* fvluna1@gmail.com

*** Professor emérito de História da América Latina, Departamento de História, Universidade Columbia. *E-mail:* hsk1@columbia.edu

alimentos do mundo e o terceiro maior produtor e exportador agrícola depois dos Estados Unidos e da União Europeia. O país situa-se entre os 5 maiores produtores mundiais de 36 produtos agrícolas e é o principal exportador mundial de soja, suco de laranja, açúcar, carnes, café, tabaco e etanol. Além disso, é o segundo maior exportador de milho e o terceiro de algodão. Na segunda década do século XXI, vendeu quase 300 produtos agrícolas para mais de 200 países (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, 2012, p. 20; Klein; Luna, 2019).

Até meados do século XX, o Brasil caracterizava-se como um país agrícola, com a produção de ampla variedade de produtos agropecuários, mas elevada concentração na pauta de exportações. As exportações de açúcar e café foram as mais representativas, com destaque para o algodão, a borracha e o cacau em alguns períodos. A produção, tanto dos produtos de exportação como os destinados ao mercado interno, realizava-se de forma tradicional, com baixa tecnologia, pouca utilização de máquinas e equipamentos e a renovação constante das novas áreas de plantio, com a incorporação sistemática de solos virgens, pelo rápido esgotamento dos solos utilizados. O trabalho era pouco qualificado, o crédito agrícola mínimo e uma fronteira móvel em terras virgens era o principal insumo para a agricultura. Essa agricultura tradicional ocorria em uma estrutura agrária muito concentrada. A grande propriedade rural, que servia como reserva de valor, e o latifúndio improdutivo eram características marcantes da estrutura agrária no Brasil. A agricultura absorvia mais da metade da população economicamente ativa, com baixa produtividade, e sem os benefícios da legislação trabalhista que protegia os trabalhadores urbanos. A produção concentrava-se em cerca de dez cultivos, que representavam três quartos do valor da produção. Embora o número de fazendas e terras em produção estivesse em expansão desde a década de 1920, era reduzida a proporção de pastos e florestas plantadas, o maquinário tinha ainda uso limitado e os fertilizantes e inseticidas eram pouco utilizados. Em 1960, as dez principais culturas ocupavam 25 milhões de hectares, com o milho ocupando a maior área (7,3 milhões de hectares), seguido pelo café, algodão e arroz.

Entre 1940 e o início da década de 1960, a estrutura deficiente da agricultura era identificada como o principal impedimento ao desenvolvimento do país, restringindo a das forças produtivas e permitindo a sobrevivência de uma estrutura de poder atrasada e conservadora. Como

se acreditava que a alta concentração de propriedade da terra e o latifúndio improdutivo impedissem a modernização da agricultura, propunha-se a reforma agrária como solução.

O governo militar que assumiu em 1964, embora contrário ao processo de reforma agrária, concordava com o diagnóstico de atraso da agricultura brasileira, e da necessidade de profundas reformas. Como resultado, desenvolveu um amplo conjunto de reformas, classificado como modernização conservadora, pois não incluía alterações na estrutura de propriedade da terra nem desafiava o poder das elites rurais, embora exercesse pressão sobre a terra improdutiva. Ao invés de adotar processos que interferissem diretamente na estrutura da posse da terra, como forma de superar o atraso da agricultura brasileira, o novo governo decidiu estimular o processo de modernização da agricultura. Ao mesmo tempo, combateu os movimentos sociais que exigiam a reforma agrária e promoveu um amplo processo de colonização de agricultores pobres e sem terra, sem alterar na essência a estrutura agrária.

O governo via na agricultura uma importante fonte de pressão inflacionária pelas deficiências na oferta de produtos agrícolas no mercado interno e ao mesmo tempo entendia que a redução no custo dos alimentos seria essencial para conter as pressões salariais existentes. Assim, procurou demonstrar que a agricultura atendia aos estímulos capitalistas (Pastore, 1973), e a deficiente oferta de alimentos não exigia transformações no campo, mas a modernização da agricultura, seguindo experiências bem-sucedidas em outros países, como a chamada Revolução Verde (González, 2006; Perkins, 1997). A modernização da agricultura deveria desempenhar papel crucial no processo de substituição de importações, pela oferta abundante e barata de alimentos e matérias-primas, e também pela geração de excedentes exportáveis, contribuindo para o equilíbrio da balança comercial. Assim decidiu fornecer crédito maciço aos produtores rurais para promover a modernização da agricultura, e ampliar a mecanização e o uso de insumos modernos, como sementes, fertilizantes e defensivos. A mecanização também teria um efeito positivo de liberar mão de obra da agricultura tradicional para a indústria em expansão e, ao mesmo tempo, deveria ampliar o seu mercado.

Como a modernização era feita com máquinas, equipamentos e insumos nacionais relativamente caros, pois eram protegidos internamente pela substituição de importações, era necessário criar um sistema

de subsídios compensatórios e de proteção agrícola, como a política de garantia de preços mínimos (PGPM). Para maior controle sobre o comportamento da oferta e maior estabilidade de preços, desenvolveu-se também um abrangente sistema de formação e administração de estoques reguladores. Ademais, criou-se um amplo sistema de crédito público e privado (SNCR), orientado para a aquisição de máquinas e equipamentos e estimular a utilização de insumos modernos na agricultura. Esse sistema beneficiou em particular os agricultores comerciais interessados e com potencial para se modernizarem e paralelamente expandia-se o mercado para a indústria local. Ademais, a ampliação das indústrias processadoras de produtos agropecuários, como frigoríficos, e soja e suco de laranja, formava o complexo agroindustrial, de fundamental importância para a economia brasileira, embrião do atual complexo do agronegócio (Dias; Amaral, 2000; Delgado, 2001, p. 157-172; Alves, 1983; Melo, 1985, p. 86-111).

Dentro do sistema de substituição de importações, intensificado no período militar, havia ampla regulação do mercado, em particular do comércio exterior. A produção nacional era protegida por tarifas alfandegárias e autorizações prévias de importação, o que tornava o mercado interno pouco exposto à concorrência externa. Por essa regulação do comércio exterior e administração dos instrumentos relacionados com a agricultura, inclusive um amplo sistema de subsídios, o governo visava garantir simultaneamente a renda do produtor e a estabilidade dos preços ao consumidor. Mesmo os produtos destinados ao mercado externo eram controlados pelo governo, pela necessidade de excedentes exportáveis. Além do controle da administração da taxa cambial e do crédito subsidiado, foram mantidos ou reforçados regulamentos para orientar as exportações. O governo também criou programas para o desenvolvimento regional, em particular para o cerrado, cuja exploração econômica era inviável com a tecnologia disponível.

O governo também investiu pesadamente em pesquisa agrícola moderna. Em 1973, criou a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), responsável por um maciço programa de pesquisas destinado a prover tecnologia moderna à agricultura brasileira. Com foco no agronegócio, e contando com centenas de pesquisadores formados no Brasil e em grandes centros universitários internacionais, a EMBRAPA visava fornecer soluções para o desenvolvimento da agricultura tropical,

inclusive uma nova geração de plantas e sementes adaptadas às condições locais. O sofisticado trabalho de pesquisa da EMBRAPA e de outros centros de pesquisa no Brasil explica a grande parte dos ganhos de produtividade agrícola obtidos nos últimos 20 anos no Brasil e a ocupação econômica do Cerrado (Alves, 2013; Alves; Souza, 2007) – ver Tabela 1.

Tabela 1 – Área plantada, produção e produtividade dos principais cultivos (1976/77-2017/18)

Produto	ÁREA (ha)		PRODUÇÃO (1.000 t)		PRODUTIVIDADE/ha	
	1976/77	2017/18 estimada	1976/77	2017/18 estimada	1976/77	2017/18 estimada
Algodão	4.096	1.143	1.176	2.780	287	2.432
Amendoim	222	145	314	500	1.413	3.438
Arroz	5.992	1.944	8.993	11.279	1.501	5.802
Aveia	40	340	37	752	940	2.210
Cevada	94	108	95	323	1.018	2.984
Feijão	4.539	3.194	2.215	3.300	488	1.033
Milho – total	11.797	16.382	19.256	87.279	1.632	5.328
Milho – primeira safra	11.797	4.993	19.256	25.121	1.632	5.032
Milho – segunda safra	–	11.389	–	62.158	–	5.458
Soja	6.949	35.047	12.145	113.025	1.748	3.225
Sorgo	178	653	435	1.879	2.450	2.879
Trigo	3.153	1.916	2.066	4.657	655	2.431

Fonte: CONAB, <<http://www.conab.gov.br/conteudos.php?a=1252>>.

A soja destaca-se entre os novos grãos que fizeram parte da modernização agrícola do Brasil. Introduzida no final da década de 1950, alcançou a produção de 15 milhões de toneladas em 1980, patamar apenas superado pelo milho. A produção de suco de laranja apresentou também rápido crescimento, tornando-se um dos principais itens na pauta de exportações. A cana-de-açúcar também logrou grande expansão, especialmente após a implantação do PROÁLCOOL em 1975. Mesmo a cultura do trigo apresentou crescimento excepcional através de fortes incentivos governamentais oferecidos aos produtores e consumidores. No entanto, outros produtos alimentares não apresentaram bom desempenho nesse período inicial. O milho que se tornaria uma das culturas com melhor desem-

penho no século XXI, apresentou reduzido aumento na produtividade nessa primeira fase. O mesmo ocorreu com o arroz, o feijão e a mandioca, cujas produção e produtividade pouco cresceram. O resultado da agricultura até o final da era militar foi positivo, com um significativo aumento na produção, incrementos significativos na produtividade de inúmeros cultivos e a formação de complexo setor agroindustrial. Entre 1960 e 1980, a área cultivada quase dobrou, de 25 milhões para 47 milhões de hectares, acompanhada por uma crescente mecanização (MAPA, IBGE, IPEADATA).

Como todos os setores da economia, a agricultura foi afetada pela crise das décadas de 1980 e 1990. A necessidade de ajustes internos e externos levou à adoção de políticas recessivas reforçadas por acordos com o FMI. A oferta de crédito rural, baseada em grandes subsídios governamentais e no uso de recursos provenientes dos depósitos à vista, reduziu-se de forma dramática. Em 1984, o crédito para a agricultura representava apenas 37% do valor do volume disponível em 1979; em 1990, caiu para 23% (BCB-SICOR). Infelizmente, a sucessão de políticas recessivas e planos heterodoxos foi ineficaz para conter o processo inflacionário, criando grande incerteza e prejudicando a agricultura com seus longos ciclos produtivos.

Mas a crise, que afetou todos os setores da economia, proporcionou oportunidades para a agricultura. A crise internacional do petróleo e suas consequências para as contas externas, que culminariam na moratória de 1987, deram à agricultura um novo papel na medida em que o governo promoveu a substituição do petróleo pelo etanol. Além disso, diante dos gargalos externos, o governo intensificou os estímulos às exportações agrícolas. Políticas diferenciadas foram estabelecidas para os produtos destinados ao mercado externo, como café, açúcar, soja, suco de laranja, cacau, algodão e tabaco.

Quanto aos produtos destinados ao mercado interno, a preocupação era o impacto na inflação. Mantinha-se um amplo sistema de subsídios reduzidos ou eliminados pela necessidade de controlar os gastos públicos. O trigo foi o caso mais emblemático. Cotas de produção, controle externo e subsídios ao produtor e ao consumidor tornavam o produto rentável ao produtor, que aumentava a oferta, e reduzia o preço ao consumidor, que ampliava a demanda. Sua importância na dieta básica e o potencial impacto político da adoção dos preços reais adiaram a eliminação dos

subsídios. Mas em 1987 eles foram eliminados; em 1990 o mercado livre foi estabelecido para todas as etapas da produção e comercialização (Cole, 1998; Fernandes Filho, 1995).

Com a crise do petróleo implantou-se o PROÁLCOOL, ambicioso programa de produção e consumo de álcool como combustível automotivo. Lançado em 1975, o programa expandiu-se em 1979, após o segundo choque do petróleo. Além de adicionar álcool à gasolina, o governo incentivou a fabricação de carros movidos exclusivamente com álcool hidratado. Para promover o programa, vários incentivos fiscais foram disponibilizados, juntamente com financiamentos públicos. O governo administrou uma política que remunerava eficientemente o produtor de álcool e tornava esse combustível competitivo. Embora muito oneroso em termos de recursos públicos, o PROÁLCOOL mostrou-se eficaz e o mercado orientou-se quase exclusivamente para veículos movidos a álcool. Entretanto, com o declínio dos preços do petróleo, o álcool tornou-se pouco competitivo. Assim, em meados da década de 1980, o programa entrou em crise, com retração das vendas de veículos movidos a álcool na década de 1990. A atual tendência de alta nos preços do petróleo e a retomada do suporte público revitalizaram o programa no início do século XXI, reforçado pelo surgimento dos motores flex. Hoje, o Brasil é o segundo maior produtor de etanol do mundo e o álcool combustível respondeu por 66% do consumo de gasolina do país (ANP, 2018, p. 145, 178).

No final da década de 1980 e ao longo da década de 1990, a maior parte do mundo estava sendo arrastada por uma onda neoliberal, que se refletiu por fim no Brasil. A Rodada Uruguaí do Gatt, que resultou na criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), ao ser concluída em 1993, incluiu um importante acordo sobre a agricultura, concentrado em três pontos principais: acesso a mercados, subsídios às exportações e apoio doméstico à agricultura. Definiu também a necessidade de reduzir as tarifas sobre os alimentos importados. Esse acordo contribuiu de forma efetiva para a liberação do comércio e a entrada de grandes grupos multinacionais em países subdesenvolvidos (Albano, 2001, p. 126-151). Em 1991, através do Tratado de Assunção, foi criado o MERCOSUL, zona regional de livre mercado, que permitia a livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre as nações signatárias (Bastos, 2008; Carvalho; Silva, 2009).

A abertura do mercado agrícola das décadas de 1980 e 1990 refletia a tendência mundial para liberar o comércio. A abertura seria reforçada pela política de liberalização ampla adotada no governo de Fernando Collor. Além do processo de abertura, o setor agrícola sofreu também os impactos da redução drástica dos subsídios, que oneravam sobremaneira o orçamento público. O subsídio total, que somou US\$ 5,3 bilhões em 1987, dois anos depois era de apenas US\$ 1 bilhão (Silva, 1996).

A abertura do mercado nacional ocorreu em etapas. Em 1988, adotou-se uma grande redução nas tarifas, reforçada em 1990, quando se eliminaram todas as restrições às importações de produtos agrícolas. No ano seguinte, foi estabelecido um cronograma para o processo de reduções e simplificações tarifárias. A tarifa média caiu de 32% para 14%; e a taxa máxima, de 105% para 35%. Ao final do processo, a maioria dos produtos passou a ser taxada em apenas 10%. De modo geral, a abertura ampla da economia foi benéfica para a agricultura, pois, exceto o trigo, a produção local tornou-se competitiva, porque a abertura permitiu a aquisição de insumos e máquinas agrícolas a preços do mercado internacional (Fonseca, 2007). Entre 1991 e 1992, as licenças prévias de importação e exportação de produtos agrícolas também foram eliminadas, bem como os impostos cobrados sobre as exportações de diversos produtos agrícolas. Até mesmo o segmento de açúcar e álcool, regulado por um complexo sistema de cotas, passou a atuar no mercado livre.

Mesmo nas turbulentas décadas de 1980 e 1990, a agricultura registrava um crescimento médio anual de 3%, superior ao crescimento médio do PIB no período. No entanto, o desempenho era errático, alternando anos positivos e negativos, e exibindo melhores resultados na produção para a exportação do que na produção destinada ao mercado interno. Se considerarmos a crise enfrentada pela agricultura nesse período, com a aceleração inflacionária, as políticas recessivas, a crise fiscal, a eliminação dos subsídios e a redução da oferta de crédito oficial, podemos considerar positivo o desempenho da agricultura. O colapso do apoio do governo na década de 1980 e a abertura da economia nacional ao comércio mundial na década de 1990 forçaram uma reorganização profunda da economia brasileira. A indústria e a agricultura contavam com apoio amplo do governo nas décadas anteriores, mas apenas a agricultura foi capaz de realizar as transformações necessárias para competir com sucesso no mercado internacional, em face do espetacular

crescimento da produtividade. Este é um resultado surpreendente e que tem inúmeras causas internas e externas, e fortemente influenciado por políticas governamentais. Desde a década de 1960, o apoio do governo permitiu que a agricultura mantivesse uma importância fundamental na geração de exportações e, ao mesmo tempo, fornecesse aos mercados locais, de maneira eficiente e barata, matérias-primas. O aumento extraordinário da demanda urbana proporcionou um mercado importante e em expansão que permitia o crescimento contínuo da agricultura.

Lembremos que nesse período não só ocorria crescimento acelerado da população brasileira, como o país se tornou cada vez mais urbano, passando de 45% em 1960 para 75% urbano em 1990 e para 84% em 2010 (IBGE-SIDRA, Tabela 1.288). O governo procurava controlar os preços dos produtos agrícolas, particularmente dos alimentos, administrando um amplo sistema de subsídios. Ao mesmo tempo, a agricultura consumia máquinas, equipamentos e matérias-primas produzidas internamente, proveniente de indústrias protegidas, de baixa produtividade, que vendiam seus produtos a preços elevados, muito acima dos praticados no mercado internacional. Essa estrutura de produção resultava do processo de substituição de importações, adotado no Brasil a partir da década de 1940 e intensificado no período militar.

Foi esse complexo sistema de subsídios que permitiu à agricultura aumentar sua produtividade através do uso de novos insumos industriais nacionais. O sistema funcionou adequadamente enquanto houve estabilidade econômica. Mas, com a crise fiscal do Estado e a inflação desenfreada a partir do final da década de 1980, o sistema de crédito abundante e subsidiado, público ou oferecido através das exigibilidades bancárias, entrou em colapso e precisou ser substituído por formas alternativas de crédito. Houve também a necessidade de integrar mais eficientemente as cadeias de produção do processo agroindustrial, reduzindo o papel controlador e provedor de recursos do governo. A produção agrícola integrou-se profundamente com os fornecedores privados de insumos agrícolas (como sementes, pesticidas e fertilizantes), processadores de produtos agrícolas (soja, suco de laranja, frigoríficos), distribuidores em geral (redes de supermercados) e empresas comerciais (*trading companies*).

Mas, quando a proteção generalizada que defendia a produção nacional deixou de existir, a própria agricultura enfrentou a concorrência internacional. A sobrevivência exigia o aumento da produtividade, que

os agricultores mais empreendedores puderam obter através de novas tecnologias, sementes mais eficientes, aplicação mais sistemática de fertilizantes, inseticidas e intensificação no uso de máquinas e equipamentos. Grande parte dessa adaptabilidade resultou dos anos de pesquisas patrocinadas pelo governo, que forneceram aos agricultores brasileiros sementes e tecnologia adaptadas às condições do país, de suas várias regiões e seus múltiplos produtos, que permitiram transformar regiões inteiras do Brasil em centros produtivos de produção agrícola moderna. Esse foi o elemento dinâmico que explica a revolução na agricultura brasileira, que ocorria mesmo durante a prolongada crise da economia brasileira.

A transformação da economia brasileira desde a década de 1990 também foi muito influenciada pelo sucesso do Plano Real, que controlou o processo inflacionário. Após quase meio século de instabilidade econômica, aceleração da inflação e sucessivos planos de estabilização, o Plano Real, implantado em 1994, criou um novo padrão de relações econômicas, compatível com um país da importância econômica do Brasil. Além disso, a intensificação do processo de abertura, a maior exposição à concorrência internacional e a manutenção de uma moeda sobrevalorizada tiveram um efeito positivo na estabilidade de preços. Bens importados ou *commodities* brasileiras tiveram seus preços controlados pela concorrência, o que ajudou na fase inicial do Plano Real. Ao contrário da agricultura, completamente exposta à concorrência internacional, importantes setores industriais mantinham ainda níveis elevados de proteção, limitando o efeito progressivo sobre a produtividade industrial. A ideia era expor o Brasil à competição internacional para ter um impacto modernizador na economia, especialmente na indústria nacional.

Com a drástica redução dos recursos públicos para o setor agrícola, na forma de crédito e subsídios, havia necessidade de obter novas fontes de crédito rural suportáveis pela agricultura. Esses mecanismos alternativos de crédito começaram a ser adotado no início da década de 1990, quando houve um aumento no fluxo de recursos internacionais privados para a agricultura. O setor agrícola beneficiava-se da abertura financeira, que proporcionava também acesso a crédito mais barato no mercado internacional. Essa modalidade de crédito beneficiava essencialmente os produtores de *commodities*, menos vulneráveis ao risco das operações financeiras denominadas em dólares (Helfand; Rezende, 2001, p. 4-5). O governo também criou mecanismos públicos e privados para aumentar

a oferta de crédito agrícola, mesmo quando se esgotaram os programas anteriores. Assim, em 1986, quando a Conta de Movimento (que supria recursos monetários à agricultura) foi encerrada, criou-se a Caderneta de Poupança Rural, cujos recursos seriam aplicados exclusivamente à agricultura. Abriu-se uma alternativa nova de captação de recursos para a agricultura, utilizando-se um instrumento financeiro conhecido, facilitando sua aceitação. Em 1987 a caderneta já representava mais de um quinto dos recursos destinados à agricultura e desde então se constituiu em uma importante fonte de recursos para o setor.

O governo também tentou proteger os produtores contra as flutuações dos preços relativos. Em 1991, a Lei n. 8.174, a chamada Lei Agrícola, criou o mecanismo de pagamento das operações de crédito por equivalência em produto. Como os contratos de crédito agrícola eram corrigidos pela inflação, a correção dos preços de garantia de compra do governo federal pelo mesmo índice de correção aplicado ao respectivo empréstimo eliminava o risco da disparidade de indicadores, que aumentava quando a inflação atingia níveis excepcionais (Araújo, 2001, p. 29-30). No mesmo ano, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) intensificou sua atuação na área agrícola, utilizando diversas linhas de financiamento tradicionalmente voltadas ao setor industrial. O banco concentrou-se no financiamento dos investimentos rurais. Em 1994 foi criado o Certificado de Produtor Rural (CPR), instrumento representativo da promessa de entrega futura de produtos agrícolas e que poderia ser emitido em dólares (Ruiz, 2015). O CPR representou um instrumento importante para a integração da agricultura brasileira com o mercado internacional, uma vez que permitiu a venda direta e antecipada da produção. Em 2001, a lei foi complementada permitindo a liquidação financeira do certificado, completando a lei original que exigia a liquidação em produtos. Em 1998, uma resolução criou a chamada “63 Caipira”, que representa repasses de empréstimos externos, realizados internamente em reais, mas com indexação em moeda estrangeira. Essa modalidade de empréstimo, tradicional no mercado financeiro brasileiro, constituiu mais um passo para a internacionalização das atividades do agronegócio no Brasil.

Em 1996, através do Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), o governo criou um programa de longo prazo para apoiar os pequenos produtores. Visava ao desenvolvimento sustentável

do segmento rural de agricultores familiares pelo aumento da sua capacidade produtiva, pela geração de empregos e pela melhoria da renda produtiva. No mesmo ano, o governo autorizou a utilização de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para financiar pequenos e médios produtores através do PRONAF. Essas medidas de apoio aos pequenos produtores atenderam aos movimentos sociais e políticos, movimentos que ainda lutam pela reforma agrária, particularmente o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST).

Nos anos seguintes novos instrumentos financeiros para o setor agrícola foram criados, dando-lhe flexibilidade semelhante aos demais setores econômicos e expandindo opções de crédito, financiamento da aquisição de insumos e de comercialização. São novos instrumentos que consolidaram variadas formas de financiamento aos investimentos, à produção e à comercialização agrícola, necessários para a nova etapa da agricultura brasileira, que se tornava mais complexa e passava a operar através de amplas cadeias de valor, envolvendo várias etapas do processo produtivo, com a participação de agentes no Brasil e no exterior. Este é um setor absolutamente integrado ao mercado internacional, dispondo de tecnologia e instrumentos de comercialização e financiamento comparáveis aos disponíveis pelos seus fortes concorrentes.

Embora menos dependente do setor público, particularmente de subsídios, a agricultura ainda depende em grande medida de fontes oficiais de financiamento ou crédito direcionado pelo setor bancário privado. Embora essas fontes de recursos cobrem taxas de juros abaixo das taxas do mercado livre de crédito, sempre representam taxas de juros reais positivas (Bacha; Danelon; Bel Filho, 2006, p. 43-69). Na safra 2013-2104, do montante de crédito disponibilizado, a chamada agricultura empresarial ou comercial absorveu 88% do crédito concedido e a agricultura familiar (PRONAF), 12%. Do crédito disponibilizado, 73% eram direcionados para o financiamento da produção e comercialização, e 27%, para investimentos. No segmento de crédito para a agricultura comercial, 60% foram realizados com taxas de juros controladas e o restante ocorreu no segmento de taxas livres. As principais fontes de recursos foram Recursos Obrigatórios derivados dos depósitos à vista (27%), Poupança Rural (14%), BNDES (14%), Banco do Brasil Agroindustrial (8%). Dos recursos para investimentos, cerca de dois terços vieram dos programas administrados pelo BNDES.

Desde a década de 1980, vêm surgindo novos mecanismos de financiamento criados para a agricultura por fornecedores e distribuidores de insumos, como empresas que vendem sementes, fertilizantes ou pesticidas; de empresas comerciais nacionais e internacionais; de processadores das agroindústrias; e de exportadores. O sistema funciona de várias maneiras, como os adiantamentos de recursos para a compra antecipada da safra por fornecedores e distribuidores de insumos, cujo crédito é pago após a respectiva colheita. Existem também operações de permutas, que envolvem a entrega física do produto, como forma de pagamento dos insumos adquiridos a uma paridade pré-definida. De acordo com um estudo recente, a participação do crédito bancário é maior no Sul do país, enquanto há maior uso de crédito de fornecedores de insumos e empresas comerciais no financiamento da produção no Centro-Oeste (Silva, 2012a, p. 61-66).

O declínio do modelo de financiamento do governo estimulou a integração das cadeias de valor do agronegócio. O fazendeiro tornou-se um empreendedor para sobreviver e crescer no novo ambiente de negócios, em que o produtor pode comprar e vender seus insumos e produtos no mercado livre, aberto e global, mas também precisa competir nesse sofisticado mercado. É o mercado internacional que agora fixa os preços agrícolas, o que gera a dinâmica da produção, sua viabilidade e rentabilidade. Se há vantagens, também há riscos e se constitui em um ambiente absolutamente profissional (Buainain et al., 2014b, p. 1.176).

A introdução de fertilizantes e equipamentos agrícolas seria de grande importância no processo de modernização da agricultura brasileira, mas o setor não teria alcançado sua atual competitividade no mercado mundial de agronegócios sem grandes transformações tecnológicas e a difusão desse conhecimento pela agricultura brasileira. Nesse sentido, a EMBRAPA e outros institutos de pesquisa públicos e privados, bem como as empresas agrícolas multinacionais, desempenharam importante papel. No passado o crédito agrícola governamental estava associado à assistência técnica pública e privada. A ideia era fortalecer o capital humano para melhor utilizar os investimentos disponibilizados para a aquisição de bens de capital e insumos modernos. A assistência técnica estava vinculada ao crédito rural e era obrigatória até a década de 1990. Nos anos 2000, essa associação era obrigatória apenas para algumas linhas de crédito e, desde então, os agricultores mais integrados às cadeias de valor e ao mercado

internacional têm usado predominantemente assistência técnica privada (Martha Jr.; Contini; Alves, 2012, p. 2.004-2.226; Peixoto, 2008, p. 26).

No início dos anos 2000, o governo voltou a envolver-se em ações de assistência técnica. Mas o sistema público de assistência técnica e extensão rural no Brasil agora se concentra no pequeno produtor, tendência que ocorreu em outros países. Os produtores comerciais devem obter tais serviços no mercado privado. Diversos estudos, patrocinados pela FAO e pelo Banco Mundial, apontaram que a modernização tecnológica da agricultura, a especialização dos produtores e a ampliação da escala de produção favoreceram o surgimento de um mercado privado de informação agrícola. O mesmo ocorreu no Brasil, com a consolidação de um amplo e sofisticado mercado de informação especializada, oferecida por entidades privadas, que incluem empresas de assistência técnica, fornecedores agrícolas e fabricantes de equipamentos.

Os produtores sem escala, mas que atuam na agricultura comercial, dos quais é exigida também elevada produtividade, podem beneficiar-se da integração vertical de cooperativas de produtores, empresas comerciais ou processadores industriais que fornecem conhecimento técnico, assim como crédito através de contratos a termo. De fato, tanto grandes quanto pequenos produtores têm respondido ativamente às crises das décadas de 1980 e 1990 com complexos arranjos privados, comerciais e cooperativos. Surgiu um segmento extraordinariamente empreendedor de agricultores que passaram a dominar a agricultura nacional, integrados a importantes cadeias de valor. Esses mecanismos permitem que os produtores reduzam coletivamente seus custos, compensem a falta de programas oficiais de extensão agrícola e utilizem rapidamente a tecnologia mais recente e mais adequada aos seus cultivos ou à sua criação. A evolução na integração produtiva alcançou também o sistema cooperativo. Muitas cooperativas e seus cooperados integraram-se solidamente nas principais cadeias de valor, difundindo e utilizando a mais moderna tecnologia agrícola e agroindustrial, e desenvolvendo complexos sistemas de financiamento e comercialização (Chaddad, 2016, p. 14-15).

Embora, nos últimos anos, as entidades governamentais federais e estaduais tenham intensificado sua atuação na extensão rural, a oferta de tais serviços não supre a necessidade de grande parte dos estabelecimentos de agricultores familiares identificados no Censo Agropecuário de 2006. Em contraste, no setor comercial moderno, os arranjos produ-

tivos com fabricantes de máquinas e equipamentos, os fornecedores de insumos como sementes e fertilizantes e as firmas privadas de consultoria parecem suprir eficientemente as necessidades desses produtores, como evidenciado pelo uso generalizado de tecnologias e insumos modernos no Brasil, incluindo as chamadas culturas geneticamente modificadas.

Um fator fundamental que influenciou o crescimento da agricultura neste início de século foi a melhoria maciça na produtividade em quase todas as culturas, resultado influenciado pela pesquisa agrícola nacional. Até a década de 1950, havia limitada pesquisa agrícola pública ou privada e baixa coordenação entre os poucos centros existentes no país. Existiam alguns centros de pesquisa e extensão, estatais e privados, fundados no século XIX e início do século XX. Vários pertenciam a escolas agrícolas fundadas no Brasil naquela época, que posteriormente se integraram em grandes universidades, e contando no final do século XX com modernas instalações de ensino e pesquisa. Naquela fase inicial coexistiam importantes centros estaduais e federais de pesquisa agrícola. Entre os mais importantes, podemos destacar o Instituto Agronômico de Campinas, a Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (ESALQ), a Escola de Agricultura de Lavras e a Escola de Veterinária de Viçosa. Mas, sem uma infraestrutura nacional, a difusão dos resultados das pesquisas era ainda limitada.

A criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA), além de intensificar a pesquisa agrícola em geral, viria a suprir a lacuna da difusão nacional e regional dos resultados. Na sua origem a EMBRAPA enfatizou a necessidade de adaptar as tecnologias estrangeiras às condições brasileiras. As pesquisas deveriam estar diretamente relacionadas a programas bem definidos por produto ou por região, com avaliação permanente dos resultados. Talvez o fator mais importante para explicar o sucesso da EMBRAPA tenha sido sua política de recursos humanos e seu programa de treinamento. Esse programa de treinamento permitiu que o Brasil expandisse a oferta de pesquisadores com uma visão global do desenvolvimento brasileiro, para que pudessem selecionar seus projetos de pesquisa dentro desse modelo. A EMBRAPA rapidamente contratou e capacitou centenas de pesquisadores em instituições de ensino no Brasil e no exterior, principalmente nos Estados Unidos, contando com recursos próprios e apoio financeiro de inúmeras entidades

nacionais e internacionais, como FINEP, BIRD, BID e USAID (Mengel, 2015, p. 127-140; Cabral, 2015, p. 142). Em 2016, a EMBRAPA empregava 2.444 pesquisadores, sendo 330 mestres, 1.829 doutores e outros 285 com pós-doutorado. Apesar de algumas flutuações, houve um aumento constante nas alocações orçamentárias para a EMBRAPA pelo governo federal (EMBRAPA, 2016, p. 32).

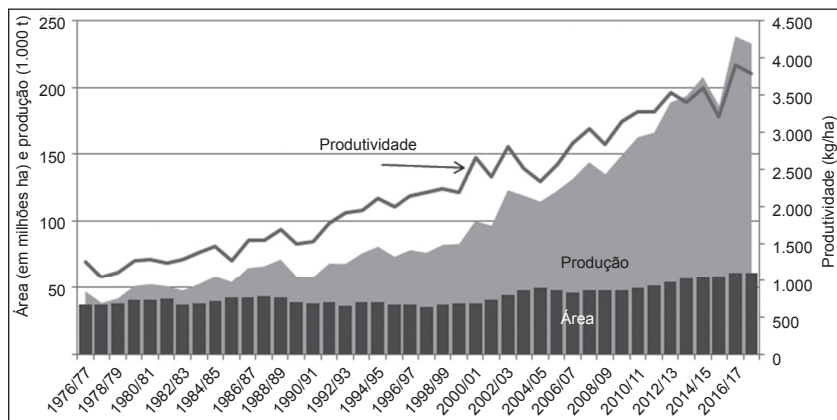
Embora o crédito governamental e outras políticas públicas tenham sido importantes na fase inicial da modernização, sem a qual não haveria agronegócio no Brasil, é a produtividade que explica a contínua competitividade da agricultura brasileira, apesar das dificuldades estruturais enfrentadas em todas as áreas. O mercado internacional foi essencial nesse processo, pois permitiu o aumento contínuo da produtividade, porque era praticamente ilimitado para um produtor competitivo. Um processo de aumento contínuo da competitividade teria sido impossível em um mercado local fechado, por maior que fosse. A expansão da oferta teria causado uma queda nos preços agrícolas, impedindo aumentos sequenciais na produção por meio de maior produtividade (Paiva; Schattan; Freitas, 1973, p. 17-27).

Impressiona a magnitude dos avanços do agronegócio no Brasil. A área plantada cresceu de 40 milhões de hectares na década de 1980 para 62 milhões de hectares na safra 2017-2018. Em contraste com esse aumento relativamente modesto na área plantada, houve um crescimento maciço na produção, que passou de aproximadamente 50 milhões de toneladas de grãos para 230 milhões de toneladas no mesmo período. Esse crescimento excepcional de produção resultou do aumento extraordinário da produtividade, que passou de 1.400 kg por hectare na década de 1980 para cerca de 3.500 kg por hectare nas primeiras oito safras da década de 2010 (ver Gráfico 1).

Em razão desse desempenho, os rendimentos produtivos atuais das principais culturas comerciais no Brasil assemelham-se aos obtidos nos países mais avançados. Assim, em 2014, o rendimento médio de soja por hectare no Brasil superou o rendimento da soja na Argentina e representa 90% do rendimento obtido nos Estados Unidos. Quanto ao milho, o rendimento obtido em Goiás representa 77% do rendimento americano e 89% do rendimento canadense (FAOSTAT e CONAB).

Embora os indicadores de produção por área sejam uma forma prática de medir e comparar a produtividade agrícola, a melhor maneira é

Gráfico 1 – Área, produção e produtividade (1976–2018)



Fonte: CONAB, Série Histórica (Safras 2017–2018 – estimativa), <<https://www.conab.gov.br/info-agro/safras/serie-historica-das-safras>>.

analisar a dinâmica da Produtividade Total dos Fatores (ou PTF), que mede a relação entre a produção e a quantidade de insumos utilizados, como terra, trabalho e capital. Vários estudos demonstram que o Brasil teve um desempenho extraordinário na PTF comparável aos países com o melhor desempenho agrícola (Gasques et al., 2010, 2012). Um dos estudos, relativo ao período 1975 a 2011, mostra um crescimento excepcional da produtividade do trabalho, da ordem de 4,29% ao ano, seguido pela produtividade da terra (3,77% ao ano). Parte desse crescimento deu-se pela incorporação de terras novas, altamente produtivas, e pela adoção de novas práticas de cultivo, mas o maior efeito resultou dos investimentos em pesquisa, serviços de extensão e uso de novas tecnologias. Nesse período (1975 a 2011), a PTF cresceu 3,56% ao ano, o que representa um resultado excepcional quando considerado um período de tempo tão longo. Além disso, a PTF aumentou nos últimos anos do estudo, atingindo a média anual de 5,6% (Gasques et al., 2012). Ou seja, a produção continua crescendo em ritmo acelerado, embora a quantidade de insumos permaneça praticamente estável. A elevada e crescente produtividade agrícola torna o Brasil altamente competitivo no mercado agrícola internacional (ver Tabela 2).

A pesquisa básica é essencial para o crescimento da produtividade, especialmente em um país tropical, porque abre possibilidades em termos de descobertas de novas variedades, que são mais resistentes e produtivas;

Tabela 2 – Fontes de crescimento da agricultura brasileira – taxas anuais de crescimento (1975-2011)

INDICADORES	1975-2011	1975-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2000-2011
Índice de produção	3,77	4,37	3,38	3,01	5,18	4,85
Índice de insumos	0,20	2,87	2,20	0,36	-0,51	-0,80
Fator total de produtividade	3,56	1,46	1,16	2,64	5,72	5,69
Produtividade do trabalho	4,29	4,25	2,13	3,52	5,86	5,71
Produtividade da terra	3,77	3,15	2,91	3,25	5,61	5,32
Produtividade do capital	3,05	2,77	2,87	1,89	4,62	4,35

Fonte: Gasques et al. (2012, p. 89).

desenvolve técnicas de manejo aprimoradas e novas formas de plantio; promove a melhoria na qualidade dos insumos e lida com condições muitas vezes exclusivas dos trópicos. Os efeitos da pesquisa não são imediatos, mas cumulativos, e também variam ao longo do tempo, dependendo da cultura e dos solos. Juntamente com a pesquisa, os resultados da extensão rural e os serviços de orientação fornecidos por centros públicos e privados de pesquisa também são significativos. Nesse sentido, o papel da EMBRAPA e de outras entidades públicas e privadas foi crucial, pois proporcionou aos agricultores meios e conhecimentos para adotar mudanças tecnológicas e inovações adaptadas às condições específicas do clima e dos solos locais. De acordo com o estudo dos resultados da PTF, o efeito mais forte sobre a produtividade está relacionado aos gastos com pesquisa. Um aumento de 1% nos gastos com pesquisa resulta em um aumento de 0,35% na PTF, seguido em importância pelo crédito e pelas exportações (Gasques et al., 2012).

O desempenho do Brasil na PTF da agricultura mostra-se elevado se comparado aos principais países agrícolas do mundo. No período de 2001 a 2009, por exemplo, a PTF da agricultura brasileira apresentou crescimento anual médio de 4%, contra 2,8% na China, 2,3% nos Estados Unidos e 2,1% no Canadá e na Índia. A Argentina e a Austrália apresentaram taxas de crescimento significativamente menores. A China e a Índia não são concorrentes do Brasil e, de fato, são seus principais mercados. A competição brasileira é com outros grandes produtores e exportadores de carnes e grãos, como os Estados Unidos, a Austrália e o Canadá (Fuglie, 2012). O desempenho brasileiro foi excepcional desde a década de 1980 (ver Tabela 3).

Tabela 3 – Valor de produção e Produtividade Total dos Fatores por países e grupo de países – variação anual (1961-2009)

PAÍSES E GRUPO DE PAÍSES	VALOR DA PRODUÇÃO	PTF AGRICULTURA – VARIAÇÃO ANUAL				
		1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2009
Todos os países em desenvolvimento		0,7	0,9	1,1	2,2	2,2
Todos os países desenvolvidos		1,0	1,6	1,4	2,2	2,4
Economias em transição		0,6	-0,1	0,6	0,8	2,3
Brasil	127	0,2	0,5	3,0	2,6	4,0
Estados Unidos	229	1,2	1,8	1,2	2,2	2,3
China	487	0,9	0,6	1,7	4,2	2,8
Argentina	41	0,2	3,1	-1,0	1,5	1,2
Austrália	23	0,6	1,7	1,3	2,9	0,6
Índia	205	0,5	1,0	1,3	1,2	2,1
Canadá	28	1,4	-0,4	2,7	2,6	2,1

Fonte: Fuglie (2012).

Nota: Valor da produção – média período 2006-2009. US\$ – valores constantes de 2005.

Esse desempenho extraordinário da agricultura brasileira ocorreu quando a economia brasileira como um todo não teve bons resultados. A produtividade geral no Brasil é baixa mesmo em comparação com países semelhantes, e estagnou desde a década de 1980. O desempenho excepcional da agricultura brasileira em termos de produção e produtividade permitiu que o Brasil desempenhasse um papel importante no mercado internacional de produtos do agronegócio. Embora o setor agrícola tenha uma participação reduzida na composição do PIB nacional, da ordem de 5%, o chamado agronegócio, que inclui a produção agrícola propriamente dita, a transformação industrial dos produtos agrícolas, os canais de distribuição da produção, a cadeia de fornecimento de insumos para a agricultura, inclusive máquinas e equipamentos, a logística, a pesquisa, a assistência técnica e os serviços financeiros relacionados com a agricultura representam atualmente mais de 20% do PIB nacional. Esse segmento produtivo tem um grande impacto na economia brasileira, no valor da produção, nos empregos e principalmente nas exportações (CEPEA-ESALQ).

O comportamento do agronegócio representa fator fundamental para o equilíbrio da balança de pagamentos. As exportações do agrone-

gócio cresceram constantemente desde o início do século XXI. Partindo de US\$ 20 bilhões em 2000, essas exportações alcançaram US\$ 100 bilhões em 2013, reduzindo-se para US\$ 85 bilhões nos anos 2015 e 2016. A maior importância do desempenho do agronegócio na área externa não é apenas a quantidade exportada, mas sua representatividade no valor total exportado pelo Brasil (46% em 2015). Devemos chamar a atenção pelo resultado líquido da balança comercial do agronegócio. Como o Brasil exporta um valor elevado de produtos do agronegócio e as importações desse segmento são relativamente reduzidas, o país apresenta o melhor resultado líquido nas exportações do agronegócio, superando inclusive os Estados Unidos. Como a balança comercial brasileira, excluído o agronegócio, é muito negativa, são as exportações agrícolas que permitem a geração de saldos positivos na balança comercial brasileira (ver Tabela 4).

Tabela 4 – Valor das exportações e importações – totais e do agronegócio, Brasil (1990-2016)

Anos	EXPORTAÇÕES (US\$ BILHÕES)			IMPORTAÇÕES (US\$ BILHÕES)			SALDO (US\$ BILHÕES)	
	Total Brasil (a)	Agronegócio (b)	% b/a	Total Brasil (a)	Agronegócio (b)	% b/a	Total Brasil	Agronegócio
1990	31,4	13,0	41%	20,7	3,2	15%	10,8	9,8
1995	46,5	20,9	45%	50,0	8,6	17%	-3,5	12,3
2000	55,1	20,6	37%	55,9	5,8	10%	-0,7	14,8
2005	118,6	43,6	37%	73,6	5,1	7%	45,0	38,5
2010	201,9	76,4	38%	181,6	13,4	7%	20,3	63,1
2015	191,1	88,2	46%	171,5	13,1	8%	19,7	75,2
2016	185,2	84,9	46%	137,5	13,6	10%	47,7	71,3

Fonte: Elaboração com base em DAC/SRI/MAPA – para 2015: AGROSTAT Brasil, com base nos dados da SECEX/MDIC; para 2016: AGROSTAT e MICES.

O excepcional desempenho da agricultura brasileira também se beneficiou de mudanças no mercado internacional de *commodities*, particularmente no mercado de *commodities* agrícolas. Após um longo período de relativa estabilidade, ocorrido nas décadas de 1980 e 1990, os preços das *commodities* agrícolas cresceram rapidamente no início do século XXI, influenciados pela expansão da economia chinesa e sua participação no mercado de *commodities*. O Índice de Preços dos Alimentos da FAO,

com base = 100 na média dos anos de 2002 a 2004, atingiu o pico de 230 em 2011, representando crescimento de 130% em uma década (FAO). Houve uma queda significativa após o pico de 2011, mas o índice ainda se mantém historicamente elevado, situando-se em 169 em julho de 2018. Apesar desse declínio, as exportações brasileiras do agronegócio conseguiram manter-se relativamente estáveis até 2014, mostrando queda significativa em 2015 e 2016 e recuperação em 2017. A competitividade do Brasil permitiu um crescimento sistemático da produção pela crescente participação no mercado internacional. Mas isso só foi possível graças ao extraordinário aumento da produtividade agrícola, que pode manter o Brasil competitivo no mercado internacional, especialmente no longo prazo, quando terá que enfrentar períodos naturais de flutuações de preços. A única maneira de manter a posição brasileira no mercado mundial, ocupando posições de liderança em muitos produtos, será pelo aumento sistemático da produtividade (Buainain et al., 2014a).

É importante enfatizar que a transformação do Brasil em um grande exportador de produtos agrícolas ocorreu simultaneamente com o crescimento da produção e produtividade das culturas alimentares tradicionais. Isso permitiu que a agricultura suprisse adequadamente o mercado interno, o que, por sua vez, levou a uma queda sistemática nos preços internos dos alimentos locais. De acordo com um estudo recente, entre fevereiro de 1976 e agosto de 2006, o valor de uma cesta básica de alimentos declinou significativamente, na proporção de 3,13% ao ano. Os autores concluem que os maiores beneficiários teriam sido os consumidores mais pobres e que, sem essa queda nos preços dos alimentos, os programas de transferência de renda realizados pelos governos Cardoso e Lula teriam menor sucesso (Alves et al., 2013, p. 22).

O relato de sucesso apresentado neste artigo conta parte da história recente da agricultura brasileira. A análise procurou explicar como e por que as transformações ocorridas na agricultura tradicional brasileira levaram a um setor agrícola moderno e competitivo no mercado internacional. No entanto, essa transformação ocorreu apenas em uma parte do mundo rural, pois a maioria das propriedades agrícolas adota métodos agrícolas tradicionais e uma grande parcela da população rural está em condições precárias. Assim, parte da agricultura brasileira, ao contrário de outros sistemas agrícolas comerciais modernos, ainda é composta por

agricultores pobres, com baixo nível de escolaridade e dedicados à produção de subsistência.

É interessante observar que a concentração da propriedade da terra é uma característica histórica da agricultura brasileira. Apesar da modernização de setores significativos da economia rural, a distribuição da propriedade rural permaneceu inalterada desde os primeiros censos e pesquisas cadastrais. Até meados do século XX, os latifúndios improdutivos e as precárias relações trabalhistas prevaleciam e sustentavam uma estrutura de poder atrasada e conservadora. Os governos militares, embora estimulassem os proprietários de terras a usarem maquinário, fertilizantes e inseticidas e lhes dessem crédito abundante, não agiram contra a concentração da propriedade da terra nem contra o poder das elites rurais conservadoras, de cujo apoio dependiam.

Em 1964, ao mesmo tempo que combatia ferozmente os movimentos reivindicatórios na área rural (Bruno, 1997, p. 99), o regime militar aprovou o Estatuto da Terra, que representava um modelo de colonização, visando promover uma melhor distribuição da terra. Mantido o direito de propriedade, o processo de desapropriação deveria ser feito pelo justo pagamento do valor da terra. Foi uma maneira de reduzir a pressão dos movimentos em favor da reforma agrária e, ao mesmo tempo, favorecer o processo de modernização da agricultura sem alterar a estrutura agrária em vigor (Martins, 1985, p. 35; Bruno, 1995). Mas mesmo essa forma de colonização, moderada em face das pressões então existentes, sofreu forte oposição conservadora no Congresso e em partes do Exército (Salis, 2008). Com a lei, foi iniciado um processo que envolveu a desapropriação de terras privadas improdutivas e terras públicas disponíveis. Embora ocorressem mudanças nos últimos 50 anos, este seria o procedimento adotado inclusive pelos governos democráticos. Apesar da contínua discussão sobre a reforma agrária após a redemocratização, não houve mudança fundamental na política de colonização, apenas intensificação ou moderação no ritmo do processo.

Desde o início desse programa de colonização até 2013, foram realizados cerca de 9 mil projetos, envolvendo o assentamento de 1,1 milhão de famílias em cerca de 88 milhões de hectares (Rocha, 2013, p. 23). Esses assentados representavam 19% das famílias de agricultores e cerca de um quarto da área total das propriedades no censo agropecuário de 2006. Entretanto, medida pelo Índice de Gini, a distribuição de terras

permanece praticamente inalterada desde o primeiro censo agropecuário de 1920.

Entre 1920 e 1960, houve um significativo declínio no tamanho médio, mas desde então o tamanho permaneceu estável entre 60 e 70 hectares por estabelecimento. Apesar do número significativo de assentamentos, o número total de propriedades permanece estável desde 1970, em torno de 5 milhões. Isso indica que, ao mesmo tempo que ocorreram os assentamentos, houve uma redução proporcional de propriedades de pequeno e médio porte. Os números preliminares do censo agropecuário de 2017 mostram resultados similares tanto no número de propriedades, como no de área, de tamanho e do Índice de Gini, o que indica a continuidade da perversa estrutura da posse da terra (ver Tabela 5).

A disparidade entre os estabelecimentos evidencia-se pela relação entre o valor da produção e o do tamanho. Os produtores com até 100 hectares, que no censo de 2006 representavam 90% dos estabelecimentos, obtiveram 41% do valor da produção; os 10% restantes, com estabelecimento acima de 100 hectares, participaram com 59% do valor da produção. Esses pequenos e médios produtores produziram em média apenas 8% do valor da produção média dos estabelecimentos com área acima de 100 hectares. Naquele mesmo ano, metade das pessoas empregadas na agricultura estava em estabelecimentos com menos de 10 hectares; e, se considerarmos propriedades com menos de 100 hectares, esse percentual chegou a quase 90%.

Como foi dito, em 1994, diante das fortes mobilizações rurais, inclusive dos pequenos produtores rurais que demandavam acesso ao crédito rural, o governo criou o Programa de Valorização da Pequena Produção Rural (Bianchini, 2015). O programa definiu como pequeno produtor rural aquele que obtivesse ao menos 80% da sua renda bruta anual proveniente da agricultura, não empregasse trabalhadores permanentes e tivesse uma propriedade inferior a quatro módulos fiscais. Em 1996, essas políticas agrícolas pró-pequenos produtores foram intensificadas com a criação do Programa de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF), com a finalidade de promover o desenvolvimento sustentável do segmento rural composto por agricultores familiares, de modo a capacitá-los a aumentar sua capacidade produtiva, gerar empregos e melhorar a sua renda. Para enquadramento, definiram-se um teto de renda bruta e a exigência de que ao menos a metade fosse obtida da exploração

Tabela 5 – Número de estabelecimentos e tamanho em hectares (Censo 1920–2017)

CENSOS	NÚMERO DE PROPRIEDADES POR TAMANHO				ÁREA DAS PROPRIEDADES POR TAMANHO				TAMANHO MÉDIO	ÍNDICE GINI
	Total	menos 100 ha	100–1.000 ha	1.000+	Total	menos 100 ha	100–1.000 ha	1.000+		
1920	648.153	463.879	157.959	26.045	175.104.675	15.708.314	48.415.737	110.980.624	270	0,832
1940	1.904.589	1.629.995	243.818	27.822	197.720.247	36.005.599	66.184.999	95.529.649	104	0,833
1950	2.064.642	1.763.491	268.159	32.628	232.211.106	38.588.119	75.520.717	118.102.270	112	0,844
1960	3.337.769	2.986.435	314.831	32.480	249.862.142	53.158.671	86.029.455	110.314.016	75	0,842
1970	4.924.019	4.454.022	414.746	36.874	294.145.466	69.153.199	108.742.676	116.249.591	60	0,844
1975	4.993.252	4.500.809	446.170	41.468	323.896.082	69.154.283	115.923.043	138.818.756	65	0,855
1980	5.159.851	4.614.793	488.521	47.841	364.854.421	73.498.602	126.799.188	164.556.629	71	0,857
1985	5.801.809	5.225.162	517.431	50.411	374.924.929	79.551.798	131.432.667	163.940.463	65	0,857
1995	4.859.865	4.318.861	469.964	49.358	353.611.246	70.575.779	123.541.517	159.493.949	73	0,856
2006	5.175.636	4.448.751	424.288	47.578	333.680.037	70.692.756	112.844.186	150.143.096	64	0,872
2017	5.071.365	4.523.693	420.136	50.865	350.253.329	71.772.460	112.029.612	166.451.258	69	0,859

Fonte: Censos agrícolas; Hoffmann; Ney (2010); Szmrécányi (1995).

agropecuária ou não agropecuária do estabelecimento rural; o estabelecimento deveria utilizar mão de obra predominantemente familiar e não poderia ter área superior a quatro módulos fiscais. O fato de os programas governamentais serem direcionados a esse grupo de agricultores significa que eles passaram a representar um segmento diferenciado no mundo rural. Em 2006, utilizando esse novo conceito, foram recenseados cerca de 3,9 milhões de agricultores familiares e 736 mil agricultores não familiares (Guanziroli, 2001). Os agricultores familiares representaram 84% do total dos produtores rurais naquele censo, suas terras correspondiam a um quarto da área recenseada e a sua produção equivalia a um terço do valor total da produção agrícola. Em razão da sua grande representatividade numérica, os estabelecimentos da agricultura familiar continham três quartos dos empregados na área rural, embora a média de empregado por estabelecimento fosse de apenas 3,6, contra 6,0 das unidades não familiares. Dos 4,6 milhões de agricultores recenseados, apenas 919 mil receberam algum tipo de empréstimo, dos quais 736 mil eram agricultores familiares. Embora o PRONAF seja orientado para o crédito, apenas 20% dos agricultores familiares declararam a realização de alguma operação de crédito em 2006. Os números preliminares do censo agrícola de 2017 indicam situação similar.

Pequenos estabelecimentos familiares constituem a grande maioria das unidades e concentram parte significativa da mão de obra ocupada na agricultura, mas produzem apenas uma pequena parcela da produção. Porém esse tipo de análise agregada oculta informações importantes sobre os diferentes rendimentos por estabelecimento. Dependendo da estrutura da distribuição da renda, mesmo entre pequenos produtores ou produtores familiares, a média obtida a partir dos valores agregados pode distorcer os resultados. Uma análise interessante foi realizada por Alves, Souza e Rocha (2012). O estudo mostra que dois terços dos estabelecimentos acusaram renda bruta mensal de até 2 salários mínimos, mas essas unidades representavam apenas 3,3% do valor bruto da produção em 2006. Na média estes 2,9 milhões de estabelecimentos obtinham em média 0,52 salários mínimos mensais como valor bruto da produção; por outro lado, apenas 27 mil estabelecimentos respondiam por mais da metade do valor bruto da produção, com produção média de 861 salários mínimos mensais. Em outro estudo, Alves e Rocha (2010, p. 276) segmentaram os estabelecimentos com valor bruto de produção de até 2 salários

mínimos. São 3,7 milhões de unidades, onde residiriam cerca de 11 milhões de pessoas. Os resultados são dramáticos. Um conjunto de mais de 2 milhões de estabelecimentos, o que representa praticamente metade dos estabelecimentos recenseados, declararam renda bruta mensal inferior a meio salário mínimo. Estes tinham produção anual, que incluía o auto-consumo, de pouco mais de 2 salários mínimos. Considerando 3 pessoas por estabelecimento, essa renda anual representava R\$ 18 mensais por pessoa, a ser comparada com o salário mínimo mensal de R\$ 300 naquele ano. Como os autores consideram que tais resultados são explicados principalmente pelo padrão tecnológico adotado, não acreditam em solução futura a ser obtida diretamente pela agricultura. A renda deve ser complementada por programas distributivos, como Bolsa Família, Aposentadoria Rural, Bolsa Escola e outros. Embora os autores não acreditem que esse seja o processo mais conveniente, entendem que parte do problema será resolvida pela gradativa migração para as áreas urbanas e pela crescente parcela da população rural que obtém renda do trabalho fora do estabelecimento, em outras unidades agrícolas ou na área urbana.

Alguns autores sugerem um processo de desenvolvimento bifronte na área rural, coexistindo uma parte extremamente moderna, dinâmica, com altos índices de produtividade, e um amplo setor tradicional, que parece incapaz de avançar apesar das políticas públicas orientadas para seu fortalecimento, com instrumentos como o PRONAF (Navarro; Campos, 2014). Esse segmento do mundo rural enfrenta fortes desafios, como baixo nível de escolaridade dos produtores, incapacidade de utilizar as novas tecnologias, infraestrutura deficiente, tamanho e qualidade das terras, dificuldades de acesso aos mercados e ao crédito, embora este esteja disponível. Para esses autores, há um círculo vicioso de pobreza, que se perpetua. Embora os produtores rurais pobres sejam similares em termos de reduzida produção e baixa renda, esse grupo é heterogêneo em termos de potencial para aumentar a produtividade, a produção e a renda agrícola. Infelizmente, para uma grande parte desses agricultores pobres, o êxodo rural provavelmente será a solução.

Concluindo, a modernização da agricultura brasileira levou a uma profunda mudança na economia brasileira e à transformação do país em um dos maiores produtores e exportadores mundiais de produtos agropecuários. Contou inicialmente com o forte apoio governamental e

acompanhou o processo de industrialização por substituição de importações. Em seguida, sobreviveu a numerosos choques de hiperinflação e ao fim da proteção tarifária nas décadas de 1980 e 1990. Isso ocorreu enquanto outros setores da economia estagnaram ou cresceram muito modestamente e com uma parcela significativa da população rural fora da agricultura comercial. Igualmente, ocorreu com uma população rural e força de trabalho agrícola em declínio. Infelizmente o sucesso do processo de modernização não alcançou todo o mundo rural, restando milhões de pequenos agricultores na pobreza, sem perspectivas de serem integrados à agricultura comercial moderna. Muitos somente poderão permanecer no campo contando com políticas de transferência de renda do governo federal. A manutenção e a ampliação da posição ocupada pelo Brasil no mercado internacional dependerão da capacidade de aumento contínuo da produtividade não somente pelo incremento da produtividade do segmento mais eficiente, mas, principalmente, pela gradativa melhoria da produtividade dos produtores menos eficientes, mas integrados à agricultura comercial, diretamente ou através de sistema cooperativos. Há no Brasil grande oferta de terras de alta qualidade, disponíveis para a agricultura, mas pouco produtivas, que poderão ser gradativamente incorporadas ao segmento comercial e altamente produtivo da agricultura brasileira. A postura do governo que assumiu em 2019 é um fato novo no cenário nacional. Muitas questões já superadas estão sendo questionadas, que no caso da agricultura envolve principalmente o meio ambiente. Essa nova postura, além das suas consequências internas na preservação do meio ambiente, deve trazer dificuldades futuras para a manutenção do papel do Brasil no agronegócio mundial. O mercado internacional exige sustentabilidade na produção, particularmente para um país que possui hoje alguns dos mais importantes biomas do mundo.

Referências bibliográficas

- ALBANO, Gleydson P. Globalização da agricultura: multinacionais no campo brasileiro. *Terra Livre*. São Paulo, I, 36, p. 126-151, jan.-jun. 2001.
- ALVES, Eliseu. *Dilema da política agrícola brasileira: produtividade ou expansão da área agricultável*. Brasília: EMBRAPA, 1983.



- ALVES, Eliseu et al. Fatos marcantes da agricultura brasileira. In: ALVES, Eliseu; SOUZA, Geraldo; GOMES, Eliane G. (orgs.). *Contribuição da EMBRAPA para o desenvolvimento da agricultura no Brasil*. Brasília: EMBRAPA, 2013, p. 13-46.
- ALVES, Eliseu; ROCHA, Daniela de P. Ganhar tempo é possível?. In: GASQUES, J. G.; RIBEIRO FILHO, J. E.; NAVARRO, Zander (orgs.). *A agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectiva*. Brasília: IPEA, 2010, p. 275-289.
- ALVES, Eliseu; SOUZA, Geraldo da Silva e. A pesquisa agrícola numa agricultura integrada ao mercado internacional. O caso da EMBRAPA e do Cerrado. *Revista de Política Agrícola*, v. 16, n. 2, p. 56-67, abr.-maio-jun. 2007.
- ALVES, Eliseu; SOUZA, Geraldo da Silva e; ROCHA, Daniela de P. Lucratividade da agricultura. *Revista de Política Agrícola*, v. 21, n. 2, p. 45-63, abr.-maio-jun. 2012.
- ANP. *Anuário Estatístico Brasileiro do Petróleo, 2017*. Rio de Janeiro: ANP, 2018.
- ARAÚJO, Paulo F. C. de. *Política de crédito rural: reflexões sobre a experiência brasileira*. Brasília: CEPAL/IPEA, 2001.
- BACHA, Carlos J. C. *Economia e política agrícola no Brasil*. São Paulo: Atlas, 2004.
- BACHA, Carlos J. C.; DANELON, Leonardo; BEL FILHO, Egmar de. Evolução da taxa de juros real do crédito rural no Brasil – período 1985 a 2003. *Teoria e Evidência Econômica*. Passo Fundo, v. 14, n. 26, p. 43-69, maio 2006.
- BASTOS, Luciana A. *Avaliação do desempenho comercial do MERCOSUL: 2004-2005*. São Paulo: FFLCH-USP, 2008 (Tese de Doutorado).
- BCB-SICOR. Banco Central do Brasil, Sistema de Operações do Crédito Rural. Disponível em <www.bcb.gov.br/?RELRURAL>. Acesso em 28/10/2018.
- BIANCHINI, Valter. *Vinte anos do PRONAF 1995-2015*. Avanços e desafios. Brasília: Ministério do Desenvolvimento Agrário, 2015.
- BRUNO, Regina. O Estatuto da Terra: entre a conciliação e o confronto, 1995. Disponível em <<http://r1.ufrj.br/esa/V2/ojs/index.php/esa/article/viewFile/80/76>>. Acesso em 18/3/2017.
- BRUNO, Regina. *Senhores da terra, senhores da guerra: a nova face política das elites agroindustriais no Brasil*. Rio de Janeiro: Forense/UFRJ, 1997.
- BUAINAIN, A. M. et al. Quais os riscos mais relevantes nas atividades agropecuárias?. *O mundo rural no Brasil do século 21*. Brasília: EMBRAPA, 2014a, p. 135-208.
- BUAINAIN, A. M. et al. Sete teses sobre o mundo rural brasileiro. *O mundo rural no Brasil do século 21*. Brasília: EMBRAPA, 2014b, p. 1.159-1.182.
- CABRAL, José I. *Sol da manhã: memória da EMBRAPA*. Brasília: UNESCO, 2015.
- CARVALHO, Maria Auxiliadora de; SILVA, Roberto Leite da. Intensidade do comércio agrícola no MERCOSUL. Trabalho apresentado no 47º CONGRESSO DA SOBER, 2009, Porto Alegre. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/13/447.pdf>>. Acesso em 24/12/2016.
- CEPEA-ESALQ. Disponível em <<https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>>. Acesso em 15/12/2017.
- CHADDAD, Fabio. *The economics and organization of Brazilian agriculture: recent evolution and productivity gains*. Amsterdam: Academic Press, 2016.





- COLE, Célio A. *A cadeia produtiva do trigo no Brasil: contribuição para geração de emprego e renda*. Porto Alegre: IEPE-UFRGS, 1998 (Dissertação de Mestrado).
- CONAB – Companhia Nacional de Abastecimento. Disponível em <<http://www.conab.gov.br/conteudos.php?a=1252>>. Acesso em 2017-2018.
- DELGADO, Guilherme C. Expansão e modernização do setor agropecuário no pós-guerra: um estudo da reflexão agrária. *Estudos Avançados*. São Paulo, v. 15, n. 43, p. 157-172, 2001.
- DIAS, Guilherme Leite da Silva; AMARAL, Cicely Moutinho. Mudanças estruturais na agricultura brasileira, 1980-1998. In: BAUMANN, Renato (org.). *Década de transição*. Rio de Janeiro: Campus/CEPAL, 2000.
- EMBRAPA. *EMBRAPA em números*. Brasília: EMBRAPA, 2016.
- FAO *Food Price Index*. Disponível em <www.fao.org/worldfoodsituation/FoodPriceIndex/en/>. Acesso em 19/5/2017.
- FAO-FAOSTAT. Disponível em <<http://www.fao.org/faostat/en/#home>>. Acesso em 19/5/2017.
- FERNANDES FILHO, J. FA política brasileira de fomento à produção de trigo, 1930-1990. *ANAI DO CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA RURAL*. V. I. Brasília: SOBER, 1995, p. 443-474.
- FONSECA, M. B. da. Efeitos da liberação comercial sobre o agronegócio do Brasil, 1994/2004. *Análise*, v. 18, n. 1, p. 36-50, jan.-jun. 2007.
- FUGLIE, K. O. Productivity growth and technology capital in the global agricultural economy. In: FUGLIE, K. O.; WANG, Sun L.; BALL V. E. (eds.). *Productivity growth in agriculture: an international perspective*. Oxfordshire: CAB International, 2012.
- GASQUES, José G. et al. Produtividade total dos fatores e transformações da agricultura brasileira: análise dos dados dos censos agropecuários. In: GASQUES, José G.; VIEIRA FILHO, José E. R.; NAVARRO, Zander (orgs.). *Agricultura brasileira: desempenho, desafios e perspectivas*. Brasília: IPEA, 2010, p. 19-44.
- GASQUES, José G. et al. Produtividade da agricultura brasileira e os efeitos de algumas políticas. *Revista de Política Agrícola*, v. 21 n. 3, p. 83-92, jul.-ago.-set. 2012.
- GONZÁLES, B. P. La Revolución Verde en México. *Agrária*, n. 4, p. 40-68, 2006.
- GUANZIROLI, Carlos E. *Agricultura familiar e reforma agrária no século XXI*. São Paulo: Garamond, 2001.
- HELFAND, Steven M.; REZENDE, Gervázio Castro de. Brazilian agriculture in the 1990s: impact of the policy reforms. *Discussion Paper*. Brasília/Rio de Janeiro, IPEA, n. 98, 2001.
- HOFFMANN, R.; NEY, M. G. *Estrutura fundiária e propriedade agrícola no Brasil, grandes regiões e unidades da Federação*. Brasília: MDA, 2010.
- IBGE. Censos agropecuários. Disponível em <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/agricultura-e-pecuaria/9827-censo-agropecuario.html>>. Acesso em 28/10/2018.
- IBGE. Estatísticas do século XX. Disponível em <www.ibge.gov.br>. Acesso em 28/10/2018.



- IBGE-SIDRA. Disponível em <<https://sidra.ibge.gov.br/home/ipp/brasil>>. Acesso em 28/10/2018.
- IPEADATA. Disponível em <www.ipeadata.gov.br/>. Acesso em 28/10/2018.
- KLEIN, Herbert S.; LUNA, Francisco V. *Feeding the world: Brazil's transformation into a modern agricultural economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.
- MAPA. Disponível em <www.agricultura.gov.br>. Acesso em 28/10/2018.
- MARTHA JR., G. B.; CONTINI, Elisio; ALVES, Eliseu. EMBRAPA: its origins and changes. In: BAER, Werner (ed.). *The regional impact of national policies: the case of Brazil*. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing, 2012, p. 204-226.
- MARTINS, J. S. *A militarização da questão agrária no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 1985.
- MELO, Fernando B. Homem de. Composição da produção no processo de expansão da fronteira agrícola brasileira. *Revista de Economia Política*, v. 5, n. 1, p. 86-111, jan.-mar. 1985.
- MENGEL, A. *Modernização da agricultura e pesquisa no Brasil: a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, EMBRAPA*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2015 (Tese de Doutorado).
- MINISTÉRIO da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. *Comércio exterior da agropecuária brasileira*. Brasília, 2012.
- MUELLER, Charles; MARTINE, George. Modernização agropecuária, emprego agrícola e êxodo rural no Brasil – a década de 1980. *Revista de Economia Política*, v. 17, n. 3, p. 85-104, jul.-set. 1997.
- NAVARRO, Zander; CAMPOS, S. K. A “pequena produção rural” no Brasil e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro. *Revista de Extensão Rural*, v. 3, n. 1, p. 25-92, 2014.
- PAIVA, Ruy. Reflexões sobre as tendências da produção, da produtividade e dos preços do setor agrícola do Brasil. In: PRADO JR., Caio et al. *Agricultura subdesenvolvida*. Petrópolis: Vozes, 1969, p. 167-203.
- PAIVA, Ruy. Bases de uma política para a melhoria técnica da agricultura brasileira. In: PRADO JR., Caio et al. *Agricultura subdesenvolvida*. Petrópolis: Vozes, 1969, p. 204-261.
- PAIVA, Ruy M.; SCHATAN, Salomão; FREITAS, Claus F.T. de. *Setor agrícola do Brasil. Comportamento econômico, problemas e possibilidades*. São Paulo: Secretaria da Agricultura, 1973, p. 17-27.
- PASTORE, Affonso Celso. *A resposta da produção agrícola aos preços no Brasil*. São Paulo: APEC, 1973.
- PASTORE, Affonso Celso; DIAS, Guilherme L. S.; CASTRO, Manoel C. C. Condicionantes da produtividade da pesquisa agrícola no Brasil. *Estudos Econômicos*, v. 6, n. 3, p. 147-181, 1976.
- PEIXOTO, Marcus. Extensão rural no Brasil – uma abordagem histórica da legislação. *Texto para Discussão*. Brasília, Consultoria Legislativa do Senado Federal, Centro de Estudos, n. 48, out. 2008.
- PERKINS, John H. *Geopolitics and the Green Revolution: wheat, genes and the cold war*. New York: Oxford University, 1997, cap. 5.

- ROCHA, Herivelto F. *Produção territorial das reformas agrárias no Brasil*. Presidente Prudente: UNESP, 2013 (Tese de Doutorado).
- RUIZ, Lucas Gonçalves. Uma visão geral sobre a Cédula de Produto Rural (CPR), 2015. Disponível em <<http://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI227850,11049-Uma+Visao+Geral+Sobre+a+Cedula+de+Produto+Rural+CPR>>. Acesso em 27/12/2016.
- SALIS, Carmem L. G. de. *Estatuto da terra: origem e (des)caminhos da proposta de reforma agrária nos governos militares*. Assis: UNESP, 2008 (Tese de Doutorado).
- SANTIAGO, Maura M. D.; SILVA, Valquíria da. A política de crédito rural brasileira e o endividamento do setor agrícola: antecedentes e desdobramentos recentes. *Agricultura em São Paulo*, v. 46, n. 2, p. 47-70, 1999.
- SILVA, F.P. Modelos de financiamento da cadeia de grãos no Brasil. 2ª CONFERÊNCIA EM GESTÃO DE RISCO E COMERCIALIZAÇÃO DE COMMODITIES, 2012a, São Paulo, BM&F.
- SILVA, F. P. O crédito rural no Brasil. *Animal Business Brasil*, 2 (6), p. 61-66, 2012b.
- SILVA, J. G. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: UNICAMP, 1996.
- SZMRECSÁNYI, Tamás. O desenvolvimento da produção agropecuária (1930-1970). In: FAUSTO, Boris (org.). *História da civilização brasileira*. Tomo III. V. 4: O Brasil republicano. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1995, p. 107-207.
- WORLD Bank. *Brazil the management of agriculture, rural development and natural resources*. Washington: World Bank, 1994 (Report n. 11.783-BR).



o café no brasil: produção e mercado mundial na primeira metade do século xx*

the coffee in brazil: production and world market in the first half of the 20th century

Rogério Naques Faleiros**

Departamento de Economia, Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, Espírito Santo, Brasil

Pedro Geraldo Saadi Tosi***

Departamento de Educação, Ciências Sociais e Políticas Públicas, Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Franca, São Paulo, Brasil

RESUMO

O objetivo deste artigo é apresentar uma interpretação acerca dos poderes hegemônicos em ação no comércio mundial de café na primeira metade do século XX, considerando as políticas de defesa adotadas pelo maior produtor (Brasil), a construção de produtores concorrentes e o delicado cenário caracterizado por guerras e pela crise econômica mundial. Destacam-se, no conjunto de informações apresentadas, os principais produtores de café no continente americano e no mundo, os principais portos de embarque no Brasil, bem como os principais destinos das sacas exportadas. Utilizamos como fonte o *Anuário Estatístico* para o ano de 1948, publicado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, Brasil, entre outras obras de apoio sobre as condições de comercialização do produto em escala mundial e trabalhos recentes que versaram sobre o tema, desenvolvidos em programas de pós-graduação.

Palavras-chave: Café. Brasil. Estados Unidos. Colômbia. Mercado mundial.

ABSTRACT

The objective of this article is to present an interpretation about the hegemonic powers in action in the world coffee trade in the first half of the 20th century, considering the defense policies adopted by the largest producer (Brazil), the construction of competing producers and the delicate scenario characterized by wars and the world economic crisis. It is worth mentioning the information presented by the main coffee producers in the American continent and in the world, the main ports of shipment in Brazil, as well as the main destinations of exported sacks. We used as source the *Anuário Estatístico* for the year 1948, published by the Secretary of Finance of the State of São Paulo, Brazil, among other support works on the conditions of commercialization of the product on a world scale and recent works that dealt with the subject, developed in postgraduate programs.

Keywords: Coffee. Brazil. United States. Colombia. World market.

* Agradecemos as críticas e sugestões encaminhadas por pareceristas anônimos da revista, que contribuíram diretamente para uma melhor elaboração deste artigo.

Submetido: 1º de outubro de 2018; aceito: 17 de junho de 2019.

** Professor associado II do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Política Social da Universidade Federal do Espírito Santo. *E-mail:* rogerio.faleiros@ufes.br

*** Professor assistente doutor do Departamento de Educação, Ciências Sociais e Políticas Públicas da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais na Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”. *E-mail:* pgtosi@uol.com.br

Introdução

O mercado mundial de *commodities*, em especial o café, já foi objeto de estudos de diversos autores, cujas visões sobre os processos produtivos, o perfil de demanda, as estratégias de comercialização e a intervenção estatal indicam que a lei da oferta e da procura e as “vantagens comparativas” se manifestam como insuficientes à compreensão de sua dinâmica. Autores como Clarence-Smith e Topik contribuíram para o debate ao lançar luz sobre alguns fatores intervenientes e pertinentes ao controle dos preços mundiais e às mudanças dos padrões de consumo, perguntando-se, inclusive, o quão homogêneo seria essa cadeia produtiva, indicando grande segmentação de mercado (Clarence-Smith; Topik, 2003, p. 21). Esses autores, nessa obra, recolheram e organizaram hercúleo esforço de pesquisa que abarcou a produção cafeeira em diversas regiões do mundo situadas no continente africano, asiático e americano, indicando suas especificidades e estratégias às variações conjunturais desse mercado. Aliás, para os autores, o mercado mundial de café integrou-se precocemente em relação ao mercado de demais produtos.

Em outra reflexão, Topik, Marichal e Frank (2006), em esforço de pesquisa ainda mais amplo, coordenaram coletânea cujo objetivo foi o de mapear e compreender diversas cadeias produtivas e diversos mercados nos quais se inseriram a produção primária latino-americana, da prata à cocaína, indicando que, para além das análises estribadas nos Estados nacionais, típicas das teorias do sistema-mundo, a concepção das *Global Commodity Chains*¹, centrada na produção de bens, comercialização, distribuição e financiamento, contribui mais decisivamente para a compreensão da dinâmica da produção e da comercialização. A partir dessa concepção, os autores visavam desafiar as teorias da dependência (P. Baran, Wallerstein e a própria deterioração dos termos de troca à

¹ Joaquín Pinto assim descreve a abordagem de Topik, Marichal e Frank: “Essas abordagens permitem aos trabalhos (como proposto nas conclusões pelos coordenadores) estabelecer um equilíbrio entre uma visão dependente, que acrescenta um papel de vitimização às economias latinas, prisioneiras da livre decisão do ambiente externo, e a abordagem ortodoxa, que apresenta um desenvolvimento do mercado como um fenômeno social neutro, no qual as leis de oferta e demanda atuam de maneira quase autônoma sobre os cenários de troca. [...] um primeiro aspecto refere-se à falsa ideia de conceder aos países que produzem matérias-primas um papel passivo em relação à determinação de padrões de consumo e preços” (Pinto, 2018, p. 2).

CEPAL, por exemplo), que enxergam essa produção primária da América Latina e do Caribe como reflexa exclusivamente dos mercados internacionais (Topik; Marichal; Frank, 2006), indicando que histórias e culturas locais precisam ser incorporadas à reflexão das grandes cadeias comerciais. Em capítulo da obra que versa sobre a cadeia produtiva do café, Topik e Samper indicam o protagonismo brasileiro ao transformar as pautas de consumo desse produto através de importante crescimento da oferta, o que provocou a queda dos preços e permitiu maior acesso à bebida de setores populares dos países compradores, sendo os produtores capazes de fixar preços e criar instituições comerciais encarregadas de sua distribuição, o que ocorreu também na Costa Rica (Topik; Samper, 2006, p. 121), transitando essa capacidade, paulatinamente, aos conglomerados multinacionais integrados verticalmente.

Pires sintetiza as contribuições da abordagem acima descrita, baseadas na *Global Commodity Chains*, indicando que tomam o produto primário como eixo de análise, buscando mapear as redes de comercialização (interna e externa), a distribuição nos países importadores e o próprio consumidor final, conformando-os em elos de uma cadeia que se torna um objeto em si mesmo, uma totalidade a ser investigada em suas partes constitutivas e determinações recíprocas (Pires, 2007, p. 128). Pires indica também que tal visão implica a supressão do Estado nacional como totalidade explicativa, sendo os processos de interação entre os universos micro (aquele da produção realizada em âmbito local e regional) e macro (o próprio mercado internacional e os países importadores), com os componentes da intermediação comercial desde a exportação até o consumo final, processos que ocorrem acima e abaixo do âmbito dos Estados nacionais (Pires, 2007, p. 129).

Mesmo reconhecendo as contribuições transdisciplinares ofertadas por essa abordagem, buscaremos acrescentar ao debate a análise do mercado cafeeiro mundial e a relevância da produção brasileira na primeira metade do século XX, a partir das perspectivas de Arrighi (1996), em especial dos Ciclos Sistêmicos de Acumulação e de Transição Hegemônica², uma vez que assumiremos neste artigo que o contexto ora

² “A ideia braudeliana das expansões financeiras como fases finais dos grandes desenvolvimentos capitalistas me permitiu decompor a duração completa do sistema capitalista mundial (a *longue durée* de Braudel) em unidades de análise mais manejáveis, que chamei de ciclos sistêmicos de acumulação.” (Arrighi, 1996, p. xi) Caracterizados

tratado se caracteriza por intensas rivalidades interestatais e por disputas pela dominância no mercado cafeeiro entre a Inglaterra, a Alemanha, os Estados Unidos e, em menor medida, a França, buscando redefinir hierarquias.

Assumimos como hipótese que essas disputas interestatais ocorreram em momento de queda da hegemonia da Inglaterra e do padrão-ouro (em que pese seu poder financeiro nos países produtores de café até a Crise de 1929) e de ascensão da hegemonia americana, que buscava esvaziar os esquemas de defesa do café que penalizavam os consumidores americanos. Assim, para a percepção dessa problemática, as teorias do sistema-mundo, aqui representadas por esse autor, podem contribuir à reflexão.

Feito esse enquadramento teórico, o objetivo deste artigo é apresentar uma interpretação acerca dos poderes hegemônicos em ação no comércio mundial de café na primeira metade do século XX, considerando as políticas de defesa adotadas pelo maior produtor (Brasil), a construção de produtores concorrentes e o delicado cenário caracterizado por guerras e pela crise econômica mundial. Destacam-se, no conjunto de informações apresentadas, os principais produtores de café no continente americano e no mundo, os principais portos de embarque no Brasil, bem como os principais destinos das sacas exportadas. Utilizamos como fonte o *Anuário Estatístico* para o ano de 1948, publicado pela Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, Brasil, entre outras obras de apoio sobre as condições de comercialização do produto em escala mundial e trabalhos recentes que versaram sobre o tema, desenvolvidos em programas de pós-graduação.

pela dominância de um eixo de poder político e econômico, esses ciclos desenvolveriam, de maneira expansiva e não linear, fases de expansão produtiva seguidas pela expansão financeira, que já acusaria a crise sinalizadora de determinada hegemonia e a emergência de novo ciclo produtivo, sediado em outro circuito político e econômico, geralmente mais amplo e complexo do que o anterior. A periodização deste artigo busca compreender o momento do capitalismo histórico no qual observamos justamente a transição de um ciclo sistêmico de acumulação a outro, no caso, a transição hegemônica desde a Inglaterra até os Estados Unidos, e as condicionalidades impostas ao mercado cafeeiro à época.

1. O Brasil, síntese das intervenções e o mercado cafeeiro mundial

Durante a primeira metade do século XX, o Brasil respondeu, seguramente, por mais da metade da oferta mundial de café, registrando-se em alguns períodos proporções muito superiores, o que colocava o país no centro de qualquer estratégia comercial monopólica nesse mercado em nível mundial. Tais estratégias passavam pelas políticas de valorização dos grãos, por toda a logística de embarques e de distribuição em nível mundial, bem como a crescente concorrência com os demais países produtores, notadamente a Colômbia. Na outra ponta, os Estados Unidos respondiam por cerca de 70% do consumo mundial na década de 1940.

Embora os estados brasileiros de São Paulo, do Rio de Janeiro e de Minas Gerais comandassem a produção nacional em termos de volume, qualidade, logística e força política, outros estados também alcançavam alguma produção na primeira metade do século XX, mesmo que, evidentemente, em volume muito menor.

Ainda que o café possa ser definido como uma *commodity*, verificamos nesse negócio um mercado bastante segmentado, envolvendo grãos de distintas qualidades e procedências, tornando o mercado cafeeiro um verdadeiro emaranhado de enigmas, *blends* e padrões de consumo. Isso se deve ao fato de a bebida verdadeiramente “atravessar” as hierarquias sociais em diversas partes do mundo, sendo consumida desde as altas rodas de Manhattan até o chão de fábrica em São Paulo. Inicialmente, até meados do século XIX, a bebida era apreciada nos bistrôs de Paris como posicionada sobremesa, entretimentos, com o advento da Segunda Revolução Industrial, passou a figurar recorrentemente na cesta de consumo dos trabalhadores das fábricas³. Por isso, compreender o mercado cafeeiro em sua totalidade exige um acurado exame de procedências e domínio sobre as informações; ademais, envolve também o poder

³ Contudo, deve-se destacar que, mesmo antes da Guerra de Secessão em 1860, a bebida já era conhecida e apreciada na América do Norte por obra, sobretudo, dos irmãos Arbuckles (John e Charles). Os famosos pacotes de “ARIOSA” (acróstico de Arbuckle, Rio e Santos, dado operar com cafés oriundos desses portos), distribuídos a partir de Pittsburgh e depois Boston. Empresas e comerciantes como Chase & Sanborn (que operavam com cafés javaneses), James Folger, Jabez Burns, O. Havemeyer e Hermann Sielcken já manejavam volumes consideráveis de café em fins do século XIX (Pendergrast, 2002, p. 72).

de construir e convencionar uma “qualidade”, dado que esse fator envolve uma série de esforços de propaganda⁴, paladares e preferências. Em geral, no Brasil, os cafés do Oeste Paulista e do Sul de Minas eram vistos como de melhor classificação, ordinariamente o Tipo 4, ao passo que a produção da chamada Zona da Mata mineira, do Rio de Janeiro e do Espírito Santo era classificada como Tipo 7, as mais baixas da escala então utilizada⁵.

É certo que as casas comissárias e os grandes exportadores consolidavam/destruíam reputações pelo mundo afora na constante disputa pela qualidade que envolvia o poder público num esforço de propaganda, difusão técnica, *lobby* e pesquisa científica. Em outra oportunidade demonstramos, por exemplo, a luta do estado do Espírito Santo na década de 1920 para “livrar-se” da classificação de seus grãos efetuada no Rio de Janeiro (Tosi; Faleiros, 2017, p. 174), o que envolveu pesquisa científica, o estabelecimento de uma Bolsa Oficial do Café naquele estado, a construção de um porto e de armazéns reguladores para controle da oferta⁶.

Assim, embora ocupasse posição quase monopólica no mercado cafeeiro, a produção brasileira foi paulatinamente enfrentando a concorrência colombiana nos mercados de elevada qualidade, especializando-se numa faixa mais ordinária de consumo. Isso não necessariamente

⁴ A título de exemplificação, a União e os diversos poderes subnacionais lavraram contratos de propaganda no exterior, na década de 1920: a Agência Havas para a propaganda na França, Argélia, Tunísia e em Marrocos; a Cia. Franco-Brasileira em Paris; a Saravano Braga & Cia. na Grécia, Bulgária, Iugoslávia, Turquia e no Egito; a Theodor Wille & Cia. na Alemanha e Suíça; a Centrokomise na Tchecoslováquia; a Linha Norueguesa Sul-Americana na Noruega; e a S/A Café Paulista nos países do Prata, como também a Jacob Guyer e Ageo Ferreira Camargo.

⁵ A classificação utilizada na primeira metade do século XX no Brasil era a seguinte: (1) Alta Mogiana e Sul de Minas; (2) São Paulo–Goiais, Araruamaense, Dourasense; (3) Paulista e Bragantina; (4) Alta Paulista e Noroeste; (5) Sorocabana; (6) Central do Brasil (São Paulo e Rio) e Zona da Mata (Minas); (7) Espírito Santo (Tipo Vitória) (Graner; Godoy Jr., 1967, p. 299).

⁶ Como consequência foi encontrada a recorrência de cafés Tipo 4 em Itaguaçu, Viana, Santa Teresa, Muniz Freire e Pau Grande, municípios daquele estado, sendo esses cafés ordinariamente classificados como Tipo 7 (Vitória) nos portos fluminenses, o que impunha maiores dificuldades de embarque, dado que no contexto da chamada Defesa Permanente, na década de 1920, os cafés de pior qualidade eram mais duramente penalizados, ampliando o tempo de estocagem e o correlato custo operacional.

implicava menores lucros para os operadores dos cafés brasileiros, dado o volume superior de negociações e o fato de que cafés de pior qualidade possuem ampla aceitação nos mercados e na formação de estoques, devido ao potencial para a elaboração de *blends*.

Feita essa breve caracterização do mercado cafeeiro no Brasil e em nível mundial, marcada pela segmentação e pelas especificidades regionais, passemos agora ao exame das condicionantes gerais (intervenções) do mercado cafeeiro a partir dos maiores ofertantes (Brasil e Colômbia) e, na sequência, dos principais fluxos mercantis da rubiácea a partir do maior produtor. Após, teceremos algumas considerações finais, buscando sistematizar as principais estratégias de disputas pelo mercado cafeeiro e pelos seus circuitos.

Em função da relativa inelasticidade-preço, típica do perfil de demanda do café, um elemento de fundamental observação nesse mercado, dentro da periodização que vamos tratar (1915-1947), o que, aliás, consiste em nosso critério de periodização, é o fato de que o setor cafeeiro operou sob seguidas intervenções caracterizadas por convênios entre o governo brasileiro (maior produtor) e o sistema bancário internacional coadunados com os principais *players* desse negócio. A primeira experiência de sustentação dos preços – defesa – ocorreu no âmbito do Convênio de Taubaté, tocado por São Paulo a partir de 1906 e arquitetado por Sielcken no sentido de formação de um consórcio que regularia os estoques forçando a alta dos preços⁷. O convênio praticamente colocava a produção nacional à mercê dos ganhos variáveis dos exportadores de grosso calibre, significando também aumento de preço para o consumo final desse bem no mercado norte-americano.

Uma segunda experiência foi a defesa elaborada entre 1917-1918. Segundo Delfim Netto, a intervenção do estado de São Paulo foi feita em virtude da safra 1917-1918, que se apresentava relativamente volumosa, atingindo 15 milhões de sacas, quando o consumo, por causa da Primeira Guerra Mundial, havia caído abaixo desse nível. Os mecanismos de defesa foram facilitados pela geada de 1918, que reduziu a produtividade

⁷ Juntamente com bancos alemães e britânicos comerciantes de café, Sielcken organizou a compra de café em Santos a um preço médio de 7 centavos de libra, bancando 80% desse valor e cabendo 20% ao governo de São Paulo (avalizado pela União a partir de 1907). Com alguns ajustes, o plano já havia sido vislumbrado por Alexandre Siciliano em 1903 (Pendergrast, 2002, p. 101; Saes, 1997, p. 59).



dos cafeeiros, tornando a oferta brasileira muito inferior à normal. Nessas circunstâncias, era inteiramente natural que a procura, principalmente dos especuladores, se precipitasse, o que elevou os preços do Rio 7 de 10,7 centavos/libra-peso para 17,3 centavos/libra-peso em dezembro do mesmo ano, que, depois de uma ligeira baixa, atingiu 22,8 centavos/libra-peso em julho de 1919 (Delfim Netto, 1979, p. 70).

O que se pode dizer desta situação é que o estado de São Paulo, comprando café (compras efetuadas por emissões de papel-moeda), impediu que os preços em moeda nacional caíssem a níveis ainda mais baixos e que, agindo como agiria um especulador normal, usufruiu os benefícios de um movimento favorável de mercado⁸.

Embora o autor possua positiva avaliação dos resultados das intervenções no mercado cafeeiro realizadas antes de 1920, ressalta que a ausência de restrições à oferta paulatinamente solapava a racionalidade dessa ação⁹.

Já a valorização de 1921-1924 contava com dois aspectos inversamente colocados no programa de valorização anterior; agora a inflação mundial liquidou-se numa crise de importantes proporções e o volume de produção apresentou-se acrescido. Ainda segundo Delfim Netto, a depressão que se seguiu à prosperidade do pós-guerra nos Estados Unidos foi curta e severa. A crise se agravou ainda mais quando o Federal Reserve reduziu o crédito habitual fornecido às grandes casas importadoras. Assim, era justamente a queda do preço o fator que caracterizava essa crise e prontamente a intervenção federal se fez presente, so-

⁸ A saca de café atingiu o preço de 47\$390 em 1918, 94\$612 em 1919 e 74\$703 em 1920. Além da diminuição da oferta e do aumento da procura, a ascensão dos preços se explica pela grande inflação mundial ocorrida durante a guerra e pela pressão inflacionária interna, dado o aumento das emissões (Delfim Netto, 1979, p. 72).

⁹ Ainda que a queda dos preços se manifestasse, os cafeicultores, dentro de uma racionalidade específica a essa atividade, insistiam em novos plantios, mantendo a fronteira agrícola em constante movimento. Tal racionalidade deriva de três fatores: (1) da compensação da queda de produtividade nas lavouras mais antigas com novos plantios nas zonas de expansão; (2) em parte do próprio movimento dos preços internacionais; (3) da própria manutenção e coesão da força de trabalho disponível nas fazendas, sempre ávida por novas lavouras com vistas à ampliação de seu acesso a terra, de modo que os mecanismos de rebaixamento dos salários monetários dos trabalhadores do café persistiram no tempo e no espaço (Faleiros, 2010, p. 463 e ss.).





bretudo por dois fatores: o sucesso das intervenções anteriores e a doutrina que consagrava o café como um problema nacional. Nas palavras do presidente Epitácio Pessoa, “o café representa a principal parcela no valor global de nossa exportação e é, portanto, um problema nacional, cuja solução se impõe à boa política econômica e financeira do Brasil”¹⁰. Para além da influência exercida no poder pelo grande capital cafeeiro, Maria Sylvia Macchione Saes nos lembra de que as intervenções eram positivas também para o governo, pois

a preocupação real dos formuladores da política econômica federal durante a República Velha era com o valor externo da moeda. Eles apoiaram a defesa paulista somente na medida em que perceberam que a intervenção direta no mercado de café era um complemento essencial para seu objetivo principal de equilibrar as contas externas. (Saes, 1997, p. 66)

Utilizando-se como garantia o café adquirido, levantou-se um empréstimo externo de 9 milhões de libras esterlinas em 1921, cuja finalidade era a paulatina liquidação dos estoques. Mais uma vez as condições de produção auxiliaram uma liquidação bem sucedida da operação, pois as safras de 1921-1922 e 1922-1923 foram das menores de que se tinha notícia desde o começo do século, e o estoque mundial do produto que havia atingido 10 milhões de sacas em julho de 1919, caiu para 5,3 milhões no mesmo mês de 1923.

O ano de 1924 constitui marco estratégico na política nacional de defesa do café. No plano federal, por indicação da Missão Montagu¹¹, adotou-se uma política monetária extremamente restritiva, cujo objetivo era a valorização cambial simultaneamente à renúncia à responsabilidade pela gestão do programa de defesa permanente da produção nacional estabelecido, como vimos, em 1922, e que onerava sobrema-

¹⁰ Delfim Netto (1979, p. 78).

¹¹ Tratava-se de uma missão de peritos financeiros liderada por Edwin Samuel Montagu, cujo objetivo principal era promover um estudo sobre a situação financeira e fiscal do Brasil com vistas a avaliar (ou não) um empréstimo pretendido com os Rothschild. Além de Montagu, compunham a missão Charles Addis, diretor do Banco da Inglaterra e presidente do Hong Kong and Shanghai Bank; Lord Lovat, homem com vultosos interesses em terras e plantações de algodão; Hartley Withers, antigo editor de *The Economist*; e Sir Willian McLintock, sócio de uma das maiores firmas inglesas de contabilidade e auditoria. Sir Henry Lynch, representante permanente dos Rothschild no Rio de Janeiro, também acompanharia a missão (Fritsch, 1980, p. 723).



neira a Carteira de Redescuento do Banco do Brasil. A simultaneidade dessas ações indica, na perspectiva do governo federal liderado pelo mineiro Arthur Bernardes, o primado dos objetivos de revalorização-estabilização cambial sobre a política de sustentação dos preços, deixando-a a cabo dos governos estaduais. Em verdade, a participação do governo federal na defesa do café, doravante, se daria pela manutenção de finanças equilibradas e de uma taxa de câmbio valorizada e confiável, o que seria fundamental para o financiamento das defesas estaduais, todas elas amparadas em recursos externos.

Pela Lei n. 2.004, de 19 de dezembro de 1924, o estado de São Paulo assumiu o protagonismo do mecanismo de defesa do café, criando-se o Instituto Paulista de Defesa do Café, que se encarregou da execução de um vasto plano de defesa que se apoiaria na

- 1) regularização das entradas de café no Porto de Santos;
- 2) na realização de empréstimos a juros “módicos”;
- 3) na compra de café sempre que isso fosse julgado necessário para a regularização da oferta.

Prevía a mesma lei a criação do Banco Paulista de Crédito Agrícola, o que de fato não ocorreu, já que o capital do Banco de Crédito Hipotecário e Agrícola do Estado de São Paulo teve o seu capital aumentado em 20.000\$000 e passou a chamar-se Banco do Estado de São Paulo (1926), sendo este o banco responsável pela sustentação do sistema de “warrantagem”: fornecimento de empréstimos para os produtores de até 60\$000 por saca retida nos armazéns reguladores. O fundo de capital do instituto (o fundo da Defesa Permanente) foi composto pelos recursos advindos de um empréstimo de 10 milhões de libras esterlinas no banco Lazard Brothers, tendo-se como garantia uma taxa de viação de 1\$000 ouro sobre cada saca de café transportada no estado e o próprio governo paulista para efeitos de garantia colateral. O Instituto do Café do Estado de São Paulo, assim chamado a partir de 1926, celebrou convênios com os demais estados produtores com vistas à ampliação, também nessas unidades da Federação, da defesa do café, o que passava pelo estabelecimento da taxa de viação, pela propaganda e pela melhoria técnica da produção¹².

¹² Conforme salientaram Kenwood e Loughheed, vários países especializados na produção de produtos primários colocaram em prática algum tipo de intervenção nos

Em novembro de 1925, ocorreu o primeiro convênio entre os estados de São Paulo e Minas Gerais, com vistas a regularizar os embarques de café nas várias estradas de ferro comuns a esses estados, e já em maio de 1927 ocorreu o chamado segundo convênio, agora se ampliando o acordo com a participação do Rio de Janeiro e do Espírito Santo e firmando-se o compromisso da defesa conjunta. Nos termos desse acordo, o controle das entradas seria estendido a todos os portos, fixando-se o estoque máximo e a participação de produção de cada estado. A ideia era permitir a remessa para o porto de acordo com as exportações do mês anterior, sendo que as entradas diárias em cada um deles, no mês corrente, eram fixadas dividindo-se por 25 o volume exportado no mês anterior (Delfim Netto, 1979, p. 94). Nesse convênio, em termos de participação nas cotas de café nos portos de exportação, foi definido:

- a. No Rio de Janeiro o limite era de 360.000 sacas/mês: 55,75% para Minas Gerais, 30% para o Rio de Janeiro, 11,75% para o Espírito Santo e 2,5% para São Paulo;
- b. Em Santos o limite era de 1.200.000 sacas/mês: 89% para São Paulo e 11% para Minas Gerais;
- c. Em Paranaguá o limite era de 50.000 sacas/mês a partir de 1928: 100% para o Paraná;
- d. Em Vitória o limite era de 150.000 sacas/mês: 73,3% para o Espírito Santo e 26,7% para Minas Gerais. (Faleiros; Nunes, 2016, p. 165-166)

Grosso modo, a chamada Defesa Permanente, com pequenos ajustes e conflitos federativos crescentes, vigorou até a crise. Em 1929 o preço

mercados visando defender-se de variações de preços no período em tela, caracterizado por instabilidades e pela derrocada final do padrão-ouro: “Ao mesmo tempo em que houve variações importantes nos movimentos de preços de todos os itens, dos quais alguns subiram e outros caíram ou permaneceram estacionários, a queda foi quase geral nas matérias-primas, embora, no caso de certos alimentos, como açúcar e trigo, os preços também caíram acentuadamente. Mas, mesmo quando as quedas se seguiram relevantes, os preços não refletiam as mudanças que realmente ocorreram no condições de mercado, uma vez que a venda desses produtos primários estava sujeita a condições monopolistas, à mercê das quais os preços eram frequentemente mais altos do que se teria se formado em condições de perfeita concorrência. Daí a existência de planos de controle de preços, por vários períodos na década de 1920, para produtos como borracha, café, açúcar, trigo e cobre” (Kenwood; Loughheed, 1995, p. 275).

da saca de café ficou muito suscetível a uma pressão baixista, dada a espetacular florada dos cafezais brasileiros, que anunciavam uma gigantesca produtividade para o ano agrícola de 1928-1929. Os preços foram sustentados, porém, com a violenta crise e os bancos americanos restringiram a concessão de crédito e reduziram suas operações sobre café, procurando elevar sua liquidez. Com a recusa do Banco do Brasil em financiar as compras, a situação tornou-se insustentável e o preço do café Santos Tipo 4 caiu de 22,4 centavos por libra-peso em setembro para 15,2 centavos por libra-peso em dezembro, e 14,1 centavos por libra-peso no primeiro semestre de 1930 e 12,0 centavos por libra-peso no segundo semestre do mesmo ano (Delfim Netto, 1979, p. 97).

A aposta de Washington Luiz, então presidente brasileiro, pautou-se por uma drástica mudança de posição. Até então ardoroso defensor da defesa, ele temia que uma estrondosa desvalorização da moeda prejudicasse seus interesses políticos num ano de eleições, e, confiando que uma baixa dos preços pudesse provocar uma grande expansão da exportação, aumentando-se assim a receita de cambiais, o que salvaria o trabalho de quatro anos em cima da estabilização cambial, abandonou o Instituto do Café (visão não totalmente descabida, pois em outras circunstâncias provavelmente isso ocorreria, já que os operadores procurariam refazer estoques para enfrentar posteriormente o mecanismo de defesa). O “erro” dessa aposta estava numa clara subestimação da crise¹³.

Em instigante artigo, Hynes, Jacks e O’Rourke discutem a desintegração do comércio mundial de *commodities* no período entreguerras. Com especial atenção ao período da Grande Depressão, indicam que, para além da redução das inversões e da Lei Smoot-Hawley (que restringia as importações), operam no contexto outras variáveis, tais como as mudanças nas políticas comerciais, o colapso do padrão-ouro (à Eichengreen) e a “evaporação” do crédito comercial, e as fricções protecionistas típicas de momentos de crise (Hynes; Jacks; O’Rourke, 2012, p. 121). Os

¹³ Fritsch (1988) discorda da afirmação de Villela e Suzigan (2001), baseada em Peláez (1971) de que a ruptura do mercado de café ocorrida em outubro de 1929 não foi somente devida à superprodução induzida pelas operações da política de defesa dos preços do café. Ele afirma que essa posição é “profundamente simplista” porque desconsidera mudanças cruciais nas condições de crédito que ocorreram nesse ano, tanto no Brasil quanto nos mercados de capitais internacionais. Isso, aliado à “deserção” do governo federal, afetou seriamente a indústria do café e a posição do balanço de pagamentos do país (Bacha; Greenhill, 1992, p. 57).

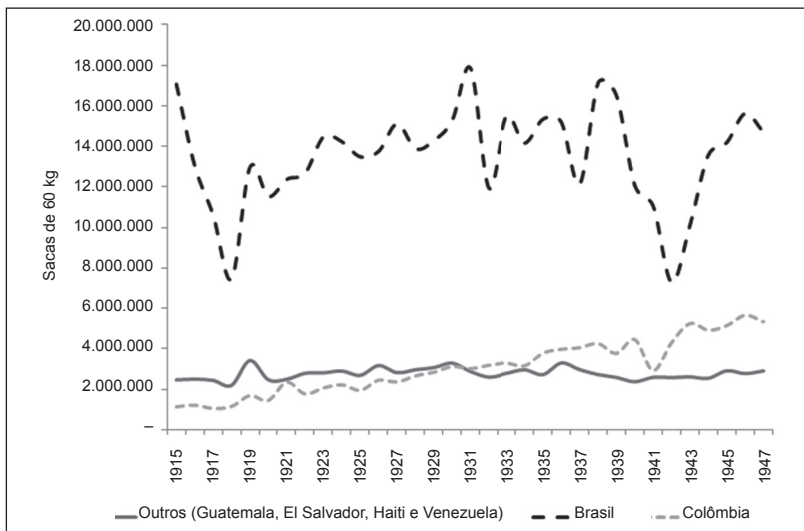
autores indicam um “espetacular” declínio do comércio mundial na década de 1930 e um aumento dos custos comerciais (sobretudo com os Estados Unidos) em função do protecionismo; contudo, apontam que o aumento desses custos, embora relevante, deve estar atrelado a outros fatores explicativos, como o escasseamento do crédito comercial (Hynes; Jacks; O’Rourke, 2012, p. 141). Considerando o café bem de demanda inelástica e a ausência de substitutos perfeitos, torna-se difícil imaginar que a crise tenha afetado o Brasil pelo lado da demanda, sendo mais plausível a hipótese de que, com a debacle mundial, o Brasil perdesse as condições de gerir os estoques, aspecto aparentemente não considerado pelos governantes à época.

Entre 1931 e 1933, conforme destacou Saes, tem-se um período de transição na condução da política cafeeira. Em 1931 foi criado o Conselho Nacional do Café (CNC), que em 1933 foi substituído pelo Departamento Nacional do Café (DNC), autarquia federal subordinada ao Ministério da Fazenda. O objetivo básico das políticas, nesse período, era a redução da oferta de café, que foi obtida, principalmente, por meio de cotas de exportação para a retenção e o sacrifício, e até 1937 a política cafeeira continuou desempenhando um importante papel na sustentação desse setor, retirando os excedentes do mercado e promovendo o “Reajustamento Econômico”. Entretanto houve, por parte do Estado, um esforço inequívoco para limitar sua participação. Ainda conforme Saes,

em fins de 1937, a pressão praticamente unânime do setor privado cafeeiro, aliada à escassez de divisas, forçou a reorientação da política cafeeira. Abandonou-se parcialmente a sustentação de preços, adotando um *dumping* internacional do café, na tentativa de obrigar os concorrentes a negociar um acordo internacional. (Saes, 1997, p. 72)

A partir de 1937, não seria concedido nenhum estímulo ao setor cafeeiro além do indispensável para impedir sua ruína e defender a capacidade para importar, que, mesmo estagnada, era a única garantia de possibilidade de continuidade do processo de industrialização, como veremos a seguir. Nesse período, dados os altos estoques do produto, os preços internacionais do café não reagiram, permanecendo em torno de 8 centavos por libra-peso, 60% abaixo do preço de 1929 (Aureliano, 1999, p. 135). As sempre desanimadoras receitas de exportação do café

Gráfico 1 – Principais produtores de café no continente americano (1915-1947)



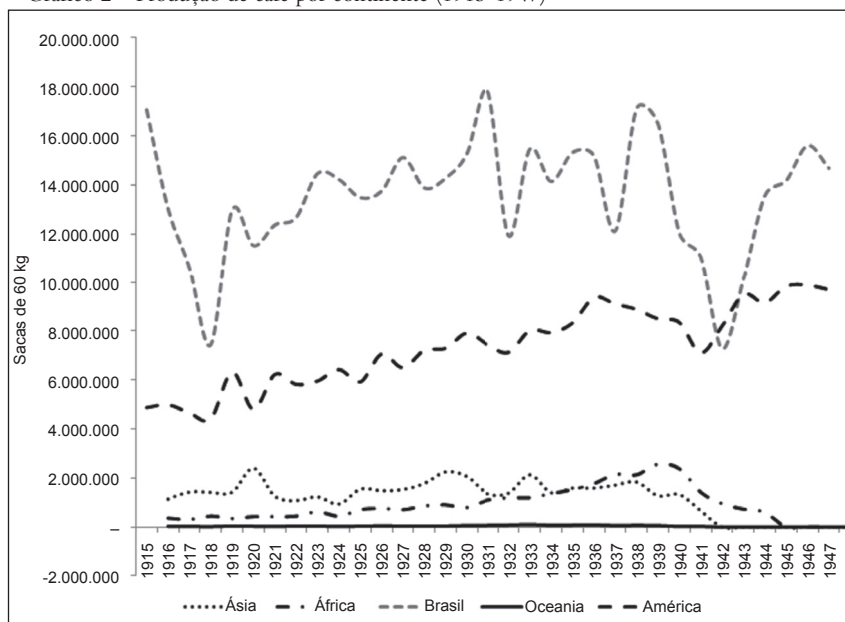
Fonte: *Anuário Estatístico* (1948, p. 137-150).

e as dificuldades cambiais que se verificavam levaram o governo brasileiro a tentar a todo custo a diversificação de exportações e de mercados. A orientação era de reduzir ao mínimo a sustentação do café, concepção que atinge seu auge em 1937, quando se estabeleceu a chamada “política de concorrência”. A ideia era deixar o café chegar normalmente aos portos de embarque livre de impostos, e, como consequência, em 1938 os preços caíram em torno de 25% e houve um aumento de 40% nas exportações (certamente em função do aumento dos estoques internacionais, aproveitando-se da queda dos preços). Mas a deflagração da Segunda Guerra Mundial, com o fechamento dos mercados europeus, trouxe novas dificuldades à cafeicultura.

De 1931 a 1944, cerca de 78 milhões de sacas de café tinham sido destruídas (Saes, 1997, p. 72), verificando-se relativa subprodução; em 1944 o Departamento Nacional do Café já sofria claras pressões no sentido de sua extinção, o que ocorre derradeiramente em 1946. A partir de 1941, os Estados Unidos passaram a responder por cerca de 90% das exportações brasileiras, caindo para 75% após o final da guerra¹⁴. Também em 1941 Roosevelt ratificou o Acordo Interamericano do Café, estabe-

¹⁴ *Anuário Estatístico* (1948, p. 88).

Gráfico 2 – Produção de café por continente (1915-1947)



Fonte: *Anuário Estatístico* (1948, p. 137).

lecendo cotas de exportação para o típico monopólio americano durante a guerra. Em 1946 as cotas caíram em desuso com o fim dos controles sobre o mercado cafeeiro (CPDOC, s.d.).

É nesse contexto de políticas de intervenção ocorridas pelo lado do maior ofertante (Brasil) que descreveremos agora os principais fluxos de comércio do café em escala mundial. Essa reconstituição fez-se necessária pelo fato de que entre 1915 e 1947 o Brasil produziu, com folga, mais de 60% do café das Américas embarcado nos portos mundiais – exclusive 1937 e 1944 – (*Anuário Estatístico*, 1948, p. 137), salientando que esse continente, no período, respondia, em média, a 94% da oferta mundial. Abaixo, podemos visualizar os maiores produtores americanos entre 1915 e 1947. O conjunto de produtores americanos inclui, além do Brasil e da Colômbia, a Venezuela, a Guatemala, El Salvador, o Haiti, o México, a Costa Rica, o Equador, Cuba, Honduras, o Peru, a Nicarágua, a República Dominicana. Para efeitos de demonstração, consideramos no Gráfico 1 os maiores produtores do continente e, na sequência, a produção por continentes no Gráfico 2, em comparação com a produ-

ção brasileira, permitindo-nos perceber a posição desse país no cenário mundial.

2. *Habemus* Colômbia

Como segundo maior produtor de café do mundo, a dinâmica colombiana¹⁵ segue muito proximamente aquela ocorrida no maior produtor. Segundo Pérez Toro, no período compreendido entre 1910 e 1928, o café colombiano mostrou forte recuperação do nível de preços de 10 para 28 centavos de dólar americano por libra esterlina (Pérez Toro, 2013, p. 351). Ainda conforme o autor, com essa renda o país pode formular e implementar políticas de ampliação da malha ferroviária¹⁶, integração das regiões produtoras e a promoção da diversificação produtiva. Entre 1903 e 1929, as exportações colombianas de café se ampliaram de 500 mil sacas para 3 milhões de sacas e os ingressos do comércio internacional se ampliaram de 800 mil dólares para 84 milhões de dólares anuais. Como podemos observar no Gráfico 1, é justamente na década de 1920 que a Colômbia ultrapassou as exportações da soma dos demais produtores americanos (exclusive o Brasil). Com esse incremento, a produção mundial chegou a 29 milhões de sacas ao final da década de 1920.

Segundo Delfim Netto, após o Convênio de Taubaté, a sustentação dos preços internacionais deu maior segurança à expansão colombiana, agindo a defesa de 1917-1918, a de 1921 e a Defesa Permanente no mesmo sentido. Ao final da década de 1920, quase a totalidade da produção daquele país era direcionada aos Estados Unidos (Delfim Netto, 1979, p. 120). Sobretudo com a Defesa Permanente, o Brasil (ou os financistas

¹⁵ A Colômbia surgiu na segunda metade do século XIX como um país cafeeiro importante, coincidindo com uma fase de desequilíbrio crescente no mercado mundial do café. Essa expansão cafeeira foi também um processo de migração da fronteira cafeeira ao interior do país, sendo as principais regiões produtoras Cundinamarca, Norte de Santander, Santander, Antioquia (incluindo Caldas) e Valle do Cauca. No início do século XX, a produção colombiana foi duramente atingida pela Guerra dos Mil Dias, sobretudo em Cundinamarca e Santander, passando a ser Antioquia, Caldas e Manizales os principais centros cafeeiros do país (Ocampo, 1983, p. 465).

¹⁶ É o caso das novas linhas de transporte ferroviário, dos cabos aéreos em Caldas, que iam de Manizales a Mariquita, dos portos nos rios Magdalena e Cauca e do estabelecimento da navegação a vapor (Pérez Toro, 2013, p. 352).

que sustentavam a defesa, exclusivamente europeus) promoveu um ajustamento entre a oferta e a procura mundial, levando os importadores americanos a buscar quantidades crescentes de café na Colômbia, contexto no qual aquele país expandiu consideravelmente sua produção.

O que nunca os defensores da defesa compreenderam foi o fato de que a sustentação dos preços representava um estímulo fabuloso e um mercado inteiramente aberto para os concorrentes do Brasil; em 1922-23, a Colômbia exportou, em média, cerca de 1,8 milhão de sacas e, em 1928-29, nada menos do que 2,7 milhões. (Delfim Netto, 1979, p. 121)

Adicionalmente ao preciso diagnóstico de Delfim Netto, somam-se a expansão da fronteira agrícola após a Guerra dos Mil Dias, os massivos investimentos americanos na infraestrutura colombiana¹⁷ (sobretudo em transportes) advindos de investimentos diretos dos Estados Unidos (cerca de 88,2 milhões de dólares anuais entre 1920 e 1928) e das indenizações do canal do Panamá, assim como o próprio aumento do consumo mundial e de sua segmentação em busca de “qualidade” para paladares superiores. Há também que se considerar uma ampliada condição da cafeeicultura colombiana de resistir às baixas de preços e às crises, dado que, por ser praticada em unidades produtivas de dimensões inferiores às brasileiras, facilitava o esforço de conversão/reconversão de culturas e de força de trabalho, como também pelo fato de que operava com custos fixos reduzidos.

Na década de 1930, a Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, fundada em 1927, procurou construir armazéns reguladores e contribuiu para a organização da Caja de Crédito Agrário, para financiar a produção e segurar as vendas. O objetivo era defender o preço do Manizales, um contexto de quedas bruscas mesmo para os cafés de maior qualidade. Aproveitando o *derrumbre* do padrão-ouro na década de 1930 e as circunstâncias da guerra com o Peru em 1934, o governo colombiano

¹⁷ De um total de 25 milhões de dólares ingressados a título de indenizações, 3,2 milhões foram investidos na Línea Puerto Wilches-Bucaramanga; 2,4 milhões na Ferrocarril de Nariño (Tumaco-Pasto); 2 milhões na Ferrocarril del Carare; 3,2 milhões na Ferrocarril del Norte; 4,6 milhões na Ferrocarril del Pacífico (Buenaventura-Cali); 1,2 milhão na Ferrocarril de Antioquia; 0,8 milhão na Ferrocarril Caldas; 2 milhões na Ferrocarril Bolívar; 0,6 milhão na Ferrocarril der Sur; e mais 5 milhões de dólares de aporte para financiamento do Bando de la República (Pérez Toro, 2013, p. 55).

empreendeu uma política de caráter heterodoxo, permitindo a desvalorização da moeda e aumentando as taxas de exportação, o que permitiu investimentos nas regiões cafeeiras mais deprimidas (Antioquia, Cundinamarca), mantendo os ingressos nominais em moeda nacional diante das quedas de preço internacionais (Pérez Toro, 2013, p. 353). As décadas de 1930 e 1940 inauguraram um novo paradigma para a cafeicultura colombiana caracterizada pelas intervenções (defesas) e por sua participação nos acordos internacionais do café, em detrimento da política de matriz concorrencial típica da década de 1920. A rigor, a mudança de trajetória liga-se diretamente à brutal mudança dos fluxos de capitais norte-americanos, que inverteram os seus vetores a partir da Crise de 1929 e da Grande Depressão, evidenciando a estratégia estadunidense de combate à defesa brasileira e seus apoiadores europeus (Lazard Brothers, Ítalo-Belga e outros bancos envolvidos com o financiamento da defesa permanente nos estados brasileiros produtores de café, notadamente São Paulo, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro) (Faleiros; Nunes, 2016, p. 169).

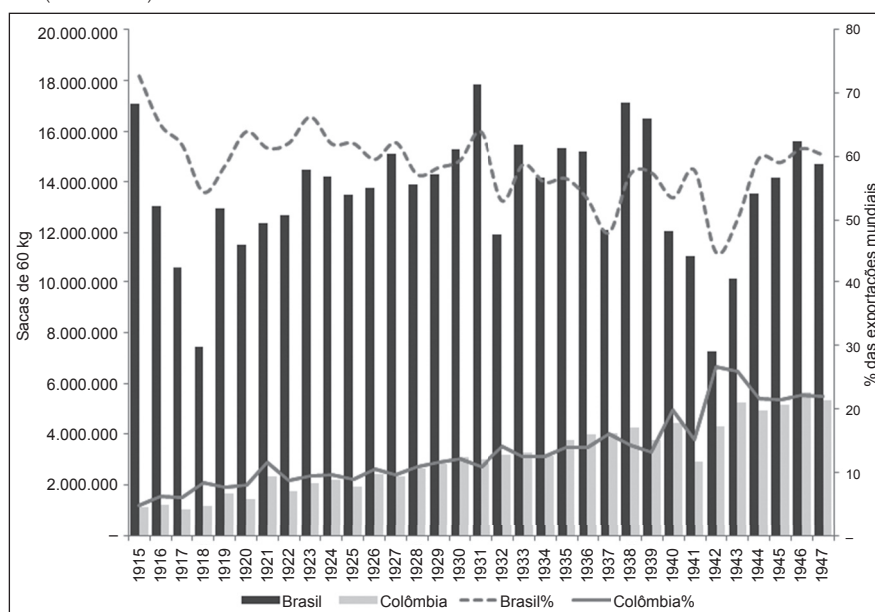
Com o aporte americano em infraestrutura e certa facilidade para entrada no mercado americano, tentando furar o esquema Brasil-Europa, a produção colombiana cresceu significativamente após a Primeira Guerra Mundial: em 1920, esse país exportou 1,4 milhão de sacas e, em 1930, 3,1 milhões, ao passo que o Brasil subiu de 11,5 para 15,2 milhões no mesmo período. A rigor, as exportações colombianas foram sempre crescentes no período de 1915 a 1947, salvo em alguns anos da Segunda Guerra, enquanto as exportações brasileiras apresentaram maiores flutuações cíclicas e a um custo de estocagem crescente, em função das defesas implementadas que puxaram todo o mercado. Exemplo é a debacle da Crise de 1929, momento no qual as exportações brasileiras caíram de 18 para 11 milhões de sacas entre 1931-1932, ao passo que as exportações colombianas cresceram nesse agudo momento da Grande Depressão.

Há elementos importantes a serem destacados nesse momento da análise: (1) os cafês mais bem classificados, em geral, apresentam menor flutuação cíclica, pois são os últimos a cair de preço em momentos de crise e os primeiros a se recuperar. Isso se explica pelo fato de que o segmento da sociedade no qual são consumidos (elite e classes médias altas) é menos suscetível a choques de renda que os levem a alterar sig-

nificativamente seu padrão de consumo; (2) para além dessa característica, temos que considerar também que grãos de maior qualidade, em *blends*, melhoram estoques ruins ou ordinários, como o Tipo 4 (Santos), garantindo assim a sua constante colocação no mercado, sendo, portanto, prioritários na composição dos estoques; (3) a defesa brasileira, sobretudo a permanente, a partir de 1924, obstruía com maior veemência os grãos de pior classificação, dado que exerciam forte pressão sobre a produção brasileira, abrindo espaço ainda maior para o café colombiano de pior qualidade, comercializado sem nenhuma peia. Como resultado, no período considerado a participação brasileira nas exportações mundiais caiu de cerca de 70% para 60% entre 1915 e 1947, enquanto a colombiana cresceu de 9,7% para 22%.

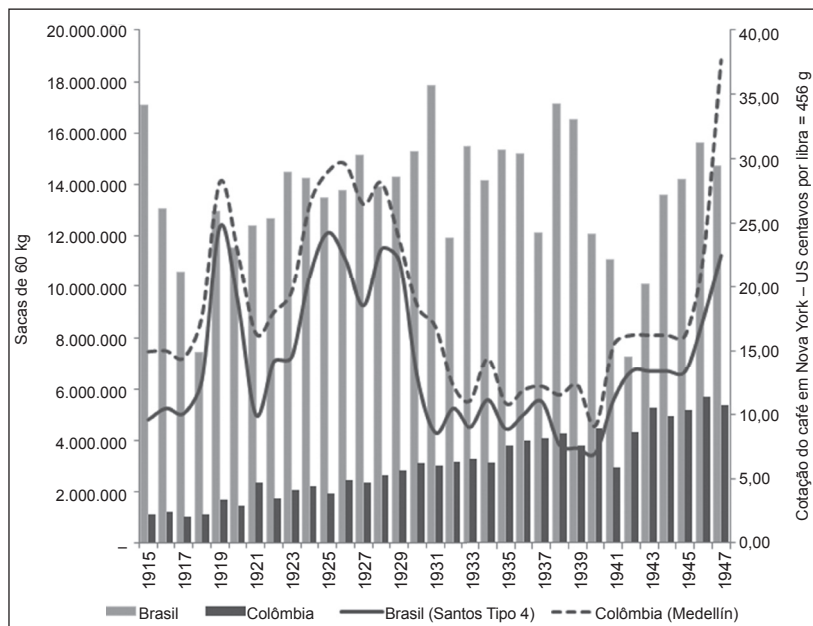
Como podemos observar nos gráficos abaixo, durante o período considerado, embora o volume exportado pelo Brasil fosse muito superior ao colombiano, este sempre alcançou melhores cotações na Bolsa de Nova York, corroborando as ideias acima expostas.

Gráfico 3 – Exportação e participação no mercado mundial: Brasil e Colômbia (1915-1947)



Anuário Estatístico (1948, p. 168-170).

Gráfico 4 – Exportação e cotação: Brasil e Colômbia (1915-1947)



Anuário Estatístico (1948, p. 168-170).

Após os “sísmicos e hegemônicos” abalos da Primeira Guerra, em que podemos ver a reação dos preços em 1918-1919 a partir da intervenção brasileira no mercado, notamos uma tendência de expansão das exportações brasileiras e colombianas na década de 1920. Observam-se claramente os efeitos da Defesa Permanente brasileira na elevação do patamar de preço entre 1924-1929, puxando os demais produtores, no caso, a Colômbia. Tornam-se claras também, pela observação do gráfico, a depressão dos preços durante toda a década de 1930, e sua recuperação no âmbito do Acordo Interamericano do Café, e a vigorosa alta dos preços em fins da Segunda Guerra Mundial num contexto de subprodução (efeito do Departamento Nacional do Café – Brasil –, como visto acima).

Pelo lado da demanda, esta se explica quase que exclusivamente pelo mercado norte-americano. Mark Pendergrast explica o aumento do consumo de café no conjunto da sociedade estadunidense por vários fatores, um deles seria a própria Lei Seca a partir da qual muitos consumi-

dores de estimulantes alcoólicos, que raramente bebiam café, passaram a consumi-lo com certa regularidade nas nascentes cafeterias das grandes cidades na década de 1920. Alice Foote MacDougall (Nova York) e Hills Brothers (propagados a partir da Califórnia) expandiram o hábito do luxuoso consumo de cafés colombianos e da América Central na era do *jazz*, enquanto a A&P, de John Hartford, investira na venda direta aos consumidores (Pendergrast, 2002, p. 168-172).

Há também o crescente esforço de propaganda, a famosa campanha da N.W.Ayer, financiada pelo governo brasileiro e por atacadistas americanos, o filme *The gift of heaven*, que mostrava o cultivo e o consumo de café, sendo projetado em mais de 200 salas de cinema em todo o país, com distribuição nas escolas secundárias (Pendergrast, 2002, p. 162-163). No âmbito da ciência, o renomado Samuel C. Prescott¹⁸, do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), foi contratado por “cafelistas” para pesquisar os efeitos do café sobre a saúde, concluindo tratar-se de “bebida digna de confiança e apreciável, reforçando as energias e melhorando a resistência”. As conclusões de Prescott foram publicadas e lidas em jornais por mais de 15 milhões de pessoas (Pendergrast, 2002, p. 164). Entrementes, nenhuma dessas explicações é mais poderosa do que a crescente urbanização da vida derivada do avanço da industrialização nos *Roaring Twenties*: a necessidade de estimulantes para garantir a atenção necessária ao repetitivo e mecânico esforço laboral no âmbito do fordismo em jornadas de trabalho cada vez mais extensas.

No que se refere à Europa, Justus Fenner contribui ao debate indicando o papel dos comerciantes hanseáticos na popularização do consumo de café na Alemanha, desde a segunda metade do século XIX. Como estratégia para redução dos riscos, definiram a segmentação de mercado na qual o café brasileiro era visto como pertencente à cesta de consumo das classes trabalhadoras, o que aproximava os alemães de circuitos dominados pelos ingleses, ao passo que o café da Costa Rica era consumido pelas elites e pela classe média, sendo que os alemães, inclusive, privilegiavam o investimento na cafeicultura centro-americana, a despeito de suas possessões na África e na Ásia (Fenner, 2013, p. 54). A partir da atuação dos hanseáticos e do galopante processo de industria-

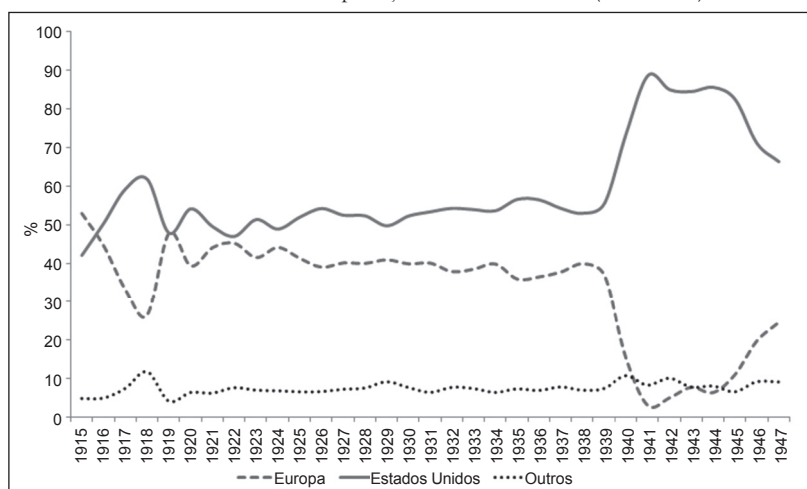
¹⁸ Engenheiro de alimentos e microbiologista, dedicando-se, sobretudo, a temas como segurança alimentar, ciência dos alimentos, saúde pública e indústria microbiológica.

lização na Alemanha, o consumo de café se popularizou na Europa Central, sendo evidentemente atingido pelos desdobramentos da Primeira Guerra Mundial, mas logo retomado na República de Weimar sob o Plano Dawes e nos acordos bilaterais sob o nazismo.

3. Produção brasileira e seus destinos

No período em tela, em função dos desdobramentos dos esforços acima citados e da Primeira Guerra Mundial, podemos observar no gráfico abaixo o predomínio dos Estados Unidos como principal destino das exportações brasileiras. É fato que a Europa continuou sendo um destino de destaque dos embarques, verificando-se abrupta queda no contexto da debacle mundial de 1939 a 1945. Os demais importadores das sacas brasileiras respondiam por cerca de 10% dos embarques.

Gráfico 5 – Destinos mundiais das exportações brasileiras de café (1915-1947)



Anuário Estatístico (1948, p. 88-98).

A paulatina redução da participação europeia nas exportações brasileiras nas décadas de 1920 e 1930 está ligada às dificuldades econômicas relacionadas à Primeira Guerra Mundial e às reparações de guerra impostas em Versalhes (derrubando abruptamente as importações alemãs),

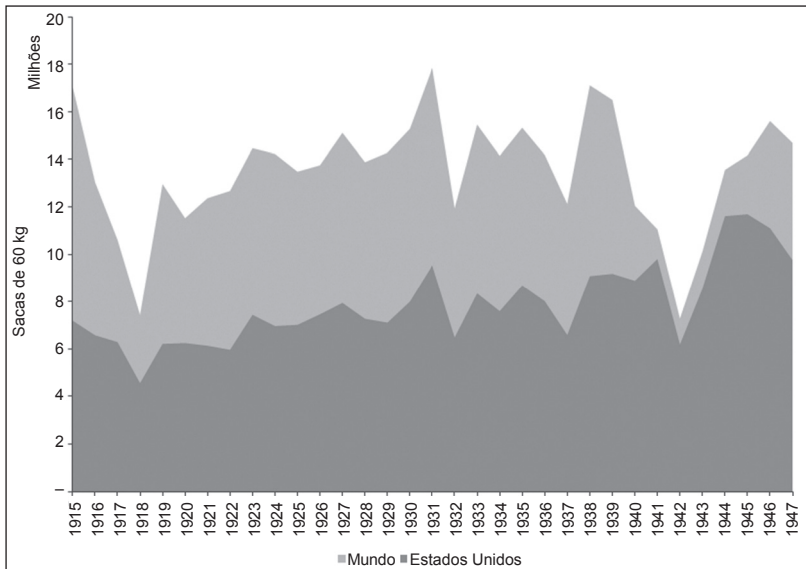
à crise do padrão-ouro em função de fluxos de capitais desestabilizadores e correlatos desequilíbrios orçamentários e instabilidades cambiais, aos problemas de integração e retomada de crescimento dos mercados e economias europeias e aos próprios efeitos da Crise de 1929 e da Grande Depressão. Autores como Eichengreen (2000), Keynes (2002), Kindleberg (1985), McNeil (1986), Arthmar (2002) e Mazzucchelli (2009), que sob diferentes prismas analisaram o período em tela, são unânimes em afirmar que a posição americana (na economia e na política) dificultou a recuperação do velho continente ao não criar condições de maior coordenação na economia mundial, sobretudo em seus fluxos comerciais e financeiros, retardando sobremaneira o ritmo de recuperação das economias europeias. O grande diferencial de reservas em ouro, de produtividade industrial e agrícola, o protecionismo, os fluxos de capitais privados¹⁹ e o primado do mercado interno sobre o comércio internacional constituem elementos de uma postura nada favorável aos interesses europeus naquele momento: “o isolamento dos Estados Unidos em relação aos problemas mundiais no entreguerras era somente a imagem da sua inabalável segurança em continuar progredindo com base nas suas próprias forças sem a menor ameaça externa aos seus interesses nacionais” (Arthmar, 2002, p. 115).

Os rebatimentos desse contexto no mercado mundial de café podem ser vistos abaixo. Observando a mesma informação do gráfico anterior, mas agora no que se refere às sacas exportadas pelo Brasil, podemos perceber como a dinâmica mundial pela rubiácea se torna reflexa da demanda americana até sucumbir totalmente a ela em 1941, em função da Segunda Guerra e do Acordo Interamericano de Café, respondendo

¹⁹ “Não levou muito tempo para que os arquitetos do novo padrão ouro [década de 1920] concluíssem que ele não estava funcionando conforme planejado. Alguns países passaram a registrar persistentes *deficit* em seus balanços de pagamentos, assim perdendo suas reservas de ouro e divisas estrangeiras. Com exceção de um pequeno *superavit* em 1928, a Grã-Bretanha registrou um *deficit* generalizado em todos os anos no período de 1927 a 1931. Outros países desfrutaram de persistentes *superavit* e entradas de reservas. O balanço de pagamentos francês [...] registrou *superavit* em todos os anos no período de 1927 a 1931. Os Estados Unidos registraram *superavit* na maior parte da década de 1920. O mecanismo de ajuste que supostamente eliminaria os *superavit* e *deficit* e restauraria o equilíbrio nas contas internacionais parecia funcionar inadequadamente. E não era possível confiar nos fluxos de capital estabilizadores que, no passado, haviam financiado os *deficit* em *conta corrente* dos países industrializados.” (Eichengreen, 2000, p. 103)

os Estados Unidos por cerca de 90% das exportações do maior produtor (em que pese o fato de que as exportações brasileiras tenham se reduzido em cerca de 6 milhões de sacas entre 1938, o início da guerra, e 1941). Evidentemente, trata-se de ano atípico em função da destruição de certos circuitos comerciais causados pela guerra, e aos poucos a Europa vai recuperando sua participação no mercado mundial, que se estabiliza em torno de 30% já em inícios da década de 1950.

Gráfico 6 – Exportações brasileiras de café: Estados Unidos e mundo (1915-1947)

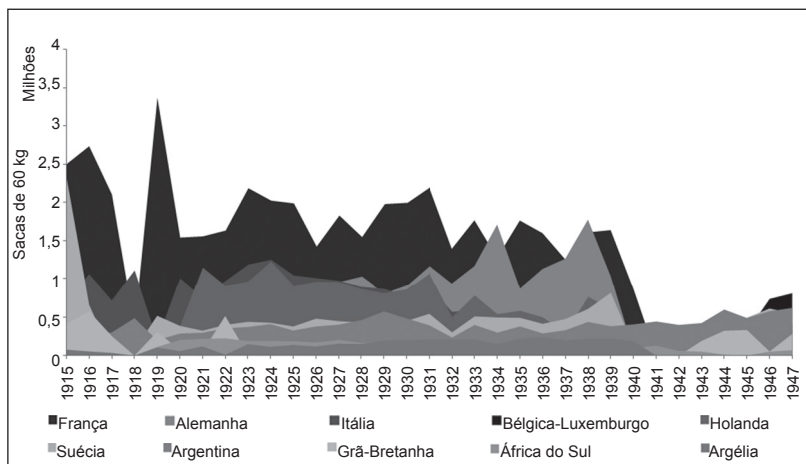


Anuário Estatístico (1948, p. 88-98).

Abaixo podemos visualizar, por países selecionados (exclusive Estados Unidos), o movimento de exportação da produção brasileira. O escopo era deveras superior ao colombiano, direcionado massivamente ao gigante do Norte, abrangendo praticamente todos os continentes. Chama a atenção, no Gráfico 7, a drástica redução no contexto das guerras (no que se refere aos países europeus). A preponderância da França como destino das exportações brasileiras no velho continente é notória, contudo o mercado alemão, restaurado a partir do Plano Dawes em 1924, recupera a importância verificada no cenário anterior à Primeira Guerra,

momento auge das operações da Theodor Wille & Co. nos portos de Hamburgo e Bremen. Itália, Holanda, Bélgica-Luxemburgo compunham também mercados significativos, contudo revelando trajetórias erráticas em função das mazelas que afligiam a Europa. Interessante notar, novamente, a abrupta redução nas importações daquele continente a partir de 1940, ou que, em função do Acordo Interamericano do Café, as sacas estivessem sendo reexportadas a partir de atacadistas americanos, dada a desarticulação comercial verificada.

Gráfico 7 – Exportações brasileiras de café: países selecionados (1915-1947)

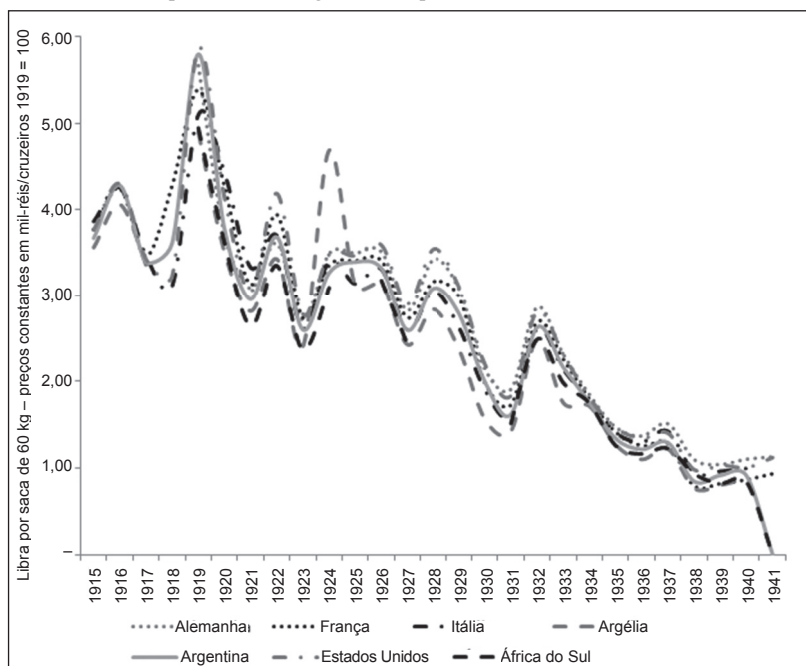


Anuário Estatístico (1948, p. 88-98).

Percebemos, acima, claramente a derrocada das importações de café brasileiro na Primeira Guerra, o pico em 1919 para a recomposição dos estoques do Havre (França) e a retomada alemã, intensificada na década de 1930 com os acordos bilaterais. Esses países, ao lado da Itália, da Holanda e dos Estados Unidos (evidentemente), eram os maiores destinos da produção brasileira. Interessante notar que, embora a variação em termos de sacas importadas seja considerável, a coordenação dos preços é notável a partir das defesas brasileiras. Temos abaixo um gráfico indicando em libras, a preços constantes de 1919, e os valores das sacas de 60 kg (Santos Tipo 4) exportadas pelo Brasil. Ainda que flutuantes em função da demanda e das condições econômicas e cambiais, mas, sobretudo, dos estoques, leia-se intervenções governamentais, os preços indicam

grande coordenação entre os diferentes importadores, o que nos permite inferir com certa segurança que a posição “quase” monopólica do país e seu peso no mercado serviam como parâmetro para a formação de preços em geral (ver Gráfico 4). O ponto da argumentação é que os demais produtores não alcançavam volume compatível com a demanda mundial, e que o café brasileiro era fundamental na composição de *blends*, sendo um típico produto de consumo de massas. Sabedor de suas posições, os financistas internacionais em convênio com o governo brasileiro empreenderam uma série de intervenções no mercado, que levaram a esse elevado nível de coordenação.

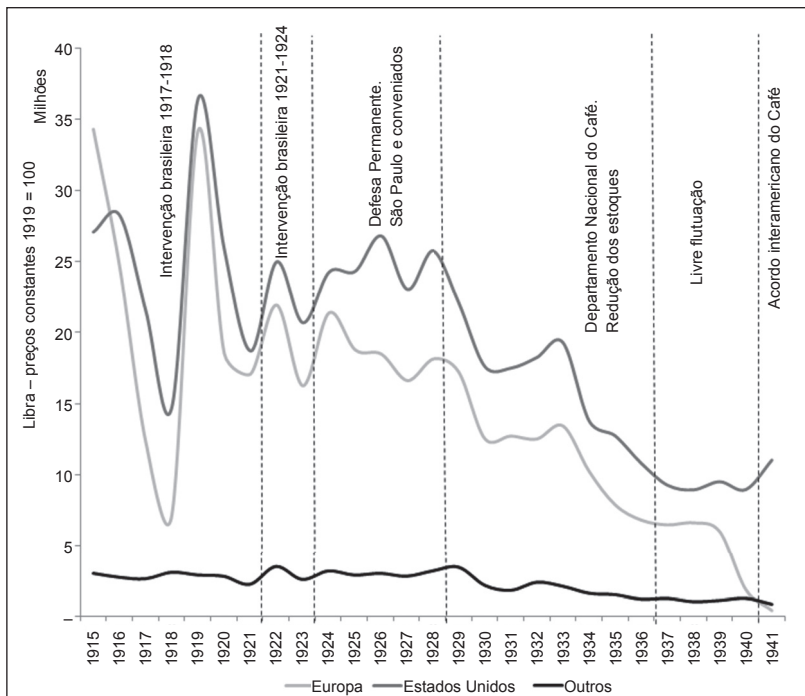
Gráfico 8 – Libra por saca de 60 kg (Santos Tipo 4)



Anuário Estatístico (1948, p. 88-98).

Exemplificando o que já fora dito anteriormente, temos abaixo um gráfico pontuando os momentos das intervenções brasileiras no mercado cafeeiro. A valorização de 1917-1918 encontra resultado fantástico a partir da junção de fatores como a geada de 1918 e o iminente final da

Gráfico 9 – Intervenções brasileiras no mercado cafeeiro (1915-1941)



Fonte: Elaboração própria a partir do *Anuário Estatístico* (1948, p. 88-98).

guerra; já a intervenção de 1921-1924 também pode ser considerada exitosa, dada as grandes safras verificadas e o (embora curto) elevado grau de recessão da economia americana em 1921, bem como a dificuldade de reconstrução do comércio europeu. A Defesa Permanente, inaugurada em 1924, também sustenta os preços em patamar bem mais elevado do que teria ocorrido caso não tivesse sido implementada, dados os crescentes estoques advindos do avanço da fronteira agrícola em São Paulo e a correlata pressão baixista. A partir da Crise de 1929 e seus desencadeamentos que redundaram em uma grande depressão, os preços não mais retornaram aos níveis anteriores, embora o *quantum* exportado não tenha necessariamente se reduzido (ver Gráfico 4). Nem mesmo o esforço do Departamento Nacional do Café, para a eliminação dos estoques indesejados, fora suficiente para a manutenção dos preços em moeda forte, situação que pioraria a partir de 1937, quando o governo brasileiro deixou de intervir no mercado buscando um acordo com os demais

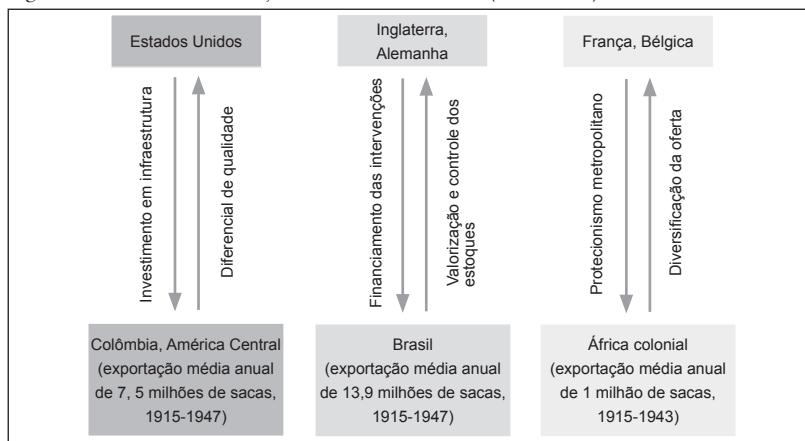
produtores mundiais. Em certo sentido, a estratégia forçou um acordo entre os produtores e os Estados Unidos, que capitanearam o Acordo Interamericano do Café de 1941 até 1946.

4. Disputas interestatais e mercado cafeeiro

Como vimos acima, as intervenções brasileiras ditavam a formação dos preços na economia mundial. Em que pese o fato de, do lado da oferta, termos o Brasil respondendo de 50% a 60% da produção mundial e, do lado da demanda, os Estados Unidos respondendo por cerca de 60% a 70% do consumo mundial no período em tela, o comércio mundial de café esteve distante de um mero arranjo entre ambos, o que só viria a acontecer em 1941.

Temos abaixo uma figura-síntese da argumentação que desenvolveremos nestas notas conclusivas:

Figura 1 – Eixos de intervenção no mercado cafeeiro (1915-1947)



Fonte: elaboração própria.

Tratando do eixo central da figura, o financiamento inglês, assim como a infraestrutura logística e de transportes alemã²⁰ (suas ferrovias com conexões continentais, ao lado de companhias marítimas de grande

²⁰ A Alemanha é até hoje o maior exportador mundial de cafés verdes.

capacidade, como a Hamburg Sud e a dinamarquesa Maersk, por exemplo), pelo menos enquanto puderam funcionar a contento, entre 1924 e 1938, proporcionavam dois elementos importantes para a defesa brasileira: (1) recursos para o financiamento dos estoques, bem como a sua infraestrutura (armazéns e ferrovias); (2) controle sobre a colocação dos cafés no continente europeu, particularmente após os acordos bilaterais com o III Reich. Em especial os capitais britânicos, representados pelo banco Lazard Brothers em seu empréstimo ao estado de São Paulo, que deu sustentação à Defesa Permanente, agiam diretamente na formação dos preços ao segurar a produção nos armazéns reguladores. Como é destacado na literatura especializada sobre o tema (Delfim Netto, 1979), essa intervenção não estabeleceu controles efetivos sobre a formação de novas lavouras, sendo cada vez maior a necessidade de captação de novos empréstimos para a sustentação dos preços, em geral, britânicos²¹. Assim, forjava-se uma aliança hierarquizada entre a burguesia cafeeira brasileira, notadamente paulista, mas não somente, e a banca inglesa, dado que a elevação do preço das sacas garantia os meios de pagamento internacionais. O governo federal mantinha desde a Missão Montagu (1924) o compromisso com a manutenção da conversibilidade (Fritsch, 1980), reforçando ainda mais as garantias para a banca inglesa e alemã.

A estratégia penalizava o consumidor final norte-americano, elevando o preço do café a patamares claramente artificiais. A resposta americana parece ter sido a de promover ofertantes alternativos ao Brasil, sobretudo a Colômbia e países da América Central (eixo à esquerda na figura), com esforços significativos na melhoria de infraestrutura de transporte desses países²², sendo o país sul-americano um caso de destaque, como também grande esforço de publicidade, propaganda e pesquisa para a “construção” da superior qualidade desses grãos, aumentando a pressão baixista sobre a produção brasileira. Essa estratégia foi amadurecendo paulatinamente, após a Guerra dos Mil Dias e o Convênio de Taubaté, encontrando seu ápice na década de 1920 como resposta à defesa permanente dos estados produtores brasileiros. Como vimos acima, o aporte

²¹ Mas não somente. O estado do Espírito Santo, por exemplo, captou recursos no Banco Ítalo-Belga para a implementação do Serviço de Defesa do Café daquele estado, em 1927.

²² “Os países exportadores de capitais partilham (no sentido figurado da palavra) o mundo entre si.” (Lenin, 1979, p. 65)

de recursos norte-americano na Colômbia foi considerável nesse período, dando vazão à exportação de capitais daquele país. É evidente que a Colômbia e a América Central não conseguiam isoladamente abastecer a totalidade do mercado americano, sobretudo o ordinário chão de fábrica; por isso, durante todo o período, os Estados Unidos mostram-se dependentes da produção brasileira financiada pela Inglaterra.

Já a estratégia franco-belga (à direita na figura) valeu-se de diferenciados artificios para “quebrar” a valorização brasileira. Esses países, dois dos principais importadores mundiais, buscaram intensificar os seus respectivos sistemas coloniais na África²³. A produção cafeeira nesse continente fora crescente na primeira metade do século XX, sobretudo na década de 1930, no âmbito dos acordos bilaterais nascidos das dificuldades de pagamentos internacionais derivadas do estilhaçamento do padrão-ouro. A Etiópia e a Eritreia, outrora colônias italianas, moveram-se como países independentes; a plêiade francesa era composta por Madagascar, pela África Ocidental Francesa e pela África Equatorial Francesa, assim como a belga era composta pelo Congo. Angola e São Tomé e Príncipe, embora colônias portuguesas, sofriam poucas ações metropolitanas, mesmo sendo produtores listados no continente, e a própria Inglaterra, na década de 1930, fomentou a produção na África Oriental Britânica (Quênia), numa clara manobra da Commonwealth. Acima, o Gráfico 2 atesta o crescimento da produção africana, atingindo 2,5 milhões de sacas exportadas em 1938. A estratégia era dotar Havre (principal porto cafeeiro da França) de oferta alternativa àquela oriunda do Brasil e da América Latina, de elevados preços em função das intervenções e da propaganda. Contudo, parece ter sido insuficiente, em função do baixo volume produzido e pelo fato de que as maiores potencialidades do continente africano estavam nos cafés da família Robusta (também conhecida por Conilon²⁴), até então não muito bem difundidas.

²³ “O capital financeiro acrescentou aos numerosos ‘velhos’ motivos da política colonial o da luta pelas fontes de matérias-primas, pela exportação de capitais, pelas ‘zonas de influência’ – isto é, pelas zonas de vantajosas transações, de concessões, de lucros de monopólio, etc. – e, finalmente, pelo território econômico em geral.” (Lenin, 1979, p. 123)

²⁴ O *Coffea canephora* tem origem no Congo, possui alto teor de caféina e é utilizado em *blends* juntamente com o *Coffea arábica*, oriundo da Etiópia. O continente africano possui em Uganda e na Costa do Marfim os seus maiores produtores, e 40% da atual produção africana hoje é dessa família. O Brasil é o maior produtor de



Assim, o mercado cafeeiro no período em tela apresentava disputas entre três eixos, capitaneados entre Estados Unidos, França e Inglaterra, cuja *haute finance* constituía o coração do sistema, sendo no Brasil fundamental nessa estratégia. Certamente os diferenciais de preço auferidos pelas intervenções favoreceram sobremaneira os interesses daqueles grupos. Pelo lado norte-americano, estava em jogo, para além da disputa com a primazia britânica nesse ramo, a possibilidade de exportação de capitais para as periferias americanas: Colômbia, Costa Rica, Cuba, Guatemala, México, Venezuela, Nicarágua, Honduras, República Dominicana e demais produtores americanos. Aos franceses e belgas, o embate com a dominância anglo-germânica se dava pelo reavivamento de seus Impérios coloniais. Contudo, as disputas soçobraram com a Segunda Guerra Mundial, momento no qual ingleses, alemães, franceses e belgas capitularam nesse ramo a partir do Acordo Interamericano do Café em 1941, realizando o desiderato americano e sua dominância imperialista.

Considerações finais



As teorias vinculadas às *Global Commodity Chains* contribuíram à compreensão dos circuitos mercantis e lançaram luz sobre aspectos transdisciplinares ao se debruçarem sobre especificidades regionais, padrões de consumo, cultura e desdobramentos, limites e possibilidades ativadas pela atividade nuclear de exportação. Também abrem a janela de compreensão a partir de novas instituições criadas para a manutenção, a estabilidade e o desenvolvimento de cadeias de mercadorias de longo prazo.



Buscando trabalhar nessa perspectiva e avançar, ambicionamos neste artigo contribuir para o debate resgatando as concepções de Arrighi acerca da construção histórica do capitalismo, trazendo para primeiro plano as disputas hegemônicas interestatais e suas determinantes sobre o mercado cafeeiro. O Brasil, evidentemente, como maior produtor, esteve no centro de qualquer estratégia, e sua vinculação de longa duração com o capital britânico dotou os operadores dos circuitos do café

café Conilon do mundo. A expansão do Robusta tem se expandido em função do aumento da temperatura global, que afeta mais diretamente o café Arábica.



desse país de algumas vantagens concorrenciais em relação aos demais: enquanto vigorou o padrão-ouro e sua capacidade de enquadramento das periferias como principal fonte de crédito, a dominância inglesa fez-se presente na definição das políticas econômicas encampadas pelo maior ofertante. A Defesa Permanente definida em 1924, com a Missão Montagu e o explícito compromisso de Arthur Bernardes com a conversibilidade da moeda e o equilíbrio fiscal, constituem exemplo dessa dominância, elevando o preço do café, naquela ocasião, a patamares superiores à média histórica, mesmo num contexto de crescente superprodução. A participação alemã também é relevante, considerando sua estrutura de reexportação, formação de *blends* e de transporte pelo velho continente.

Contudo, à parte desse eixo de alianças, encontravam-se os Estados Unidos, detentores do maior e mais promissor mercado consumidor de café, em função do advento da industrialização, da urbanização e do notável esforço propagandístico. Em que pese a participação de E. Sielcken no Convênio de Taubaté, a presença norte-americana no financiamento da atividade cafeeira no Brasil era reduzida quando comparada à da Inglaterra, dado que não verificamos nenhum aporte americano às intervenções brasileiras. Como resposta, verifica-se a promoção de produtores alternativos, viabilizados na esteira da valorização brasileira, dotados de patamar de qualidade dos grãos superior ao brasileiro, impondo contínua pressão baixista. O esforço de propaganda e a correlata construção social da qualidade dos cafés colombianos impunham dificuldades ao Brasil na medida em que necessitava reter um volume cada vez maior de sacas de grãos ordinários, com rebatimentos em crescente demanda por crédito externo. Ademais, W. Wilson e H. Hoover já haviam criticado publicamente a intervenção, e a promotoria pública já em 1912 havia determinado que Sielcken jogasse no mercado todos os estoques nova-iorquinos em seu poder, em benefício do consumidor americano, visto que a política brasileira o impunha fardo adicional.

Os franceses e belgas, sobretudo após a Crise de 1929, buscaram reavivar suas possessões coloniais alcançando certo sucesso, porém, em patamar ainda insuficiente para o abastecimento do Havre.

A Segunda Guerra Mundial liquidou definitivamente a dominância britânica sobre a produção cafeeira mundial, que viria a ser hierarquizada pelos Estados Unidos já em 1941 com o Acordo Interamericano do Café, assinado em Washington (DC) pelo anfitrião e mais 13 países produtores

(incluindo o Brasil). Em termos globais, o maior esforço de coordenação do mercado cafeeiro só viria a acontecer em 1959, com o Acordo Internacional do Café, incorporando produtores africanos. O acordo, que evoluiu para um Convênio Internacional em 1962, chegou a ter 67 membros: 42 exportadores e 25 importadores, que representavam 99,8% das exportações mundiais de café e 96,2% das importações (Lafer, 1973). A dominância americana fora implacável nesse contexto, finalizando um grande ciclo de disputas hegemônicas e marcando a consolidação do quarto Ciclo Sistêmico de Acumulação (CSA), nos termos de Arrighi (1996), aqui observado pela ótica do mercado cafeeiro.

Referências bibliográficas

- ANUÁRIO *Estatístico 1948*. Superintendência dos Serviços do Café. Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, 1948.
- ARRIGHI, Giovanni. *O longo século XX. Poder, dinheiro e as origens do nosso tempo*. Rio de Janeiro: Contraponto/UNESP, 1996.
- ARTHMAR, Rogério. Os Estados Unidos e a economia mundial no pós-Primeira Guerra. *Estudos Históricos*. Rio de Janeiro, n. 29, p. 97-117, 2002.
- AURELIANO, Liana. *No limiar da industrialização*. 2. ed. Campinas: IE-UNICAMP, 1999.
- BACHA, E.; GREENHILL, R. *150 anos de café*. Rio de Janeiro: Marcellino Martins & E. Johnston Exportadores Ltda., 1992.
- CLARENCE-SMITH, W. G.; TOPIK, S. *The global coffee economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*. New York: Cambridge University Press, 2003.
- CPDOC. *Café*, mimeo., s.d. Disponível em <<http://cpdoc.fgv.br/sites/default/files/verbetes/primeira-republica/CAF%C3%89.pdf>>. Acesso em 8/2/2017.
- DELFIN NETTO, Antônio. *O problema do café no Brasil*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/Ministério da Agricultura/SUPLAN, 1979.
- EICHENGREEN, Barry. *A globalização do capital*. Uma história do sistema monetário internacional. São Paulo: Editora 34, 2000.
- FALEIROS, Rogério Naques. *Fronteiras do café: fazendeiros e “colonos” no interior paulista (1917-1937)*. Bauru/São Paulo: EDUSC/FAPESP, 2010.
- FALEIROS, Rogério Naques; NUNES, Ivanil. Estrutura e funcionamento do Serviço de Defesa do Café no Espírito Santo entre 1927 e 1930. *Sistemas de transporte e formações econômicas regionais*. Brasil e Argentina. V. 1. Vitória: EDUFES, 2016.
- FENNER, J. Configurando la cadena de café: casas mercantiles alemanas y consumo de café guatemalteco en Alemania, 1889-1929. *América Latina en la Historia Económica*. Norteamérica, v. 20, n. 3, 26 ago. 2013. Disponível em <<http://alhe.mora.edu.mx/index.php/ALHE/issue/view/56>>. Acesso em 3/2/2019.



- FRITSCH, Winston. 1924. *Pesquisa e Planejamento Econômico*. Rio de Janeiro, v. 10 (3), p. 713-774, dez. 1980.
- FRITSCH, Winston. *External constraints on economic policy in Brazil, 1889-1930*. London: Mcmillan, 1988.
- GRANER, E. A.; GODOY JR., C. (coords.). *Manual do cafeicultor*. São Paulo: EDUSP/ Melhoramentos, 1967 (colab. A. Carvalho et al.).
- HYNES, W.; JACKS, D. S.; O'ROURKE, K. H. Commodity market disintegration in the interwar period. *European Review of Economic History*. Oxford University Press, v. 16 (2), p. 119-143, 2012.
- KENWOOD, A. G.; LOUGHEED, A. L. *Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid: Istmo, 1995.
- KEYNES, John M. *As conseqüências econômicas da paz*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado/Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais, 2002.
- KINDLEBERG, Charles P. *La crisis económica, 1929-1939*. Barcelona: Crítica, 1985.
- LAFER, Celso. O Convênio Internacional do Café. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*. São Paulo, v. 68, n. 2, p. 285-340, 1973. Disponível em <<http://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/66676/69286>>. Acesso em 7/2/2019.
- LENIN, V. *Imperialismo, fase superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1979.
- MAZZUCHELLI, F. *Os anos de chumbo: economia e política internacional no entre-guerras*. São Paulo/Campinas: UNESP/FACAMP, 2009.
- MCNEIL, William C. *American money and the Weimar Republic*. Economics and politics on the eve of the Great Depression. New York: Columbia University Press, 1986.
- OCAMPO, José Antônio. O mercado mundial de café e o surgimento da Colômbia como um país cafeicultor. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 37, n. 4, p. 449-482, 1983.
- PELÁEZ, Carlos. Análise econômica do programa brasileiro de sustentação do café – 1906-1945: Teoria, política e medição. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 25, n. 4, p. 5-212, out.-dez. 1971.
- PENDERGRAST, Mark. *El café*. Historia de la semilla que cambió el mundo. Buenos Aires: Javier Vergara Editor, 2002.
- PÉREZ TORO, José Alberto. *Economía cafetera y desarrollo económico en Colombia*. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2013.
- PINTO, Joaquín. Carlos Marichal, Steven Topik y Zephyr Frank (coords.), *De la plata a la cocaína*. Cinco siglos de historia económica de América Latina, 1500-2000. El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, México, 2017, 526 pp. *América Latina en la Historia Económica*. México, 2018.
- PIRES, A. Minas Gerais e a cadeia global da “commodity” cafeeira – 1850/1930. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, v. 3, n. 2, p. 139-194, maio-ago. 2007.
- SAES, Maria Sylvia Machionne. *A racionalidade econômica da regulamentação no mercado brasileiro de café*. São Paulo: Annablume/FAPEESP, 1997.



- TOPIK, S. The integration of the world coffee market. In: CLARENCE-SMITH, W. G.; TOPIK, S. *The global coffee economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*. Cambridge (UK)/New York: Cambridge University Press, 2003.
- TOPIK, S.; MARICHAL, C.; FRANK, Z. Commodity chains in theory and in Latin American history. *From silver to cocaine: Latin American commodity chains and the building of the world economy, 1500-2000*. Durham/London: Duke University Press, 2006, p. 1-24.
- TOPIK, S.; SAMPER, M. The Latin American coffee commodity chain: Brazil and Costa Rica. In: TOPIK, S.; MARICHAL, C.; FRANK, Z. *From silver to cocaine: Latin American commodity chains and the building of the world economy, 1500-2000*. Durham/London: Duke University Press, 2006, p. 118-146.
- TOSI, Pedro Geraldo Saadi; FALEIROS, Rogério Naques. O café no Brasil: produção e mercado mundial na primeira metade do século XX. *ANAIS DO XII CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÓMICA e 13ª CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS*. Niterói: UFF, 2017. Disponível em <<http://www.abphe.org.br/uploads/ABPHE%202017/41%20O%20Caf%C3%A9%20no%20Brasil%20Produ%C3%A7%C3%A3o%20e%20Mercado%20Mundial%20na%20primeira%20metade%20do%20s%C3%A9culo%20XX.pdf>>. Acesso em 27/1/2019.
- VILLELA, Aníbal V.; SUZIGAN, Wilson. *Política do governo e crescimento da economia brasileira, 1889-1945*. 3. ed. Brasília: IPEA, 2001.



casas exportadoras e importadoras no porto de santos e a cadeia global do café (século xix e início do século xx)*

export and import houses in the port of santos and the global chain of coffee (19th and early 20th centuries)

Beatriz Duarte Lanna**

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

RESUMO

O presente artigo analisa a atuação das casas exportadoras e importadoras no Porto de Santos entre o final do século XIX e início do século XX, buscando avaliar qual o papel dessas firmas no processo de integração do mercado de café mundial. Em meio à prosperidade da exportação dos grãos, diversas casas estrangeiras se interessaram pelo transporte da produção agrícola, além de terem atuado como agentes de companhias de seguros e armazenadoras de estoques. O artigo também analisa a atuação das casas importadoras e sua relação com a formação do capital industrial brasileiro. Ao longo do texto, buscamos citar exemplos empíricos retirados de fontes primárias.

Palavras-chave: Casas exportadoras. Casas importadoras. Santos. Café.

ABSTRACT

This article analyzes the role of importing and exporting houses in the Port of Santos between the late nineteenth and early twentieth centuries, seeking to evaluate the role of these firms in the process of integration of the world coffee market. Amid the prosperity of grain exports, a number of foreign households became interested in transporting agricultural production and acted as agents for insurance companies and stocking houses. We also analyze the performance of importing houses and their relationship with Brazilian industrial capital formation; throughout the text, empirical examples drawn from primary sources are cited.

Keywords: Exporting houses. Importing houses. Santos. Coffee.

* Submetido: 24 de setembro de 2018; aceito: 18 de junho de 2019.

** Doutoranda em Desenvolvimento Econômico na Universidade Estadual de Campinas. Mestre em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail:* bduartelanna@gmail.com

Introdução

Referindo-se ao período de gestação do auge cafeeiro no Brasil, Celso Furtado afirmou que “dificilmente um observador que estudasse a economia brasileira pela metade do século XIX chegaria a perceber a amplitude das transformações que nela se operariam no correr do meio século que se iniciava” (Furtado, 1959, p. 133). Durante os anos de consolidação do Estado nacional pós-Independência, a economia brasileira viveu momentos de estagnação e decadência; a preservação da unidade nacional parecia ser “o único resultado líquido desse longo período de dificuldades” (Furtado, 1959, p. 133)¹. De fato, o pós-Independência havia sido um momento de pouca pujança econômica para muitas das antigas colônias ibéricas; é entre a metade do século XIX e o início da Grande Depressão de 1929 que esses países se inserem de maneira vigorosa nas cadeias de trocas da economia global e passam a negociar suas respectivas posições como nações independentes².

A baixa do preço do açúcar, cuja concorrência na economia-mundo capitalista³ se tornava mais intensa devido à ampla produção cubana e antilhana, levou à estagnação das exportações e à queda dos termos de

¹ Como contraponto à visão furtadiana a respeito das escassas possibilidades de desenvolvimento via mercado interno, tem-se a ideia apresentada por João Fragoso e Manolo Florentino acerca da “formação colonial tardia”, período entre 1790 e 1840 marcado pela monopolização das atividades mais rentáveis do comércio atlântico por parte dos negociantes de grosso trato da colônia, dotados de ampla liquidez e de certa autonomia diante das flutuações do mercado internacional (Fragoso; Florentino, 2001, p. 20).

² O guano do Peru, o café do Brasil, a pele da Argentina e a prata do México são exemplos de mercadorias cuja exportação permitiu que os respectivos países conquistassem espaço nas cadeias de comércio global do século XIX (Topik; Marichal; Frank, 2006, p. 5).

³ A abordagem teórica da *economia-mundo*, cuja maior referência é o historiador norte-americano Immanuel Wallerstein, apresenta um modelo de síntese do funcionamento capitalista, definido como sistema internacional de longa duração. Para o autor é impossível compreender a dinâmica do modo de produção capitalista fora de unidades de análise amplas, que incluam o mapa das trocas comerciais entre países e regiões. A análise da acumulação de capital no âmbito de Estados-nação, portanto, seria insuficiente, já que a economia-mundo capitalista seria formada por distintas estruturas de produção, bastante integradas e especializadas, e seu funcionamento necessariamente acarretaria uma distribuição desigual do excedente por entre as partes do sistema (Wallerstein, 1974, p. 387-415).

intercâmbio brasileiros, afastando o país das linhas de expansão do comércio internacional. Considerando as escassas possibilidades de desenvolvimento via mercado interno, tem-se a ideia do grau de dependência do jovem Estado brasileiro para com as economias centrais. Esse arrefecimento comercial em muito diminuiu a capacidade para importar e a arrecadação estatal foi comprometida, somando-se à série de problemas o desequilíbrio fiscal⁴. Sob esse pano de fundo, era inexpressiva a entrada de capitais estrangeiros que estimulassem a economia doméstica, havendo pouco interesse por parte dos credores em adentrar em um ambiente estagnado e com dificuldade em arrecadar impostos (Furtado, 1959, p. 134).

Com a expansão da economia cafeeira, cujos percalços de gestação foram acima brevemente descritos, o Brasil teve sua oportunidade de reinserção nas cadeias do mercado mundial, e aos poucos se assistiu à consolidação de uma estrutura econômica suficientemente sólida para permitir a acumulação de capitais, a retomada da capacidade exportadora, o aumento das importações e a ampliação da base de arrecadação fiscal. Após o período de gestação e ascensão do café no Brasil, a economia nacional encontrava-se relativamente atraente para que o capital estrangeiro buscasse por aqui possibilidades de investimento. Este artigo busca apresentar alguns exemplos de casas exportadoras e importadoras, nacionais e estrangeiras, cuja atuação foi expressiva na economia paulista no final do século XIX e início do século XX, justamente em meio ao referido contexto de prosperidade do café.

A força do Porto de Santos nessa época relaciona-se de forma estreita à mudança do eixo da economia cafeeira, que, a partir da década de 1880, passa do Vale do Paraíba fluminense para o Oeste Paulista. O porto da cidade do Rio de Janeiro perde espaço para o Porto de Santos, desde 1892 comandado pela Companhia Docas de Santos, fundada pelos comerciantes fluminenses Eduardo Guinle e Cândido Gafrée (Saes, 1985, p. 128). Aos poucos se constrói um complexo cafeeiro cujos principais protagonistas, sobretudo no caso paulista, eram nacionais: os donos da terra e das empresas agrícolas; as ferrovias transportadoras dos grãos, incorporadas por capitais locais; o próprio Porto de Santos, operado pela

⁴ A respeito da importância da cobrança de impostos sobre importações, presente no Brasil desde os tempos do Império, ver Carvalho (2007, p. 269).

referida Companhia Docas de Santos; uma firma nacional; bem como uma série de bancos do estado de São Paulo, tais como o Banco de São Paulo e o Banco Comércio e Indústria.

A despeito de notarmos forte presença de capital doméstico nas referidas instituições, não encontramos um número expressivo de casas exportadoras nacionais; desde a década de 1880, é o capital estrangeiro o principal responsável pelo controle de grande parte do processo de exportação do café pelo Porto de Santos. Não à toa, as principais casas exportadoras em funcionamento no Brasil eram aquelas provenientes dos países dotados de maiores mercados consumidores para os grãos (Alemanha, França e Estados Unidos) (Silva, 2015b, p. 213-246). Ao deixarem seus países de origem e se instalarem no Brasil, essas firmas contavam com grandes facilidades de crédito e financiamento em seus mercados originais, o que facilitava a competição com as casas brasileiras (Melo, 2003, p. 373). Notamos que a posição das casas exportadoras estrangeiras se fortalecia conforme estas últimas construía grandes armazéns em seus respectivos mercados consumidores (Topik, 2003, p. 39).

Partindo do pressuposto de que o desenvolvimento do comércio mundial no século XIX dependia fortemente de uma cadeia de intermediários para transferir a propriedade de bens do produtor para o consumidor (Bacha; Greenhill, 1992, p. 152), podemos concluir que as casas exportadoras e importadoras se constituía como o elo entre as fazendas e o mercado externo, isto é, entre o âmbito da produção doméstica e o da circulação, tendo desempenhado um papel decisivo no processo de integração do mercado de café mundial. O fato de o capital estrangeiro ter se interessado tanto em adentrar no circuito de exportação do café brasileiro demonstra quão importante era a cadeia produtiva e comercial dos grãos. A despeito de encontrarmos exemplos de grandes firmas nacionais atuando como casas exportadoras de café (talvez o exemplo mais notável seja a J. F. de Lacerda & Cia., uma empresa familiar pertencente aos Lacerda Francos), a maior parte dessas casas, como dito acima, era de fato estrangeira⁵. Uma amostra para 1905, por exemplo, expõe uma lista das principais casas responsáveis pela movimentação do café no Porto de Santos para maio daquele ano, em publicação do *Boletim da Associação Comercial* local; das 18 casas listadas, apenas 5 eram

⁵ A casa exportadora da família Lacerda Franco foi estudada por Silva (2015a, p. 541-571).

nacionais; o primeiro lugar no número de sacas exportadas, no entanto, fica com a brasileira Prado, Chaves & Comp., que, na primeira quinzena do mês, havia exportado 25.665 sacas; o segundo lugar, ocupado pela Nauman, Gepp & Comp., exportara um total de 7.759 (Brasil, *Correio Paulistano*, 22 de maio de 1905, p. 1).

1. Casas exportadoras, crédito e comissários

O tema do crédito é de especial interesse quando nos propomos a analisar as casas exportadoras e importadoras de café para o período em questão; as mudanças no padrão de comercialização dessas firmas relacionam-se aos parâmetros e condições sob as quais o crédito era concedido no país. As práticas de acesso ao financiamento nessa época não eram homogêneas e formavam uma complexa cadeia, cujos protagonistas iam desde bancos locais e internacionais até comerciantes atacadistas e varejistas, passando por negociantes, capitalistas, proprietários urbanos e até mesmo donos das máquinas de beneficiamento dos grãos (Fontanari, 2015, p. 14). O processo de integração dos produtores regionais ao mercado global do café e a consequente conexão entre as esferas da produção e da circulação só poderia ocorrer via estabelecimento de sistemas coerentes de financiamento; mesmo que multifacetados e não homogêneos, esses sistemas deveriam ser suficientemente abrangentes e capazes de permitir o acesso dos grãos produzidos em nível local à ampla escala do comércio internacional.

Sabemos que o tema do crédito e do financiamento da produção cafeeira já foi bastante tratado pela historiografia econômica; trabalhos de referência expuseram a estreita relação entre o excedente produzido pelas fazendas de café e o processo de complexificação vivido pela economia paulista, sobretudo a partir da década de 1880⁶. Segundo essa perspectiva, foi o *vazamento* de capital do núcleo agrícola da economia cafeeira que proporcionou o incremento das indústrias embrionárias do sistema bancário paulista, criando condições para a ampla diversificação produtiva que a província conheceria a partir de então⁷. Esses trabalhos contribuíram

⁶ Cano (1990), Cardoso de Mello (2009), Silva (1976).

⁷ Cardoso de Mello (2009).

para o entendimento da estrutura cafeeira que dominava a economia da época, além de terem mostrado o quanto o café, ao contrário de outros gêneros de exportação, permitiu uma profunda expansão e complexificação econômica.

Pesquisas mais recentes passaram a explorar o tema do financiamento sob um ponto de vista mais empírico, preocupando-se sobretudo com as possibilidades de empréstimo via crédito hipotecário. A maior parte desses trabalhos concentrou-se na análise de registros de imóveis presentes nos livros cartoriais de cidades específicas, cuja documentação contém listagens com inventários, dívidas hipotecárias, penhores agrícolas, contratos de trabalho e escrituras de compra e venda⁸.

Constatou-se que a concessão de crédito era uma atividade multidimensional, cujas possibilidades envolviam maior amplitude do que aquela oferecida pelos circuitos institucionais de financiamento. A cadeia de crédito dos produtores, preocupados em vender sua produção às casas exportadoras, era ampla e incluía distintos agentes econômicos, cujas participações no financiamento à lavoura se faziam por vezes de forma difusa. Dentre as múltiplas possibilidades de captação de crédito para além dos circuitos institucionais e bancários, e atendo-se às distintas posições ocupadas pelos agentes econômicos demandantes de financiamento, estavam, por exemplo, os empréstimos de fazendeiros a subordinados, estabelecidos sobretudo via *cadernetas de vendas* de produtos; o crédito concedido por comerciantes, responsáveis pela vazão de produtos no circuito mercantil cidade-campo; o recurso a fazendeiros e financistas locais, cujas condições se aproximavam das práticas de “agiotagem”; ou o denominado “crédito de vizinhança”, bastante baseado na amplitude dos laços pessoais circunscritos à propriedade cafeeicultora (Tosi; Faleiros; Fontanari, 2011, p. 403-405).

Dentre as possibilidades multidimensionais do crédito à época estava aquela concedida pelas firmas importadoras ou exportadoras; muitas atuavam facilitando a compra de máquinas no exterior e obtendo financiamento em bancos estrangeiros para os fabricantes locais, como no caso da firma Zerrenner & Bulow & Comp. Essa empresa, além de casa importadora, funcionava como construtora de máquinas e banco de câmbio. Seus diretores, de origem alemã, haviam sido sócios minoritários

⁸ Marcondes (1998, 2002); Teodoro (2006); Tosi; Faleiros; Teodoro (2005); Fontanari (2011).

da Companhia Antárctica Paulista, fábrica de cerveja fundada em 1891. A participação deles na referida firma centrou-se justamente na facilitação de compra de equipamentos fora do Brasil e no estabelecimento de boas relações com os credores estrangeiros (Marson, 2012, p. 23).

Sabemos que o acesso ao crédito desse período perpassava de maneira significativa pela figura do comissário. Estes últimos dedicavam-se ao recolhimento do café nas fazendas do interior e ao subsequente transporte dos grãos até os portos do litoral; com o passar do tempo, no entanto, e devido à insuficiência de instituições financeiras no Brasil, os comissários passam a se dedicar à concessão de empréstimos aos proprietários de terras. A dificuldade de acesso ao crédito agrícola por parte dos fazendeiros transforma o comissário em uma figura financeira, para além de apenas comercial (Melo, 2003, p. 371).

A descapitalização do proprietário agrícola foi evidente no Vale do Paraíba fluminense, onde o pagamento de juros aos intermediários mercantis, que cobravam valores mais altos que os das casas exportadoras, fez-se de forma recorrente. Joaquim Nabuco já havia constatado que a concessão de crédito no Segundo Reinado fez do fazendeiro “o empregado agrícola que o comissário ou o acionista de banco tem no interior para fazer seu dinheiro render acima de 12%” (Faoro, 1979, p. 211). Essa situação permitiu que aos poucos muitos fazendeiros construíssem suas próprias casas comissárias como mecanismo de defesa da cobrança de juros. Segundo Maria Sylvia de Carvalho Franco, “nem o fazendeiro podia desvencilhar-se facilmente de seu credor, a quem ficava cada vez mais preso por dívidas que não chegava a saldar, nem podia deixar o comissário de acudir seu cliente” (Franco, 1983, p. 168).

Conforme crescia a inserção das firmas exportadoras na economia brasileira, a figura do comissário perdia importância relativa; este último aos poucos se tornava menos capaz de lidar com o amplo crescimento do volume transportado desde a fazenda até o porto, e seus fretes eram bem mais custosos do que os das firmas exportadoras. À diferença dos comissários, estas últimas possuíam relativa facilidade de manobra para arbitrar as flutuações entre a compra do café dos plantadores e a exportação; enquanto os comissários estavam diretamente envolvidos na produção e, portanto, expostos aos problemas do plantio, as casas exportadoras lidavam apenas com a intermediação das trocas internacionais (Melo, 2003, p. 373).

Por mais que possamos constatar a permanência dos comissários no circuito de comercialização cafeeiro até a década de 1930 (Fontanari, 2015, p. 132), desde 1890 se assiste a uma alteração do padrão de comercialização do café no Brasil, quando as companhias exportadoras estrangeiras passaram a comprar os estoques diretamente nas fazendas do interior e anularam a função intermediária dos comissários (Saes, 1985, p. 140). O afastamento relativo destes últimos do processo comercialização dos grãos foi algo processual, e muitas casas de fato permaneceram atuantes no século XX adentro; nota-se, no entanto, que a menor participação na movimentação do café também significou perda de importância nos circuitos financeiros. Competir com as firmas exportadoras estrangeiras era bastante difícil, sobretudo pelo fato destas últimas possuírem armazéns onde mantinham o café comprado dos fazendeiros e vendiam-no apenas quando estes demandassem (Saes, 1986, p. 68)⁹. Além disso, a construção desses armazéns, garantidores da nova forma de comercialização do café, tinha seus juros garantidos pelo governo (Saes, 1985, p. 140).

Contando com favoráveis condições de inserção e aproveitando o *boom* do preço do café entre os anos de 1886 e 1897, as casas exportadoras estrangeiras articulam-se em forma de oligopsônio e dominam o mercado exportador, tornando-se aptas a, juntas, pressionarem para baixo os preços dos grãos vendidos pelos comissários. A possibilidade de abertura de capital na bolsa de valores por parte das casas exportadoras constituía-se como outra fonte de vantagens relativa em relação às firmas comissárias; constatamos firmas exportadoras e importadoras abrindo o capital na bolsa a partir da década de 1890, em consonância com a data de fundação da Bolsa Livre de São Paulo. Os fazendeiros de café locais contribuíram para a expansão dessas firmas comprando ações e aquisições das companhias, sobretudo daquelas envolvidas na importação, ou mesmo produção, de máquinas de beneficiamento de café (Marson, 2012, p. 28). Como exemplo de firma com capital aberto em São Paulo no início da década de 1890, citamos a Companhia de Grandes Bazares, importadora de móveis e também “fábrica a mão e a vapor”, cujo capital nominal de Rs 260:000\$000 era dividido em 1.300 ações de Rs 200\$000 cada (Brasil, *Correio Paulistano*, 1^o de março de 1891, p. 4).

⁹ Segundo o autor, os comissários não tinham condições de oferecer crédito de longo prazo.

No que diz respeito à nacionalidade das firmas e dos principais mercados consumidores dos grãos, sabemos que os Estados Unidos se tornavam aos poucos um dos nossos principais mercados compradores, e contavam com linhas regulares de acesso para os portos brasileiros sobretudo a partir de Nova York; dentre as casas mais conhecidas responsáveis pelo referido traslado, estava a Thomas Nortons, firma estabelecida no Brasil no ano de 1865, e que permaneceu atuante durante o *boom* posterior do café (Brasil, *The Rio News*, 1º de abril de 1889, p. 4). A conexão Estados Unidos-Europa para posterior acesso ao Brasil era um trajeto comum, e a alemã Norddeutscher Lloyd, de Bremen, saía da sua cidade natal para Nova York para, em um segundo momento, chegar aos portos brasileiros. Em 1889, no entanto, constatamos linhas regulares diretas entre Bremen e o Brasil, com posterior passagem pelo rio da Prata, pela China, pelo Japão e pela Austrália (Brasil, *The Rio News*, 5 de agosto de 1889, p. 4).

Dentre as firmas exportadoras e importadoras mais bem inseridas na cadeia comercial do café à época, estava a Theodor Wille & Co., original de Hamburgo e com agências em Santos desde 1844, e no Rio de Janeiro e em São Paulo desde 1855. Entre 1895 e 1906, essa casa foi responsável por 18,5% de toda a exportação de café do Porto de Santos (Holloway, 1978, p. 51). Para além do enorme volume de café movimentado, a firma tornou-se conhecida no século XIX por ter financiado a compra de terras do seu antigo corretor, o também alemão Francisco Schmidt, proprietário de importantes fazendas na região de Ribeirão Preto (Moraes, 1988). À época de sua abertura, a exportação do café brasileiro era ainda pouco expressiva, tendo crescido e se tornado estrutural a partir de 1870; até essa década a firma ocupou-se sobretudo da exportação de algodão e açúcar. Entre 1895 e 1910, exportaram cerca de 20.124.988 sacas de café, das quais uma parte significativa provinha das fazendas da própria firma, 8 propriedades no interior do estado de São Paulo (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 720). Conforme se aproximava o final do século XIX, a referida casa também passa a exportar borracha, peles, chifres e madeira.

Na década de 1890, a Theodor Wille expandiu o horizonte de seus investimentos e participou da reforma da Usina Elétrica de Rio Claro; a firma já havia adquirido a Usina Fernando Arens, do engenheiro e industrial proprietário da Casa Arens & Irmãos, e vinha se dedicando

ao financiamento de fábricas e usinas (Marson, 2012, p. 22). Também funcionavam como agentes de outras companhias de navegação, como a Companhia Cruzeiro do Sul, cujo “esplendido, novo e rápido” pacote nacional *Saturno* percorria as cidades de Paranaguá, Antonina, Desterro, Rio Grande do Sul, Montevidéu e Buenos Aires, sempre recebendo carga em trânsito para Pelotas e Porto Alegre (Brasil, *Correio Paulistano*, 22 de maio de 1905).

Fernando Arens era ele próprio um proprietário de casa importadora; em anúncio da Fernando Arens & Filho no *Correio Paulistano*, em novembro de 1906, intitulavam-se como “engenheiros, fabricantes e importadores”. Eram os únicos representantes da fábrica de vapores Henrio Lanz, natural de Mannheim, na Alemanha. O anúncio continuava com o seguinte trecho:

Fornecemos e damos assentado em qualquer lugar, machinismos para beneficiar café com recentes melhoramentos, privilegiados, muito sólidos; aceitamos qualquer encomenda de machinismo; encontram-se sempre todos os acessórios para machinas, como chapas, esteiras, molas, correias, óleos, etc. (Brasil, *Correio Paulistano*, 21 de novembro de 1906)

Outra casa exportadora vinda de um país com importante mercado consumidor para o café brasileiro era a austríaca Rombauer & Cia., no Rio de Janeiro desde 1887 e em Santos desde 1893. Em 1913, a Áustria recebia anualmente cerca de 800.000 sacas de café do Porto de Santos e 3.400.000 do Porto do Rio de Janeiro (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732). Todo esse café era transportado pelos navios da linha Austro-Americana, principal transportadora de Santos para o Império Austro-Húngaro, além de importante operadora do eixo Trieste-América do Sul. A referida linha também transportava passageiros e era agente da Companhia Real Húngara Adria, cujos navios cargueiros tocavam o Porto de Santos mensalmente (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

A firma também funcionava como importadora de bens, tais como sal, cânhamo e goma, para utilização em manufaturas e fios de costura, este último fundamental para a produção de sacas de café; a Rombauer & Cia. era também importante acionista da Fábrica de Cordões do Rio de Janeiro (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

Citamos ainda a Schmidt, Trost & Cia., companhia ativa desde 1890, com matriz na cidade de São Paulo e filial em Santos. Exportava apenas café, produzido em fazendas de sua propriedade, e também atuava como importadora. Entre 1895 e 1909, a companhia exportou cerca de 1.078.570 sacas de café pelo Porto de Santos; só no ano de 1909-1910, foram 112.236 sacas (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

A filial da cidade de Santos operava como agência de remessas de mercadorias consignadas à casa matriz de São Paulo, tais como aço, madeiras, cimento, diversos tipos de cutelaria e materiais para construção. Dentre os bens importados e distribuídos pela Schmidt, Trost & Cia., estavam ferragens, arames, ferro bruto, aço, materiais de construção, óleos, tintas e metais (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732). Ocasionalmente a companhia também operava em transações bancárias, sobretudo através de casas estrangeiras; possuía uma agência de compras em Hamburgo, cidade que, como sabemos, possuía à época um dos principais portos importadores do café brasileiro na Europa. Era também agente da Rederiaktiebolaget Nordsljernan, de Estocolmo, e das firmas alemãs Thyssen & Cia., Orenstein & Koppel, A. G. Berlim, Germania Cement Works, Companhia de Seguros Mannheim e da Hamburger Assekuranzverein de Hamburgo (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732). A casa também operava viagens de passageiros no circuito Gênova-São Paulo-Buenos Aires, vendendo passagens de primeira à terceira classe do vapor Citta di Torino, na Navigazione Generale Italiana (Brasil, *Correio Paulistano*, 20 de novembro de 1906, p. 8).

Em 1893 foi instalada em Santos uma sucursal da Arbuckle & Cia., firma norte-americana proprietária da maior torração de café da época, além de importante refinadora de açúcar em Nova York. Possuía escritórios no Rio de Janeiro e em Vitória, e a casa de Santos foi responsável por exportar cerca de 6.015.136 sacas de café entre os anos de 1895 e 1909, todas embarcadas diretamente para a casa matriz em Nova York (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 702). Desde o final do século XIX, as firmas de torrefação vinham adquirindo um papel decisivo no mercado cafeeiro, ampliando suas funções e interessando-se pelo âmbito da produção. Por meio de estratégias de integração vertical, essas casas passam a comprar diretamente das plantações dos países produtores, mandando seus agentes para o interior das fazendas e evitando

a intermediação das casas exportadoras. A partir desse contexto, assiste-se a uma certa segmentação do mercado, e o Brasil passa a exportar sobretudo grãos de menor qualidade para consumo nos Estados Unidos (Topik, 2003, p. 43)¹⁰.

Um dos principais gerentes da Arbuckle & Cia., J. H. Windels, tornou-se posteriormente sócio da Leon Israel Bros., casa de torrefação de grãos com origem em New Orleans, nos Estados Unidos. Após abrir uma filial em Nova York, a companhia fundou uma casa para exportação em Santos, no ano de 1909. A firma operava unicamente com café, e da colheita de 1910-1911 exportou cerca de 300.000 sacas; em 1909-1910 foram 328.059 sacas. Além de suprir as remessas para a casa matriz nos Estados Unidos, a casa em Santos também exportava café diretamente para a Europa (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 710).

A despeito de as mudanças no processo de transporte e exportação do café terem desbancado a participação das casas comissárias no final do século XIX, comprovamos a permanência de algumas dessas firmas nacionais em funcionamento no século XX. Um exemplo é a Raphael Sampaio & Cia., fundada em Santos, em 1888. Seu proprietário, natural de Campinas, era também dono de várias fazendas no Oeste Paulista e presidente da Companhia Brasileira de Exportação de Frutas. Devido a uma boa capacidade de armazenamento das sacas de café, cerca de 100.000 distribuídas em diferentes depósitos, a firma conseguiu competir com as casas estrangeiras e garantiu sua participação no mercado mesmo após a queda da maior parte das outras casas comissárias. Na colheita recorde de 1906-1907, conseguiu ampliar em cerca de 6 vezes sua capacidade de armazenamento e transportou 650.000 sacas de café (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

Outras casas comissárias também conseguiram se adaptar e permanecerem ativas no século XX; foi o caso da Prado, Chaves & Cia., fundada por grandes cafeicultores paulistas (dentre eles Antonio da Silva Prado) no ano de 1890. A princípio envolvidos apenas com o transporte dos grãos, em 1910 foram os maiores exportadores de café do Porto de Santos, embarcando cerca de 1.500.000 sacas para fora. Grande parte

¹⁰ Segundo o autor, a partir desse processo de segmentação do mercado, a Costa Rica passa a exportar sobretudo para o Reino Unido, que por sua vez reexportava os grãos para a Alemanha; o café da Guatemala também ia majoritariamente para a Alemanha; El Salvador e Madagascar exportavam sobretudo para a França.

dos grãos provinha da Fazenda São Martinho, de propriedade da família Prado, onde eram plantados cerca de 2.500.000 pés em 36.000 hectares. A fazenda empregava 2.000 colonos e era comandada pela Companhia Agrícola Fazenda São Martinho, que, no ano de 1913, girava com o capital de £ 800.000 (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

A casa comissária Ernesto Whitaker & Cia. foi fundada em 1908, período já bastante marcado pela presença das casas exportadoras estrangeiras. Seu principal sócio e gerente geral era Ernesto de Aguiar Whitaker Jor, segundo secretário da Associação Comercial de Santos e primo do famoso José Maria Whitaker, ex-presidente da Associação Comercial de Santos, ex-presidente do Banco do Brasil, e futuro ministro da Fazenda do primeiro governo de Getúlio Vargas (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 708). A firma tinha como associados importantes fazendeiros de café do interior paulista, e o negócio de comissões girava anualmente com cerca 100.000 sacas de café. A casa recebia consignações de outros fazendeiros, além das enviadas pelos que pertenciam à firma; também possuíam títulos de empresas como a Companhia Exportadora de Frutas, de Santos, e a Companhia Brasileira de Seguros (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 708).

Citaremos por fim a firma Levy & Cia., casa comissária que, com o passar do tempo, transformou-se em companhia exportadora. Formada em São Paulo, no ano de 1911, pelos sócios e irmãos José, Simão e Humberto Levy, tinha um lugar proeminente no comércio local; entre 1895 e 1909, exportou cerca de 273.749 sacas de café e, entre 1908 e 1911, outras 172.391, todas tendo como destino os mercados consumidores da Europa e dos Estados Unidos. Um dos sócios, José Levy, havia se tornado proprietário da famosa fazenda de café Ibicaba, uma das mais antigas da República e originalmente pertencente ao senador Nicolau Vergueiro. A Ibicaba passou a ser propriedade de José Levy em 1890, quando possuía cerca de 560.000 pés de café (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 727).

2. Companhias de armazenamento e os *warrants*

No que diz respeito às possibilidades de armazenagem dos produtos agrícolas à época, era comum que as casas exportadoras emitissem cupons

denominados *warrants*, comprados por fazendeiros que pretendiam trocá-los por moeda quando o café fosse efetivamente vendido. Os *warrants* também funcionavam como títulos de crédito, e os fazendeiros poderiam realizar pagamentos e obter empréstimos com seus cupons. O procedimento creditício era, portanto, mais complexo e sofisticado do que aquele levado adiante pelos comissários, e, por mais que os fazendeiros reclamassem da pressão baixista das casas exportadoras, que por vezes os obrigava a vender a safra a preços não compensadores, passaram a obter a maior parte de seus empréstimos com estas últimas (Perissinotto, 2000, p. 65). Era a partir do armazenamento do café, realizado sobretudo por firmas estrangeiras, que os fazendeiros poderiam formar um *estoque amortecedor*, isto é, uma parcela da produção cafeeira capaz de ser inserida nos mercados internacionais nos momentos de alta excessiva do preço do produto (Holloway, 1978, p. 24).

Conforme se expandia a exportação cafeeira, sobretudo a partir da década de 1890, a armazenagem das sacas tornava-se aos poucos um ramo de investimento atraente para o capital estrangeiro. Essa situação perdurou durante as primeiras décadas do século XX, e em 1914 a Companhia Docas de Santos emitiu 82 recibos e 10 *warrants* sobre 8.023 sacas de café armazenadas e prontas para serem exportadas (Brasil, Relatório do Ministério da Fazenda, 1914, p. 70). A Brazilian Warrant Company, registrada em Londres, em 1909, com o capital de £ 300.000, absorveu as instalações de armazenagem e benefício locais, além de ter comprado firmas de corretores, fazendeiros e agências de navegação (Dean, 1971, p. 62). Dentre os armazéns locais adquiridos, estavam os de propriedade da famosa casa exportadora E. Johnston & Co., da qual falaremos mais à frente; o espaço físico de armazenagem dessa companhia foi cedido em troca da posse de ações da própria Brazilian Warrant, e ambas as firmas estabeleceram laços estreitos entre suas diretorias partir de então (Bacha; Greenhill, 1992, p. 213). Rapidamente a nova empresa de armazenagem de café ultrapassou as duas companhias locais do ramo: a Companhia Registradora de Santos, que registrava os contratos de compra e venda de café, e a Companhia Paulista de Armazéns Gerais, que dava facilidade para o depósito dos grãos e se orgulhava de ser “a única companhia de armazéns gerais fiscalizada pelo governo” (Brasil, *Correio Paulistano*, 6 de julho de 1909, p. 8). A primeira contava com capital de Rs 1.000:000\$000, e a segunda, com Rs 400:000\$000 (Brasil, *Impressões*

do *Brazil no século XX*, 1913, p. 707). Pelo valor de Rs 650 por saca, o produtor de café tinha direito ao “carreto da estação até o porto, ensaque à máquina, barbante, marcação e separação dos sacos, tiragem de amostras, seguro contra fogo e armazenagem por até 6 meses” (Brasil, *Correio Paulistano*, 19 de dezembro de 1909, p. 8). No ano de 1911, a Companhia Paulista de Armazéns Gerais possuía uma dívida de Rs 1.067:249\$215 com a Brazilian Warrant Company, cuja atuação mais competitiva no mercado contribuiu para desbancar sua concorrente nacional (Schompré, 1911, p. 162).

Em 1903, legislou-se pela primeira vez a respeito dos *warrants*, conhecidos como títulos dos armazéns gerais. Em 21 de novembro daquele ano, sob o Ministério da Fazenda de Leopoldo de Bulhões, foi promulgada a Lei n. 1.102/1903: a partir de então o governo federal designava quais eram as alfândegas em condições de emitir os títulos sobre as mercadorias recolhidas em seus armazéns. Estes últimos estavam sob fiscalização imediata das Juntas Comerciais, para onde os empresários deveriam remeter os balanços das mercadorias que tivessem entrado e saído, bem como uma demonstração do movimento dos títulos emitidos (Brasil, Decreto n. 1.102, 21 de novembro de 1903, p. 1.900). As mercadorias armazenadas só poderiam servir de base à emissão dos títulos se seguradas contra riscos de incêndio, e os armazéns gerais tinham apólices especiais para esse fim (Brasil, Decreto n. 1.102, 21 de novembro de 1903, p. 1.900).

A pujança da produção e comercialização do café no estado de São Paulo permitiu a formação de outras companhias de armazéns gerais, dedicadas à armazenagem e à emissão dos *warrants*. Além da já citada Companhia Paulista de Armazéns Gerais, desde 1907 Santos e São Paulo também contavam com os serviços da Companhia Central de Armazéns Gerais, fundada com o capital de Rs 100:000\$000. Durante o ano de 1910, a companhia emitiu 586 *warrants*, no valor de Rs 21.722:438\$664, para 607.862 sacas de café e 272 recibos de depósito de 261.119 sacas, representando o valor de Rs 8.563:734\$000 (Brasil, *Impressões do Brazil no século XX*, 1913, p. 732).

Em 1910 essa companhia teve lucro de Rs 97:005\$790 e distribuiu aos acionistas dividendos de 10%; suas atividades foram ampliadas e seus depósitos deixaram de armazenar apenas café, passando a incluir também outras mercadorias. Os 9 armazéns de sua propriedade em Santos dei-

xaram então de ser suficientes, e a firma passou a alugar mais 11 estabelecimentos para fazer frente à crescente demanda por armazenagem de gêneros na cidade de Santos (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732). Citamos por fim a Companhia Internacional de Armazéns Gerais, fundada em 1907 com ações cotadas nas bolsas de São Paulo e Santos e tendo como presidente Rodolfo Crespi, proprietário do famoso Cotonifício Crespi e da Banca Italiana di Sao Paolo (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 160).

3. Casas exportadoras e importadoras e a concessão de seguros

Notamos algumas casas exportadoras e importadoras funcionando também como companhias de seguros, como no caso da acima referida E. Johnston & Co. Fundada no Rio de Janeiro, em 1842, pelo comerciante britânico Edward Johnston, essa firma tornou-se uma das mais importantes exportadoras do café brasileiro ao longo da segunda metade do século XIX. Ao contrário da maior parte das firmas estrangeiras equivalentes estabelecidas no Brasil, a E. Johnston não começou seu negócio com a importação de produtos da Europa, e sim com a exportação de bens primários brasileiros; justamente por trabalhar sobretudo com produtos primários e à base de comissões, a casa precisava de pouco capital para operar e tinha seus riscos minimizados (Bacha; Greenhill, 1992, p. 152). Em meados do século XIX, passara a diversificar o rol de produtos exportados e expandira seus negócios para a Bahia e Pernambuco, de onde exportava açúcar, e o rio da Prata e o Sul do Brasil, onde participava de carregamentos de couro e charque. Mesmo que de maneira menos expressiva, a firma também atuou como importadora, sobretudo de manufaturas; os principais artigos importados eram ferramentas da Avery & Co. e balanças da Sack Sewing and Filling Syndicate Ltd., para as quais também era agente geral em Santos. Também trazia bens intermediários e de capital da Grã-Bretanha, além de tecidos, madeira, carvão, óleo, corda, cimento e ferro (Bacha; Greenhill, 1992, p. 159). No departamento de embarques, era agente da Hamburg-Süd-Amerikanische, companhia de navegação com um serviço hebdomadário de pacotes tocando o Porto de Santos (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 733).

Em 1882 foi aberta a sucursal em Santos, dotada de um importante

departamento de seguros contra fogo para os navios cargueiros; outras filiais para seguros existiam em Taubaté, Amparo, Espírito Santo do Pinhal, São José do Rio Pardo, Ribeirão Preto, São Carlos do Pinhal, Jaboticabal, São Manuel e Jaú (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

O departamento de embarques e seguros estava a cargo de Robert Alexander Landall, cônsul inglês em Santos, entre 1907 e 1908. As operações seguradoras faziam-se em parceria com a Guardian Assurance Co., de quem a E. Johnston era a principal agente na cidade; de ano a ano, registravam-se aumentos nas atividades com seguros, e as apólices contra fogo, contra acidentes e quaisquer outros prejuízos das cargas dos navios estavam dentre as mais negociadas pela firma (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 160).

Ao longo da década de 1910, a E. Johnston continuou ocupando um lugar proeminente no que diz respeito à quantidade de café exportado; entre 1895 e 1910, foram 8.722.696 sacas, das quais 642.119 exportadas apenas nesse último ano (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 733).

A Companhia Paulista de Armazéns Gerais também concedia seguros, vendendo apólices contra fogo para armazenar o café e cobrando cerca de Rs 150 mensais por cada saca, ou Rs 60 semanais (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732). Além do seguro havia o preço do armazenamento, de Rs 125 mensais por saca. Para o embarque do produto, incluindo carroto, marcação dos sacos e despacho na Mesa de Rendas, pagavam-se cerca de Rs 350 por saca; os ensaques eram feitos via máquinas, e desde 1909 a companhia possuía em seus armazéns aparelhos de beneficiamento ou rebeneficiamento dos grãos, serviço realizado no momento do ensaque e considerado de baixo custo, cujos efeitos aumentavam o valor da mercadoria exportada (Brasil, *Correio Paulistano*, 6 de julho de 1909, p. 162).

A companhia havia sido fundada como sociedade anônima em 1906 com o capital de Rs 400:000\$000, e desde então gozava de garantia de juros de 6% por parte do estado de São Paulo. Em seu balanço referente a junho de 1910, temos que as apólices de seguros constituintes de seu patrimônio tinham o baixo valor de Rs 13:240\$830, formando apenas 0,8% do total dos ativos (o maquinário dos armazéns de Santos e São Paulo, por exemplo, representava cerca de 12,3% do ativo total) (Schompré, 1911, p. 162). A Companhia Paulista de Armazéns gerais também

concedia seguros para os bens que armazenava, e através desse serviço obteve o valor de Rs 12:333\$996, cerca de 2,6% do lucro total para o ano social de 1910. A maior parte do lucro, no entanto (62% do total), vinha do ensacamento do café.

Delegar serviços com necessidade de maquinaria moderna às companhias de armazenamento fazia sentido, sobretudo no caso dos pequenos produtores; citaremos um caso ocorrido em julho de 1909, quando a importante fazenda de café Rosa Branca, localizada em Caconde, no interior de São Paulo, teve sua principal máquina para beneficiamento do café inteiramente queimada. O equipamento não estava seguro e cerca de 800 arrobas de café também foram consumidas pelo fogo, o que acarretou um prejuízo total de Rs 30:000\$000 (Brasil, *Correio Paulistano*, 19 de julho de 1909, p. 3).

Casas importadoras também tinham relação com as companhias de seguros; a tradicional Casa Baruel, firma paulista que importava remédios, especialidades farmacêuticas, artigos para indústria, perfumaria e instrumentos de cirurgia, era dirigida por Francisco Nicolau Baruel, também diretor do Banco de São Paulo e da Companhia Brasileira de Seguros (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 710).

A Williams & Cia., conhecida firma britânica estabelecida no Brasil, em 1900, exportava açúcar, algodão, caroço de algodão, borracha de mangabeira e milho para o Sul do país e para toda a Europa. Seus donos eram agentes das companhias de navegação Mala Real Inglesa, Lamport & Holt e Houston Line, e da Companhia de Seguros Northern Insurance & Co., de Londres, além de diretores da usina de açúcar Conceição de Sinimbu, em Alagoas (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 1.057).

Dentre as casas de comércio mais importantes de São Paulo, estava a Charles Hü & Cia., fundada em 1893, importadora de vinhos, licores, conservas e gêneros alimentícios; era incorporadora da Companhia Franco Brasileira de Conservas Alimentícias e agente da Companhia de Seguros contra Fogo L'Union e da Compagnie pour la Fabrication des Compteurs et Matériel d'Usines à Gaz, ambas de Paris (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 710).

A importadora Carraresi & Cia., formada em 1901 por imigrantes italianos, tinha sua matriz em São Paulo e a filial em Santos. Seus proprietários eram importantes despachantes da cidade de Santos, além de

consignatários de navios a vela e vapores e representantes e agentes de diversas companhias de seguros. Importavam sobretudo material para a construção de estradas de ferro e para estaleiros navais, além de serem representantes da Companhia de Navegação Marinha Mercante Argentina (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

Havia também casos de agentes intermediários das alfândegas que realizavam trabalho de recebimento das mercadorias das casas importadoras que chegavam aos portos brasileiros; para a cidade de Santos, citamos o caso da agência Rodolpho Guimarães, encarregada de recebimento e embarque de cargas nos portos, bem como do transporte das mercadorias até as estradas de ferro, sobretudo para a Estrada de Ferro Paulista; também realizava outros tipos de despachos na Alfândega e vendia apólices da Companhia de Seguros Marítimos e Terrestres Mercúrio (Brasil, *Correio Paulistano*, 26 de abril de 1904, p. 4).

Fora do eixo Rio de Janeiro e São Paulo, existiam outros exemplos de estabelecimentos comerciais inseridos na área de seguros. Citamos a Kramer Leaens & Cia., casa importadora e exportadora da cidade de Uruguaiana, no Rio Grande do Sul, fundada em 1896. Suas importações consistiam em secos e molhados recebidos da Europa e da América do Norte, farinha da Argentina, açúcar de Pernambuco e café do Rio de Janeiro; exportavam produtos regionais como couro e lã, sobretudo para Buenos Aires. Devido à inserção da casa no comércio nordestino, os sócios Bernardo Kramer, Firmino Leaens e Otto Ewe eram também agentes da Companhia de Seguros Aliança da Bahia (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 732).

Em Ilhéus, na Bahia, foi fundada em 1911 a Ayre & Cia. pelo britânico Charles Henry Bennet Ayre, ex-executivo do London & Brazilian Bank. A firma negociava como casa importadora de diversos artigos, mas também como cultivadora e compradora de cacau, sobretudo da firma F. Stevenson & Co. Funcionava também como agente no distrito da Companhia de Seguros Garantia da Amazônia (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 889).

Em Manaus havia a casa comercial importadora W. Peters & Cia., dos sócios alemães Cyril F. Kieman e W. Peters, sendo o segundo cônsul da Grécia em Manaus e diretor da Associação Comercial do Amazonas. Essa casa tornou-se conhecida por ser agente de várias firmas, nacionais ou estrangeiras, dentre elas companhias de seguros como a Companhia

de Seguros Garantia da Amazônia, a Companhia de Seguros Marítimos contra Fogo Amazonense e a Companhia Interesse Público. Além disso, exportava em larga escala produtos como borracha, couro, castanhas e chifres, e vendia ferragens e artigos para seringueiros (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 998).

4. Casas importadoras e a formação do capital industrial brasileiro

A discussão a respeito do processo de formação do capital industrial brasileiro passa necessariamente pelas casas importadoras e pela função que estas últimas desempenharam para a construção da indústria nacional. Sabemos que, conforme avançava o desenvolvimento do referido capital industrial, surgiam novas necessidades para a pauta de importações doméstica. Além dos bens de consumo duráveis e não duráveis, aos poucos se assistia à entrada de bens de capital, que se instalavam nas primeiras manufaturas. Ao longo desse processo, notamos forte atuação das casas importadoras de maquinaria, que estimulavam o consumo local de bens de produção via concessão de crédito aos compradores do maquinário que importavam. No caso das firmas britânicas, o capital utilizado para essa operação vinha de bancos ingleses, interessados em financiar indiretamente os consumidores industriais brasileiros. Segundo Richard Graham, “já era praxe que as tradicionais firmas importadoras concedessem um extenso crédito aos compradores brasileiros” (Graham, 1973, p. 140). Cabe chamarmos atenção ao fato de que o comércio e a importação de máquinas e equipamentos nesse período, sobretudo em São Paulo, não significaram a instauração de obstáculos para uma indústria local, tendo, ao contrário, contribuído para seu desenvolvimento (Marson, 2012, p. 5).

De fato, pode-se comprovar uma significativa mudança no padrão das importações, cujos efeitos para a expansão da indústria se mostraram fundamentais. Como dito acima, a partir de 1870 os produtos importados deixaram de ser apenas bens de consumo e passaram a incluir maquinário, insumos e capital circulante. Se em 1850-1854 a maquinaria importada representava apenas 0,85% do valor das importações advindas da Inglaterra, 30 anos depois passa a valer 6,52%, para chegar a 9,96%

entre 1905-1909 (Graham, 1973, p. 139). A importação de carvão também conheceu crescimento expressivo, passando de 4,13% do que era importado da Grã-Bretanha em 1850-1854 para 13,91% em 1900-1904 (Graham, 1973, p. 134). Comprovamos a mudança no padrão da importação para o Brasil com o exemplo da firma importadora e exportadora Lion & Comp., que em 1904 trazia arados norte-americanos da marca Deere & Comp., cultivadores e semeadores da marca Mansur, ferramentas de aço maleável, tubos de ferro fundido de grande resistência, “cimento de primeira qualidade”, graxa americana, óleos para cilindros, transmissões e máquinas, além de ferragens para construções, ferro e aço em barras e artigos para estradas de ferro. A casa operava no movimentado circuito São Paulo, Santos e Hamburgo (Brasil, *Correio Paulistano*, 25 de abril de 1904, p. 4).

Em 1906, a firma norte-americana Craig & Martins era a única casa importadora do maquinário da marca Davey, Paxman & Limited; em seus anúncios no *Correio Paulistano*, comunicava para o público a chegada de vapores, caldeiras e motores a gás e a querosene que seriam vendidos pelo preço de fábrica; também anunciava a chegada de “locomóveis de 6, 8 ou 10 cavallos, que [são vendidos] a preços baratíssimos” (Brasil, *Correio Paulistano*, 17 de outubro de 1905).

Outras condições foram benéficas para o incremento da indústria nacional à época: o período de alta do câmbio, entre 1889 e 1890, e a seguida desvalorização de 1891 permitiram, respectivamente, o aumento da importação de bens de capitais e um melhor posicionamento das mercadorias nacionais no mercado estrangeiro (Tannuri, 1981, p. 73). Tem-se assim um duplo beneficiamento para o incipiente capital industrial nacional: as importações de bens de capital da Inglaterra, em libras, aumentaram cerca de 70% entre 1885-1889 e 1890-1894 (Fishlow, 1977, p. 11). As fábricas de tecido tiveram seu capital aumentado 4 vezes num período de 3 anos; e, das 198 fábricas em operação no ano de 1912, 33 foram fundadas no período de 1885-1889 (Fishlow, 1977, p. 11).

Era comum à época que firmas importadoras se tornassem elas próprias produtoras dos artigos antes importados. Muitos importadores de firmas internacionais realizaram a transição à abertura de manufaturas, sobretudo devido à sua posição estratégica na estrutura do comércio, à facilidade no acesso ao crédito, e ao conhecimento acerca dos canais para distribuição do produto acabado (Dean, 1971, p. 26). Foi esse o caso da

Companhia Mechanica e Importadora de São Paulo, que, no início do ano de 1904, publicou nos jornais locais a patente do seu “Esbrugador de café Mechanica”, peça a ser adicionada no maquinário já existente e cujo maior benefício era o de evitar o “empastamento no descaroçador de café”, diminuindo o esforço da máquina e aumentando o ritmo e volume da produção (Brasil, *Correio Paulistano*, 25 de abril de 1904, p. 4). A mesma companhia também importava máquinas de arroz da marca Engelberg e produzia ela própria separadores e ventiladores de arroz; em seus anúncios afirmava que “estas machinas, já muito conhecidas, trabalham com a maior perfeição e produzem grandes quantidades” (Brasil, *Correio Paulistano*, 26 de abril de 1904, p. 4).

Além de importar maquinário especializado, a firma possuía engenhos em Santos e São Paulo, onde beneficiava, ela própria, café de outras fazendas. Em outro anúncio no mês de abril de 1904, afirmava ter em seus engenhos os “machinismos mais aperfeiçoados, podendo, por isso, produzir os tipos mais finos exigidos pelas bolsas das principais praças da Europa e da América”. Também se dispunha a vender o café beneficiado no mercado brasileiro e estrangeiro, nesse último caso a partir de um escritório em Londres. Para a exportação de café, adiantava cerca de 80% do valor das sacas, menos as despesas; cobrava juros de 5% sobre os adiantamentos dos embarques (Brasil, *Correio Paulistano*, 28 de abril de 1904, p. 4).

Citaremos mais alguns exemplos de atuação das casas importadoras no Brasil da época, chamando atenção para o teor de suas importações e a relação destas últimas com o processo de formação do capital industrial nacional. A já citada Theodor Wille, além de importante casa exportadora de café, era também importadora de diversos gêneros, tais como maquinaria, cutelaria e artigos para indústria; foi agente de diversas companhias de navegação, como a Hamburg Amerika Linie e a H. Sudamerikanische, e estava dentre os principais acionistas da Companhia Santista de Tecelagem (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 720).

Outra importante casa exportadora da época que também atuou como importadora era a Nossak & Cia., natural de Hamburgo e com uma filial em Santos, desde 1891. Entre 1895 e 1909, exportou 2.202.489 sacas de café, numa média anual de 250.000 sacas por ano. No ramo da importação, trazia sobretudo vinhos espanhóis, franceses, portugueses e alemães, além de conservas e grande variedade de bens de consumo não

duráveis. A firma possuía também um departamento de despachos, e era agente local da linha de pacotes *Kosmos* (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 727).

A firma Henry Rogers, Sons & Co. Limited, com casas em São Paulo e no Rio de Janeiro, era a única importadora do maquinário para fiação e preparação de algodão do fabricante Howard & Bullough, cujo anúncio no jornal, no ano de 1905, tratava acerca de suas “grandes oficinas novamente montadas com maquinismo o mais moderno; apresentam suas machinas como perfeitas, mais simples e eficazes, e já muito afinadas e conhecidas em toda a parte do mundo” (Brasil, *Correio Paulistano*, 14 de maio de 1905). No mesmo dia, nesse mesmo jornal, era anunciado o descaroador de algodão da marca Águia, cujo diferencial estava nas suas prensas hidráulicas para enfardar com parafuso e era importado pela casa britânica Lidgerwood Mfg. Co. Ltd. (Brasil, *Correio Paulistano*, 14 de maio de 1905).

Citamos o exemplo da Société Financi re et Commerciale Franco-Brésilienne, importante banco formado com o capital de imigrantes (cerca de 5.000.000 francos) para operar no comércio brasileiro de importa o e exporta o. Em 1906, tornou-se proprietária da firma Nathan & Cia., sucessora de Lupton & Cia., dentre outras casas em São Paulo e Santos, ao longo da primeira década do século XX. A Lupton & Cia. havia sido uma das principais firmas responsáveis pelo transporte de café entre o Brasil e Hamburgo, já no final do século XIX e início do século XX (Brasil, *Correio Paulistano*, 1  de janeiro de 1900, p. 8). Já a Nathan & Cia. era a única importadora de bocais para l mpioes de querosene,   época uma novidade que permitia melhor aproveitamento da luz e menor gasto de combustível (Brasil, *Correio Paulistano*, 13 de maio de 1905, p. 4).

A Société Financi re possuía um movimento muito grande no seu departamento de café; da colheita de 1910-1911, exportou cerca de 660.000 sacas; em 1909-1910, foram exportadas 516.202 sacas; e, no período de 1906-1907 até 1908-1909, os seus embarques atingiram 1.757.766 sacas. Em rela o às importa oes, trazia a u ar de Pernambuco até Santos e importava todo tipo de comestíveis, algodão, l  e artigos têxteis, além de máquinas para o comércio e indústria e cutel ria (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 727).

A Herm, Stoltz & Cia., firma original de Hamburgo, atuava desde

o início do século XX como importadora no Brasil, tendo escritórios em São Paulo, Santos, no Rio de Janeiro, Recife e em Maceió. Participava de um vasto comércio de comissões e consignações, além de conceder crédito; a participação de casas importadoras no financiamento local de atacadistas, comerciantes e mascates era comum para o período em questão, marcado pela escassez de fontes de crédito (Marson, 2012, p. 6). A firma também importava máquinas de todo o tipo, sobretudo agrícolas, além de madeiras para construção, papel, tintas, vernizes, óleos, instrumentos de todas as espécies, armas, munições, louças, utensílios de cozinha, máquinas de costura, arame, cimento, moinhos, artigos esmaltados, couros, ferro, canos, folhas de flandres, dinamite e outros explosivos. A Herm, Stoltz & Cia. era também proprietária da Fábrica Ypiranga, um estabelecimento industrial de 6.000 metros quadrados no bairro do Brás, em São Paulo, que produzia ferraduras (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 702).

Dentre as principais casas importadoras alemãs no Brasil da época, estava a Bromberg Hacker & Cia., cuja particularidade estava no fato de ser também instaladora do maquinário que importava, situação comum à época, como já constatamos acima. Contratava diversos tipos de instalações industriais, e a maioria era feita por ela própria: usinas elétricas e hidráulicas, fábricas de fiação, cervejarias, fábricas de papel, olarias, engenhos de açúcar e de arroz, tipografias, elevadores elétricos, guindastes, instalações telegráficas, telefônicas etc. (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 703).

A sede da firma também era em Hamburgo, e as filiais do Brasil estavam, desde a década de 1860, no Rio de Janeiro, em Porto Alegre, Pelotas e São Paulo, havendo também um escritório em Buenos Aires. Os armazéns em São Paulo, localizados nas proximidades da Estação Central São Paulo Railway, armazenavam máquinas, aparelhos e material elétrico importado via Santos. A firma trazia manufaturas e máquinas de diversas casas alemãs, tais como a Siemens & Halske, a J. M. Voith Maschinenfabrik, a Fried, Krupp, a A. G. Grusonwerk e a Hannoversche Maschinenbau (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 703).

Citaremos ainda o caso da Wilson, Sons & Co., firma responsável por importante movimento comercial entre a Inglaterra e a América do Sul. Original de Londres, já na primeira década do século XX possuía filiais na ilha da Madeira, em Las Palmas, Santos, Pernambuco, na

Bahia, no Rio de Janeiro, em Montevideu, La Plata, Buenos Aires, Rosário e Bahia Blanca (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 702). Também verificamos a participação da firma no oceano Pacífico, sobretudo nos Estados Unidos e na Nova Zelândia (Brasil, *The Rio News*, 5 de agosto de 1889, p. 1).

As agências de Santos e São Paulo possuíam um movimento notável em relação às outras; todos os anos entravam no estado de São Paulo cerca de 180.000 toneladas de carvão, das quais 80.000 toneladas eram diretamente importadas pela Estrada de Ferro de São Paulo e pela Companhia do Gás. Os armazéns de carvão em São Paulo ficavam no bairro do Brás e possuíam ligação direta com a São Paulo Railway. Além do carvão, a firma importava grandes quantidades de cimento Portland, fabricado pela companhia J. B. White Bros., de Londres, da qual a Wilson, Sons & Co. era o único agente no Brasil. Todos os anos importava também cerca de 3.000 toneladas de ferro em barra e outros metais para as fundições, além de óleos, tintas e materiais para fábricas (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 702).

Por fim, citaremos a Schill & Cia., casa comercial inglesa fundada em Manchester, no ano de 1898. Sua matriz no Brasil foi aberta em 1902, na cidade de São Paulo, mas a casa possuía filiais em Pernambuco, na Bahia e no Amazonas, bem como em Buenos Aires e Valparaíso. A companhia importava grandes quantidades de máquinas agrícolas e fabris, além de ferragem, material para construção, material para estradas de ferro, óleos e outros artigos. Era agente de diversas casas fabris, das quais importavam a maior parte de suas mercadorias; dentre as principais estavam a produtora de óleo Galena-Signal Oil Company, dos Estados Unidos; a Rockford Drilling Machine Company, fabricante inglesa de máquinas para serraria; a R. Hornsby & Sons e a Ransome, Sims & Jefferies, fabricantes inglesas de máquinas a gás; a E. R. & F. Turner Ltd., de moinhos de arroz; e a The Associated Portland Cement Manufacturers, produtora inglesa de cimento (Brasil, *Impressões do Brasil no século XX*, 1913, p. 710).

Conclusão

Ao longo deste artigo, buscamos apresentar exemplos empíricos da

atuação de companhias exportadoras e importadoras no Brasil, entre o final do século XIX e início do século XX. Optamos por centrar a análise no Porto de Santos, cuja pujança nesse período diz respeito à alteração do eixo da economia cafeeira do Vale do Paraíba fluminense para o Oeste Paulista. Ao longo da segunda metade do século XIX, o Sudeste brasileiro se inseriu de maneira efetiva nas cadeias de produção e exportação do café, tornando-se capaz de suprir grande parte da vasta expansão do mercado mundial dos grãos (Topik; Samper, 2006, p. 141). Em meio ao contexto de prosperidade da economia cafeeira, as casas exportadoras, como dito acima, funcionaram como o elo entre as fazendas e o mercado externo, interligando o âmbito da produção doméstica e o da circulação.

Concluimos que esse eixo da cadeia comercial do café foi rapidamente tomado por casas estrangeiras, que vislumbraram amplas possibilidades nos negócios de transporte e exportação dos grãos; a entrada dessas firmas na economia brasileira significou a reconfiguração do papel do comissário e do seu papel no processo de transporte e condução do café.

A partir do final do século XIX, assistimos, portanto, a uma alteração do padrão de comercialização do café no Brasil e a uma autonomização do nosso capital comercial, mais maduro após anos de forte simbiose com o capital produtivo e agrícola (Melo, 2003, p. 362). Ao longo deste texto, procuramos chamar atenção às amplas possibilidades de inserção encontradas pelas casas exportadoras, armazenando os produtos agrícolas na região dos portos e emitindo títulos de créditos chamados *warrants*. Também mostramos como muitas funcionaram como companhias de seguros, ou como agentes de outras seguradoras, nacionais ou estrangeiras.

No que diz respeito às casas importadoras, analisamos o papel que estas últimas desempenharam no processo de formação do capital industrial brasileiro. Conforme se desenvolviam as manufaturas locais, a importação doméstica complexificava-se e o Brasil importava outros bens para além dos produtos de consumo não duráveis, a saber, bens de capital e insumos. Como dito acima, muitas casas importadoras acabavam por entrar no âmbito da produção, beneficiando-se da sua boa posição nas cadeias comerciais e à facilidade no acesso ao financiamento.

Podemos concluir afirmando que as casas exportadoras e importadoras exerceram um papel central no processo de integração do mercado de café mundial ao estabelecerem a relação fundamental da dinâmica mer-

cantil, a saber, a conexão entre o universo da produção e o da circulação. Conforme a demanda global pelos grãos crescia, a produção regional e seus eixos de transporte também deveriam se expandir, a fim de alimentarem as trocas à longa distância e a escala ampla do comércio internacional.

Referências bibliográficas

Fontes oficiais e de arquivos

- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 1º de março de 1891.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 1º de janeiro de 1900.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 25 de abril de 1904.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 26 de abril de 1904.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 28 de abril de 1904.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 13 de maio de 1905.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 14 de maio de 1905.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 22 de maio de 1905.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 17 de outubro de 1905.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 20 de novembro de 1906.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 21 de novembro de 1906.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 6 de julho de 1909.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 19 de julho de 1909.
- BRASIL. *Correio Paulistano*, Arquivo Público do Estado de São Paulo, 19 de dezembro de 1909.
- BRASIL. Decreto n. 1.102, 21 de novembro de 1903 (Coleção de Leis do Brasil, v. 1).

- BRASIL. *Impressões do Brasil no século XX*. Lloyd's Greater Britain Publishing Company, Arquivo Municipal de Cubatão, 1913.
- BRASIL. Relatório do Ministério da Fazenda, 1914.
- BRASIL. *The Rio News*, 1º de abril de 1889.
- BRASIL. *The Rio News*, 5 de agosto de 1889.
- SCHOMPRÉ, Emile Quoniam de. *La Bourse de São Paulo*. São Paulo: Typographia Casa Garraux, 1911.

Bibliografia geral

- BACHA, Edmar Lisboa; GREENHILL, Robert. *150 anos de café*. Rio de Janeiro: Salamandra/Marcellino Martins & E. Johnston Exportadores, 1992.
- CANO, Wilson. *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo: HUCITEC, 1990.
- CARDOSO DE MELLO, João Manuel. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Editora UNESP, 2009.
- CARVALHO, José Murilo de. *Teatro de sombras: a política imperial*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.
- DEAN, Warren. *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. São Paulo: Difusão Europeia do Livro, 1971.
- FAORO, Raimundo. *Os donos do poder*. Porto Alegre: O Globo, 1979.
- FISHLOW, Albert. Origens e consequência da substituição de importações no Brasil. In: VERSIANI, F.; MENDONÇA DE BARROS, J. R. (orgs.). *Formação econômica do Brasil: a experiência da industrialização*. São Paulo: Saraiva, 1977 (Série ANPEC).
- FONTANARI, Rodrigo. *O problema do financiamento: uma análise histórica sobre o crédito no complexo cafeeiro paulista, Casa Branca (1874-1914)*. Franca: Faculdade de Ciências Humanas e Sociais, 2011 (Dissertação de Mestrado em História).
- FONTANARI, Rodrigo. *Um banqueiro do café: a trajetória empresarial do coronel Cristiano Osório de Oliveira e as teias do crédito na economia cafeeira paulista (1890-1937)*. São Paulo: FFLCH, Universidade de São Paulo, 2015 (Tese de Doutorado em História Econômica).
- FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manolo. *Arcaísmo como projeto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- FRANCO, Maria Sylvia de Carvalho. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo: Kairós, 1983.
- FURTADO, Celso. *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1959.
- GRAHAM, Richard. *Grã-Bretanha e o início da modernização no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1973.
- HOLLOWAY, Thomas. *Vida e morte do Convênio de Taubaté*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.



- MARCONDES, Renato Leite. *A arte de acumular na economia cafeeira: Vale do Paraíba, século XIX*. Lorena: Siciliano, 1998.
- MARCONDES, Renato Leite. O financiamento hipotecário da cafeicultura no Vale do Paraíba paulista (1865-87). *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, v. 56, n. 1, jan.-mar. 2002.
- MARQUESE, Rafael de Bivar. Capitalismo, escravidão e a economia cafeeira do Brasil no longo século XIX. *Saeculum*. João Pessoa, v. 29, jul.-dez. 2013.
- MARSON, Michel Deliberali. Origens dos empresários da indústria de máquinas e equipamentos em São Paulo, 1870-1900. *Nova Economia*. Belo Horizonte, v. 22, n. 3, set.-dez. 2012.
- MELO, Hildete Pereira. Coffee and development of the Rio de Janeiro economy, 1888-1920. In: CLARENCE-SMITH, William Gervase; TOPIK, Steven (eds.). *The global coffee economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*. Cambridge (UK)/New York: Cambridge University Press, 2003.
- MORAES, Maria Luiza de Paiva Melo. *A atuação da firma Theodor Wille & Cia. no mercado cafeeiro do Brasil, 1844-1918*. São Paulo: FFLCH-USP, 1988 (Tese de Doutorado em História).
- PERISSINOTTO, Renato. *Estado e capital cafeeiro em São Paulo (1889-1930)*. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2000.
- SAES, Flávio Azevedo. *A grande empresa de serviço público na economia cafeeira (1850-1930)*. São Paulo: HUCITEC, 1985.
- SAES, Flávio Azevedo. *Crédito e bancos no desenvolvimento da economia paulista (1850-1950)*. São Paulo: Instituto de Pesquisas Econômicas, 1986.
- SILVA, Gustavo Pereira. As brechas ao capital nacional: a liderança da casa J. F. de Lacerda & Cia. sobre a exportação cafeeira em Santos na década de 1880. *Economia e Sociedade*, v. 24, n. 3, p. 541-571, 2015a.
- SILVA, Gustavo Pereira. O predomínio das casas exportadoras sobre a exportação cafeeira em Santos no século XIX. *América Latina en la Historia Económica*, ano 22, n. 3, 2015b.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa-Omega, 1976.
- TANNURI, Luiz Antonio. *O Encilhamento*. São Paulo: HUCITEC/FUNCAMP, 1981.
- TEODORO, Rodrigo da Silva. *O crédito no mundo dos senhores do café, França 1885-1914*. Campinas: Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2006 (Dissertação de Mestrado em História Econômica).
- TOPIK, Steven. The integration of the world coffee market. In: CLARENCE-SMITH, William Gervase; TOPIK, Steven (eds.). *The global coffee economy in Africa, Asia and Latin America, 1500-1989*. Cambridge (UK)/New York: Cambridge University Press, 2003.
- TOPIK, Steven; MARICHAL, Carlos; FRANK, Zephyr (eds.). *Commodity chains in Latin American history. From silver to cocaine: Latin American commodity chains and the building of the world economy, 1500-2000*. Durham: Duke University Press, 2006.



- TOPIK, Steven; SAMPER, Mario. The Latin American coffee commodity chain: Brazil and Costa Rica. In: TOPIK, Steven; MARICHAL, Carlos; FRANK, Zephyr (eds.). *From silver to cocaine: Latin American commodity chains and the building of world economy, 1500-2000*. Durham: Duke University Press, 2006.
- TOSI, Pedro Geraldo; FALEIROS, Rogério Naques; FONTANARI, Rodrigo. Modalidades e hierarquias do crédito na cafeicultura paulista (1889-1930). *Rev. Bras. Econ. (on-line)*, v. 65, n. 4, 2011.
- TOSI, Pedro Geraldo; FALEIROS, Rogério Naques; TEODORO, Rodrigo da Silva. Fragmentos de um modelo: pequenas lavouras de café e acumulação de capitais. Franca/São Paulo, 1890-1914. *História*. São Paulo, v. 24, n. 2, 2005.
- WALLERSTEIN, Immanuel. The rise and future demise of the world capitalist system: concepts for comparative analysis. *Comparative Studies in Society and History*, v. 16, n. 4, Sept. 1974.

estado e internacionalización empresarial: la trayectoria histórica de la firma canadiense bombardier*

state and business internationalization: the historical path of the canadian firm bombardier

Adrián Escamilla Trejo**

Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México, México (DF), México

RESUMEN

El objetivo es contribuir a la discusión sobre el papel del estado y las trayectorias nacionales en las estrategias de expansión empresarial de los últimos 50 años. Para ello, se analiza la historia de la firma canadiense Bombardier, líder mundial en la fabricación de equipo ferroviario y aeronáutico. Se eligió un país desarrollado y una firma de renombre para mostrar que el discurso globalizador que desde la década de 1970 propone apertura y “libre mercado” fue adoptado al exterior de estas naciones. Al interior de países como Canadá las políticas proteccionistas, los subsidios a corporaciones y la promoción de exportaciones con recursos de los contribuyentes fueron la base para la expansión de empresas como Bombardier. Esta trayectoria se combinó con el proceso de privatización de empresas de equipos de transporte en países como México, en las décadas de 1980 y 1990, dando a Bombardier la posibilidad de adquirir capacidades y tecnología que consolidaron su red global de producción.

Palabras clave: Empresas transnacionales. Equipos de transporte. Subsidios. Financiamiento a exportaciones. Privatización.

ABSTRACT

This article aims to contribute to the discussion about the role of the state, and national trajectories in business expansion strategies of the last 50 years. For this, the history of the Canadian firm Bombardier, world leader in the manufacture of railway and aeronautical equipment, is analyzed. A developed country and a renowned firm were chosen to show that the globalizing discourse that since the 1970s proposes openness and “free market” was adopted abroad from these nations. Because within countries, such as Canada, protectionist policies, corporate subsidies and export promotion with taxpayer resources were the basis for the expansion of companies such as Bombardier. This trajectory was combined with the privatization of state-owned transport equipment firms in countries such as Mexico, in the 1980s and 1990s, giving Bombardier the possibility of acquiring capabilities and technology external that consolidated its global production network.

Keywords: Transnational corporation. Transportation equipment. Subsidies to transnationals. Export financing. Privatization.

* Este artículo se desarrolló en el marco del Programa de Becas Posdoctorales del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Agradezco al Programa Integrado de Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad Autónoma Metropolitana, por el apoyo brindado como entidad académica de adscripción.

Fecha de recepción: 12 de febrero de 2019; fecha de aceptación: 1o de agosto de 2019.

** Universidad Autónoma Metropolitana, Ciudad de México. E-mail: adrianescamillat@gmail.com

Introducción

Durante las últimas décadas los enfoques empresariales han cobrado auge en el análisis de las transformaciones productivas internacionales. Desde estas visiones, las actividades de producción y comercialización de las firmas son la principal referencia para explicar la dinámica económica mundial. Algunas teorías, como el neoinstitucionalismo, consideran que la competitividad empresarial es la que modela la actividad económica en general. Otros marcos analíticos, como el de las cadenas globales de valor, hacen de las estrategias empresariales el punto clave para el diseño de políticas de desarrollo productivo. En suma, poco a poco el énfasis de los estudios del desarrollo ha pasado de las condiciones histórico-estructurales al análisis de las nuevas formas de organización empresarial¹.

El auge de estos debates, sin embargo, ha desenfocado la importancia que tienen las trayectorias nacionales y el estado en el fortalecimiento de la competitividad empresarial. Las primeras se refieren a los procesos sociopolíticos que acompañan las decisiones que afectan al conjunto económico de los estados nación (*i.e.*, qué actividades impulsar, cómo hacerlo y con qué objetivos). Lecturas del momento histórico que se procesan en la arena de los intereses político-económicos con el fin de realizar un interés mayor, el interés general, ya sea induciendo cambios estructurales o proponiendo metas generales que van dando forma a las distintas configuraciones nacionales que adopta el sistema capitalista. El estado constituye una fuerza esencial en la reproducción de estas trayectorias; por un lado, encauza ese interés general, procesando los conflictos sociales y fomentando las capacidades de articulación con los procesos globales; por otro, crea y mantiene las condiciones para el funcionamiento de los mercados (*i.e.*, normas y leyes, líneas estratégicas, deslinde de espacios de valorización). La política económica y las acciones estatales sellan estos procesos².

¹ Como corolario, se asume que los países atrasados pueden alcanzar el desarrollo insertándose en las redes y dinámicas de las empresas transnacionales. Para una revisión crítica de tales enfoques, véase Basave y Hernández (2007).

² Una discusión actual sobre la importancia analítica de estas dimensiones en contraste con las limitaciones de los enfoques empresariales recientes se encuentra en Ornelas (2017) y en Fernández y Trevignani (2015).

El relativo abandono de estas perspectivas por parte de la mayoría de los enfoques empresariales actuales ha reforzado el supuesto de que la apertura económica y la inserción a las dinámicas globales promoverán *per se* el desarrollo³. Soslayando, en este caso, las dinámicas externas de los estados nación, los cuales buscan desplegar su propia agenda internacional en consecuencia con su trayectoria histórica de expansión. De esta manera, la internacionalización empresarial deja de verse como parte de un proceso geopolítico de reestructuración de costos y conquista de mercados, y se estudia más como el resultado de un nuevo paradigma de organización tecno-productiva, como el basado en redes, que se nutre de los avances tecnológicos de la informática y las comunicaciones en el marco de una mayor flexibilización de las políticas de inversión extranjera⁴.

Enmarcado en este debate, el presente trabajo busca contribuir a la discusión sobre el papel del estado y las trayectorias nacionales en las estrategias de expansión empresarial de los últimos 40 años. Pese a los actos de proteccionismo recientes nos mantenemos en una época influenciada por el discurso económico globalizador – promovido por organismos multilaterales – que soslaya la importancia del estado y ensalza las ventajas del libre mercado. Discurso que oculta, empero, la expansión de empresas e industrias fuertemente subvencionadas por países ricos que al amparo de una retórica aperturista promueven estrategias competitivas agresivas en contra de otras naciones, despojándolas de mercados, derechos, recursos... evidenciando así que lejos de retirarse, el estado, en ciertos países, se ha mantenido más activo que nunca en el marco de las estrategias de expansión empresarial.

El objetivo concreto es analizar la trayectoria de un caso muy relevante por su resonancia internacional. Se trata de la firma Bombardier Inc., líder mundial en la fabricación de equipo ferroviario y aeronáuti-

³ De forma paulatina, estos enfoques han comenzado a reconocer la importancia que tienen las políticas estatales y los marcos regulatorios para aumentar tanto el “poder de negociación” como la “efectividad de las estrategias” de los actores locales para alcanzar mejores beneficios de su articulación a las redes de producción internacionales, reconociendo, implícitamente, los sesgos y limitaciones de las dinámicas empresariales para promover el desarrollo. No obstante, la integración de dichos elementos en un *corpus* teórico-metodológico coherente aún es tarea pendiente. Para una discusión crítica, véase Dussel (2018).

⁴ Un autor que refleja de forma nítida este cambio de paradigma intelectual es Dicken (2011).

co, originaria de Canadá. Hasta la década de 1970 esta empresa sólo participaba en el mercado interno; hoy en día, es referente mundial de la industria de equipos de transporte. Cuenta con sitios de producción y desarrollo de ingeniería en 28 países de todos los continentes e instalaciones de servicios en 14 países más. En América Latina posee varios activos; los más importantes están ubicados en México, los cuales son, a su vez, plataforma de exportación a varias regiones del mundo. La llegada de Bombardier a México ha sido definida de forma oficial como un resultado exitoso del modelo económico neoliberal imperante desde la década de 1980, así como un ejemplo de que el país se convirtió en una sólida economía emergente del siglo XXI⁵.

Lejos de este idealismo empresarial, el presente estudio muestra la importancia decisiva del estado canadiense en la internacionalización de Bombardier, así como el impacto que tuvo el proceso de privatización de empresas competidoras – ocurrido durante las décadas de 1980-1990 – en la consolidación regional de esta transnacional. Entre ellas, destaca la compañía mexicana Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, relevante para el caso de Latinoamérica, y la firma Adtranz, para el caso de Europa. No sorprende tanto el hecho de que los países apoyen a sus empresas y conglomerados (situación muy común después del periodo entreguerras), como sí que esto sucediera – en el caso que nos atañe – con mayor énfasis durante el periodo neoliberal al mismo tiempo que el Consenso de Washington animaba a varios Estados a limitar su participación en la industria. El entrecruce de estas disímiles trayectorias nacionales y sus implicaciones en las estrategias de las grandes firmas es un aspecto relativamente descuidado en el estudio de la internacionalización empresarial.

El aporte que se pretende dar se apoya en una metodología de historia económica que contextualiza e interpreta a la luz de ciertos conceptos los detalles brindados por estudiosos y biógrafos de Bombardier, incluidos reportajes e informes de la propia compañía. A partir de ello, se construye un relato histórico de las principales etapas productivas de la empresa, señalando los puntos de inflexión clave en su trayectoria

⁵ “Celebra Bombardier Transportation dos décadas de presencia en México”, México, Dirección General de Comunicación Social, Secretaría de Economía, 16 de mayo de 2012.

internacional. El artículo enfatiza el rol que han tenido las instituciones estatales en dichas etapas y coyunturas y se analizan sus consecuencias en una perspectiva de largo plazo.

Para alcanzar los objetivos, el trabajo se divide en 6 apartados. En el primero se hace una breve introducción teórica para resaltar los cambios de enfoque en el análisis de la internacionalización empresarial. El segundo apartado resume los orígenes y evolución de Bombardier hasta 1970, destacando su proceso de concentración productiva. Enseguida se analiza el apoyo del estado canadiense para la consolidación de la firma en el negocio ferroviario. El cuarto apartado estudia las bases de la expansión internacional de Bombardier entre 1980-2002; aquí se analiza con mayor detalle el papel jugado por las políticas estatales. En la quinta sección se aborda brevemente la naturaleza de los subsidios oficiales relacionados con el auge de la división aeronáutica. El trabajo cierra con algunas reflexiones acerca de la importancia del estado en la internacionalización de esta firma.

1. Cambios de enfoque en el análisis de la internacionalización empresarial

Hacia la década de 1970 el proceso de internacionalización empresarial se estudiaba como elemento constitutivo de la expansión histórica del capitalismo, manifestándose como una forma compleja de organización de la producción y el trabajo basada en la diversificación geográfica internacional en el marco de las diferentes actividades que componen la producción de una mercancía. Desde esta perspectiva, la internacionalización formaba parte de las estrategias empresariales para conquistar mercados y obtener mayores beneficios, las cuales surgieron hace siglos como práctica estatal-empresarial para controlar el acceso a materias primas localizadas fuera del territorio original con el objeto de asegurar su flujo y abaratar costos. Durante el siglo XIX esta praxis evolucionó en varios aspectos, destacándose el fenómeno de las empresas transnacionales y las cadenas globales de producción. Para algunos autores, al término de la segunda guerra mundial cristalizó esta fase histórica de la expansión capitalista, bajo la cual, la internacionalización de la producción asociada a las grandes empresas se convirtió en “la

forma predominante de organización del capital y en la principal fuerza dinámica de la economía mundial” (Mayorga, 1979, p. 53-55).

La internacionalización productiva englobaba dos principios que encontraron entre sí distintas formas de combinación en cada país: (a) mediante una expansión horizontal; en este caso, las grandes empresas se dedicaban a ensamblar en el país receptor los mismos bienes que se hacían en su planta matriz; (b) Mediante una expansión vertical; las grandes firmas externalizaban alguna fase del proceso productivo – con el objetivo de asegurar el abastecimiento de insumos – adquiriendo o estableciendo plantas subsidiarias en el exterior que de inmediato pasaban a formar parte de una cadena productiva internacional comandada por dichas firmas. La expansión horizontal podía dar pie a enclaves dependiente de insumos externos, pero también entrañaba la posibilidad de integración vertical de empresas locales. A su vez, la expansión vertical implicaba el riesgo de destrucción de tejidos productivos locales, pero también la probabilidad de fomentar la especialización productiva regional. En medio de ambas formas de extremos podían existir varios tipos de combinaciones.

La historia de varios países después de la crisis de 1929 – entre ellos los de América Latina – muestra que sus fuerzas políticas se mantuvieron activas en torno al diseño de medidas de fomento industrial proclives a fortalecer una combinación positiva de estas tendencias, es decir, alcanzar cierto nivel de especialización productiva con altos grados de integración local. Si bien estos esfuerzos generaron tensiones y algunas disputas entre los objetivos estatales y los intereses de las empresas transnacionales respecto al grado de integración productiva nacional, en la práctica, la organización de la producción se desarrolló sobre la base de una expansión horizontal y vertical con la participación creciente de distintos actores nacionales e internacionales (*i.e.*, filiales, subsidiarias, proveedores) (Sunkel; Fuenzalida, 1978, p. 13-14, 19). Por ende, llaman la atención las perspectivas actuales que enmarcan la globalización como un proceso de ruptura, en el que la apertura económica y dispersión de la producción internacional son resultado del triunfo del capitalismo global sobre el proteccionismo económico “que predominó después de la década de 1930”⁶.

⁶ “En la década de 1990 el capitalismo global floreció de nuevo. Como antes de 1914,



Para los nuevos enfoques dominantes en las ciencias sociales, desde la década de 1970 la producción de mercancías ha transitado de un modelo de organización productiva predominantemente vertical, centralizado en algunos países e integrado en estructuras internas (la gran empresa), hacia otro caracterizado por la creciente fragmentación de las cadenas de producción en una red de economías externas. Ello ha restado protagonismo a las corporaciones transnacionales y ha puesto de relieve el papel de las empresas “independientes” ligadas a dicha red. Como resultado, las relaciones entre los países desarrollados (normalmente sede de dichas corporaciones) y los de reciente industrialización (que han visto emerger a un gran número de empresas “independientes”), se han vuelto más complejas: ahora, a medida que aumenta la importancia de las economías externas “el eje la producción industrial global” parecería estar cambiado de posición⁷.

De acuerdo con estos enfoques, esta pauta de reorganización responde, en buena medida, a una revolución tecnológica que ha posibilitado la efectividad de las estrategias de internacionalización empresarial, basadas en alianzas productivas y relocalización de activos, implementadas para afrontar el aumento de las presiones competitivas característico desde la década de 1970. A su vez, la transformación se enmarca en un cambio en las estrategias de desarrollo nacional: de una industrialización basada en la sustitución de importaciones a otra orientada a las exportaciones, bajo el supuesto de que ésta última ha permitido alcanzar mayores tasas de crecimiento económico⁸.

Bajo estas concepciones, la eficiencia empresarial se basa cada vez menos en las fases productivas al interior de una empresa y más en las

el capitalismo era global y el globo era capitalista. La historia del capitalismo global desde su cenit anterior, pasando por su caída después de 1914 hasta su gradual ascenso desde 1970 ilustra las pruebas cruciales que determinarán el futuro de la integración económica internacional.” (Frieden, 2007, p. 622.) Tampoco se trata de ir hacia el otro extremo de considerar la etapa actual inserta en una larga continuidad, y que en lugar de transformaciones sólo se observen cambios acumulativos. En este caso, se caería en generalizaciones. Por ello, es importante repensar en qué consiste la naturaleza de las transformaciones productivas actuales, es decir, qué significado tiene la nueva oleada de globalización en el marco de la historia del sistema capitalista.

⁷ En detrimento de los países de industrialización avanzada, a decir de Gereffi (2001, p. 12-13).

⁸ Tal como se supone que ocurrió en los “milagros económicos” del este de Asia de las décadas de 1970-1980.



interacciones que surgen entre el conjunto de empresas que conforman la red. Ello se debe a que la producción se reorganiza sobre la base de una especialización entre empresas de distintos tamaños, disminuyendo así la clásica división del trabajo *intra-firma*. Ya que este tipo de redes permiten la obtención de economías de producción – de escala y de alcance – disociadas del comportamiento de la firma individual, la clave de la nueva organización productiva radica en las escalas externas que puedan obtenerse, las cuales dependen del grado de eficacia *inter-firma* (Berger et al., 2001).

En este sentido, las grandes empresas modifican el control que tienen sobre el proceso de producción de una mercancía; pasando de una estructura piramidal con una cadena vertical de mando, a una red de producción transfronteriza compuesta por empresas independientes con diversos grados de organización, pero interconectadas por las necesidades de la gran empresa, quien controla la información importante y los recursos necesarios para que la red funcione, es decir, su dinámica. Esta red, que agrupa diferentes actividades, se integra alrededor de una mercancía conformando así una cadena de valor desde la concepción y diseño de la idea, hasta el manejo de los servicios postventa y reciclamiento:

Las corporaciones del centro están cambiando de una producción de alto volumen a una de alto valor. En vez de una pirámide, en la que el poder se concentra en las sedes de las empresas transnacionales y donde existe una cadena vertical de mando, actualmente las redes de producción global se parecen a una telaraña de empresas independientes, pero interconectadas. Las empresas del centro actúan como agentes estratégicos en el corazón de la red, controlando la información importante, las habilidades y los recursos necesarios para que la red global funcione eficientemente⁹.

En este sentido, las nuevas dinámicas de desarrollo consisten en las habilidades y las estrategias de países y empresas para mejorar su posición en estas redes de producción y comercio internacional, lo cual se define como el tránsito hacia actividades económicas intensivas en capital y conocimiento, mismas que han sido señaladas como los segmentos de

⁹ Gereffi (2001, p. 13).

mayor “adición de valor”¹⁰. Dicho proceso adopta distintas modalidades dependiendo del tipo de red en el que se desenvuelvan las empresas y países, así como del poder de control – definido como gobernanza – que ejerzan dentro éstas las grandes empresas coordinadoras de la producción. En suma, para estos enfoques el mejoramiento de la posición de un país o empresa involucra cierta configuración de aspectos tecnológicos y organizacionales, sobre la base de una estrategia tendiente a subvertir las lógicas de poder que tensan a estas estructuras.

A pesar de su riqueza, estos marcos analíticos sólo captan una parte del fenómeno, la que tiene que ver con las nuevas formas de organización empresarial en el contexto de una competencia mundializada. Empero, la actual globalización de la producción no se trata solamente de una compleja estrategia para acrecentar los mercados y la eficiencia empresarial, sino de una forma histórica que ha asumido la expansión del capitalismo. En este sentido, la globalización debe inscribirse directamente en el proceso histórico de concentración y centralización del capital, en el cual, el papel del estado es muy relevante.

Para los enfoques actuales que rescatan este aspecto, las empresas transnacionales o centros articuladores de las “redes de producción”, en realidad, constituyen núcleos de poder político y económico que convierten a estas entidades en pivotes de la geopolítica mundial. Desde esta perspectiva, por ejemplo, las cadenas globales de valor no son simples entramados de vínculos e interdependencias entre empresas de distinto tamaño y procedencia, sino auténticas estructuras de poder controladas por empresas transnacionales que organizan los procesos productivos de forma jerárquica y desigual para acrecentar sus beneficios¹¹. En este sentido, mediante la internacionalización de sus actividades, las grandes firmas entablan vínculos basados en relaciones de poder con los actores productivos de diferentes países que subsumen a éstos en dinámicas asfixiantes, las cuales les arrebatan los beneficios del aumento, cada vez mayor, de sus niveles tecnológicos y de productividad.

¹⁰ Proceso entendido como una barrera a la entrada que posibilita la mayor apropiación de rentas.

¹¹ Por ende, las dinámicas de poder que subsisten en los sistemas productivos actuales hacen muy difícil el tan ansiado desarrollo económico emergente (Ornelas, 2017, p. 25-30).

A pesar de su marcado contraste, ambos grupos de enfoques coinciden en destacar el papel clave que juegan las formas de organización empresarial en la configuración económica existente. No obstante, a diferencia de las teorías empresariales dominantes, las aportaciones críticas del último enfoque resaltan la importancia del Estado en las dinámicas de las grandes firmas. A decir de Ornelas (2017), la competencia económica a nivel mundial está determinada por la capacidad de las coaliciones de estados y empresas para controlar las formas de organización productiva en relación al conjunto de empresas competidoras. En este sentido, los beneficios empresariales no derivan simplemente de una combinación óptima de recursos disponibles en el mercado (información, tecnología, organización), sino, ante todo, de “los efectos de la concentración de diversas formas de poder” (Ornelas, 2017, p. 26-27).

En este último proceso juega un papel fundamental el estado, entre otras razones porque (a) refuerza la capacidad de monopolización de las fuentes de ganancia (recursos naturales, monetarios, tecnológicos, laborales), a través de normas para la competencia y regulaciones productivas, o mediante financiamiento a actividades de investigación y desarrollo privadas (Ornelas, 2017); (b) impulsa la investigación científico-tecnológica y el desarrollo de innovaciones para elevar la frontera productiva del conjunto de la economía (Mazzucato, 2014); y (c) apoya alianzas productivas entre grandes consorcios al mismo tiempo que promueve la apertura de mercados por medio de tratados comerciales u otras estrategias.

Por tanto, lejos de ser meras correas de transmisión del desarrollo, las redes empresariales contemporáneas expresan la reconfiguración de la lucha histórica entre naciones por el control tanto de los recursos como de los segmentos más rentables del mercado mundial. Redes que entrañan la posibilidad de que las empresas locales terminen subordinadas a las dinámicas globales encabezadas por grandes firmas que hacen mancuerna con el poderío estatal de ciertos países – ricos, por lo general – para mantener una estructura económica mundial desigual y polarizada. Estos procesos, en combinación con el debilitamiento de algunos estados nación durante las últimas décadas (como el caso mexicano), han fortalecido el poderío y expansión de las empresas transnacionales.

Este argumento es válido en su sentido general, es decir, considerando el aumento del poder de las firmas y corporaciones con relación al conjunto de fuerzas reguladoras de los Estados-nación, aunque existen

algunos matices que vale la pena señalar. El más importante es el auge de las grandes firmas del sur (transnacionales de países de menor desarrollo), como las llamadas multilatinas¹². Varios autores señalan que una de las características medulares del proceso de globalización ha sido el aumento de los flujos de inversión sur-sur y el apogeo de las grandes firmas con sede en tales países (Beausang, 2003; Goldstein, 2007; Fernández; Trevignani, 2015). Este hecho, al parecer, contradeciría la concepción de un mundo polarizado por las tendencias expansivas de las grandes firmas de países ricos, asistiendo, en su lugar, a la conformación de una economía internacional más equilibrada.

No obstante, un análisis más puntual revela que en las bases de esta nueva configuración concurren tres fenómenos singulares: (a) la creciente relocalización de activos y funciones desde países centrales a naciones menos desarrolladas. Este fenómeno, que cobró auge en las décadas 1970-1980, sin embargo, sólo pudo capitalizarse en favor de naciones que contaban con una política industrial activa y un Estado altamente proclive a capturar los beneficios de la entrada de tecnología y capital mediante diversas regulaciones, no sólo para fortalecer sus grupos empresariales locales, sino para mejorar la situación productiva y financiera del país en su conjunto (Goldstein, 2007, p. 94-101); (b) en el caso de las multilatinas, es claro el hecho de que los cambios institucionales tales como la reformas a la intervención estatal, la desincorporación de entidades públicas y la privatización de empresas fortalecieron a grupos empresariales cercanos al poder, quienes pudieron ampliar su red de activos y diversificar sus riesgos sin grandes desembolsos¹³; (c) las políticas de ajuste macroeconómico que acompañaron este proceso (liberalización comercial y financiera, control de inflación y ajuste del gasto), si bien desbancaron del mercado a varias empresas locales, fortalecieron, a su vez, a los grandes grupos en ciernes mediante alianzas con empresas transnacionales y acceso a vastos recursos financieros (flujos de capital, fondos

¹² Poderosas empresas originarias de Latinoamérica que realizan grandes inversiones foráneas y desarrollan prácticas productivas y comerciales similares a las de las corporaciones de los países ricos. Algunos ejemplos son EMBRAER, PETROBRAS, Vale (Brasil); América Móvil, CEMEX, Bimbo (México); Sonda (Chile) (Santiso, 2008).

¹³ Para autores como Trejo (2012, cap. IV), en el caso de México, las privatizaciones fueron una palanca fundamental para incrementar el control y propiedad de varios sectores por parte de una nueva “oligarquía”.

de pensiones, cotizaciones en bolsa, nuevos intermediarios) que sustentaron una expansión internacional sin precedentes de filiales y subsidiarias multilaterales a principios del nuevo siglo (Santiso, 2008, p. 12-14).

En este sentido, el auge de nuevas regiones y multinacionales, más que modificar las relaciones de poder norte-sur, refleja la consolidación de distintas trayectorias nacionales, como el cambio estructural con la activa participación del Estado en Asia o el fortalecimiento de grupos privados a la sombra de la desregulación en América Latina, que han añadido mayor presión a la competencia intercapitalista en algunos sectores. Proceso, cabe decir, inmerso en una economía mundial cada vez más interdependiente, pero al mismo tiempo más centrada en corporaciones productivo-financieras estrechamente relacionadas con la agenda de ciertos Estados; hecho que no altera, en lo fundamental, la lógica de una economía internacional que aunque se diversifica avanza en forma desigual y centralizada¹⁴. El caso que se analiza a continuación revela algunos detalles de esta relación entre el Estado, las trayectorias nacionales y los procesos de internacionalización empresarial de las últimas décadas desde una perspectiva norte-sur cuya estructura, empero, no es ajena a otras latitudes.

2. Orígenes de Bombardier Inc.¹⁵

Bombardier Inc., empresa originaria de Quebec, Canadá, surgió en

¹⁴ Beausang encuentra que las multinacionales de países como Brasil o Chile no son tan diferentes, en cuanto a sus estrategias de expansión, de aquellas que provienen de países centrales; incluso tienen la misma potencialidad para elevar la competitividad de sus respectivas naciones mediante la creación de sistemas locales de innovación y redes de proveeduría apoyadas en una política estatal activa (Beausang, 2003, p. 121-126). Pero ello no las exime de la dinámica de la competencia intercapitalista tendiente a la concentración de beneficios. Si se revisa la trayectoria de EMBRAER (por poner un ejemplo de estas tendencias en el caso de la industria aeronáutica a la que pertenece Bombardier), se observa que en los últimos años esta multilateral implementó estrategias similares a las de sus competidoras: fusiones, adquisiciones, alianzas; expandiéndose a otros países concentrando activos de antiguas firmas del ramo (CAF, 2014, p. 82-83).

¹⁵ Salvo que se indique lo contrario, todas las referencias para construir este apartado fueron obtenidas de los siguientes estudios: MacDonald (2013); Hadekel (2004); Bombardier Transportation. A global transportation leader (editors), *Japan Railway & Transport Review*, n. 42, Dec. 2005.

el contexto de la Segunda Guerra Mundial. Fue fundada por Joseph-Armand Bombardier, inventor y empresario nacido en Quebec en 1907. Este personaje fue pionero en el desarrollo de vehículos para movilizar personas en zonas cubiertas de nieve. Siendo muy joven, en 1937, creó una pequeña empresa fabricante de motonieves, las cuales rápidamente se integraron al mercado local por sus diversas aplicaciones. Debido al aumento de la demanda, en 1942 Bombardier amplió sus talleres y fundó la compañía L'Auto-Neige Bombardier Limitée Co. fabricante de vehículos con capacidad de hasta doce personas.

La coyuntura bélica afectaría los planes de expansión de la compañía debido a las políticas de racionamiento, aunque, al mismo tiempo, le daría nuevos impulsos. La incursión en el mercado militar entre 1942-1945 permitió a Bombardier realizar diversos experimentos con financiamiento oficial para el desarrollo de vehículos de rastreo, que derivaron en innovaciones al sistema anticongelante y en el mecanismo de tracción, entre otros componentes, las cuales se aplicaron a toda su gama de productos; también surgieron sus primeros prototipos de vehículos todoterreno. Este hecho fue la primera de una serie de externalidades que favorecieron a esta empresa a lo largo de su historia.

En 1949 el gobierno de la provincia de Quebec estableció políticas para quitar la nieve de los caminos y mantenerlos despejados. Esto obligó a la empresa de Bombardier a desarrollar sus nuevos vehículos todoterreno, entre ellos: camiones con esquís y ruedas intercambiables – destinados a la industria maderera – y equipos de transporte con tracción de ruedas tipo oruga (como la de los tanques militares). No se abandonó la fabricación de motonieves, pero ésta cada vez más se personalizó como artículo recreativo.

Durante la década de 1950 la empresa se mantuvo como líder en el mercado regional con una capacidad de producción anual promedio de 1,000 unidades. A finales de la misma hizo su aparición la motonieve Sky-doo, una auténtica revolución en las comunicaciones terrestres de varias regiones de Canadá y Estados Unidos debido su carácter personalizado (Skorupa, 1992). El rápido crecimiento de sus ventas animó un proceso de integración productiva vertical centrado en el control de empresas proveedoras a través de su compra o participación accionista mayoritaria. En su momento, esta acción fue vista por los directivos de la firma como una manera no sólo de asegurar la calidad de los com-

ponentes, sino también como una forma de protegerse ante la posible escasez o incremento en los precios de éstos.

La muerte del fundador Joseph-Armand, en 1964, coincidió con el fin de la etapa local de esta empresa. El yerno de éste, Laurent Beaudoin – designado nuevo presidente de la compañía – impulsó un ambicioso programa de expansión productiva y comercial. Un elemento central de su estrategia fue la profundización del proceso de integración productiva.

En 1968 Bombardier adquirió al fabricante canadiense de partes de fibra de vidrio Roski Ltée; en el mismo año añadió a sus activos empresas productoras de espuma para asientos de goma, herramientas metálicas de precisión y para cromado de partes; incluso, compró una fábrica textil para elaborar uniformes de trabajo y ropa para nieve. Estas adquisiciones permitieron a Bombardier reducir los costos, mejorando así su posición frente a la competencia. El grado más alto de su estrategia de integración vertical lo alcanzó en 1969, al adquirir la participación mayoritaria de la compañía que le suministraba los motores para sus motonieves: Rotax-Werk AG, filial de Lohnerwerke Viena, fabricante de motocicletas y tranvías ubicado en Austria. De esta manera, para 1970, 90% de los componentes de su principal producto – la Sky-doo – se hacían bajo su control.

Para aprovechar eficientemente el potencial instalado, el cual se veía afectado por el comportamiento estacional de la demanda de motonieves, en 1968 se abrió una línea de producción de motos acuáticas llamadas Sea-doo. Se aplicó la misma tecnología en el nuevo producto porque el fundamento de esta diversificación era aprovechar al máximo los activos con los que se contaba. No obstante, la corrosión que provocaba el agua salada acabó con el prestigio de la Sea-doo, que salió del mercado tres años después de su lanzamiento.

Otra estrategia que aplicó para mejorar su posición en el mercado fue la compra de competidores directos, como *Moto-ski* de Industries Bouchard Inc. en 1970. Un factor que influyó decisivamente en estas estrategias de centralización y concentración productiva fue que los estudios de mercado de la compañía proyectaban perspectivas de crecimiento para la industria de las motonieves durante la siguiente década.

Para financiar estos procesos la firma entró de lleno al mercado de valores en 1969, emitiendo acciones que se cotizaban en las bolsas de Montreal y Toronto. Bajo este programa de reestructuración financiera

inició también una serie de adquisiciones en varias ramas de la industria de equipos de transporte. En 1970, la firma, ahora llamada Bombardier Limitée (1967), ingresó formalmente al negocio ferroviario al completar la adquisición de la compañía austriaca Lohnerwerke GmbH (LGH) y de su filial Rotax constructora de motores y locomotoras, en la cual, como ya se dijo, tenía participación desde la década anterior.

LGH pasaba por una crisis financiera debido a que el desarrollo de nuevos productos (motocicletas de varios tipos) no dio el resultado esperado. Bombardier estaba interesado en adquirir por completo el control de su proveedor de motores, pero terminó adquiriendo la totalidad del grupo industrial austriaco. De acuerdo con un estudio de la Richard Ivey School of Business, la entrada de Bombardier al negocio ferroviario fue un tanto involuntaria. Al principio no quería la parte de los tranvías de LGH, pero al paso del tiempo la empresa se benefició del aprendizaje de procesos de fabricación ferroviarios, que en los años siguientes se convirtieron en su principal actividad (Barret; Morrison, 2004, p. 10).

En suma, la concentración productiva, entendida como la “ampliación de la propiedad dentro de un proceso de valorización” (Aglietta, 1986, p. 193), fue inherente al crecimiento de esta compañía después de la Segunda Guerra Mundial. Entre los factores que pautaron esta tendencia cabe señalar el relativo agotamiento tecnológico, es decir, la creciente competencia en el marco de productos poco diferenciados; proceso que condujo al diseño de políticas de producción centradas en economías de escala, que, a su vez, se convirtieron en la principal forma de mantener los beneficios de la empresa. Un riesgo implícito en este proceso fue el incremento de márgenes de capacidad ociosa, pero el clima económico de la época y las expectativas de certidumbre que éste generaba atenuaban las preocupaciones. La compleja crisis de la década de 1970 provocaría rupturas en esta tendencia.

3. Expansión empresarial de la mano del estado

La crisis petrolera de 1973 causó una pronunciada caída en las ventas de la división de motonieves que obligó a la empresa a reducir a la mitad su producción. Para el consejo de administración de Bombardier – cuenta el principal biógrafo de la empresa – la decisión por tomar era clara:

“diversificar o morir” (MacDonald, 2013, p. 55). Para reutilizar la capacidad instalada de su principal fábrica (Quebec), la compañía invirtió en la adquisición de equipos y tecnologías para la producción de trenes eléctricos – por considerar a éste el futuro del transporte interurbano – desarrollando los conocimientos adquiridos en su planta de tranvías en Austria. En el éxito de esta aventura inciden dos hechos, propios de las condiciones histórico-económicas de la región canadiense donde surgió Bombardier.

En primer lugar, se disponía de una amplia red de proveedores locales de manufacturas diversas. También se contaba con una industria siderúrgica desarrollada situada en regiones cercanas a Quebec, como la propia Montreal, la provincia de Ontario y en la frontera sur, en los estados de Pennsylvania, Michigan y New York, Estados Unidos. Estas condiciones fueron importantes para la expansión ulterior de la compañía, pues la crisis de 1973 mostró no sólo los riesgos de depender de un solo producto, sino también las desventajas de mantener un alto grado de integración productiva vertical.

Ésta, que había sido una de las principales estrategias de la empresa para controlar el flujo de insumos y abaratar costos, se convirtió en un obstáculo para la obtención de beneficios en un entorno de crisis como el de la década de 1970 debido a que contracciones bruscas en la demanda se reflejaban, casi en forma proporcional, en acumulación de inventarios y aumento de márgenes de capacidad ociosa. Para el entonces director de la compañía, Laurent Beaudoin, una de las enseñanzas de la crisis fue que:

Una elevada integración vertical aumenta la concentración en un solo producto y puede hacer más difícil para una empresa el hacer frente a las condiciones del mercado, especialmente durante las recesiones [...] usted no puede reaccionar lo suficientemente rápido, ya que además de su actividad principal, tiene todas estas pequeñas [actividades que forman parte de la integración productiva] que también tienen que reorganizarse cuando su principal cliente se mete en problemas¹⁶.

Por tal motivo, Bombardier comenzó a desarrollar una característica

¹⁶ Citado en MacDonald (2013, p. 60-61).

esencial de sus procesos de fabricación, y que trasladó a todas sus unidades productivas desde que se esparció por el mundo en las décadas de 1980–1990: la subcontratación de procesos. Es decir, la desconcentración de actividades y organización productiva horizontal con base en una red de proveedores altamente especializados, que le han permitido (a) minimizar el margen de capacidad ociosa en momentos de crisis y recesión; (b) trasladar una parte de los costos derivados de caídas de la producción a la cadena de proveedores; y (c) diversificar la producción de forma más rápida y económica reorganizando su red de proveedores¹⁷.

Para lograr estos beneficios la compañía propició la formación de conglomerados industriales – tanto en Quebec como en Montreal – de proveedores diversificados, integrados a sus proyectos de fabricación, muchas veces financiados por la propia firma y certificados de forma regular bajo los estándares de producción exigidos por la empresa; conglomerados que hasta la fecha continúan; estrategia que se ha repetido en otras partes del mundo:

La diversificación de Bombardier atiende a esta cuestión. Desde finales de la década de 1970, muchos de los componentes y accesorios fabricados en la propia empresa para la línea de motonieves fueron trasladados a productores externos. Un gran paso en este sentido ocurrió en 1983 cuando cuatro plantas que fabricaban ropa, pistas, fundas para asientos y artículos relacionados fueron vendidas a Camoplast Inc., empresa formada por un grupo de empleados de Bombardier. Después, las responsabilidades internas de Bombardier se limitaron a hacer sólo el motor y el chasis, así como el control de las funciones clave del montaje final, el desarrollo de productos, marketing y distribución. Todo lo demás fue subcontratado¹⁸.

En segundo lugar, el despegue de Bombardier contó con el apoyo oficial de varias provincias canadienses, las cuales otorgaron a la novel empresa su confianza para construir equipos de transporte ferroviario en detrimento de compañías francesas y británicas con mayor *expertise* en el ramo. Este esfuerzo por diversificar la producción hacia bienes más complejos fue respaldado por el movimiento nacionalista que arribó al poder en Quebec en la década de 1970, el cual impulsó muchos proyectos

¹⁷ Para el caso de México, véase Escamilla (2015).

¹⁸ Citado en MacDonald (2013, p. 61).

de Bombardier con fondos públicos, provenientes, en su mayoría, de la Caisse de dépôt et placement du Québec¹⁹ y de la Société Générale de Financement du Québec (SGF)²⁰ (Hadekel, 2004, p. 43-45). Por ejemplo, en 1974, la ciudad de Montreal le otorgó su primer contrato de equipo de transporte: 423 coches tipo metro destinados a la expansión del sistema colectivo de la ciudad, que se aprestaba a recibir los juegos olímpicos de 1976. Por su parte, la Caisse de dépôt financió una parte importante de la inversión en la firma Montreal Locomotive Works-Worthington Ltd. (MLW-W), que le proporcionó a Bombardier la base tecnológica para la producción del lote de trenes²¹.

Esta experiencia productiva coadyuvó para que Bombardier consiguiera en 1982 el contrato más espectacular hasta ese momento de la historia del transporte ferroviario: la fabricación de 825 carros para el metro de Nueva York por la cantidad de 750 millones de dólares. A partir de entonces, la firma canadiense se convirtió en el principal fabricante de transporte ferroviario interurbano del continente americano.

Conviene detenerse en los detalles de este acontecimiento debido a que resaltan dos rasgos fundamentales del negocio de los equipos ferroviarios: por un lado, la confluencia de intereses público-privados en un contexto de reducción de presupuestos fiscales; y, por otro, el subsidio público a negocios privados, que también constituye una característica esencial de la expansión de Bombardier. De hecho, para varios autores, sin el apoyo del gobierno canadiense a Bombardier no se explicaría el

¹⁹ Inversionista institucional de largo plazo que administra los fondos de pensiones y seguros públicos.

²⁰ Sociedad mixta creada en 1962 con la intención de reunir fondos estatales, de instituciones financieras privadas y del público en general para apoyar y diversificar la industria quebequense. Este esfuerzo surgió bajo la influencia de un gran movimiento social que pugnaba por una modernización político-económica de Quebec y la afirmación de una identidad propia (conocido como la “revolución tranquila”). Como parte de este movimiento, se le asignaron al estado nuevas tareas con objetivos nacionalistas, entre ellas, reducir la dependencia económica de Quebec al capital extranjero (Hudson, 1993, p. 206-207).

²¹ MacDonald (2013, p. 67). Para Hadekel (2004, p. 23, 46-47), en realidad, la compra de MLW-W fue desastrosa (*disastrous*) para Bombardier por los problemas financieros y organizativos que implicó. No obstante, desde la perspectiva de la presente investigación las adquisiciones y los procesos de fusión están fuertemente motivados por la absorción de capacidades tecnológicas. De cualquier forma, Bombardier fue mejorando el aspecto financiero de sus posteriores adquisiciones (como se verá en los siguientes apartados).

auge de la compañía, puesto que su expansión se ha financiado en cuantiosos recursos transferidos por diversas dependencias oficiales²².

En 1981 la Metropolitan Transportation Authority de Nueva York (MTA) – máxima autoridad del transporte público – convocó a un concurso para la renovación de equipos ferroviarios. Lo hizo en un contexto de fuertes recortes presupuestales al gasto social y de infraestructura, de incrementos en las tasas de interés y de apreciación del dólar y sus tipos de cambio, todo ello en medio de una retórica a favor del liberalismo económico: entraban en escena las políticas monetaristas neoliberales al estilo Ronald Reagan.

De todas las propuestas, la de Bombardier resultó la más interesante en cuanto a precio, composición de los equipos y tiempos de entrega; no obstante, un aspecto de su propuesta levantó la oposición de algunos congresistas en Washington: una tasa de subsidio a la exportación que brindaría Export Development Canada (EDC)²³ por cada equipo vendido, que descontaría de los intereses del préstamo que otorgaría a Bombardier y a la MTA para desarrollar el proyecto. Esta agencia ofreció un préstamo a la MTA que cubría 85% del total de la compra, a una tasa de 9.7% anual durante 15 años. Dicha tasa era mucho menor que la que ofrecían tanto la tasa preferencial como los bonos de Nueva York (entre 13.5%-16.5%). También se encontraba por debajo de la tasa que permitía la OECD para la exportación de financiamiento, fijada en 11.25% (Pasquero, 1988, p. 126-128, 135).

La United States International Trade Commission (ITC)²⁴, en un intento por favorecer a los fabricantes nacionales, sometió ante el mecanismo de solución de diferencias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), la cuestión del subsidio a las exportaciones que aplicaba el gobierno canadiense a través de EDC. No obstante, la defensa de éste demostró que las sub-cláusulas

²² Goldstein y McGuire (2004), Hadekel (2004), MacDonald (2013). Desde estas visiones, la empresa difícilmente hubiera alcanzado el poderío que actualmente ostenta sin la ayuda del contribuyente canadiense

²³ Agencia oficial que brinda financiamiento y servicios de gestión de riesgos tanto a compañías exportadoras como a inversionistas canadienses en todo el mundo; también otorga préstamos a clientes de estas compañías.

²⁴ Agencia federal bipartidista; brinda asesoría en materia comercial a los poderes legislativo y ejecutivo; determina el impacto de las importaciones en las industrias de Estados Unidos y coordina acciones contra prácticas comerciales desleales.

del GATT permitían el uso de financiamiento barato de igual forma que permitían, en otros convenios, el intercambio de productos y servicios a bajo precio. Cuando la situación se encontraba en un punto tenso, intervino la MTA, quien defendía la propuesta de Bombardier por ser la que mejor se adecuaba al presupuesto de la ciudad y sus necesidades de transporte:

Los funcionarios de la MTA [...] presionaron activamente en favor del acuerdo que acababan de signar con Bombardier. En una reunión del comité de finanzas del senado de EE.UU., Ravitch [presidente de la MTA] defendió el contrato y llamó a tomar en serio las palabras del presidente Ronald Reagan, quien dijo que se dejara de depender del Tío Sam para ayuda financiera y salir a conseguir el mejor acuerdo que podían por sí solos. “Si el contrato no es consistente con su política, entonces que lo diga”, desafió el enojado presidente de la MTA²⁵.

Al final, el gobierno federal dio su fallo a favor de Bombardier en un intento de aliviar las presiones fiscales que pesaban sobre la Gran Manzana. Es difícil distinguir cuáles actores de esta trama fueron los más beneficiados. Para algunos autores la EDC, la economía y los trabajadores canadienses no ganaron en igual proporción que la firma, pues 60% del valor total de la producción fue subcontratada en Estados Unidos (aquí otra de las razones por las que ganó la licitación): parte del proceso de ensamblaje se realizó en Vermont, New York y al menos 40% del total de los materiales fue hecho por fabricantes estadounidenses. A su vez, una parte de las regalías derivadas del diseño de los trenes e implementación de patentes correspondió a la empresa japonesa Kawasaki Design Co. (antigua proveedora de la MTA), socia tecnológica de Bombardier en este pedido²⁶.

Los intereses de Bombardier salieron fortalecidos con este proyecto mucho más de lo que indican los números. La compañía obtuvo ganancias

²⁵ Citado en MacDonald (2013, p. 81).

²⁶ A partir de entonces, se endurecieron las medidas proteccionistas en la industria de equipos de transporte de Estados Unidos y fueron más reguladas las posteriores compras de la MTA, dificultándole la contratación de proveedores externos. La trama completa de este conflicto, en el que se vieron involucrados varios ministerios de Estado, empresas, agencias financieras y sindicatos de ambos países se encuentra en Pasquero (1988).

anuales brutas de 25 millones de dólares en promedio a lo largo de tres años y sus acciones subieron 10% con el solo anuncio de la operación. Pero el mayor beneficio fue que la división ferroviaria (Bombardier Transportation) se fortaleció productiva, tecnológica y comercialmente, al grado de convertirse en una de las pocas empresas de la época capaz de ofrecer un paquete completo de producción y servicios ferroviarios “diseño y entrega, todo incluido”²⁷.

Con relación a este último punto, un rasgo distintivo del crecimiento de Bombardier durante estos años fue el arranque de una política de fusiones y adquisiciones estratégicas. En 1976 la compañía adquirió la participación mayoritaria de MLW-W (y para mediados de la década siguiente se hizo de la totalidad de sus acciones)²⁸. Entre 1965-1975 esta última empresa realizó innovaciones de ingeniería en motores para diversos transportes ferroviarios. Con Bombardier como socio mayoritario, MLW-W emprendió la fabricación de locomotoras de alta velocidad para trenes de pasajeros, desarrollando la tecnología LRC (Light, Rapid, Comfortable). Lo interesante del caso es que Bombardier incorporó a sus propios activos la tecnología y habilidades desarrolladas por compañía subsidiaria y, sobre esta base, entró de lleno a la producción de coches de pasajeros y trenes suburbanos²⁹.

Este fue el inicio de una política de adquisiciones estratégicas que Bombardier implementó en Europa y América a partir de 1986, coincidente con el proceso de privatización de empresas públicas ferroviarias a nivel mundial; la cual le permitió sumar información, tecnología y productos de otras empresas que después la compañía asimilaría y utilizaría en todos sus sitios de producción (como se verá más adelante).

²⁷ MacDonald (2013, p. 104-107), Hadekel (2004, p. 55-70), Pasquero (1988, p. 186).

²⁸ MLW-W fue uno de los primeros fabricantes de locomotoras de Norteamérica en el siglo XIX, y de equipos diésel-eléctricos durante la posguerra. Empresa pionera en la fabricación de coches tipo metro durante la década de 1960, que en 1964 fue adquirida por Worthington Co., quien se asoció en esos años con Pratt y Whitney Canada (fabricante de motores para la industria aeronáutica), para la construcción de turbo-trenes.

²⁹ “1976 Bombardier acquires new rail technologies. Purchases a majority stake in MLW Worthington Ltd., a locomotive and diesel engine manufacturer in Montreal; this adds the LRC (Light Rapid Comfortable) technology to Bombardier’s range of rail transit equipment.” (Bombardier. About us. History, disponible en <www.bombardier.com>, accedido el enero de 2019.)

En suma, entre las condiciones que sustentaron la expansión de Bombardier a partir de la década de 1970 destacan las siguientes: (a) una agresiva política comercial exterior, sustentada en instituciones con amplios recursos financieros, integradas por cuadros especializados que les permitían involucrarse en las necesidades del exportador y del cliente ofreciendo planes financieros y subsidios públicos – en caso necesario – más específicos. Tales entidades facilitaban maniobras comerciales certeras, escrutando los resquicios del aparato proteccionista del país receptor; (b) un proyecto nacional de desarrollo y un estado fuerte, pues esta intervención no podría desplegarse sin una base ideológica respaldada por los contribuyentes, resultado de la habilidad política gubernamental para conjuntar el bloque de intereses comerciales privados con la agenda de intereses de orden público³⁰; y (c) una compañía versátil, capaz de sistematizar la producción de un bien complejo incorporando, de ser necesario, socios estratégicos y organizado una vasta red de proveedores y subsidiarias en distintos sitios (incluida la capacidad de relocalización de activos).

El objetivo del siguiente apartado es analizar cómo esta trayectoria de internacionalización empresarial se conjugó con algunas trayectorias nacionales de privatización y desindustrialización para consumir el auge mundial de Bombardier.

4. Expansión y centralización a la sombra de la privatización

Aglietta definía la centralización de capital como una categoría distinta a la concentración:

una modificación cualitativa que remodela la autonomía de los capitales y

³⁰ Peter Hadekel señala que una parte importante de la opinión pública en Canadá aprueba el empleo de fondos públicos para respaldar las actividades de Bombardier bajo los argumentos de que esta compañía ha invertido millones de dólares en el país y ha creado miles de puestos de trabajo. Para muchos sectores nacionalistas, Bombardier es motivo de orgullo y están dispuestos a apoyar con subsidios sus planes de desarrollo: “What’s the problem? Every major industrial nation with an aerospace or a transportation industry gets financial support, so why not Bombardier?” (Hadekel, 2004, Preface, p. x-xi).

crea nuevas relaciones de competencia [en las que] desaparecen innumerables capitales individuales por absorción, mientras que otros son reagrupados por fusión o consolidación. La centralización del capital es, pues, una forma violenta de competencia³¹.

Este proceso encuentra su fundamento en las limitaciones de la organización productiva concentrada para mantener en auge la tasa de beneficios ante la creciente competencia de otras empresas en contextos económicos recesivos. Tales restricciones tienen que ver con la acumulación de capacidad ociosa y el crecimiento de los costos laborales y administrativos.

En el caso de la industria de equipos de transporte, la década de 1970 finalizó con la consolidación de diversos productores nacionales; muchos de ellos, empresas paraestatales que surgieron en el contexto de la posguerra estimuladas por las políticas de sustitución de importaciones. Si bien varios de estos productores sólo atendían el mercado local con bajos grados de integración regional, constituían, en su conjunto, un sólido bloque competitivo para las grandes firmas líderes del proceso de internacionalización (OIT, 2000).

En este sentido, la expansión de las transnacionales, así como el crecimiento de sus márgenes de beneficios se encontraban al límite de sus posibilidades en un contexto como el de aquellos años. En respuesta a estos problemas Bombardier, como muchas otras grandes empresas, inició un proceso de adquisiciones y alianzas estratégicas, acompañado de una externalización de funciones y relocalizaciones productivas con la finalidad de acrecentar su cuota de mercado. Este proceso de centralización y redefinición de las relaciones de competencia mundial entró en una nueva etapa en la década de 1980 en el marco de la reestructuración de la intervención económica estatal que se dio en todo el orbe.

La década de 1980 enmarcó un proceso de desincorporación, reestructuración y privatización de los sistemas ferroviarios y aeronáuticos en muchos países del mundo, principalmente europeos, que favorecieron los planes de Bombardier. Como parte de este proceso, a partir de 1986 la división Bombardier Transportation (BT) se expandió por Europa, continente considerado como el principal mercado de equipamiento y

³¹ Aglietta (1986, p. 195-196).

servicios ferroviarios de todo el orbe. El primer movimiento lo hizo a través de la adquisición de 45% de las acciones del fabricante belga BN Construcciones Ferroviaires et Métalliques. En 1989, Bombardier agregó a sus activos la compañía ANF-Industrie, segundo mayor fabricante de locomotoras y equipo ferroviario de Francia. Y en 1990 entró por primera vez a la cuna del ferrocarril, el mercado de Inglaterra, a través de la compra de Procor Engineering Limited, un fabricante de locomotoras y coches de pasajeros. Las firmas adquiridas no sólo contaban con una historia productiva que databa de fines del siglo XIX, sino que también habían desarrollado sólidas trayectorias tecnológicas³².

La expansión a la sombra de las privatizaciones no fue exclusiva en Europa. En 1992, Bombardier se aventuró en Latinoamérica, adquiriendo la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (CNCF), fabricante de equipos de carga y trenes subterráneos. En el mismo año adquirió los activos de la compañía canadiense Urban Transportation Development Corporation (UTDC), constructora de trenes ligeros para sistemas de transporte colectivo, sistemas de transporte de capacidad intermedia (ICTS) y sistemas de transporte articulado terrestre. Esta empresa era líder en el mercado de diseños de propulsión lineal, controladores de sistemas sin conductor y camiones dirigibles (MacDonald, 2013, p. 110-129).

En 1995 BT inició la etapa final y más ambiciosa de su expansión en Europa: la conquista del importante mercado alemán, adquiriendo Waggonfabrik Talbot GmbH & Co., fabricante de equipos de transporte ferroviario. Tres años después, compró la firma Deutsche Waggonbau-AG (DWA), con sede en Berlín, incluyendo seis plantas y operaciones en Alemania, República Checa y Suiza. Y en 2001 adquirió la filial alemana de Daimler-Chrysler AG's, Daimler-Chrysler Rail Systems GmbH (Adtranz) con instalaciones en varios países europeos, la más importante en Derby, Inglaterra (MacDonald, 2013, p. 130-142).

³² Para Barret y Morrison, estos años fueron “un periodo turbulento en la industria del transporte ferroviario, y Bombardier parecía aprovechar la incertidumbre de la industria al comprar compañías a precios bajos y aumentar su participación de mercado a través de estas adquisiciones. Pullman Technology fue adquirida en 1987, Transit America en 1988, y una participación mayoritaria en las compañías de equipos ferroviarios de Francia y Bélgica [...]. Estas adquisiciones e inversiones convirtieron a Bombardier en uno de los principales proveedores de material ferroviario y consolidaron su reputación internacional” (Barret; Morrison, 2004, p. 11).

De acuerdo con el estudio de la Richard Ivey School of Business citado anteriormente, con la adquisición de Adtranz, Bombardier se convirtió en el líder mundial en servicios y fabricación de equipos ferroviarios (Barret; Morrison, 2004, p. 29). En 2002, la firma relocizó la sede de su división Bombardier Transportation de Montreal a Berlín. Con este movimiento, se inició un proceso de reorganización de activos en Europa con el objetivo de incrementar su capacidad productiva y hacer frente a la pujante competencia tecnológica de ese continente. De esta manera, BT se convirtió en el nexo entre sus plantas en Europa y las demás subsidiarias esparcidas en el mundo, utilizando esta posición para absorber conocimientos y difundirlos entre sus activos. Vale la pena analizar un poco más los motivos y resultados de esta internacionalización industrial y corporativa, debido a que en ellos se encuentran algunas claves para comprender el auge de la firma canadiense.

En primer lugar, la mayoría de estas adquisiciones fueron de empresas que presentaban al momento de su privatización malas condiciones financieras. Observadores de la firma consideran que estas compañías, la mayoría de las veces adquiridas a bajo precio por encontrarse en precarias condiciones de liquidez, al cabo de unos años se habían convertido en excelentes negocios, lo que indica que no necesariamente eran empresas ineficientes desde el punto de vista productivo. Bombardier estudiaba muy bien las empresas por comprar, las cuales cumplían al menos con tres características: (a) poseían un importante acervo de *know how*, es decir, conocimientos, tecnología y desarrollos que fortalecían el capital tecnológico del conjunto de la división de BT; (b) contaban con instalaciones adecuadas para alcanzar una eficiencia productiva en el corto plazo; y (c) se encontraban ubicadas en regiones con alto potencial de demanda. A decir de Barret y Morrison:

En muchos casos, las compañías adquiridas por Bombardier se encontraban en mal estado, pero los analistas señalaron que la mayoría de éstas, gangas y adquisiciones de Beaudoin [presidente de la compañía], se convirtieron en negocios rentables [...]. Bombardier buscó oportunidades de adquisiciones que, a través de la aplicación de sus competencias existentes, le permitieran añadir valor a la compañía. Las adquisiciones no fueron vistas únicamente como inversiones típicas, sino como una manera para Bombardier de complementar o fortalecer sus negocios existentes. Bombardier se enorgullecía de evaluar a fondo las empresas objetivo, por lo que la recupe-

ración de sus inversiones no dependía de la venta de algún activo de la empresa adquirida³³.

En este sentido, un impulso fundamental del proceso de internacionalización de esta firma fue la absorción de procedimientos, métodos de gestión y tecnologías pertenecientes a cada filial o subsidiaria adquirida, que después serían aplicados al resto de sus activos y negocios constituyendo un peculiar proceso de aprendizaje e innovación tecnológica.

4.1 La adquisición de Adtranz

Un caso muy estudiado por su resonancia internacional fue la compra en 2001 de Adtranz (Alemania) que ilustra muy bien la lógica expansiva señalada. El nombre de Adtranz se remonta a 1995 cuando el mega consorcio Daimler-Chrysler adquirió 50% de las acciones de la división ferroviaria de la empresa suizo-sueca ABB Asea Brown Boveri Ltd. Los antecedentes de esta empresa, que desde la década de 1980 venía siendo constantemente reestructurada a causa de diversas absorciones y adquisiciones, se remontan hasta el siglo XIX. Desde aquel entonces, la firma europea había sido pionera en el desarrollo e innovación tecnológica de transporte ferroviario, principalmente en los sistemas de propulsión. A fines del siglo XX era, junto con Alsthom (Francia), Siemens (Alemania) y Bombardier, la cuarta mayor empresa proveedora de equipos y servicios ferroviarios en Europa y la única de ese continente en poseer activos en varios países del mismo (Barret; Morrison, 2004, p. 24).

No obstante, desde que se dio su compra a manos del consorcio estadounidense – alemán se presentaron dificultades administrativas, mismas que se agudizaron debido a una mala gestión para afrontar el reclamo por algunas fallas en sus últimos trenes Turbostar, que causaron a la subsidiaria problemas de reputación internacional. Aunado a ello, la aportación de Adtranz a los ingresos globales de la compañía representaba menos de 3% a fines de la década de 1990. Ambos hechos provocaron que la empresa pasara a formar parte secundaria de la estrategia global de Daimler-Chrysler (Barret; Morrison, 2004, p. 25).

Como se ha mencionado, Bombardier realizaba sus adquisiciones

³³ Barret y Morrison (2004, p. 12-13).

tanto para acumular conocimientos y así reforzar sus propias capacidades productivas, como para consolidar y expandir su presencia comercial. Con la adquisición de Adtranz los dos objetivos se cumplieron. A fines de la década de 1990 la división BT era líder en cuatro de los seis segmentos de la industria de transporte ferroviario: fabricación de material rodante, servicios ferroviarios, sistemas de tránsito y soluciones de control de trenes. Pero su presencia en los segmentos de sistemas de propulsión e instalaciones fijas era menor (en este último estrato, francamente marginal). De estos dos, el primero se considera estratégico para controlar por completo el diseño de los equipos de carga y transporte ferroviario; justamente aquí entra en escena Adtranz. Esta empresa tenía larga experiencia en el manejo de tecnologías para sistemas de propulsión, locomotoras y equipos de comunicaciones. Esta fue la principal razón que impulsó a los directivos de Bombardier a la compra del complejo ferroviario europeo:

Bombardier Transportation tenía una sólida reputación por su experiencia en la fabricación de metros, tranvías y trenes ligeros. Adtranz tenía experiencia en los sistemas de propulsión y señalización y en vehículos de alta velocidad e interurbanos. Mientras que la adquisición reforzaría claramente el alcance global de Bombardier, también traería tecnología necesaria y experiencia en el manejo de productos como locomotoras eléctricas, trenes de alta velocidad, sistemas de propulsión y control/comunicaciones de trenes. Cerrar esta brecha se estaba convirtiendo en un imperativo en Europa. Por ejemplo, en el año 2000, Bombardier se vio impedido para hacer una mejor oferta al Reino Unido para fabricar el pedido más grande jamás solicitado por aquel país, debido a que Siemens, Alstom y Adtranz se negaron a vender a Bombardier el sistema de propulsión. Además, Adtranz – que era el doble de grande que BT – añadiría 2.7 mil millones a la cartera de servicios y mantenimiento mientras que proporcionaba más facilidades de servicios para los clientes en el mercado europeo³⁴.

Por lo tanto, además de beneficios tecnológicos, la adquisición de Adtranz, debido a su ubicación, agregaba mayores ventajas con relación a los servicios de seguimiento, control y mantenimiento de productos. No obstante, el reto para los gerentes de la firma canadiense era rever-

³⁴ Barret y Morrison (2004, p. 28-29).

tir los problemas de fiabilidad que pesaban sobre la marca alemana. Para resolverlos, se aplicaron métodos de gestión de proyectos y procedimientos comerciales (seguimientos, apoyos y servicios especializados) desarrollados por las filiales de BT en otros sitios. Cabe destacar que en este tipo de negocios la “gestión de proyectos” (*project management*)³⁵ es un elemento fundamental para la disminución de costos:

Aunque los negocios de bajo margen [de beneficios] tradicionalmente han tenido niveles de beneficios impulsados por el control de costos, en la industria del transporte por ferrocarril, la variabilidad y el rendimiento de la gestión de proyectos eran aspectos claves adicionales. Por ejemplo, los recargos por retraso en la entrega de cada vehículo en general ascendían a 10% de su valor. En cambio, sobre el balance de costo de ventas, generales y de administración (SG & A) esos recargos representaban sólo 6% de los gastos. La investigación preliminar de los administradores de BT indicó que los recargos por reparación y entrega tardía ascendieron a casi 20% de los gastos de Adtranz. Mediante la aplicación de sistemas de control producción y costos de BT se pensaba que la adquisición de Adtranz proporcionaría un importante potencial de crecimiento para aumentar los beneficios³⁶.

En la nueva adquisición alemana se implantaron métodos y técnicas de gestión aplicados por la compañía en otras subsidiarias, que permitieron una reducción sustancial de costos finales. BT también transfirió a las nuevas subsidiarias sus competencias en el manejo de proveedores, costeo de productos, experiencia en licitaciones y todas sus mejoras técnicas desarrolladas en las líneas de fabricación metálica y montaje en otras partes del mundo. De igual forma, trasladaba hacia a ellas su estra-

³⁵ Un proyecto de fabricación ferroviaria se compone de varios momentos e implica una cadena de decisiones que suceden bajo ciertos periodos de tiempo, durante los cuales, varios de los factores implicados suelen ser cambiantes: diseño, programación y estimación de costos, adquisición de materiales, organización productiva, control de inventarios y ventas, seguimientos y cartera de servicios y mantenimientos. La gestión de proyectos permite el control y uso más eficiente de los recursos con los que se cuenta en cada una de estas fases del proyecto, con el propósito de alcanzar una mayor rentabilidad por unidad. En la práctica, la gestión de proyectos ferroviarios suele ser distinta de acuerdo al tipo de producto y servicio, al tipo de cliente y a los plazos contratados, lo que requiere el desarrollo de habilidades técnicas y gestión de estrategias variadas.

³⁶ Barret y Morrison (2004, p. 28).

tegia productiva de integración horizontal, certificando proveedores externos y servicios de subcontratación, adoptando métodos de producción que minimizaban la acumulación de inventarios y la capacidad ociosa. Pero la casa matriz (BT) conservaba el control de los paquetes tecnológicos, el diseño de productos y los laboratorios para el desarrollo de nuevos componentes, así como las alianzas con proveedores tecnológicos estratégicos (Barret; Morrison, 2004, p. 23).

Pese a las pérdidas inmediatas que provocó la compra de Adtranz, los directivos canadienses consideraban que fue un excelente negocio porque la tecnología de ésta, su relación de proveedores y posición en el mercado le daban a BT una mayor fortaleza corporativa y productiva para competir en el principal mercado ferroviario del mundo:

Al inicio de la década, la adquisición de Adtranz duplicó el tamaño de la división y trajo consigo un cúmulo de problemas. Contratos en los que se perdía dinero, efectuados previamente y que se prolongan una vez que se toma posesión, tuvieron que ser cumplidos afectando negativamente a las ganancias durante varios años. Pero hacer la adquisición “fue lo correcto”, afirmó Laurent [el presidente de la compañía]. “Porque nos ha dado la tecnología que necesitábamos para completar nuestra operación de transporte.”³⁷

4.2 La adquisición de CNCF

Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril (CNCF) fue una empresa pública mexicana, integrante del polo industrial “Complejo Industrial Sahagún”, creada en 1952 con el fin de atender el *deficit* de equipos ferroviarios de carga. En 1972 firmó un contrato de sociedad tecnológica con la Société Générale de Constructions Electriques et Mécaniques Alsthom de Francia para la fabricación de trenes del Sistema de Transporte Colectivo “Metro” de la Ciudad de México (STC). Poco a poco, la empresa mexicana cobró relativa autonomía en el diseño y fabricación de los equipos, desarrollando proveedores locales en distintas ramas, principalmente en metalmecánica, electrónica, plásticos, vidrio, siderurgia y aluminio (que incluían esquemas de participación con empresas extranjeras proveedoras de componentes mayores: *i.e.*,

³⁷ MacDonald (2013, p. 271).

motores, sistemas de propulsión, frenado). De tal suerte que hacia 1984 100% de la estructura del tren tipo metro era de origen nacional y sólo 60% de los componentes del sistema eléctrico, así como 29.43% del sistema de frenado y 22% del bogie eran proveídos por empresas foráneas. No obstante, más allá de esta integración productiva, CNCF se destacó por convertirse en un núcleo de adaptación y generación de nuevas tecnologías ferroviarias, particularmente en el sistema de tracción, así como un centro de innovaciones de transporte en coparticipación con el STC (Navarro; González, 1989, p. 131-142).

Estas ventajas competitivas le permitieron atender la expansión del STC entre 1976-1984. En estos años aumentó notablemente la demanda de equipos, motivada por la construcción de las líneas 4, 5, 6 y 7 del metro de la capital del país. Este *boom*, en principio, rebasó la capacidad instalada de CNCF, por tal motivo fue necesario establecer alianzas y subcontratos con otros fabricantes ferroviarios. Con el fin de cumplir con las especificaciones del STC, CNCF tuvo que compartir con sus socios algunas de las mejoras tecnológicas desarrolladas a partir de la primera serie de trenes fabricada por Alstom en Francia (MP-68), e integradas a la segunda y tercera serie producidas en el país (NM-73 de 1974 y NM-79 de 1978). Uno de los socios más destacados fue Bombardier, quien construyó 180 carros de la serie NC-82 de 1982 (Escamilla, 2015). Al amparo de este proyecto, la firma canadiense conoció los adelantos tecnológicos de la empresa mexicana y desde entonces mostró interés en adquirir los activos de ésta: “La CNCF transfirió en particular a Bombardier tecnología para este fin, por lo que recibió pago de regalías” (Navarro; González, 1989, p. 131).

Un factor decisivo en este proceso de maduración fue el apoyo de agencias estatales con el fin de superar las brechas tecnológicas. Por ejemplo, en 1982 las áreas de ingeniería del STC y CNCF plantearon la fabricación de trenes ligeros. Este proyecto contó con el respaldo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) a través de un contrato de riesgo compartido denominado “Investigación, Desarrollo del Diseño y Construcción del Prototipo de un Tren Ligero o Premetro”, a partir del cual se desarrolló la “ingeniería de detalle, las interrelaciones de los componentes principales y el diseño de componentes menores” (CNCF, 1988, p. 23). Con estas acciones CNCF estableció “una agenda de investigación consistente para integrar un sistema



tecnológico de productos”, que la encaminaba hacia la consolidación de un núcleo generador de tecnologías de transporte para las ciudades del país (Guajardo; Jasso; Ollivier, 2010, p. 6).

El resultado de este convenio fue el diseño y fabricación de un metro de rodadura férrea con catenaria y de otro ligero articulado, basados en sistemas de propulsión de ingeniería mexicana que incorporaron un número importante de proveedores locales. El prototipo se aplicó para el desarrollo de varios productos. Por ejemplo, en 1986 se creó un monorriel para terminales aeroportuarias; en 1987 se fabricó un modelo de metro ligero articulado para el sistema de transporte colectivo de la ciudad de Guadalajara; y, a partir de 1987, se inició la fabricación de 19 trenes de rodadura férrea para la línea A del STC, conocidos como la serie FM-86 (CNCF, 1988, p. 26).

A pesar de su potencialidad tecnológica, CNCF fue puesta en venta en 1992 bajo el argumento de que sus pérdidas financieras eran un lastre para el gobierno, el cual, además, dejó de considerar la producción estatal de material ferroviario y de equipos de transporte como un sector estratégico y prioritario para el desarrollo (Trejo, 2012, p. 172-174)³⁸.

La primera más no la única interesada en los activos de la paraestatal fue Bombardier, quien adquirió CNCF ese mismo año. De esta forma, todas sus capacidades tecnológicas fueron absorbidas por la trasnacional canadiense, que también heredó contratos de mantenimiento con el STC y siguió fabricando varias series de trenes ligeros para la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. En 1995 ganó el contrato para la producción de trenes de rodadura férrea con catenaria de la serie FM-95 para la línea A y, en 2001, para la construcción de trenes con rodadura

³⁸ La privatización de esta empresa ocurrió en pleno auge del enfoque neoliberal en México, durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994). Rogozinski (1993), funcionario de la Secretaría de Hacienda y personaje clave en el diseño de la ingeniería administrativo-financiera del proceso privatizador, concebía las empresas públicas como entidades, en su mayoría, ineficientes que prohijaron tanto una burocracia rentista como el clientelismo sindical. Desde su óptica, el desempeño de varias de éstas era incompatible con relación a la cuantía de recursos que dispusieron y sus malos resultados causaron enorme deterioro a las finanzas públicas. Lejos de contribuir al desarrollo industrial, muchas inversiones estatales sesgaron el avance hacia ramas con menores ventajas, retirando fondos de proyectos más acordes a la situación del país. Bajo estos argumentos, la venta de empresas públicas era un paso necesario para restablecer la competitividad del sector industrial (Rogozinski, 1993, p. 13-15).



neumática para la línea 2 del STC, en colaboración con la firma española Constructores Auxiliares Ferroviarios. En el año 2000 Bombardier Transportation reconoció a la planta de Ciudad Sahagún, México, como “el centro de *expertise* de trenes ligeros de América” (Bombardier, *Hoja de datos de planta*, 2017, p. 3).

Además de sumar a su red global de intereses mercados, capacidades productivas y activos tecnológico, así como un tejido de proveedores entrenados, BT-Mexico ha recibido recursos del gobierno mexicano y otras instituciones que apoyan a países en desarrollo. Tan sólo en el periodo 2005–2007, en el marco del programa de Impulso a la Innovación y Desarrollo Tecnológico, el CONACYT otorgó a BT-Mexico 33.5 millones de pesos en estímulos fiscales para “impulsar la innovación y el desarrollo tecnológico”³⁹. De igual forma, recibió apoyos del Programa “Desarrollo de Proveedores” de las Naciones Unidas en 2013, con el fin de apoyar en la modernización tecnológica y capacitación laboral de pymes mexicanas para después certificarlas e integrarlas a su red de proveedores⁴⁰.

La planta de Bombardier en México ha encabezado nueve proyectos de fabricación de trenes pesados y ligeros entre 1993–2015, tres de ellos han sido para exportación. De igual forma, brinda servicios de rehabilitación de trenes al STC, y desde 1999 se ha convertido en proveedora de partes y subensambles para diversos proyectos de la firma en Norteamérica (Bombardier, *La experiencia de invertir en Hidalgo*, 2015). De esta manera, el territorio mexicano se convirtió en un emplazamiento estratégico dentro de los esquemas de competencia de esta trasnacional. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor en 1994, ha jugado un papel importante en ello, al fortalecer las

³⁹ En 2005 los apoyos otorgados a Bombardier constituyeron 57.5% del total de estímulos fiscales otorgados a todas las empresas del estado de Hidalgo; en 2006 y 2007 el porcentaje fue de 87% y 62% respectivamente. Datos extraídos de los informes anuales: “La actividad del CONACYT por entidad federativa 2005, 2006 y 2007”, Sistema Integrado de Información sobre Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación (SIICYT), Base de datos, disponible en <www.siicyt.gob.mx>, accedido el 13 de enero de 2019. A partir de 2008 la información dejó de presentarse de manera desglosada, por lo que no se sabe si continuaron estas transferencias de recursos públicos hacia Bombardier.

⁴⁰ El programa operó de 2000 a 2013 dentro de la Secretaría de Economía. Disponible en <www.mx.undp.org>, accedido el enero de 2019.



capacidades competitivas de la firma canadiense por medio de redes transfronterizas de producción⁴¹. No obstante, las propias capacidades de la planta mexicana (incluidas sus redes de proveeduría) facilitaron tal estrategia. Así, por ejemplo, Bombardier ha convertido la planta de Ciudad Sahagún en el puesto de avanzada para atender el mercado latinoamericano hasta 2030, mediante una plataforma de producción que puede combinar distintos elementos acordes a ciudades con poco espacio y alta densidad demográfica. Todo ello, sin tener que ampliar las instalaciones; convirtiendo la planta en un nódulo de ensamble que articula una red de proveedores internacionales y locales capaces de satisfacer tales elementos⁴².

En suma, la consolidación de Bombardier se ha apoyado en la captura de recursos fiscales de otras naciones y en la absorción de capacidades tecnológicas de firmas competidoras desbancadas del mercado por sus propias trayectorias nacionales, hechos que constituyen, para algunos autores, el complemento de una peculiar vía de acumulación por despojo que ha marcado a esta compañía desde su ascenso al plano internacional⁴³.



⁴¹ “Bombardier adoptó con prontitud el modelo de la cadena logística global para sus operaciones de vagones ferroviarios. Su rama ferroviaria mantiene una red de manufactura en diversos lugares de América del Norte para manejar la producción del material rodante de la región. Las operaciones están repartidas en cuatro sitios de producción que prestan servicios tanto a los mercados domésticos como de exportación. Esos sitios incluyen instalaciones de clase mundial en Thunder Bay, Ontario, La Pocatière, Quebec y Sahagún, México [...]. El ensamble final de los productos que entran a Estados Unidos desde esos sitios tiene lugar en un quinto sitio en Plattsburgh, Nueva York.” (“División de transporte de Bombardier: por buen camino”, disponible en <www.TLCANHOY.org>, accedido el 28 de enero de 2019.)

⁴² El metro de México para América Latina, *Manufactura*, 18 de noviembre de 2015. Una plataforma de producción es un diseño que ofrece innovaciones acordes a las condiciones de operación ferroviaria características de ciertos mercados. Estas se concentran en el sistema eléctrico, de propulsión y frenado, así como diseño estructural de la caja, equipado y sistemas de navegación; y ponen en juego las capacidades de la red de proveedores para hacer mejoras o adaptaciones a sus productos.

⁴³ El concepto de acumulación por despojo cobró auge en la década de 1990 en voz del geógrafo David Harvey. Normalmente se utiliza para definir la mercantilización de espacios y dinámicas anteriormente fuera de la órbita capitalista (territorios, saberes, áreas naturales). A partir de esta noción, autores como Thomas (2013, 2018) encuentran que Bombardier, con el apoyo del estado canadiense, se ha beneficiado de proyectos ferroviarios en países de menor desarrollo que exacerbaban las tensiones



4.3 Impactos del proceso de adquisiciones

A la luz de esta expansión se consolidó un singular proceso de diversificación productiva que apuntaló dos estrategias empresariales: atender mercados cada vez más específicos mediante una producción flexible y hacer contrapesos entre las fuentes de ingresos para compensar las fluctuaciones de las líneas de producción. El primer punto responde a características particulares del mercado ferroviario. Cada país, cada cliente, tienen una serie de necesidades específicas que requieren productos hechos a la medida en función de la infraestructura, el espacio, el volumen de tráfico y el presupuesto con el que se cuenta, mismos que condicionan la interfaz (ancho de vía) y, con ello, el tamaño, el peso y el sistema de propulsión que deberán llevar los equipos por fabricar, incluso los materiales a utilizar (*i.e.*, aluminio o acero). A partir de todo ello, se define y diseña el tipo de producto ya sea tranvía, metro, interurbano, tren-av, etc. La estrategia de adquisiciones implementada por B-Transportation, además de que fomentaba intercambios de información y tecnología entre sus filiales, buscaba sumar habilidades para poner a sus activos en condición de atender mercados cada vez más específicos en cualquier parte del orbe.

El segundo punto era una continuidad de la estrategia desarrollada a partir de 1973. Es decir, no depender de un solo producto; diversificar riesgos ante la posibilidad de eventos catastróficos, con la idea de que éstos afectaran de forma distinta a las divisiones productivas de la compañía y no lo hicieran en forma directa y contundente, como pasó durante la crisis del petróleo. Bajo este principio no sólo se expandió la división Transportation, sino que también se desarrolló la división Aerospace a partir de 1986 y se le dio continuidad a la división Recreational Products. En la década de 1990 esta política de diversificación de riesgos se transformó en una estrategia de equilibrio de flujos de ingresos mediante la

sociales y las condiciones de desigualdad en diversos territorios. Empero, dicho concepto se inscribe en el contexto de la crisis del sistema capitalista que estalla en la década de 1970, por lo que su formulación responde a la necesidad de las corporaciones de encontrar nuevas formas de valorización y competitividad. En este sentido, el concepto de acumulación por despojo puede ampliarse a los procesos de privatización de acervos públicos y captura recursos fiscales.

cual la división B-Transportation se convirtió en puntal de la expansión de B-Aerospace.

Bombardier no sólo encontraba el mercado ferroviario europeo atractivo, estaba cada vez más interesado en el equilibrio de los flujos de ingresos producidos por sus distintas divisiones. El fortalecimiento de los negocios ferroviarios de la compañía fue visto como un movimiento importante para contrapesar el crecimiento cíclico de la división aeroespacial. Yvan Allaire, vicepresidente de Bombardier, explicó este enfoque estratégico: “El valor de Bombardier para los accionistas se debe a una empresa diversificada de alta calidad, no como una compañía aeroespacial”. Aunque los márgenes [de beneficios] eran a menudo más bajos en el negocio ferroviario (en el año 2000, los márgenes de la división aeroespacial fueron 11%, más del doble que los de la división ferroviaria), la compañía se benefició de la práctica comercial tradicional de anticipos y pagos a cuenta de parte de los clientes. Estos pagos convertidos en un bajo nivel de activos netos utilizados y en flujo de caja muy positivo, dependen de una cartera cada vez mayor de órdenes. Estos flujos de efectivo proporcionaron a Bombardier el capital que utilizaba en toda la compañía. Allaire explicó esta posibilidad: “La división ferroviaria es enorme generadora de dinero. Aunque los márgenes [de beneficios] son bajos, el dinero es bastante en este negocio. De hecho, hemos financiado tradicionalmente una gran parte de la inversión en el sector aeroespacial a partir de los fondos provenientes de aquella división”⁴⁴.

Durante la década de 1990 la estrategia de adquisiciones de activos ferroviarios rendía uno de sus primeros frutos: un incremento notable en la cartera de clientes y órdenes de fabricación, que brindaban a la compañía crecientes flujos de efectivo dado el bajo nivel de reinversión en activos fijos tanto por las adquisiciones a precios de remate como por las buenas condiciones de las plantas adquiridas. Estos flujos de caja servían para equilibrar las finanzas de la compañía justo en los momentos que ésta se encontraba abocada al desarrollo de nuevos productos aeronáuticos, terreno en el que partía con relativa desventaja frente al gigante norteamericano Boeing, pero donde los márgenes de beneficio eran mayores a los que se obtenían en la división BT, como se muestra en las tablas siguientes:

⁴⁴ Barret y Morrison (2004, p. 29-30).

Tabla 1 – Bombardier: ingresos brutos, 1992-2001 (millones dólares canadienses)

FISCAL YEAR	OVERALL	TRANSPORTATION	AEROSPACE	RECREATIONAL PRODUCTS	CAPITAL	OTHER
2001*	16,101	3,043	10,562	1,687	1,033	(224)
2000	13,619	3,446	8,126	1,473	739	(165)
1999	11,500	2,966	6,444	1,628	571	(109)
1998	8,509	1,679	4,621	1,633	245	332
1997	7,976	1,597	4,011	1,866	162	341
1996	7,123	1,575	3,309	1,641	140	459
1995	5,943	1,310	2,981	1,111	112	430
1994	4,769	1,312	2,243	791	97	323
1993	4,448	1,238	2,228	556	58	367
1992	3,059	726	1,519	391	56	366

Fuente: "Company files" (Barret; Morrison, 2004, p. 44).

* Estimado.

Tabla 2 – Bombardier: beneficios antes de impuestos, 1992-2001 (millones dólares canadienses)

FISCAL YEAR	OVERALL	TRANSPORTATION	AEROSPACE	RECREATIONAL PRODUCTS	CAPITAL	OTHER
2001*	1,428	121	1,237	86	(15)	–
2000	1,124	174	904	18	28	–
1999	827	148	682	(46)	43	–
1998	627	85	462	1	64	16
1997	606	63	270	212	47	14
1996	461	100	150	174	42	(6)
1995	346	66	141	117	22	(1)
1994	207	(24)	137	76	14	4
1993	151	(73)	181	29	7	7
1992	121	4	137	(9)	(12)	2
Total	5,898	664	4,301	658	240	36

Fuente: "Company files" (Barret; Morrison, 2004, p. 44).

* Estimado.

Como se observa, la importancia de la división Transportation entre 1992–2001 no radicaba sólo en su capacidad de generar ingresos y beneficios a la empresa, los cuales eran mucho menores respecto a la división

Aerospace (representando cerca de 15% de éstos), e incluso similares a la división de productos recreativos. Sin embargo, los anticipos de flujos de efectivo derivados de su amplia cartera de clientes y gestión de proyectos le daban a la compañía la solvencia necesaria para llevar a cabo un programa de expansión y adquisiciones estratégicas en la división Aerospace mucho mayor que el del sector ferroviario; programa que, además, contó con el decidido apoyo del estado.

5. Subsidios y producción aeronáutica

En los momentos clave del ascenso empresarial de Bombardier ha estado presente el estado canadiense. En el caso de la producción de equipos aeronáuticos los apoyos oficiales no sólo se mantuvieron sino incluso se diversificaron: de diferentes tipos de financiamiento para la obtención de contratos y licencias de fabricación en todo el mundo se avanzó hacia programas para el desarrollo de tecnologías y competencias en sus conglomerados locales. Cabe mencionar que estos programas no se limitaron a la compañía, sino que forman parte de una política estatal de impulso a la producción nacional:

Los gobiernos provinciales y federales canadienses han creado, al igual que sus homólogos de otros países, varios programas para ayudar a las empresas nacionales en el desarrollo de tecnologías, la creación de puestos de trabajo, la penetración en los mercados extranjeros y otros objetivos. Bombardier, al igual que muchas otras empresas canadienses, ha solicitado y recibido los beneficios de estos programas⁴⁵.

Debido al carácter estratégico del sector aéreo y ferroviario, los apoyos gubernamentales cobran mayor relevancia porque se sitúan en el marco de la soberanía⁴⁶. La industria aeroespacial y ferroviaria mundialmente

⁴⁵ MacDonald (2013, p. 10).

⁴⁶ Algunas compañías, como la Empresa Brasileña de Aeronáutica (EMBRAER), principal competidora de Bombardier en el mercado de aviones regionales, surgieron por el interés del gobierno en desarrollar tecnologías decisivas en caso de un conflicto bélico. En este caso el desarrollo, consolidación e internacionalización de la industria aeronáutica en Brasil han sido procesos encauzados por el Estado (como inversionista, comprador, proveedor de financiamiento y formador de fuerza



se caracteriza por altos niveles de inversión estatal que se destinan tanto al desarrollo de infraestructura básica y tecnologías como a la creación de empresas y conglomerados que en ocasiones, después de consolidados, son compartidos con la iniciativa privada (Mazzucato, 2014, p. 120-121). Desde la perspectiva de la compañía canadiense esto justifica los apoyos que recibe por parte de su gobierno:

Incluso los grandes fabricantes privados – como Boeing, Airbus y EMBRAER – todavía son beneficiados con miles de millones de dólares en apoyos a través de las subvenciones del gobierno y el gasto militar [...]. Este apoyo gubernamental en todo el mundo a las industrias de equipo aeroespacial y ferroviario con frecuencia obliga a Bombardier a buscar, como una forma de nivelar las condiciones de competencia, una cuota de la ayuda disponible en los programas del gobierno canadiense⁴⁷.

Esta sinergia público-privada se mantiene vigente ya entrado el nuevo siglo. John Paul MacDonald, vicepresidente de relaciones públicas de Bombardier en 2013 hizo las siguientes declaraciones desde la perspectiva del uso del dinero público – es decir, de los contribuyentes – para subsidiar los negocios de la compañía: “el tiempo que transcurre para que se realice un producto de este tipo, desde su concepción y fabricación hasta su venta, requiere alianzas entre el sector privado y los gobiernos”⁴⁸.

Los apoyos gubernamentales a Bombardier han recibido diversas críticas que provienen principalmente de dos fuentes: (a) los críticos neoliberales que, inspirados en las doctrinas económicas naturalistas, se oponen a las ayudas que otorga el gobierno canadiense por considerar que interfieren con las asignaciones eficientes del mercado, provocan una competencia desleal y elevan las cargas sobre los contribuyentes; (b) por otra parte, los grupos industriales con sede en el oeste de Canadá se quejan de que el gobierno federal ha canalizado dinero a Bombardier

de trabajo calificada), incluso después de la privatización de EMBRAER en 1995, bajo la premisa de que se trata de un sector clave para el desarrollo del país (Alem; Cavalcanti, 2005, p. 56-60; CAF, 2014, p. 79-83).

⁴⁷ MacDonald (2013, p. 10-11).

⁴⁸ Bombardier hasn't had to reimburse taxpayers for all its loans, *Vancouver Sun*, August 27, 2013.



“como parte de una estrategia industrial para impulsar la economía de Quebec y apaciguar a las facciones separatistas”. Ante estas críticas los analistas de la compañía se han limitado a decir que “Bombardier sólo pasa a ser una de las manifestaciones más visibles de un enfoque de política económica” (MacDonald, 2013, p. 11).

Lo cierto es que Bombardier debe buena parte de su éxito a la ayuda del gobierno. En un reportaje que cita un análisis de 2005 preparado por el Departamento de Industria, que analiza al Industry Canada Program, Technology Partnerships Canada, se revela cómo la compañía ha recibido financiamiento, subsidios y donaciones de forma sistemática por parte del gobierno canadiense por lo menos desde 1966. Se estima que ha obtenido cerca de 1.1 billones de dólares canadienses a lo largo de su historia, principalmente mediante la figura de “contribuciones reembolsables condicionalmente”, que no necesariamente se han reembolsado en su totalidad inclusive décadas después. Estos apoyos han sido una fuente de ingresos para el bienestar corporativo de la compañía⁴⁹; tan sólo el gobierno de la provincia de Quebec proporcionó entre 1996 y 2002, 976 millones de dólares canadienses en garantías de préstamos a clientes de Bombardier. Esta suma, sin embargo, representa una cantidad pequeña en comparación con el financiamiento que Export Development Canada otorgó a esta empresa en la década de 1990 para la venta de aviones (como préstamos de garantías a los clientes del fabricante), por un valor cercano a 8 mil millones de dólares canadienses⁵⁰.

Los subsidios más recientes se han vertido principalmente en el campo aeroespacial. Un estudio de 2010 muestra que desde 1986 Bombardier recibió fondos de varios organismos: Defense Industry Productivity Program le otorgó 245 millones de dólares canadienses entre 1986-1995; Technology Partnerships, un programa destinado a promover el desarrollo de nuevas tecnologías creado en 1996, junto con Export Development Canada transfirieron montos para el desarrollo de proyectos y exportación de aviones que superaron 10 mil millones de dólares canadienses entre 1986 y 2004 (Froese, 2010, p. 77-89)⁵¹.

⁴⁹ Bombardier hasn't had to reimburse taxpayers for all its loans, *Vancouver Sun*, August 27, 2013.

⁵⁰ Bombardier faces asset sale to beat cash crisis, *Flight International*, January 28, 2003.

⁵¹ Hadekel señala que si bien Technology Partnerships se perfilaba como un programa para el desarrollo de industrias como la biotecnología y las ciencias ambientales, en

Sin duda, la entidad que más ha apoyado la expansión de Bombardier ha sido Export Development Canada, institución financiada por el gobierno canadiense. Ésta, a su vez, presta fondos con un bajo margen de beneficio a los clientes extranjeros de las empresas canadienses para financiar las operaciones de exportación, fabricación u otorgamiento de servicios. Administra también, bajo la dirección del Consejo de Ministros, la “Canada Account”, una línea de crédito extraordinaria que se presta en casos excepcionales a los clientes extranjeros de alto riesgo y que es capaz de proporcionar tasas por debajo del mercado para hacer frente a la financiación subvencionada de otros gobiernos⁵².

Reflexiones finales

Tanto el crecimiento económico de Bombardier como su internacionalización a partir de la década de 1980 han sido apoyados por el gobierno canadiense como parte de una política económica de protección, estímulo y fortalecimiento de sus grupos industriales. En un primer momento, en la década de 1970, cuando la compañía inició su andar en la industria de equipos ferroviarios, el apoyo estatal fue vital para la obtención de sus primeros grandes contratos en Canadá y Estados Unidos. La participación del estado se explica por las desventajas comerciales de la empresa canadiense ante firmas con mayor tradición y confiabilidad en el mercado. Cabe resaltar que, a su vez, la expansión de Bombardier resultaba importante para el propio estado porque con ella se estimulaba la dinámica económica de varias regiones canadienses, así como las actividades de diversos sectores y grupos económicos del país. En este sentido, la compañía coadyubaba con el estado en la tarea de representar los intereses más generales. A partir de este punto, su internacionalización, más que una estrategia de negocios, se volvió un elemento constitutivo de la trayectoria nacional.

En un segundo momento, a partir de la década de 1980, esta trayectoria de expansión internacional apoyada por el estado se volcó en un

realidad, hacia 2002, cerca de dos tercios de los fondos se reservaban para la industria aeroespacial (Hadekel, 2004, p. 167-168).

⁵² Froese (2010, p. 84-86). Sobre los alcances de esta entidad, véase el sitio *web* de EDC, disponible en <www.edc.ca>, accedido el enero de 2019.

proceso de adquisiciones estratégicas por todo el mundo, facilitado por las trayectorias de desindustrialización de algunos países. El objetivo, más allá de la conquista de posiciones en el mercado internacional, a cuya dinámica en buena medida obedece la creación de emplazamientos productivos transfronterizos (como el TLCAN), era la apropiación de capacidades productivas y habilidades tecnológicas de antiguas competidoras que permitieran a la firma canadiense expandir su base de activos para la innovación. La conquista de nuevos mercados (como el europeo o el mexicano), no se fincó en la venta de productos exógenos, por muy adelantados que estos fueran, sino que recurrió a la asimilación de productos y tecnologías locales desarrolladas previamente al amparo de la especificidad de estos mercados, las cuales, posteriormente, se diseminaban al resto de las filiales y subsidiarias de la compañía. Con estas adquisiciones, Bombardier acrecentó el acervo de capacidades tecnológicas que la colocó en la cima del mercado de equipos de transporte a inicios del siglo XXI. En este sentido, los procesos tecnológicos también son procesos políticos, lo que hace de la consolidación tecnológica de esta firma una expresión histórica de la trayectoria de expansión del estado canadiense.

Un tercer momento está representado por el fortalecimiento de la producción aeronáutica en la década de 1990 a partir del mismo esquema – ampliado – de financiamiento y subsidios estatales. En estos mercados es plenamente aceptada la participación del estado, pues la producción de equipos de transporte se considera en el marco de la soberanía nacional. No obstante, a fines del siglo pasado fue creciendo la oposición política y social a estos apoyos. Más allá de los factores ideológicos o de las disputas políticas internas, la expansión internacional de Bombardier ha provocado también la relocalización de activos y funciones desde el territorio canadiense a otros países en busca de menores costos, o bien, en cumplimiento de cláusulas productivas que imponen ciertos mercados para otorgarle contratos. De esta manera, los cuantiosos recursos que los contribuyentes canadienses otorgan a la compañía parecerían no regresar equitativamente en forma de empleos e inversiones, sino que se estarían diseminando en beneficio de terceros países. Cabe aclarar, como se vio para el caso de México, que estos países también apoyan con subsidios y programas de apoyo las actividades de Bombardier, básicamente por razones similares a su contraparte canadiense: generar empleos e inver-

siones. En este sentido, empresas como Bombardier han agravado el malestar social ante la “globalización” y el neoliberalismo debido a la succión de recursos públicos y concentración de beneficios privados que generan.

Queda pendiente para futuros trabajos integrar de forma más detallada el análisis microeconómico, es decir, el papel de las estrategias productivas, comerciales y financieras, ya que no basta con recibir el apoyo estatal para conquistar los mercados. También es importante contar con cierto grado de competitividad, el cual, en este trabajo, sólo se discutió por el lado de las adquisiciones estratégicas y el desarrollo de redes de producción. De igual forma, habría que contrastar las trayectorias de internacionalización empresarial de otras grandes firmas en ascenso, como las del sur, y reevaluar el impacto de éstas en las estrategias de las corporaciones del norte.

Referencias bibliográficas y hemerografía

- AGLIETTA, Michael. *Regulación y crisis del capitalismo*. México: Siglo XXI, 1986.
- ALEM, A. Claudia; CAVALCANTI, C. Eduardo. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. *Revista do BNDES*, v. 12, n. 24, p. 43-76, 2005.
- BARRET, David; MORRISON, Allen. *Bombardier Transportation & the Adtranz Acquisition*. Canada: Ivey Publishing/Richard Ivey School of Business, 2004.
- BASAVE, Jorge; HERNÁNDEZ, Marcela (eds.). *Los estudios de empresarios y empresas: una perspectiva internacional*. México: UAM-I/IIIEc-UNAM/Plaza y Valdés, 2007.
- BEAUSANG, Francesca. *Third world multinationals. Engine of competitiveness or new form of dependency?*. New York: Palgrave Macmillan, 2003.
- BERGER, Suzanne et al. Globalization, production networks, and national models of capitalism. *SOFI-Mitteilungen*, n. 29, p. 59-72, 2001.
- BOHE, Kevin; BEAMISH, Paul. *Mergers and acquisitions. Text and cases*. Canada: Sage Publications/Richard Ivey School of Business, 2007.
- BOMBARDIER. About us. History. Disponible en <www.bombardier.com>. Accedido el enero de 2019.
- BOMBARDIER. *La experiencia de invertir en Hidalgo*. Bombardier Transportation México, 2015.
- BOMBARDIER. *Hoja de datos de planta*. Bombardier Transportation México, 2017.
- BOMBARDIER faces asset sale to beat cash crisis. *Flight International*, January 28, 2003.
- BOMBARDIER hasn't had to reimburse taxpayers for all its loans. *Vancouver Sun*, August 27, 2013.

- BOMBARDIER Transportation. A global transportation leader (editors). *Japan Railway & Transport Review*, n. 42, p. 17-25, Dec. 2005.
- CAF – Banco de Desarrollo de América Latina. *Empresas multinacionales latinoamericanas*. Los casos de Brasil y Chile. Caracas, 2014 (Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva, n. 15).
- CELEBRA Bombardier Transportation dos décadas de presencia en México. México, Dirección General de Comunicación Social, Secretaría de Economía, 16 de mayo de 2012.
- CNCF. *Informe de labores 1986-1987*. México: Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal, 1988.
- DICKEN, Peter. *Global shift*. Mapping the changing contours of the world economy. 6. ed. New York: The Guilford Press, 2011.
- DIVISIÓN de transporte de Bombardier: por buen caminho. Disponible en <www.TLCANHOY.org>. Accedido el 28 de enero de 2019.
- DUSSEL, Enrique (coord.). *Cadenas globales de valor*. Metodología, teoría y debates. México: CECHIMEX, Facultad de Economía, UNAM, 2018.
- EL METRO de México para América Latina. *Manufactura*, 18 de noviembre de 2015.
- ESCAMILLA, Adrián. Privatización y reestructuración de la industria de equipos ferroviarios en México (1993-2012): el caso de Concaril-Bombardier. *Economía Informa*, n. 395, p. 70-106, nov.-dic. 2015.
- FERNÁNDEZ, Víctor R.; TREVIGNANI, M. Facundo. Cadenas globales de valor y desarrollo: perspectivas críticas desde el Sur Global. *Dados. Revista de Ciências Sociais*, v. 58, n. 2, p. 499-536, 2015.
- FRIEDEN, Jeffrey. *Capitalismo global*. El trasfondo económico de la historia del siglo XX. Barcelona: Crítica, 2007.
- FROESE, Marc D. Export subsidies: the case of Bombardier regional jets. *Canada at the WTO*. Trade litigation and the future of public policy. Canada: University of Toronto Press, 2010, p. 77-95.
- GEREFFI, Gary. Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del Desarrollo*, v. 32, n. 125, p. 9-37, abr.-jun. 2001.
- GOLDSTEIN, Andrea. *Multinational companies from emerging economies*. Composition, conceptualization and direction in the global economy. New York: Palgrave Macmillan, 2007.
- GOLDSTEIN, Andrea; McGUIRE, Steven. The political economy of strategic trade policy and the Brazil-Canada. Export subsidies saga. *World Economy*, v. 27, n. 4, p. 541-566, 2004.
- GUAJARDO, Guillermo; JASSO, Javier; OLLIVIER, Juan. Empresas e innovación en México. De la acumulación estatal a la privatización extranjera. XV CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, 2010, México, Academia de Ciencias Administrativas A. C., p. 1-16.
- HADDEKEL, Peter. *Silent partners: taxpayers and the bankrolling of Bombardier*. Canada: Key Porter Books Limited, 2004.

- HUDSON, Meadwell. The politics of nationalism in Quebec. *World Politics*, v. 45, n. 2, p. 203-241, Jan. 1993.
- LA ACTIVIDAD del CONACYT por entidad federativa 2005, 2006 y 2007. Sistema Integrado de Información sobre Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación (SIICYT), Base de datos. Disponible en <www.siicyt.gob.mx>. Accedido el 13 de enero de 2019.
- MacDONALD, Larry. *The Bombardier story*. From snowmobiles to global transportation powerhouse. 2. ed. Canada: Wiley, 2013.
- MARCHILDON, Gregory; McDOWALL, Duncan (eds.). *Canadian multinationals and international finance*. Great Britain: Frank Cass and Co. Ltd., 1992.
- MAYORGA, René. Internacionalización de la economía y Estado nacional. *Cuadernos Políticos*, n. 21, p. 51-65, jul.-sept. 1979.
- MAZZUCATO, Mariana. *El Estado emprendedor*. Mitos del sector público frente a privado. Madrid: RBA Libros, 2014.
- NAVARRO, Bernardo; GONZÁLEZ, Ovidio. *Metro, metrópoli, México*. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM-UAM-Xochimilco, 1989.
- OIT – Organización Internacional del Trabajo. *Impacto social y laboral de la mundialización en el sector de la fabricación de material de transporte*. Ginebra: OIT, 2000.
- ORNELAS, Raúl. Hacia una economía política de la competencia. Las empresas transnacionales. *Problemas del Desarrollo*, v. 48, n. 189, p. 9-32, abr.-jun. 2017.
- PASQUERO, Jean. Bilateral protectionism: lessons from a cause célèbre. *California Management Review*, v. 30, n. 2, p. 124-141, Winter 1988.
- ROGOZINSKI, Jaques. *La privatización de empresas paraestatales*. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- SANTISO, Javier. La emergencia de las multilatinas. *Revista de la CEPAL*, n. 95, p. 7-30, ago. 2008.
- SKORUPA, Joe. Ski-Doo: 50 years on snow. *Popular Mechanics*, v. 169, n. 1, 1992.
- SUNKEL, Osvaldo; FUENZALIDA, Edmundo. Capitalismo transnacional y desarrollo nacional. *Estudios Internacionales*, v. 11, n. 44, p. 3-27, oct.-dic. 1978.
- THOMAS, David. Bombardier and the Gautrain project in South Africa: the political economy of Canadian investment in a rapid rail megaproject. *Studies in Political Economy*, v. 91, n. 1, p. 137-157, Spring 2013.
- THOMAS, David. *Bombardier abroad: patterns of dispossession*. Canada: Fernwood Publishing, 2018.
- TREJO, Rubén. *Despojo capitalista y privatización en México, 1982-2010*. México: Ítaca, 2012.
- WATSON, Bert; GARRY, Steve. Bombardier and the North American mass transit market: global competition in Los Angeles and Mexico City. *Québec Studies*, n. 16, p. 97-109, 1993.

estado, transportes e desenvolvimento regional: a era rodoviária em minas gerais, 1945-1982*

state, transports and regional development: the road transport age in minas gerais, 1945-1982

Miguel Victor Tavares Lopes**

Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

Marcelo Magalhães Godoy***

Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

RESUMO

O objetivo principal é o estudo da era rodoviária de Minas Gerais entre o imediato pós-Segunda Guerra e o final do regime militar. São examinados os fatores internos e externos que condicionaram a implantação da mais extensa malha de estradas de rodagem do Brasil, segundo a periodização que capta as flutuações e os ciclos do processo de constituição de sistema de transportes integrado. Analisa-se a expansão da infraestrutura rodoviária segundo as matrizes econômicas, técnicas e políticas que presidiram a segunda modernização dos transportes, assim como a dinâmica de concessão, financiamento e construção das vias. Concluiu-se que o rodoviarismo mineiro foi fundamental para a consolidação da inserção periférica

ABSTRACT

The main purpose is to study the age of road transport in Minas Gerais, from the post-Second World War to the end of the military regime. It is explored the internal and external factors that conditioned the implantation of the Brazilian most extensive road network, considering a periodization that picks up fluctuation and the cycles of constitution of the integrated transport system. It is analyzed the road infrastructure expansion according to the economical, technical and political matrixes that ruled the second transport modernization process, as well as the dynamic of grant, financing and road building. It is concluded that the age of road transport in Minas Gerais was fundamental to its peripheral insertion

* Submetido: 7 de março de 2018; aceito: 17 de junho de 2019.

** Mestre em Economia pelo Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais.
E-mail: miguelvictortl@gmail.com

*** Professor associado do Departamento de Ciências Econômicas da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais. Pesquisador do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR) – FACE/UFMG, no âmbito do Núcleo de Pesquisa em História Econômica e Demográfica.
E-mail: mmgodoy@cedeplar.ufmg.br

do estado na divisão inter-regional do trabalho de mercado nacional integrado. Minas Gerais foi cortado por importantes troncos rodoviários nacionais e beneficiou-se de forma secundária da malha viária, pautando-se por garantir o acesso dos centros regionais mineiros aos corredores federais.

Palavras-chave: Transportes. Rodovias. Minas Gerais.

consolidation into the Brazilian interregional market. Minas Gerais was crossed by important national roads and was secondarily benefited, only ensuring the link between the regional centers to the national roads.

Keywords: Transports. Roads. Minas Gerais.

Introdução

O objetivo fundamental do artigo é a análise da expansão da infraestrutura de transportes de Minas Gerais entre 1945 e 1982, segundo as matrizes econômicas, técnicas e políticas que presidiram a modernização rodoviária. Também é avaliado o sistema de transportes de base ferroviária, que se mostrou inadequado para atender aos requerimentos necessários à continuidade do processo de industrialização a partir da década de 1930, sobretudo os imperativos de integração do mercado interno mineiro e de promoção da integração inter-regional de Minas Gerais no mercado nacional. Adicionalmente se formulou proposta de periodização para a *era rodoviária* mineira, com ênfase na reconstituição das etapas da evolução da malha de vias.

A seguir, as hipóteses principais que nortearam a pesquisa histórica e que, em parte, são contempladas no artigo:

- 1) as contradições e os limites da modernização ferroviária, entre 1870 e 1940, explicam a vigorosa persistência dos transportes tradicionais (animais de carga e carros de tração animal);
- 2) a emergência e o crescimento do rodoviarismo no Brasil e em Minas Gerais coincidiram com a crítica ao ferropiarismo;
- 3) o desenvolvimento dos transportes em Minas Gerais foi contingenciado pelas características da economia regional;
- 4) a localização geográfica de Minas Gerais condicionou a composição dos investimentos públicos em transportes (estaduais e federais), especialmente pela posição central do estado no quadro dos grandes troncos viários do Brasil;
- 5) para além dos termos estipulados nos contratos legais, verificou-se

larga apropriação privada de recursos públicos na dinâmica do processo de expansão rodoviária em Minas Gerais;

6) a expansão rodoviária e a integração do mercado interno nacional implicaram a consolidação de inserção periférica de Minas Gerais;

7) predominaram os grandes corredores nacionais na malha viária mineira, a favorecer a vigência de fortes polarizações externas sobre o território e economia do estado;

8) o rodoviarismo em Minas Gerais nas décadas de 1940 e 1950 estava associado a modelo de integração inter-regional não dependente, decorrência de orientação de política de desenvolvimento regional que priorizava a diversificação da economia mineira e a superação de gargalos infraestruturais, em contexto de incipiente integração do mercado interno brasileiro;

9) o rodoviarismo em Minas Gerais nas décadas de 1960 e 1970 pavimentou integração inter-regional periférica, determinada por política de desenvolvimento regional a priorizar a especialização produtiva na produção de matérias-primas e bens intermediários, em contexto de crise seguida de crescimento acelerado que favoreceram a consolidação de divisão inter-regional do trabalho a aprofundar desigualdades e desequilíbrios entre as regiões.

As fontes primárias mais importantes, para além dos aportes bibliográficos, são:

1) mensagens dos governadores de Minas Gerais à Assembleia Legislativa, entre 1940 e 1980, especialmente para a identificação do papel do estado na expansão rodoviária;

2) *Anuários Estatísticos de Minas Gerais*, sobretudo referente aos transportes tradicionais e à estrutura da malha viária anterior ao rodoviarismo e no início dele;

3) *Anuários Estatísticos do Brasil*, pelo repertório de dados seriados para o período entre 1930 e 1980;

4) *Anuários Estatísticos dos Transportes*, com cobertura para a década de 1970, contribuíram principalmente com informações referentes aos recursos disponibilizados para o modal rodoviário;

5) revistas de associações de classe, nomeadamente a *Vida Industrial*, da Federação das Indústrias de Minas Gerais (FIEMG), e a *Revista Mineira*

de Engenharia, da Sociedade Mineira de Engenheiros (SME), periódicos que facultaram o exame da participação e do posicionamento de industriais e engenheiros ante a transição da *era ferroviária* para a *era rodoviária* e a consolidação de novo modal hegemônico;

6) cartografia histórica, especialmente mapas rodoviários elaborados por órgãos governamentais, repositório de dados que permitiram a reconstituição da evolução da expansão rodoviária e a produção de mapas temáticos, que representam o traçado das novas rodovias abertas e o curso do ulterior processo de pavimentação.

O processo de *modernização econômica* do Brasil está no centro do quadro teórico, a *industrialização por substituição de importações* é seu principal eixo, adicionalmente sobrelevam a *mudança social* que resultou em uma nova estrutura de classes, a ascensão e o progressivo predomínio de *elites modernas* (empresários e *tecnocracia*), a vigência de disputa entre distintos *projetos de desenvolvimento*, a *polarização nacional* (São Paulo) e a constituição de *divisão inter-regional do trabalho* com a *integração do mercado interno nacional*, o aprofundamento de assimetrias entre as regiões e a decorrente ascensão do *problema regional*. Emoldurada por esse quadro, a indústria dos transportes desempenhou papel instrumental indispensável, condição necessária, embora não suficiente, aos processos de integração do mercado interno, de industrialização, de urbanização, de redistribuição espacial da população, entre outros.

Conquanto o surgimento do rodoviarismo no Brasil e em Minas Gerais se efetivou concomitantemente à crítica ao ferroviarismo, constatou-se que a expansão rodoviária reiterou o padrão de concentração da malha em regiões e sub-regiões mais desenvolvidas, assim como na expansão ferroviária que lhe precedeu. As rodovias mineiras tenderam a se concentrar nos espaços econômicos em que as relações capitalistas se estabeleceram mais rapidamente e/ou, dada a localização geográfica do estado, tenderam a cumprir a função de grandes troncos rodoviários federais promotores do processo de integração do mercado interno nacional. Suplementarmente se constatou que as políticas de desenvolvimento regional, orientadas para a criação e o fortalecimento de um centro polarizador em Minas Gerais, favoreceram o crescimento de Belo Horizonte como polo irradiador de rodovias. A constituição de sistema de base rodoviária, assim como no sistema de base ferroviária, caracterizou-se

pela prevalência de larga apropriação privada indébita de recursos públicos durante o processo de modernização dos transportes, por meio de dispositivos fraudulentos recorrentes nos contratos e licitações. A expansão rodoviária mineira foi importante condicionante para a consolidação da inserção periférica do estado na divisão inter-regional do trabalho. Minas Gerais foi cortado por importantes troncos rodoviários nacionais e beneficiou-se de forma secundária da malha viária, pautando-se principalmente por garantir o acesso dos centros regionais mineiros aos troncos federais.

O artigo está dividido em três partes, para além das considerações iniciais e finais. O objetivo da primeira parte é a discussão dos marcos teóricos e contextuais em que emerge e se consolida o sistema de transporte moderno no Brasil, sob a égide do rodoviarismo. Entre outros aspectos, sublinha-se a *industrialização por substituição de importações*, a *integração do mercado interno* brasileiro, a constituição de *divisão inter-regional do trabalho*, os *desequilíbrios regionais*, os limites da malha ferroviária e a imposição do rodoviarismo (adequações de escala, padrões de circulação, a persistência dos meios e vias tradicionais, fatores externos), com ênfase nos marcos legais e institucionais mais relevantes. Também se analisa a evolução regionalizada da malha rodoviária nacional. A segunda parte é dedicada aos aspectos contextuais específicos a Minas Gerais. Entre outros, examina-se a primeira modernização dos transportes ou o caráter geral da *era ferroviária* mineira, o problema do atraso relativo do estado e o desenvolvimento regional politicamente orientado, a localização geográfica de Minas Gerais, a diversidade interna do estado e a ausência de centro polarizador, a integração periférica de Minas Gerais na divisão inter-regional do trabalho e os aspectos gerais do rodoviarismo mineiro, com ênfase para os marcos legais e institucionais mais importantes. Também se analisa a evolução da malha rodoviária regional. Na terceira parte, contempla-se a evolução do rodoviarismo mineiro segundo a proposta de periodização. Às características principais de cada período são acrescidos dados que permitem a análise da evolução da malha rodoviária.

1. A era rodoviária brasileira (1940-1980): generalidades, principais marcos, instituições e legislação, evolução da malha

Desde o início do século XX, estavam em curso múltiplas iniciativas que atestam o recrudescimento da implantação de infraestrutura rodoviária no Brasil. O Decreto n. 1.811/1907, que só viria a ser regulamentado pelo Decreto n. 8.324/1910, orientou toda a política rodoviária federal até 1927. Com o objetivo de conferir maior racionalidade à estrutura viária brasileira, em 1911 foi criada a Inspeção Federal de Estradas, tendo incorporado funções de planejamento de viação desde 1921 (Oliveira, 1986).

Com o Decreto n. 5.141/1927, verificou-se considerável mudança no aparato institucional de apoio à infraestrutura rodoviária, por meio da criação do Fundo Especial para a Construção e Conservação de Estradas de Rodagem e da Comissão de Estradas de Rodagem Federais. Embora incipiente e com verbas escassas, essa legislação assegurou fluxo seguro e constante de recursos para as rodovias (Oliveira, 1986).

No início da década de 1930, verificaram-se alguns aparentes retrocessos na política rodoviária, notadamente a extinção do Fundo e da Comissão criados em 1927. Entretanto, concomitantemente se observaram avanços, como a primeira ação planejada com o intuito de criar um sistema de estradas no Nordeste (Oliveira, 1986). Em 1934 foi aprovado o primeiro Plano Geral de Viação Nacional (PGVN), que previa intermodalidade, cabendo às rodovias o papel de articulação entre as ferrovias (Brasil, 1934; Grandi; Nunes, 2014). E, finalmente, em 1937, a criação do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER), porém sem autonomia financeira e administrativa¹.

A priorização das rodovias se torna evidente a partir da década de 1940, sem que signifique desconsiderar a importância das iniciativas da década anterior. Em 1941 foi criado o Departamento Nacional de Estradas de Ferro, no âmbito de processo de especialização a assinalar a independência entre os projetos rodoviários e ferroviários. No final da

¹ No mesmo ano foi criado o Departamento Autônomo de Estradas de Rodagem gaúcho, com autonomia administrativa e financeira, que serviria de modelo para a posterior reformulação do DNER (Oliveira, 1986).

Era Vargas, em 1944, foi aprovado oficialmente o primeiro Plano Rodoviário Nacional (PRN), que ainda guardava o conceito da superioridade das ferrovias, pretendendo evitar a superposição e concorrência entre os dois sistemas (Natal, 1991; Grandi; Nunes, 2014).

A crise do *modelo agrário-exportador* no final da década de 1920, manifesta na queda abrupta da demanda e dos preços do café no quadro da crise do sistema capitalista, implicou forte restrição na capacidade de importar decorrente da acentuada diminuição da disponibilidade de divisas internacionais. Às restrições externas de caráter estrutural associou-se a política econômica anticíclica, que induziu a conformação de *modelo de substituição de importações*, por meio de *industrialização restringida*, e que impulsionou o processo de formação do mercado interno nacional integrado. Progressivamente, verificou-se o crescimento da importância do comércio inter-regional e evidenciou-se a inadequação da *estrutura radial* da malha ferroviária brasileira, com operação onerosa e insuficiente para esse padrão de circulação de mercadorias (Natal, 1991).

A Segunda Guerra Mundial, devido à redução do fluxo de materiais ferroviários e de combustíveis importados, contribuiu para acelerar o processo de deterioração do parque ferroviário brasileiro, que apresentava sinais de decadência desde o início do século XX. Portanto, impunha-se a formação interna de parque industrial para o provimento de materiais ferroviários, a implicar, dada a magnitude dos investimentos, o recurso ao capital estrangeiro. No entanto, se no período da guerra eram severas as restrições ao financiamento externo, com o fim do conflito os fluxos de capital direcionaram-se para a reconstrução da Europa. Além disso, no transcurso da Segunda Guerra, o risco de bombardeio da costa reduziu a navegação costeira, e acentuou ainda mais a necessidade de transporte terrestre entre o Norte e o Sul do Brasil (Natal, 1991).

Na Quarta República (1945-1964), a expansão da demanda interna por veículos automotores e o crescimento do consumo de derivados do petróleo exerceram pressão ascendente sobre as reservas cambiais do país, dada a dependência estrutural da importação e a recorrência do desequilíbrio do balanço de pagamentos. A implantação e a internalização das indústrias petrolífera e automobilística eram imperativos para o avanço do rodoviarismo e o alívio do problema da restrição de divisas para importar (Natal, 1991).

No final de 1945, a promulgação do Decreto-Lei n. 8.463 (Lei Joppert),

que transformou o DNER em autarquia e criou o Fundo Rodoviário Nacional (FRN)², impulsionou as construções rodoviárias (Oliveira, 1986). A década de 1950 é determinante na afirmação do rodoviarismo brasileiro. O PGVN de 1934 foi revisto em 1951³. Se as ferrovias, por razões políticas, econômicas e militares, desempenharam o papel pioneiro de penetração e ocupação do território, a partir desse momento se põe fim à supremacia da matriz ferroviária, conferindo primazia às rodovias sob qualquer outro modal (Grandi; Nunes, 2014). O conceito de intermodalidade é deixado de lado, não se evitando o paralelismo entre os modais, além de criar um plano específico para cada modalidade (rodovias, ferrovias e hidrovias). As ferrovias só seriam priorizadas se atendessem a critérios econômicos e/ou militares (Paula, 2010).

A criação da PETROBRAS, em 1953, foi importante para o ritmo da expansão da infraestrutura rodoviária, pois facilitou o serviço de pavimentação com a instalação das suas fábricas de asfalto. Na mesma década, dois avisos da CEXIM⁴ criaram ambiente propício para a consolidação da indústria de peças para automóveis, pois proibiram a importação de peças de reposição que tivessem similares nacionais e vetaram a importação de veículos montados (Natal, 1991).

Dois fatores são considerados importantes para a consagração do padrão rodoviário-automobilístico no Brasil: (1) o caráter oligopolista da indústria automobilística mundial e (2) o contexto das relações econômicas internacionais na década de 1950, em que vigorava intenso processo de expansão das grandes corporações dos países centrais. O acirramento da concorrência nos mercados europeus e dos Estados

² O Imposto Único sobre Lubrificantes Líquidos e Gasosos era a principal fonte de recursos do Fundo Rodoviário Nacional, quando da sua instituição em 1945. Porém, nos anos seguintes, foram criados outros tributos para financiar o setor rodoviário. Até 1988, podem-se citar o Imposto sobre os Serviços de Transporte Rodoviário Intermunicipal e Interestadual de Pessoas e Cargas, a Taxa Rodoviária Única e a cobrança de pedágio em algumas estradas. No entanto, também foi financiado por recursos oriundos de outros setores, provenientes de transferências gerais do Tesouro Nacional. Além disso, operações de crédito interno e externo também foram comuns; e, como principais agentes financeiros, destacam-se o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (Pessoa, 1993).

³ Apesar das mudanças introduzidas, o Plano Geral de Viação Nacional de 1951 nunca foi formalmente aprovado pelo Poder Legislativo (Ministério dos Transportes, 1974).

⁴ Aviso n. 288, de 1952, e Aviso n. 311, de 1953 (Limonic, 1997).

Unidos impulsionou a busca por novos mercados na periferia, e a instalação de plantas filiais em países em desenvolvimento. Nesse sentido, o Programa de Metas teve papel preponderante na institucionalização do novo padrão de transportes brasileiro (Pereira; Lessa, 2011, p. 31).

Em atendimento às recomendações da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos, a partir de 1956⁵, formou-se um Grupo de Trabalho com o intuito de estudar a possibilidade de se erradicar ramais férreos. Porém, nos anos seguintes, pouco foi suprimido, evidenciando, provavelmente, a grande expressão que os interesses regionais oligárquicos ainda detinham⁶. Entretanto, a proposta da Comissão de mudança na organização administrativa ferroviária foi integralmente acatada⁷ (Natal, 1991). No transcurso do período do regime militar, adotou-se política de ampla extinção de ramais ferroviários (Paula, 2000).

Em suma, o desenvolvimento do modal rodoviário realizou-se concomitantemente à crítica do modal ferroviário, e associado aos processos de industrialização e urbanização de São Paulo e do Rio de Janeiro, que demandaram a integração do mercado interno, a viabilizar a circulação comercial de matérias-primas e produtos transformados (Nunes, 2011, p. 34). O crescimento da indústria do polo nacional implicou a necessidade de novos mercados, e, portanto, a quebra do isolamento das *ilhas econômicas* da periferia nacional (Cano, 1985).

As intervenções rodoviárias, que congregavam múltiplos interesses de diversas classes e entidades, começaram a ganhar visibilidade, sobretudo pelos relativamente menores requisitos financeiros para sua implantação, em consonância com a limitação orçamentária do Estado e a baixa capitalização das empreiteiras nacionais. Como o objetivo inicial era a ampliação da malha viária não pavimentada, o nível de capitalização exigido era pequeno, sendo que, em um primeiro momento, o sistema DNER/DERs (instâncias regionais, departamentos de estradas de ro-

⁵ Lei n. 2.698/55, que trata legalmente, ainda que de forma marginal, da supressão de ramais ferroviários.

⁶ O pico da extensão ferroviária ocorreu em 1960, com pouco mais de 38 mil quilômetros. Em 1963 já eram pouco mais de 35 mil quilômetros, ou quase 10% a menos em apenas três anos, segundo dados do IBGE.

⁷ Em 1957 foi criada a Rede Ferroviária Federal S.A. (RFFSA), por meio da Lei n. 3.115, para administrar as estradas de ferro de propriedade da União, marco do auge do processo de estatização das linhas férreas iniciado no final do século XIX (Natal, 1991).

dagem dos estados) contratava as empreiteiras pelo sistema de subem-
preitada. O FRN desempenhou importante papel no processo de capi-
talização das firmas locais. Além disso, a atuação dos DERs permitiu que
as empreiteiras se capitalizassem e adquirissem conhecimento por meio
de contratos de subempreitada. Os estados que tiveram maior vigor nos
planos de expansão rodoviária foram os que tiveram as empreiteiras
locais mais fortalecidas. Se inicialmente a posição de liderança na ativi-
dade construtora esteve ligada a articulações políticas, a partir de certo
ponto o próprio domínio das técnicas passou a ser barreira à entrada de
novas firmas (Campos, 2012).

Nesse sentido, no período do governo Juscelino Kubitschek, verificou-
-se forte capitalização e expansão das empreiteiras nacionais. O Decreto
n. 41.907/1957 recomendou à Superintendência de Moeda e Crédito
(SUMOC) a reserva cambial de US\$ 33 milhões para a importação de
máquinas pelas empreiteiras que participavam do PRN e, a partir do
Plano de Metas, o Estado passou a ser o contratador de obras. No período
JK, além de o financiamento rodoviário ter expandido para além dos
recursos do FRN, o DNER passou a assumir papel central na seleção pré-
via das empreiteiras, promovendo um sistema de concorrência não aber-
ta e facilitando o favorecimento de algumas empresas (Ferraz Filho, 1981).

Inicialmente o regime militar não modificou a estrutura institucio-
nal de apoio ao rodoviarismo nem alterou o padrão de relacionamento
entre o Estado e as empreiteiras. Porém, o Decreto-Lei n. 200/1967 pro-
moveu algumas mudanças que impactaram institucionalmente as inter-
venções rodoviárias e aprofundaram ainda mais as práticas clientelistas
vigentes entre o Estado e as empreiteiras. Esse decreto delimitou as fun-
ções do Estado (normativa e de supervisão) e do setor privado (execução).
O Ministério de Viação e Obras Públicas (MVOP) foi transformado em
Ministério dos Transportes e o DNER passou a contratar consultorias
para fazer estudos de viabilidade, em substituição aos estudos realizados
pela própria instituição. O Conselho Nacional dos Transportes tornou-
-se a nova arena decisória das políticas de transportes e passou a limitar
a atuação dos poderes estaduais e municipais (Accorsi, 1996).

Anteriormente à promulgação da Lei Joppert, o Brasil detinha, em
1930, uma malha rodoviária largamente não pavimentada, e as melhores
estradas de rodagem estavam muito concentradas em um único estado.
Dos 5% em condições aceitáveis de tráfego, 48% estavam em São Paulo,

10% em Minas Gerais e 7% no Rio Grande do Sul (DNE, 1933). Em 1939, com relação à extensão total, os três estados mantiveram sua posição, São Paulo com 35% da malha total, Minas Gerais com 23% e Rio Grande do Sul com 16% (IBGE, 1939, 1940).

O quadro das rodovias em 1952 era de aproximadamente 4 quilômetros de estradas estaduais para cada 1 quilômetro de estrada federal, sendo que as estradas municipais respondiam pela maior parte das vias. O estado de São Paulo é o que mais se destacava nessa proporção, por deter 35 quilômetros de vias estaduais para cada 1 quilômetro de federais. Minas Gerais e os estados do Sul também estavam acima da média nacional, sustentando 7 e 12 quilômetros, respectivamente. Com relação às vias federais, estavam majoritariamente concentradas na região Nordeste. Excluída a malha municipal da análise, Minas Gerais aparece com a maior extensão viária do país, seguida por São Paulo e pelo Rio Grande do Sul (IBGE, 1953).

Apenas três anos depois, aumentou consideravelmente a participação da rede federal com relação à estadual, diminuindo a média nacional para 2,4 quilômetros de rodovias estaduais para cada 1 quilômetro de rodovia federal. São Paulo deixou de ser o estado com a maior proporção, tomando o posto o estado de Santa Catarina, com a razão de 10. Há uma queda acentuada nos estados de Minas Gerais, São Paulo e do Rio Grande do Sul para, respectivamente, 3,6, 3,4 e 5,1. A malha federal manteve sua participação no Nordeste praticamente inalterada, sem que signifique que não houve crescimento absoluto, apenas que a estadual cresceu no mesmo ritmo. As estradas federais tinham 10% de suas vias pavimentadas, ao passo que as estaduais chegavam a 1,4%. Em relação à quantidade de quilômetros de estradas por 1.000 quilômetros quadrados de extensão territorial, percebe-se diferença considerável a respeito do adensamento, variando de 0,1 (Amazonas) a 1.447,6 (Distrito Federal). Em termos regionais, a região Norte é a que apresentava a concentração média mais baixa, sendo de apenas 2,28 quilômetros de rodovia por 1.000 quilômetros quadrados de extensão territorial, ao passo que a Sudeste detinha 535,9. O Sul estava em segundo lugar, com 252,06, seguido pelo Nordeste, com 105,9, e pelo Centro-Oeste, com 25,75 (IBGE, 1956).

Em 1960, a malha federal passou a ter uma média de 25% das estradas pavimentadas, enquanto a estadual apresentou tímida expansão para 5%.

A participação das estradas federais no conjunto da malha cresceu. São Paulo detinha, aproximadamente, 84% de toda a sua malha federal pavimentada, sendo a maior razão dentre as unidades federativas, e 20% da estadual. Enquanto Minas Gerais e o Rio Grande do Sul detinham, respectivamente, 44% e 30% da malha federal pavimentada e entre 1% e 3% da malha estadual pavimentada. O estado da Guanabara detinha 52% da malha estadual pavimentada, sendo o estado de maior razão, provavelmente em decorrência da posição anterior de capital federal. No que diz respeito ao adensamento da malha rodoviária, a configuração continuava sendo a mesma que aquela apontada para 1955 (IBGE, 1961).

De 1960 a 1964, somente no Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul e em Goiás o crescimento da malha de estradas estaduais foi maior que a malha de federais. A pavimentação de vias federais se realizou em ritmo mais acelerado do que a abertura de novas estradas, com destaque, novamente, para Minas Gerais e São Paulo, que apresentavam, respectivamente, 67% e 87% de todas as estradas federais pavimentadas. Entretanto, a média nacional de pavimentação das estaduais ainda era baixa, sendo de apenas 6%. Minas Gerais detinha pouco mais de 3% da sua rede estadual pavimentada, apesar de ter a maior rede de estradas. Conclui-se que, na maior parte dos estados, prevalecia o objetivo de expandir a rede e/ou defrontava-se com dificuldades para a pavimentação. No respeitante ao adensamento das vias, o quadro continua praticamente inalterado, com o Centro-Sul concentrando grande parte da malha rodoviária (IBGE, 1965).

No mesmo período, os gastos com as ferrovias ficaram em torno de 40% dos dispêndios com transportes do MVOP. Entretanto, esses gastos se destinavam mais ao reaparelhamento do que propriamente à expansão da rede. Em outro sentido, os gastos com rodovias se orientavam tanto para a expansão quanto para a modernização (pavimentação de vias). De 1965 a 1967, observa-se significativo crescimento dos dispêndios com rodovias, ao passo que os com o transporte marítimo caem e os com ferrovias apresentam certa estabilidade. De 1967 a 1970, os gastos com a infraestrutura rodoviária passam a responder por mais de 50% do total e as ferrovias passam a representar, em média, apenas 20% (GEIPOT, 1970).

O rodoviarismo atingirá o seu auge entre 1967 e 1973, em consonância com a retomada do crescimento econômico e associado à rápida expansão das firmas de engenharia civil. A acelerada urbanização da década de 1960, a consolidação do mercado interno nacional e as safras

voltadas para a exportação em crescimento exponencial aumentaram a demanda por transportes. O período guarda diferencial favorável ao processo de industrialização em curso, posto que as indústrias que se instalaram na década de 1970 encontraram infraestrutura rodoviária já consolidada e em expansão, e especialmente densa na região Centro-Sul, a favorecer o acesso ao mercado interno nacional (Diniz, 1987).

Em 1968, para cada 1 quilômetro de rodovia federal correspondiam 2,4 quilômetros de rodovias estaduais. Em média, aumentou a pavimentação das vias federais, alcançando 41%. Analisando cada unidade federativa, São Paulo se destacava por deter 88% de suas vias federais pavimentadas, em seguida estavam Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais com, respectivamente, 80%, 73% e 64%. Com relação às rodovias estaduais, também aumentou a pavimentação, chegando a uma média de 16%. O estado de São Paulo detinha 68% de suas vias estaduais pavimentadas, enquanto Minas Gerais e o Rio Grande do Sul detinham, respectivamente, apenas 14% e 7% (IBGE, 1969).

Desde 1952, Minas Gerais era o estado com a maior extensão de rodovias federais e estaduais somadas. São Paulo ocupou a maior parte do tempo a segunda posição. O Rio Grande do Sul, dentre os anteriormente citados, foi o que mais vezes perdeu posição relativa; em 1952 estava na terceira posição, em 1960 passou para a quarta e em 1968 caiu para a quinta posição (IBGE, 1936-1984).

Em 1973, as rodovias estaduais continuaram a representar mais que o dobro das federais, com 2,25 quilômetros de vias estaduais para cada 1 quilômetro de federal. A pavimentação das rodovias federais continuou a crescer, alcançando a média de 55%. Nesse quesito vale destaque para o estado de São Paulo, com 92%. Minas Gerais e o Rio Grande do Sul detinham, respectivamente, 76% e 83%. Com relação à pavimentação das vias estaduais, cuja média de pavimentação era de 21%, o estado de São Paulo aparecia em primeiro com 68%, enquanto Minas Gerais e o Rio Grande do Sul detinham, ambos, 17%. Minas Gerais e São Paulo continuaram sendo os estados com maior extensão da malha rodoviária federal e estadual somadas, enquanto o Rio Grande do Sul permanecia na quinta posição e os estados de Goiás e Mato Grosso assumiram, respectivamente, a terceira e quarta posições. Esse movimento verificado pelos estados do Centro-Oeste demonstra a crescente expansão da fronteira agrícola para essa região (IBGE, 1974).

De 1973 a 1982 a rede rodoviária federal praticamente permaneceu inalterada e a pavimentação média dessas vias passou a ser de 65%. A rede estadual cresceu mais de 20 mil quilômetros nesse período e sua pavimentação também aumentou, tendo alcançado uma média de 31%. Nesse quesito vale destaque para o estado de São Paulo, que detinha quase 82% de sua malha estadual pavimentada (IBGE, 1936-1984).

Apesar das tentativas de racionalização dos investimentos rodoviários pelo regime militar, o PGVN aprovado em 1934 somente foi substituído oficialmente com o Plano Nacional de Viação de 1973 (Lei n. 5.917), a atestar que “as ações verificadas nestes anos não seguiram um plano formalmente estabelecido” (Natal, 1991, p. 206). Os investimentos no modal ferroviário mantiveram-se estagnados entre 1967 e 1969, e apresentaram tendência ascendente na década de 1970, com forte aceleração a partir de 1974, equiparando-se, inclusive, aos investimentos rodoviários. Na década de 1970, o FRN continuou trajetória ascendente de arrecadação, embora desde 1975 a parte destinada aos estados voltasse a ser superior à do DNER, demonstrando o afastamento gradual do governo federal em relação aos investimentos rodoviários, ou seja, os estados seriam cada vez mais responsáveis pela infraestrutura de transportes, federal e estadual (Ferreira; Malliagros, 1999).

No âmbito do II PND, o transporte ferroviário elevou sua participação relativa a partir de 1978. Os investimentos rodoviários se mostraram ascendentes até 1974 e depois passou a ter uma dinâmica irregular. A extensão da rede rodoviária federal pavimentada e não pavimentada apresentou crescimento durante o II PND. No final da década de 1970 e início da década de 1980, o recrudescimento da crise da economia brasileira resultou na redução dos investimentos em infraestrutura rodoviária, levando à deterioração da malha de rodovias. Esse quadro favoreceu, no decorrer da década de 1980, que se consolidasse discurso sobre a incapacidade do Estado em gerenciar projetos de infraestrutura, fazendo com que a implantação do sistema de concessões entrasse em voga⁸ (Ferreira; Malliagros, 1999).

⁸ A modernização dos transportes no Brasil pode ser dividida em três períodos segundo o modelo de investimento. Entre 1850 e 1930, prevaleceu o sistema de concessão de serviços públicos a particulares, com forte subsídio do Estado. Entre 1930 e 1980, prevaleceu a coordenação pública e o investimento estatal, com a iniciativa privada subordinada ao planejamento dos governos federal e estaduais. Desde 1980,

O segundo choque do petróleo em 1979, conjuntamente com os problemas vigentes na economia brasileira (inflação, dívidas interna e externa), contribuíram para o fim de discurso otimista, característico do governo Geisel. Ante a crise de recursos internos, tornou-se explícita uma orientação geral de maior racionalização dos gastos públicos, que se desdobrou em política de transportes que privilegiou o aproveitamento da capacidade instalada, mantendo-a e restaurando-a quando possível, em detrimento de iniciativas de expansão da infraestrutura viária. E, considerada a crise de divisas externas, deveriam ser privilegiados os transportes voltados para a exportação. Na década de 1980, desestruturou-se o sistema institucional de suporte ao rodoviário e, como consequência, o aprofundamento da crise do modal rodoviário (Ferreira; Malliagos, 1999).

Em síntese, os investimentos em rodovias federais apresentaram aceleração a partir de 1964, conheceram o auge em 1974 e depois entraram em declínio que se estendeu até 1986, ano em que foi restabelecido o FRN. Desde 1986 os investimentos apresentaram uma dinâmica irregular, conquanto inferiores, em média, aos investimentos do período 1964 a 1974.

A rede federal pavimentada cresceu 178% na década de 1960, 64% na década de 1970 e 26,7% na década de 1980. Com relação à rede estadual, o ritmo de crescimento foi de 506,5% na década de 1960, 70% na década de 1970 e 88% na década de 1980. A participação da rede federal pavimentada passou de 26% em 1960 para 79% em 1990. A rede estadual passou de 5% em 1960 para 41% em 1990.

Na década de 1980, observou-se o aprofundamento da crise do modal rodoviário e do setor de transporte de um modo geral. Apesar de a crise remontar aos choques do petróleo, a extinção do FRN respondeu pelo agravamento do estrangulamento do financiamento do setor (Pessoa, 1993). Ao recuo do governo federal correspondeu o incentivo a uma maior participação dos estados e municípios na elaboração da política rodoviária. No início da década de 1990, despontou a prioridade conferida à integração dos vários modais, com o objetivo de formar um sistema logístico nacional (Pereira; Lessa, 2011). Assim, os planos foram

retomou-se o modelo de concessão. Para o sistema de concessões anterior a 1930, ver, entre outros, Singer (1997).

substituídos por programas de transportes, na forma de ações pontuais e setoriais, sem coordenação dos governos federal e estaduais. Esse processo foi institucionalizado com a Constituição de 1988, que impôs a programação orçamentária nacional para períodos de quatro anos e extinguiu os tributos vinculados a diversos setores, transferindo receitas para estados e municípios (Nigriello, 2009). Na década de 1990, ao esgotamento da capacidade de financiamento dos investimentos pelo setor público somou-se amplo programa de privatizações (Ferreira; Malliagos, 1999).

2. A era rodoviária mineira (1945-1982): do ferroviarismo ao rodoviarismo, aspectos contextuais, principais marcos, evolução da malha

A partir da terceira década do século XIX, o café assumiu posição cada vez mais relevante na economia mineira. O caráter extensivo da cafeicultura mineira pressupunha a incorporação de novas terras em fronteira aberta e, por extensão, contínuo investimento em transportes. Nesse sentido, a inauguração da rodovia União e Indústria na década de 1860 facilitou o escoamento da produção, diminuiu os custos de transporte, e a produção cafeeira conheceu considerável aumento (Iglésias, 1982; Godoy; Paula; Barbosa, 2017).

No final da década de 1860, o início da *era ferroviária* mineira demarcou um período de grandes investimentos infraestruturais e a partida da primeira fase da modernização dos transportes de Minas Gerais, que se estendeu até 1940. A expansão dos trilhos foi fortemente subsidiada pelo estado, prevaleceram mecanismos de concessão de serviços públicos à iniciativa privada, e com predomínio de capitais nacionais. Apesar das contradições desse processo, as ferrovias foram responsáveis por dinamizar parcialmente a economia mineira, especificamente seu setor exportador, por meio da expansão do cultivo do café na Zona da Mata e, depois, no Sul de Minas⁹. Os limites da *era ferroviária* mineira estavam associados, fundamentalmente, à inadequação da malha férrea às necessidades de

⁹ Entretanto, a dinamização econômica pelas ferrovias não ocorreu somente no setor exportador. Ainda que a dimensão possa ter sido menor, as estradas de ferro Oeste de Minas e Minas e Rio tinham um sentido econômico abastecedor, reforçando laços com o Rio de Janeiro. Nos primeiros anos o café não possuía peso no transporte.

uma economia regional orientada, sobretudo, para o mercado interno (Batista; Barbosa; Godoy, 2012).

Apesar de os contemporâneos as considerarem fundamentais para o futuro econômico do estado, as companhias de estradas de ferro geravam grandes prejuízos não somente pelo enorme ônus que representavam pelo pagamento de subsídios pelo estado, mas também pela ineficiência em cumprir os contratos. As quebras de cláusulas decorriam de vários fatores, especialmente o não cumprimento de tráfego mínimo e a não realização de novos investimentos. Outro problema residia na incoerência do desenho da malha férrea. O governo permitia a conformação de várias companhias nas áreas de exclusividade de cada uma, resultando, muitas vezes, em prejuízos financeiros para as linhas. O desenho da malha ferroviária subvalorizava o potencial do mercado interno e sobrevalorizava o potencial exportador de Minas Gerais. O fato de o imposto sobre exportações estar na base da arrecadação do estado incentivou a conformação de estrutura radial do interior em busca de portos marítimos (Batista; Barbosa; Godoy, 2012).

Mesmo com sucessivas crises, o café permaneceu como principal produto mineiro de exportação até 1930, no âmbito do modelo agrário exportador que vigorava no Brasil. A economia cafeeira não se constituiu em fenômeno de grande abrangência espacial, posto que tinha predominância principalmente na Zona da Mata e no Sul de Minas até o início do século XX. Juiz de Fora se destacava como principal centro. No entanto, não exerceu a mesma força integrativa desempenhada pela *economia do ouro* do século XVIII. Assim, por mais que tenha se caracterizado como a região mais dinâmica na segunda metade do século XIX e no início do século XX, a Zona da Mata nunca figurou como centro polarizador de todas as regiões do território mineiro (Wirth, 1982).

A ausência de um centro econômico capaz de integrar a heterogênea e dispersa economia de Minas Gerais sempre esteve presente nos discursos das elites mineiras, mas foi com a Proclamação da República que esse tema ganhou maior ímpeto. Ouro Preto não mais desempenhava esse papel, e, ainda que Juiz de Fora se constituísse no centro mais dinâmico de Minas Gerais, este não apresentava poder aglomerativo forte o suficiente para polarizar todo o estado. A nova capital, Belo Horizonte, destinada a desempenhar o papel de centro político e administrativo, deveria ser capaz de, ao menos, polarizar parte da economia de Minas

Gerais, conformando-se como centro irradiador de crescimento e desenvolvimento para um novo eixo, uma vez que a Zona da Mata e o Sul se mostravam integrados ao Rio de Janeiro e a São Paulo (Singer, 1977; Saes; Castilho, 2016).

O I Congresso Agrícola, Industrial e Comercial (I CAIC), realizado em 1903, sistematizou a ideia de *atraso relativo* e propôs medidas para uma melhor projeção de Minas Gerais em âmbito nacional. A principal intenção era internalizar a acumulação e impedir a drenagem de recursos de Minas Gerais. Nesse sentido, no I CAIC foi proposta a modernização da agricultura. Com relação à indústria, são tímidos e pouco eficazes os recursos mobilizados, pautando-se em padrões tradicionais (Dulci, 1999).

Ante as transformações econômicas decorrentes da crise de 1929 e da ruptura política de 1930, Minas Gerais se reorientará de modelo predominantemente primário-exportador para modelo voltado para o mercado interno, sobressaindo-se a vocação minerossiderúrgica. No longo prazo, essas inflexões econômicas e políticas conduzirão o estado a progressivamente se integrar à divisão regional do trabalho polarizada por São Paulo (Dulci, 1999).

A centralidade do estado no processo de desenvolvimento no pós-1930, associada à mudança no padrão de acumulação, conduziram ao recrudescimento das ideias de *atraso relativo* e da exploração exercida por outras regiões sobre Minas Gerais, fatores que facilitaram a união e reação da burguesia regional mineira em torno de políticas de desenvolvimento regional (Diniz, 1981).

Concomitantemente à crise ferroviária, manifesta desde o início do século XX, recrudescceu a atenção do governo estadual para a opção rodoviária. Por mais que, na maior parte da República Velha, as estradas de rodagem fossem entendidas como complementares à malha férrea, progressivamente foram consideradas prioritárias, e o estado propôs a conformação de grandes troncos rodoviários (Batista; Barbosa; Godoy, 2012).

Considerada a diversidade dos interesses regionais mineiros, a malha ferroviária contemplou apenas uma parte dos sistemas econômicos regionais, com evidente predomínio no atendimento da elite agrária, sobretudo a fração agroexportadora. Parcela considerável da circulação interna de pessoas e mercadorias foi negligenciada pela modernização

ferroviária, cabendo à permanência de os modais tradicionais (animais de carga e carros traçados por animais) responderem parcial ou integralmente pelos transportes em várias regiões. Observou-se, inclusive, o maior adensamento de vias e meios tradicionais nas regiões com maior adensamento de ferrovias, a afirmar o alcance parcial da modernização dos transportes e o fenômeno complementar da integração dos transportes tradicionais com os modernos (Godoy et al., 2017).

Em 1920 a malha viária de Minas Gerais alcançava em torno de 50 mil quilômetros, sendo que pouco mais de 10% estavam adaptadas, segundo o governo, ao trânsito de automóveis. Grande parte das vias, aproximadamente 85%, eram somente transitáveis por carros de tração animal. Portanto, por mais que as ferrovias já estivessem demonstrando sinais de esgotamento, o estado ainda se via despreparado, em termos de infraestrutura, para a introdução do automóvel na circulação de cargas e pessoas. Adicionalmente, os veículos de autopropulsão representavam apenas uma pequena parte dos meios de transporte, aproximadamente 3% do total (DEE, 1921).

De 1937 a 1944 a malha rodoviária de Minas Gerais pouco evoluiu em termos de extensão. Verificou-se pequena melhora com relação às condições de tráfego (DEE, 1950).

A Figura 1 permite observar que, às vésperas da promulgação da Lei Joppert, as estradas de rodagem e os caminhos mineiros estavam mais concentrados nas regiões Triângulo e Centro-Sul, seguindo o padrão de distribuição espacial semelhante ao da malha ferroviária. A região Norte se encontrava praticamente isolada do resto do estado, tendo apenas uma única estrada que a interligava ao Centro de Minas Gerais. A Zona da Mata apresentava concentração em torno de Juiz de Fora. O Triângulo Mineiro apresentava maior densidade de interligação interna. O Sul sustentava muitas ligações entre as suas cidades e também uma quantidade considerável de conexões com o estado de São Paulo.

Em 1945, quando da reorganização do DNER e da criação do FRN, por meio de anteprojetos de leis foram criados órgãos rodoviários estaduais e seus respectivos planos rodoviários. Em 21 de agosto de 1946, pelo Decreto-Lei n. 1.831, foi reorganizado o DER-MG e, em 16 de dezembro de 1953, pela Lei n. 1.043, esse órgão estadual foi erigido em pessoa jurídica, com autonomia administrativa e financeira (DER-MG, 1957).

da receita global do DER-MG. Contudo, a partir de 1952, o departamento passou a contar também com a Taxa de Recuperação Econômica do estado, o que elevou consideravelmente sua receita (DER-MG, 1957).

No governo Milton Campos (março de 1947 a janeiro de 1951), foi lançado o Plano de Recuperação Econômica e Fomento da Produção, ou Plano Giannetti. De acordo com Diniz (1981), o plano sistematizava a perspectiva de industrialização polarizada pela região central do estado. Também acenava com a resolução dos dois problemas prioritários para o conjunto do empresariado, as infraestruturas de energia e transporte. Para viabilizar o financiamento dos investimentos definidos pelo plano, foi criada a Taxa de Recuperação Econômica. No entanto, em razão de dificuldades econômicas do estado e da própria resiliência à taxa, os resultados obtidos ficaram aquém do esperado. No plano ainda constava certa preocupação com a diversificação econômica e a não exclusiva concentração dos investimentos na região central do estado.

No período governamental seguinte, sob Juscelino Kubitschek (janeiro de 1951 a março de 1955), vigoraram as diretrizes definidas no Binômio Energia e Transporte. Com relação ao Plano Giannetti, duas modificações foram determinantes na nova orientação. A primeira é a prioridade concedida ao problema da infraestrutura para o impulsionamento do desenvolvimento industrial. E a segunda é a desistência de um planejamento global em favor de programas mais específicos. Além disso, desenvolvimento passou a ser interpretado como algo basicamente urbano e significava industrialização, e não mais a busca pelo equilíbrio entre a agricultura e a indústria (Dulci, 1999).

Como um dos pilares do binômio, o DER-MG era a agência que respondia pela execução das políticas de transportes, responsável pela abertura e complementação de diversas rodovias no estado, prioritariamente as obras que projetassem Belo Horizonte a polo articulador. O binômio restringiu a ação do governo ao sistema rodoviário. Completou-se, assim, a transferência das ferrovias mineiras para o governo federal, processo que começou antes da década de 1930, e que se concretizou em 1953. Criada em 1952, a Centrais Elétricas de Minas Gerais (CEMIG) respondeu pelas políticas do setor de energia (Diniz, 1981).

No âmbito das diretrizes definidas pelo Binômio Energia e Transporte, foi proposta a construção de 2 mil quilômetros de novas estradas e a pavimentação de 500 quilômetros. No governo JK o DER-MG foi

desvinculado da Secretaria de Viação e Obras Públicas, passando a subordinar-se diretamente ao Executivo estadual. Muito além da meta inicial, foram construídos 3.725 quilômetros de estradas entre 1951 e 1955, mas a meta de 500 quilômetros de pavimentação não foi cumprida (Diniz, 1981).

De um investimento total de Cr\$ 18.544.549,70 em atividades rodoviárias em 1945, o estado de Minas Gerais passou, por meio do DER, a um orçamento de Cr\$ 645.777.050,80 em 1955. Um investimento total de Cr\$ 337.240.081,60 em atividades rodoviárias no período compreendido entre 1923-1945 inverteu-se, no período de 1946-1955, para o total de Cr\$ 2.994.888.005,60. Nesse período, os gastos com construção foram maiores do que os com conservação e melhoramentos. A pavimentação das estradas começou em 1948 e, até 1955, pavimentou-se somente 147 quilômetros¹⁰. Essa evolução demonstra o impulso dado às intervenções rodoviárias no estado após a Lei Joppert, ainda mais quando se considera que as despesas com a modernização rodoviária foram bem maiores do que os repasses do FRN para Minas Gerais, na primeira década de existência do fundo (DER-MG, 1957).

Até 1944 os caminhos e rodovias em Minas Gerais pareciam atender a uma miscelânea de interesses locais. Fato que pode ser comprovado por meio das várias cidades mineiras que se apresentavam como irradiadoras de caminhos que articulavam o seu entorno, porém pouco se interligavam com o resto do estado (DEE, 1949-1952). Entretanto, a partir de 1945, o planejamento rodoviário passou a ser centralizado pelo DER-MG e o estado assumiu os investimentos em construção, conservação e melhoramento das vias. Assim, como consequência, Belo Horizonte converteu-se em centro irradiador de rodovias. Em 1957 a capital mineira apresentava vias de ligação com os estados do Rio de Janeiro, da Guanabara e de São Paulo (Figura 2).

Na década de 1950, como consequência do crescimento da circulação, para muitas estradas estavam postos os requerimentos para a pavimentação. Ante esse quadro, o governo Bias Fortes criou o Plano Especial de Pavimentação. Os trabalhos de pavimentação das estradas constantes

¹⁰ Devido às dificuldades impostas pela importação do asfalto, que estava sujeita às oscilações cambiais e à prévia licença, o DER-MG iniciou os serviços de pavimentação em alvenaria poliédrica, resolvendo parcialmente o problema (Sociedade Mineira de Engenheiros, 1954).

Com o objetivo de arrecadar mais recursos para a continuidade da expansão rodoviária, pela Lei n. 1.734, de 24 de dezembro de 1957, foi criado pedágio com a finalidade de cobrar taxa referente ao uso das estradas pavimentadas, com a renda depositada em banco sob o título Conta Especial de Pavimentação. Com o mesmo objetivo, em 1961 o DER foi autorizado a emitir apólices, cujo produto obtido era denominado Obrigações Rodoviárias, e que se destinariam à aquisição de equipamento para o departamento e à execução do programa de obras rodoviárias (DER-MG, 1970).

Houve considerável acréscimo na pavimentação no segundo decênio do rodoviário mineiro. No entanto, é notável tratar-se na maior parte de vias asfaltadas federais, revelando o relativo fracasso do Plano Especial de Pavimentação do governo Bias Fortes, provavelmente resultado tanto de dificuldades econômicas conjunturais quanto de problemas de dimensionamento da capacidade operacional para alcançar as metas pretendidas (Resende, 1975).

Em 1964 as estradas asfaltadas de Minas Gerais perfaziam 3.731 quilômetros. A União era responsável por quase 87% das rodovias mineiras pavimentadas (3.239 quilômetros), concentradas em três grandes corredores (BR-116, BR-040 e BR-381). Contudo, “apresentavam-se essas estradas muito mais com o sentido de integração nacional do que propriamente com as características de vinculação de polos econômicos mineiros e de escoamento de nossos fluxos de produção” (Resende, 1975, p. 13).

Entre 1964 e 1965, realizou-se estudo para definir um plano diretor de transportes para Minas Gerais, contratado pelo GEIPOT, com assistência técnica do Banco Mundial. Como relata Resende (1975), a adoção do *Master Plan* pelo governo mineiro permitiu a obtenção de financiamentos externos. Entretanto, por utilizar metodologia que propunha intervenções rodoviárias de acordo com as tendências da economia e dos movimentos populacionais mineiros, favoreceu o aprofundamento da inserção periférica da economia mineira no contexto nacional, ainda que se diminuíssem as interferências políticas na definição dos investimentos rodoviários a serem realizados (Resende, 1975).

A Figura 3 evidencia que, no início da década de 1970, as rodovias mais extensas de Minas Gerais eram federais, respondiam pela ligação de Belo Horizonte aos pontos extremos do estado, assim como a ligação

com as principais cidades do país. Desse modo, coube à malha estadual conectar as cidades mineiras aos grandes troncos federais. Parte considerável dos investimentos federais se efetivou interligando o estado de Minas Gerais segundo uma lógica radial, desempenhando Belo Horizonte o papel de principal centro irradiador de rodovias.

Em 1974 a extensão das estradas pavimentadas em Minas Gerais era três vezes maior do que dez anos antes. No entanto, por mais que a participação estadual em termos absolutos tenha aumentado de 492 quilômetros para 3.435 quilômetros, a União continuou a responder pela maior parte de toda a rede pavimentada, perfazendo aproximadamente 67% de um total de 10.606 quilômetros (DER-MG, 1985).

Outra característica do processo de desenvolvimento regional de Minas Gerais é a progressiva superação da desarticulação espacial, ou seja, a conformação gradual de centro polarizador de todas as regiões do estado por meio de um sistema de transportes eficiente (DER-MG, 1985). Com o crescimento acelerado de Belo Horizonte e os grandes investimentos em rodovias troncais federais, formando o mencionado sistema radial, com polo na capital mineira, sobretudo a partir da segunda metade da década de 1950, essa desarticulação sociopolítica e econômica tendeu a diminuir. Comparativamente à situação de 1973 (Figura 3), observa-se certo crescimento das vias federais em 1982, porém a maior mudança é com relação às estaduais, que passaram a interligar mais cidades mineiras à malha federal (Figura 4).

No início da década de 1980, além da mudança de dinâmica imposta pelo fim do FRN, o DER-MG perdeu sua autonomia administrativa e passou a não ser o único responsável pelo desenvolvimento do sistema de transporte estadual, marcando o fim do rodoviarismo mineiro e brasileiro pela perda de apoio institucional e da garantia de recursos para os investimentos na malha rodoviária (DER-MG, 1985).

3. Uma proposta de periodização para a *era rodoviária* mineira

A segunda fase da modernização dos transportes de Minas Gerais, a *era rodoviária*, compreende o intervalo entre o final da Segunda Guerra Mundial e o final do regime militar, e divide-se em quatro períodos. O

primeiro compreende o imediato pós-Segunda Guerra e se estende até o fim da fase da *industrialização restringida* (1945 a 1955). O segundo período abarca o início da fase da *industrialização pesada* e se alonga até a crise do final da Quarta República (1956 a 1963)¹¹. O terceiro período se abre com o início do regime militar e se estende até o final do *milagre econômico* (1964 a 1973). O último período se inicia com o primeiro *choque do petróleo* e termina com a crise econômica do final do regime militar (1974 a 1982).

O primeiro período do rodoviarismo mineiro caracterizou-se por uma estrutura dualista em termos tecnológicos, refletindo de forma aguda as contradições entre os sistemas rodoviário e ferroviário. Entretanto, no transcurso desse decênio, a Rede Mineira de Viação foi transferida para o governo federal, permitindo a especialização de Minas Gerais na política rodoviária. Esse período é marcado pelo enfrentamento de dificuldades financeiras e estruturais pelo governo do estado, explicitadas pela criação e pelo empoderamento do DER-MG, transformando-o em importante construtor de rodovias, assim como pelas tentativas de garantir mais recursos para a política rodoviária. Foram elaborados os dois primeiros planos rodoviários estaduais, além de dois planos de desenvolvimento regional, demonstrando, assim, uma recorrente busca pela adequação da infraestrutura viária às estratégias de desenvolvimento econômico. No início do período vigorava uma proporção de mais de 7 quilômetros de rodovias estaduais para cada quilômetro de vias federais e no final prevalecia a razão de 3,6 quilômetros. Com relação à extensão das vias, Minas Gerais se destacava por ter a maior extensão estadual desde o início do período e, no que diz respeito à federal, o estado passou da quarta para a segunda posição. Importante destacar que a pavimentação avançou mais rápida nas estradas federais do que nas estaduais, apresentando, em 1955, respectivamente 3% e 1%. Portanto, o que se observa no período é o avanço mais do que proporcional da extensão das vias federais no território mineiro. Apesar disso, grande parte do crescimento viário mineiro continuou sendo de rodovias com condições não ideais de tráfego para veículos automotores. A

¹¹ Os conceitos adotados seguem periodização proposta por Cano (1985, p. 15), em que define a periodização nos seguintes termos: 1930-1955, *industrialização restringida*; 1956-1970, *industrialização pesada*.

principal mudança é com relação ao desenho da malha rodoviária, que passou a ter Belo Horizonte como centro articulador.

O segundo período é marcado pela tentativa do governo estadual de dar continuidade ao exitoso Binômio Energia e Transporte por meio do Plano Especial de Pavimentação (1958) e, com relação ao governo federal, o Plano de Metas transformou o território mineiro em importante centro articulador da malha federal, com as principais rodovias cortando o território em algum ponto. Desse modo, no final de 1963, Minas Gerais passou a ser o estado com a maior extensão de vias federais. Com relação às estaduais, passou da primeira para a quarta posição. No que diz respeito à pavimentação, tem-se substancial aumento com relação às vias federais, que passaram a 69% do total, enquanto as estaduais passaram a 7%. Portanto, o Governo de Minas Gerais encontrou grande dificuldade em avançar com relação à pavimentação, ao passo que a União avançou tanto em termos de extensão quanto de asfaltamento. Esse período é marcado pelo afastamento gradual do DER-MG da atividade construtora, explicitado pelo sucateamento de sua estrutura ao longo da década de 1950, impossibilitando-o de assumir obras no início da década de 1960 por escassez de pessoal. Além disso, durante esse período há algumas tentativas de aumentar o financiamento do rodoviarismo, com a regulamentação dos pedágios e das Obrigações Rodoviárias.

O terceiro período é caracterizado por considerável avanço no rodoviarismo, a compreender o auge desse processo. Uma mudança substancial é a perda de autonomia dos departamentos estaduais (DERs) com relação ao governo federal. Minas Gerais passou a ter um plano elaborado pela União (*Master Plan*), com metodologia que selecionava as intervenções viárias que proporcionassem retornos econômicos seguros. Desse modo, é nesse período que a integração periférica de Minas Gerais se consolidou, mesmo considerando que houve grande aumento na malha estadual. O que se observa é um avanço em extensão e pavimentação tanto das vias federais quanto das estaduais. Minas Gerais continuava sendo o estado com maior extensão de rodovias federais, com pavimentação de 76% do total. E, no que diz respeito às vias estaduais, o estado passou a ser o de maior extensão e com 17% de pavimentação. Portanto, grande parte dos investimentos federais se efetivou, interligando o estado de Minas Gerais, por meio de uma lógica radial, com Belo Horizonte, como o principal centro irradiador de rodovias.

O último período é marcado pelo progressivo arrefecimento das intervenções rodoviárias. No que diz respeito às vias federais, expandiram até 1978 e depois se estabilizaram tanto em termos de extensão quanto de pavimentação. Com relação às estaduais, continuaram expandindo, porém a um ritmo mais lento. Ao fim de 1982, Minas Gerais continuava sendo o estado com maior extensão de rodovias federais, com 84% de pavimentação. No que diz respeito às estaduais, o estado deixou de ser o de maior extensão, mas passou a ter 32% do total pavimentado. Nesse período foi aprovado o último Plano Rodoviário Estadual, que objetivava a interligação de múltiplas cidades aos seus respectivos polos microrregionais, em detrimento da construção de grandes troncos, a resultar em desconcentração do processo de crescimento da malha estadual. Trata-se do fim do processo caracterizado como rodoviarismo, pois, além da desvinculação total dos recursos do FRN em 1982, acabando com o fluxo constante de recursos para o rodoviarismo, verificou-se em 1983 a mudança da centralidade da política de transportes do DER-MG para a Secretaria de Estado de Transportes, tornando o departamento vinculado ao Sistema Operacional de Transporte, cujo órgão central passou a ser a secretaria.

A Tabela 1 reúne evidências estatísticas que permitem acompanhar a evolução da infraestrutura rodoviária de Minas Gerais, segundo a periodização proposta. Ao longo de toda a *era rodoviária* mineira, foram construídos mais de 15 mil quilômetros e pavimentados mais de 7 mil quilômetros de rodovias estaduais. Notável é a progressão crescente da média anual de abertura de novas rodovias, de 434 quilômetros no primeiro período para 562 no último período. A descontinuidade no segundo período, 279 quilômetros médios anuais, muito provavelmente se explica pela prioridade conferida pelo governo federal de JK ao financiamento da abertura e/ou à pavimentação de rodovias federais, com forte concentração em Minas Gerais. Para além dos períodos propostos, são destacáveis as extensões de rodovias abertas sob o Binômio Energia e Transporte, entre 1952 e 1955, e no final do regime militar, entre 1980 e 1981. A progressão também ascendente da média anual de pavimentação não encontrou solução de continuidade entre os períodos propostos e passou de 36 quilômetros no primeiro período para 314 quilômetros no último período, conquanto seja destacável a aceleração da pavimentação das rodovias estaduais a partir do Golpe de 1964, ou nos terceiro e quarto períodos.

Tabela 1 – Expansão e pavimentação rodoviária estadual (quilômetros)

ANO	EXTENSÃO CONSTRUÍDA	EXTENSÃO PAVIMENTADA	TOTAL CONSTRUÇÃO	TOTAL PAVIMENTAÇÃO	MÉDIA CONSTRUÇÃO	MÉDIA PAVIMENTAÇÃO
1946	73	533,1	4.339,7	355,4	433,97	35,54
1947	119					
1948	141					
1949	83					
1950	199					
1951	183,3					
1952	932					
1953	952,7					
1954	951,6					
1955	705,1					
1956	660,6					
1957	299,7					
1958	138					
1959	366					
1960	–					
1961	200	776,3	2.234,3	759,92	279,29	94,99
1962	270					
1963	300					
1964	310					
1965	590					
1966	399	4.491,0	2.969,3	449,1	296,93	
1967	576					
1968	593					
1969	648					
1970	–					
1971	275					
1972	680					
1973	420					
1974	625					
1975	472,8					
1976	198,8					
1977	581,1					
1978	408					
1979	516					
1980	902					
1981	907					
1982	450					

Fonte: Minas Gerais, 1947-1985.

Considerações finais

O rodoviarismo mineiro foi condicionado por fatores internos, respeitantes à singularidade da formação histórica de Minas Gerais, e por fatores externos, nomeadamente a dinâmica do processo de modernização econômica nacional. Entre a promulgação da Lei Joppert, em 1945, e a extinção do FRN, em 1982, processaram-se grandes transformações no sistema de transportes de Minas Gerais, em consonância com o caráter de economia espacialmente diversificada e desigual e, principalmente, segundo as determinações do processo de integração do mercado interno nacional e da constituição de divisão inter-regional do trabalho. A periodização proposta objetivou captar as flutuações e mudanças da *era rodoviária* mineira que espelham a sobreposição de fatores internos e externos.

O sistema rodoviário implantado em Minas Gerais resultou em grande parte da necessidade de expansão dos polos dinâmicos do Rio de Janeiro e de São Paulo, e da necessidade de integração do território nacional. Nesse sentido, o governo federal construiu e pavimentou uma série de rodovias troncais interligando o Centro de Minas Gerais ao Rio de Janeiro, a São Paulo e a Brasília, rodovias interligando o Triângulo Mineiro a São Paulo e Brasília, e também a rodovia Rio-Bahia, que atravessa o estado de Minas Gerais de sul a norte, a leste da serra do Espinhaço.

O Governo do Estado de Minas Gerais, por sua vez, construiu uma série de rodovias estaduais cujo principal objetivo era o de complementar a rede troncal federal, sem maiores preocupações com relação à possível desintegração da economia regional, facilitando assim a formação e consolidação de áreas de influência de polos externos, como são os casos do Rio de Janeiro e de São Paulo. Entretanto, a base produtiva de Minas Gerais ampliou-se consideravelmente, especialmente por meio dos programas siderúrgico, metalúrgico, de mineração e de cimento, no que se refere ao setor secundário da economia, e do programa de exportação de milho e soja do Triângulo Mineiro, no respeitante ao setor primário. Esse último programa fez parte dos Corredores de Exportação desenvolvidos pelo governo federal. Portanto, a articulação do território mineiro se realizou, num primeiro momento, por meio de rodovias federais que buscavam garantir o acesso ao mercado de Minas Gerais pelas economias de São Paulo e do Rio de Janeiro e, num segundo momento, a partir da construção de Brasília, por meio das novas rodovias federais que

cortavam o território mineiro, a fim de proporcionar à nova capital federal acesso a várias regiões.

Pode-se dizer que o rodoviarismo mineiro, nas décadas de 1940 e 1950, caracterizou-se por um modelo de integração não dependente, dada a vigência de diretriz política que ainda pretendia a diversificação da economia mineira, bem como pelo fato de o processo de integração do mercado interno brasileiro ainda se encontrar parcialmente efetivo. Adicionalmente, os planos rodoviários estaduais de 1946 e 1955 não precisaram passar pelo crivo federal e o método de seleção de qual investimento priorizar ainda estava muito pautado pelas decisões políticas internas a Minas Gerais. Em sentido distinto, nas décadas de 1960 e 1970 prevaleceu a integração inter-regional periférica a presidir o rodoviarismo mineiro. A inflexão decorreu de decisões políticas que aceleraram a integração do mercado interno nacional, consolidando a especialização produtiva de Minas Gerais como fornecedor de matérias-primas e bens intermediários. Outrossim, desde 1967 as intervenções rodoviárias mineiras passaram a se orientar segundo o plano elaborado por uma consultoria estrangeira, que adotou metodologia em que se selecionavam somente os trechos rodoviários com retornos de investimentos seguros.

A modernização ferroviária, por ter apresentado capilaridade espacialmente restrita no território mineiro e por não ter servido, em grande parte, à circulação interna de mercadorias e pessoas, contribuiu para a persistência dos transportes tradicionais e, portanto, para a manutenção de uma rede de estradas e caminhos que eram extensões naturais do fim dos trilhos ou que respondiam exclusivamente pela circulação nas áreas em que prevaleceu completa ausência das ferrovias. Sendo assim, a emergência do rodoviarismo em Minas Gerais se efetivou concomitantemente à crítica do ferroviarismo, principalmente pela ineficiência em responder às demandas por transportes. Entretanto, por mais que se criticassem as ferrovias, o desenvolvimento rodoviário se realizou seguindo padrão análogo de concentração da malha. Nesse sentido, o desenvolvimento dos transportes foi condicionado pelas características da economia de Minas Gerais, isto é, os espaços em que o desenvolvimento de relações capitalistas se estabeleceu mais rapidamente foram aqueles que conheceram primeiro o desenvolvimento de infraestrutura de transportes moderna. Também se verificou a relevância da localização geográfica do estado, que determinou que importantes troncos rodoviários federais cortassem

o território mineiro e, em alguns casos, convertessem Belo Horizonte em irradiadora de rodovias. No que diz respeito ao processo de expansão das vias, assim como aconteceu com as ferrovias, prevaleceu larga apropriação privada de recursos públicos durante todo o processo de modernização, caracterizada, entre outros procedimentos heterodoxos, por aditivos casuísticos nos contratos e licitações, que assumiram feição fraudulenta.

O entendimento do desenvolvimento dos transportes enquanto resultado de políticas públicas, portanto muito além de intervenções ou obras públicas, ilumina a persistência de ideologia do progresso entre a primeira e a segunda modernização do setor, ou entre a *era ferroviária* e a *era rodoviária*. Ideologia que forjou o mito do progresso, enquanto atributo imanente aos investimentos em transportes, independentemente das decisões de gestores e planejadores ante as alternativas de políticas públicas para o setor, e a esvaziar o caráter instrumental que lhe é inerente. A projeção e a consolidação de elite técnica no âmbito do processo de modernização institucional pós-1930, nas esferas federal e estadual, forjaram a tecnocracia detentora de crescente autoridade e, especialmente nos períodos autoritários, de autonomia ante as formas de representação de interesses de grupos sociais não hegemônicos.

Referências bibliográficas e fontes primárias

- ACCORSI, Antônio Carlos. *Estado e grupos econômicos. A política de expansão rodoviária no Brasil a partir de 1930*. São Paulo: EAESP, Fundação Getúlio Vargas, 1996 (Dissertação de Mestrado).
- ANUÁRIO *Estatístico de Minas Gerais*. Belo Horizonte: Oficinas Gráficas da Estatística, 1920-1970.
- BATISTA, Felipe A.; BARBOSA, Lidiany S.; GODOY, Marcelo M. Transportes, modernização e formação regional – subsídios à história da era ferroviária em Minas Gerais, 1870-1940. *Revista de História Regional*, 17 (1), p. 162-203, 2012.
- BRASIL. Plano geral de viação nacional, Decreto n. 24.497, de 29 de junho de 1934. Rio de Janeiro, 1934.
- CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. *A ditadura dos empreiteiros: as empresas nacionais de construção pesada, suas formas associativas e o Estado ditatorial brasileiro, 1964-1985*. Niterói: Departamento de História, ICHÉ, Universidade Federal Fluminense, 2012 (Tese de Doutorado em História Social).
- CANO, Wilson. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil*. São Paulo: Global, 1985.



- DEE – Departamento Estadual de Estatística. *Anuário Estatístico de Minas Gerais*. Belo Horizonte: DEE, 1921, 1926, 1929, 1949, 1950, 1951, 1952.
- DER-MG. *Boletim do DER-MG*. Belo Horizonte, fev. 1957, 1970, 1985.
- DINIZ, Clélio Campolina. *Estado e capital estrangeiro na industrialização mineira*. Belo Horizonte: UFMG/PROED, 1981.
- DINIZ, Clélio Campolina. *Capitalismo, recursos naturais e espaço: análise do papel dos recursos naturais e dos transportes para a dinâmica geográfica da produção agropecuária e mineral no Brasil e seus efeitos no padrão regional brasileiro*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 1987 (Tese de Doutorado).
- DNE – Departamento Nacional de Estatística. *Estatística dos meios de transporte no Brasil*. Rio de Janeiro: Tipografia do DNE, 1933.
- DULCI, Otávio Soares. *Política e recuperação econômica em Minas Gerais*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.
- FERRAZ FILHO, Galeno Tinoco. *A transnacionalização da grande engenharia brasileira*. Campinas: UNICAMP, 1981 (Dissertação de Mestrado em Economia).
- FERREIRA, Pedro Cavalcanti; MALLIAGROS, Thomas Georges. *Investimentos, fontes de financiamento e evolução do setor de infraestrutura no Brasil: 1950-1996*. Rio de Janeiro: EPGE, Fundação Getúlio Vargas, 1999 (Ensaio Econômico, 346).
- GEIPOP – Grupo Executivo de Integração da Política de Transportes. *Anuário Estatístico dos Transportes*. Brasília: Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes, 1970-1984.
- GODOY, Marcelo Magalhães; PAULA, André Antônio Horta de; BARBOSA, Lidiany Silva. Entre o conservadorismo orçamentário e o desenvolvimento regional: finanças públicas e infraestrutura de transportes em Minas Gerais na Primeira República. *América Latina em la Historia Económica*, v. 23, p. 148-200, 2017.
- GODOY, Marcelo M. et al. Região, população e transportes em Minas Gerais na Era Vargas. As contradições da era ferroviária e as correlações entre infraestrutura viária, território heterogêneo e a distribuição e mobilidade populacional. *Topoi: Revista de História (on-line)*, v. 18, p. 274-302, 2017.
- GRANDI, Guilherme; NUNES, Ivanil. Política de transporte e a concepção do projeto viário nacional na Era Vargas. IV CONGRESO LATINOAMERICANO DE HISTORIA ECONÓMICA, 2014, Bogotá.
- IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 1936-1984.
- IGLÉSIAS, Francisco. Política econômica do estado de Minas Gerais, 1890-1930. V SEMINÁRIO DE ESTUDOS MINEIROS, 1982, Belo Horizonte, UFMG.
- INSTITUTO de Pesquisas Econômicas de Minas Gerais. *Atlas econômico de Minas Gerais*, 1938.
- LIMONCIC, Flávio. *A civilização do automóvel: a instalação da indústria automobilística no Brasil e a via brasileira para uma improvável modernidade fordista, 1956-1961*. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1997 (Dissertação de Mestrado em História).



- MINAS Gerais. *Plano de Recuperação Econômica e Fomento da Produção*. Edição fac-similar comemorativa dos 20 anos de elaboração. Belo Horizonte, 1967.
- MINAS Gerais. *Mensagem à Assembleia Legislativa (mensagem do governador)*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1947-1985.
- MINISTÉRIO dos Transportes. *Planos de viação: evolução histórica, 1808-1973*. Rio de Janeiro: Conselho Nacional de Transportes, 1974.
- NATAL, Jorge Luiz Alves. *Transporte, ocupação do espaço e desenvolvimento capitalista no Brasil: história e perspectivas*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 1991 (Tese de Doutorado).
- NIGRIELLO, Andréina. *Planos nacionais de viação: a integração nacional através do caminho*. São Paulo: USP, 2009.
- NUNES, Ivanil. Acumulação de capitais e sistemas de transportes terrestres no Brasil. In: GOULARTI FILHO, Alcides; QUEIROZ, Paulo Roberto Cimó (orgs.). *Transportes e formação regional: contribuições à história dos transportes no Brasil*. Dourados: Editora UFGD, 2011.
- OLIVEIRA, Maria Chambarelli de. *Achegas à história do rodoviarismo no Brasil*. Rio de Janeiro: Memórias Futuras, 1986.
- PAULA, Dilma Andrade de. *Fim de linha: a extinção de ramais da Estrada de Ferro Leopoldina, 1955-1974*. Niterói: UFF, 2000 (Tese de Doutorado em História).
- PAULA, Dilma Andrade de. Estado, sociedade civil e hegemonia do rodoviarismo no Brasil. *Revista Brasileira de História da Ciência*. Rio de Janeiro, v. 3, n. 2, p. 142-156, jul. 2010.
- PEREIRA, Luiz Andrei Gonçalves; LESSA, Simone Narciso. O processo de planejamento e desenvolvimento do transporte rodoviário no Brasil. *Caminhos da Geografia*. Uberlândia, v. 12, n. 40, p. 26-46, 2011.
- PESSOA, Ruy Silva. Fontes de financiamento para a infraestrutura rodoviária federal: necessidade de recomposição. *Texto para Discussão*. Rio de Janeiro, IPEA, n. 293, fev. 1993.
- RESENDE, Eliseu. *Evolução dos transportes em Minas Gerais*. Belo Horizonte: Littera Maciel, 1975.
- REVISTA Mineira de Engenharia*. Belo Horizonte, Sociedade Mineira de Engenheiros, v. 2, n. 14/15, out. 1939-1964.
- SAES, Alexandre Macchione; CASTILHO, Fábio Francisco de Almeida. Cortando a Mantiqueira: entre o café e abastecimento no Sul de Minas (1880-1920). In: SAES, Alexandre Macchione; MARTINS, Marcos Lobato; GAMBI, Thiago Fontelas Rosado (orgs.). *Sul de Minas em urbanização: modernização urbana no início do século XX*. São Paulo: Alameda, 2016.
- SECRETARIA da Agricultura. *Atlas das estradas de rodagem no estado de Minas Gerais*, 1930.
- SINGER, Paul. *Desenvolvimento econômico e evolução urbana: análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife*. São Paulo: Nacional, 1977.

- SINGER, Paul. O Brasil no contexto do capitalismo internacional, 1889-1930. In: FAUSTO, Boris (org.). *História geral da civilização brasileira*. Tomo III. V. 1. 6. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1997.
- VIDA Industrial*. Belo Horizonte, Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais, v. 1, n. 3, dez. 1950-1966.
- WIRTH, John D. *O fiel da balança: Minas Gerais na Federação brasileira, 1889-1930*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.





a mão do rei pela conquista: a instauração da provedoria da fazenda real do rio grande (c. 1601-1633)*

the king's hand through the conquest: the establishment of royal treasury of rio grande (c. 1601-1633)

Lívia Brenda da Silva Barbosa**

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Natal, Rio Grande do Norte, Brasil

Elenize Trindade Pereira***

Universidade Federal do Pampa, Rio Grande do Sul, São Borja, Brasil

RESUMO

O estabelecimento da administração fazendária na capitania do Rio Grande ocorreu ainda no início do século XVII e é entendido aqui como parte de um processo de conquista que teve início com a chegada dos conquistadores na capitania. Esse período foi marcado pela instalação de aparatos administrativos que representavam a ação da Coroa na capitania – dentre eles a tríade: igreja, gente de guerra e Fazenda. Assim, analisa-se neste artigo a conjuntura de fundação das bases fiscais no Rio Grande, como parte de uma série de políticas dos Filipes para o Estado do Brasil no contexto da

ABSTRACT

The establishment of a treasury's administration in the Rio Grande captaincy was settled up in the early of the 17th century and is understood here as part of a process of conquest that began with the arrival of the conquerors in the captaincy. This period was marked by the installation of administrative apparatuses that represented the action of the Crown in the captaincy – among them the triad: Church, People of War and Royal Treasury. Thus, the article analyses the conjuncture of the foundation of tax bases in Rio Grande, as part of a series of policies of the Filipes for the State of Brazil in the

* O presente trabalho foi realizado com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001. Submetido: 9 de fevereiro de 2019; aceito: 1º de outubro de 2019.

** Professora substituta do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte, Campus Pau dos Ferros. Integrante do Laboratório de Experimentação em História Social (LEHS-UFRN) e do grupo de pesquisa Sociedade, Território e Identidade. Mestre em História pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. *E-mail*: liviabarbosalbsb@gmail.com.

*** Professora substituta da Universidade Federal do Pampa, Campus São Borja. Integrante do Laboratório de Experimentação em História Social (LEHS-UFRN). Mestre em História pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. *E-mail*: elenizetp@gmail.com





União das Coroas. A criação da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande é dividida em dois principais momentos: a fase inicial de estabelecimento e o período de consolidação.

Palavras-chave: Rio Grande. Fiscalidade. Provedoria da Fazenda Real.

context of the Union of Crowns. The creation of the Rio Grande Real Estate Vicar is divided into two main moments: the initial phase of establishment and the period of consolidation.

Keywords: Rio Grande. Taxation. Royal Treasure.

Introdução

A Provedoria-Mor do Brasil foi criada em 1548 juntamente com o governo-geral. Estava localizada na cidade da baía de Todos os Santos e era a responsável pela gerência das Provedorias da Fazenda Real nas capitanias, criadas a partir do século XVI (Salgado, 1985, p. 86). Em 17 de dezembro de 1548, ao passar o regimento do ofício de provedor-mor a Antônio Cardoso de Barros¹, o rei D. João III (1521-1557) reafirmava a necessidade de se organizar a arrecadação de tributos de todas as capitanias almejando o aumento de suas rendas.

O momento-chave para Portugal no âmbito da administração do Brasil foi a criação deste “novo ente estatal”, o governo-geral, e de um sistema fazendário. Tais medidas faziam parte de um conjunto de ações que visavam, entre outros objetivos, sobrepujar as dificuldades financeiras com o comércio no Oriente e o insucesso na busca por metais preciosos nas capitanias. Situação distinta vivia a Coroa espanhola devido aos vultuosos lucros com a extração de ouro e prata. Diante dessa conjuntura, a Coroa portuguesa instaurou novas políticas para a ampliação do projeto colonizador no continente americano (Wehling; Wehling, 2004, p. 233-250). Tal projeto deve ser entendido como o conjunto de ações incentivadas pela Coroa portuguesa em prol da fixação do elemento colonizador, da organização sistemática de um governo capaz de administrar e fiscalizar as esferas política e econômica do Estado do Brasil.

Naquele contexto, a criação de um órgão fazendário central para a colônia iniciou uma nova fase para a administração das rendas do Estado do Brasil. As Provedorias foram os órgãos responsáveis pela gestão das finanças e isso abarcava a cobrança de uma variedade de tributos, bem como seu registro contábil, e no aspecto jurídico, a punição daqueles que

¹ Regimento dos provedores (Mendonça, 1972, tomo I, p. 91-98).



infringissem leis fiscais. Além disso, a função dos oficiais das Provedorias era gerenciar as despesas de suas respectivas áreas de atuação a partir das receitas provenientes da arrecadação de tributos. Despesas, em síntese, referentes ao pagamento das folhas civil, militar e eclesiástica (Salgado, 1985, p. 86-87).

Seguindo a organização da administração fazendária no Estado do Brasil estabelecida pelos regimentos, uma Provedoria era composta por uma série de oficiais. Esses homens, no exercício de suas funções, eram os agentes da fiscalidade nas capitanias. Em instância superior, estabeleceu-se o cargo de provedor-mor, responsável pela Fazenda Real do Estado do Brasil, e em instância inferior, o de provedor de capitania, ambos auxiliados por outros oficiais, como o escrivão, o porteiro e o almoxarife (Salgado, 1985, p. 86-87). A constituição de uma Provedoria estava assim associada à existência de um corpo de oficiais que exercessem as competências definidas no regimento, habilitados a tornar efetiva a administração das rendas das capitanias, registradas e salvaguardadas pela Fazenda Real.

A futura capitania real do Rio Grande foi doada como donataria, em 1535, por D. João III (1521-1557) a João de Barros e compreendia um território de 50 léguas ao norte da baía da Traição, antigo limite da capitania de Itamaracá. Dadas as tentativas fracassadas de conquista empreendidas pelo capitão donatário², no findar do século XVI ocorreu o processo de ocupação da capitania do Rio Grande sob ordem do rei D. Filipe I de Portugal (1580-1598), levado a cabo pelas forças luso-espanholas estabelecidas na capitania real da Paraíba e na capitania donatária de Pernambuco³.

Os conflitos que eclodiram nas capitanias setentrionais eram resultado de um longo processo de deterioração das relações entre os portugueses e alguns grupos indígenas, entre eles os Potiguara que viviam na região litorânea. A questão da defesa era um ponto sensível e em determinado momento os conflitos passaram a representar uma grave ameaça aos investimentos já realizados principalmente na zona dos

² Sobre as tentativas do capitão donatário João de Barros de manter a capitania sobre sua alçada de poder e jurisdição, ver Pereira (2018).

³ A narrativa mais conhecida desses fatos está presente na obra do frei Vicente do Salvador, *História do Brasil (1500-1627)*, p. 38.

engenhos da capitania de Pernambuco, centro propulsor das investidas às capitanias do Norte.

A expansão dos negócios do açúcar e a atividade dos apesadores de índios foram os dois fatores que desencadearam uma série de ataques dos Potiguara aos engenhos e aos núcleos de povoamento portugueses. Na década de 1570, a situação de Itamaracá era particularmente grave, uma vez que estava praticamente despovoada, pois muitos moradores fugiram da capitania devido aos ataques. O recuo dos moradores de Itamaracá contribuiu para o avanço dos Potiguara rumo ao rio Igarassu em direção aos engenhos de Pernambuco (Gonçalves, 2007, p. 76-82). Tal avanço representava uma grande ameaça para os senhores de engenho, pois, por volta de 1570, havia 70 engenhos em funcionamento no litoral, a maioria deles concentrados na donataria de Pernambuco: cerca de 23 engenhos (Schwartz, 2014, p. 339)⁴.

O constante redesenhar dos limites das terras era resultado do apetite territorial dos senhores de engenho, por um lado, e, por outro, do constante avanço dos Potiguara justamente em um momento favorável caracterizado pela alta do preço do açúcar para exportação. Ademais, os interesses dos senhores estavam voltados para a busca de mão de obra escrava cada vez mais difícil, principalmente após o extermínio dos Caeté⁵. Outro grupo interessado na expansão das fronteiras eram os comerciantes de Olinda, representantes dos grupos mercantis com sede na Europa que mantinham negócios relacionados à produção açucareira. A convergência de interesses desses grupos, responsáveis em grande medida pelo crescimento da Fazenda Real, culminou no apoio decisivo de D. Filipe I de Portugal (1580-1598) para a expedição que consagrou o início da ocupação da capitania real da Paraíba⁶ (Gonçalves, 2007, p. 76-82).

Naquela conjuntura, a antiga donataria de João de Barros estava no horizonte de expansão das fronteiras no Norte do Estado do Brasil. O perigo representado pela presença dos franceses apoiados pelos Potiguara

⁴ Para um estudo mais aprofundado sobre os engenhos pernambucanos nessa época, ver Mello (2012).

⁵ A Coroa portuguesa havia declarado guerra contra os índios caeté por terem matado D. Pero Fernandes Sardinha, primeiro bispo do Brasil. Em 1557, um édito régio condenou os Caeté à escravidão perpétua (Ferraz, 2014, p. 178).

⁶ Sobre a conquista da capitania real da Paraíba, além de Regina Célia Gonçalves, ver Batista (2013).



na capitania foi combatido com a tomada da margem direita do rio Potengi, com o estabelecimento das tropas da Coroa lideradas por Manuel Mascarenhas Homem, em dezembro de 1597. A conquista correspondeu ao estabelecimento inicial de estruturas voltadas para a fixação do elemento colonizador e a constituição de uma nova organização política, social, econômica e militar, vencidos os focos de resistência das populações indígenas que habitavam o território da capitania. O início da construção do que viria a ser a Fortaleza dos Reis Magos figurou o início da conquista da última fronteira do Norte do Brasil pelas forças luso-espanholas no século XVI. Essa fronteira, mais do que os limites que separavam as capitanias, representava a separação entre dois espaços distintos: de um lado, a crescente presença dos colonizadores voltados para a expansão de suas áreas produtivas e, de outro, o território dos Potiguara, grandes aliados dos franceses⁷. O Rio Grande estava no rol das capitanias pertencentes à Coroa junto com a Bahia, o Rio de Janeiro, a Paraíba e Sergipe⁸, administradas por um capitão-mor nomeado pelo rei.

Para além do elemento simbólico de fixação de marcos ou da construção de um forte, a consolidação da conquista de um território por parte da Coroa abrangia elementos estruturais que foram essenciais para o desenvolvimento do transcurso da ocupação. O processo de conquista que se iniciou com o estabelecimento militar na capitania e a nomeação do primeiro capitão-mor⁹ teve continuidade por meio da doação de sesmarias para incentivar o povoamento “branco” e cultivo da terra, a atividade de evangelização exercida pelos padres da Companhia de Jesus e a organização do fisco na capitania.

⁷ Para uma discussão sobre a aplicação do conceito de fronteira para o caso da capitania do Rio Grande nesse período, ver Porto (2009, p. 23–38).

⁸ As capitanias donatárias eram Pernambuco, Itamaracá, Ilhéus, Porto Seguro, Espírito Santo, São Vicente e Santo Amaro. Para um estudo global sobre as capitanias, ver Saldanha (2001).

⁹ Alvará com a nomeação de João Rodrigues Colaço, Arquivo Nacional da Torre do Tombo (ANTT), 18 de janeiro de 1600, Alvará de capitão do Rio Grande a João Rodrigues Colaço, Chancelaria de D. Filipe II, Doações, livro 8, fl. 297. Informações levantadas na Base de Dados BRASILHIS: Redes políticas, comerciantes e militares no Brasil durante a Monarquia espanhola e suas consequências (1580–1680). Disponível em <<http://brasilhis.usal.es/es/personaje/joao-rodrigues-colaco>>, acesso em 21 de janeiro de 2019.



1. Os primórdios do fisco na capitania do Rio Grande

A origem da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande data muito provavelmente do início do século XVII¹⁰. As fontes demonstram que, ainda nos primeiros anos de colonização, a capitania do Rio Grande possuía quadros estabelecidos no âmbito militar, eclesiástico e fazendário. Essa estrutura inicial deve ser entendida com base na conjuntura de mudanças ocorridas no campo da administração da fiscalidade durante a União das Coroas (1580-1640).

No ano de 1591, o rei D. Filipe I de Portugal (1580-1598) criou o Conselho da Fazenda, instituição central de administração das finanças de Portugal e seus territórios ultramarinos¹¹. As reclamações quanto às irregularidades fiscais chegavam ao conhecimento do rei (Serrão, 1968, p. 40)¹² e foram investigadas pela Junta da Fazenda do Brasil, criada por D. Filipe II (1598-1621) em 1613, justamente para inspecionar as contas dos oficiais. Além disso, é preciso considerar a atuação do provedor e de um quadro de funcionários fora da alçada de mando da administração senhorial que reforçavam a fiscalização nas capitanias donatárias (Marques, 2002, p. 12)¹³. Medidas associadas à defesa, como a construção de fortes e proteção dos territórios contra a pirataria, foram acompanhadas dos cuidados com a arrecadação. Em 1586, o rei solicitou ao vice-rei de Portugal que indicasse letrados para serem enviados ao Brasil no intuito de verificar os livros e as despesas de seus oficiais. Além disso, Filipe I nomeou um novo provedor-mor para o Estado do Brasil (Stella, 2006, p. 111-112).

A primeira notícia de oficiais da Fazenda no Rio Grande até agora encontrada é do início do século XVII. Em 1605, na Relação de Ambrósio de Siqueira¹⁴, é mencionado que no ano 1601 o contrato dos

¹⁰ Para uma análise do estabelecimento e consolidação da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande entre os séculos XVII e XVIII, ver Barbosa (2017).

¹¹ Para um estudo sobre o estabelecimento do Conselho da Fazenda e seu funcionamento durante os anos da União das Coroas, ver Joyce Jr. (1974).

¹² Alguns casos relatados em Costa (1985, p. 29).

¹³ Ver ainda Marques (2009, 2013, p. 235), Carrara (2009), Puntoni (2013, 2014, p. 59-90).

¹⁴ Relação de Ambrósio de Siqueira (1605) da receita e despesa do Estado do Brasil [cópia e edição José Antonio Gonsalves de Mello], *Revista do Instituto Arqueológico, Histórico e Geográfico Pernambucano*, Recife, Instituto Arqueológico, Histórico e Geográfico Pernambucano, v. 49, 1977 (Separata).

dízimos da capitania rendia 250\$000 réis pelo contrato daquele ano. Havia ainda os ordenados dos oficiais da Fazenda, em 100\$000 réis; o gasto com eclesiásticos era orçado em 249\$000 réis. Tratou-se ainda da significativa quantia empreendida com o pagamento de gente de guerra, 2:875\$520 réis, o que somava de despesas na capitania 3:225\$520 réis, valor que se manteve dentro de margem aproximada pelas décadas seguintes¹⁵. A prematura existência de um quadro de oficiais da Fazenda e de despesas e receitas bem definidas, ainda no início de processo de conquista da capitania, serve como marco importante para considerar o embrião de um aparato administrativo fazendário que se consolidaria nas décadas seguintes, na Fazenda Real do Rio Grande.

Em 1606, em um relatório elaborado pelo governador-geral Diogo Botelho (1602-1608), foi citado o ofício de capitão, com ordenado de 100\$000 réis, de almoxarife, com ordenado de 50\$000 réis, e de escrivão do Almoxarifado e da Fazenda, com ordenado de 40\$000 réis¹⁶. A venda de cargos foi uma prática de arrecadação existente na América Espanhola e praticada na América Portuguesa, ainda que não existam tantos estudos sobre essa questão no Brasil, no período filipino¹⁷. Nesse contexto do governo de Filipe II de Portugal, havia a constante preocupação em conhecer sobre os procedimentos administrativos, de arrecadação, nomeação e serventia de ofícios no Estado do Brasil. Tal preocupação ficou devidamente expressa nos constantes requerimentos de relatórios detalhados com essas informações feitos por oficiais da Coroa nesse período, os quais, alguns referentes à capitania do Rio Grande, são analisados aqui.

Até o momento, as informações a respeito dos oficiais do Rio Grande para o período anterior à ocupação neerlandesa referem-se à menção de suas provisões e folhas de pagamento tanto para o caso apresentado, como para os que virão. Salienta-se que a notícia da venda do ofício somada ao registro de receitas destinadas ao pagamento de oficiais da

¹⁵ A título de informação, lê-se três contos, duzentos e vinte e cinco mil e quinhentos e vinte réis. Todos os valores que estavam em cruzados foram convertidos para réis. De acordo com Simonsen, no reinado de Filipe II, 1 cruzado equivalia a \$400 réis (Simonsen, 1969, p. 70).

¹⁶ Biblioteca da Ajuda (cód. 51-VI-54), fls. 160-165, apud Santos (2014).

¹⁷ Para o reinado de D. Filipe II de Portugal (1598-1621), há o estudo mais recente de Santos (2018, p. 193-208).

Fazenda na capitania reforça a constituição de um aparato fiscal e administrativo no Rio Grande, no limiar do século XVII.

Há um caso conhecido de pedido para assumir o cargo de almoxarife que foi verificado. Em abril de 1623, o conselheiro da Fazenda encaminhou para o rei o pedido de João Gonsalves Baracho para assumir o cargo de almoxarife do Rio Grande¹⁸. Três anos depois, o nome de Baracho apareceu em uma devassa envolvendo pagamento de soldados da Fortaleza dos Reis Magos, como informou o provedor da Fazenda Real do Rio Grande à época, João Borges Souto Maior¹⁹.

Nesse contexto, o rei Filipe II de Portugal (1598-1621) instituiu o regimento de 6 de outubro de 1612, enviado ao governador-geral do Estado do Brasil, Gaspar de Sousa (1612-1617). Nesse documento constavam as orientações e delegação dos poderes régios transferidos para os governadores (Cosentino, 2009, p. 69). De modo mais específico, o regimento de 1612 fazia alusão a uma série de medidas que deveriam ser tomadas quanto à organização administrativa de algumas capitanias do Estado do Brasil. O rei emitiu ordem para o governador-geral visitar pessoalmente as seguintes capitanias: Rio Grande, Itamaracá, Paraíba e Pernambuco. O propósito da visita era a supervisão das condições da administração das capitanias e a fiscalização do cumprimento das ordens do regimento.

O rei orientava o cuidado na conversão de fiéis à fé católica, devendo haver nas ditas capitanias ministros capazes de trabalhar na conversão dos gentios. Gaspar de Sousa deveria verificar ainda se, em cada uma das capitanias, estavam em atividade oficiais de justiça e Fazenda, empossando homens nesses cargos, caso os ofícios estivessem vagos. Ademais, o governador-geral teria que tomar informações das rendas do rei, constataando como eram arrecadadas e despendidas as receitas da capitania (Mendonça, 1972, p. 415-416).

O regimento enviado a Gaspar de Sousa continha as orientações presentes no alvará de do seu predecessor, D. Diogo de Menezes (1608-1612). O antigo governador-geral determinou que, na capitania do Rio Grande, houvesse um juiz, um vereador, um procurador do Conselho, um escrivão da Câmara, um tabelião e um provedor da Fazenda. De

¹⁸ AHU-RN, Papéis Avulsos, cx. 1, doc. 1.

¹⁹ AHU-RN, Papéis Avulsos, cx. 1, doc. 2.

acordo com a justificativa do governador-geral, a provisão desses oficiais fazia-se necessária visto que a povoação da capitania crescia, e não havia “nela modo de governo, nem quem administrasse justiça, e haver disso algumas queixas, e os capitães estarem absolutos” e executando atividades que eram inerentes aos oficiais que o rei mandava nomear no dito regimento (Mendonça, 1972, p. 415-416).

As reclamações indicam que, nos primeiros anos de colonização do Rio Grande até a instituição de oficiais da Fazenda, a cobrança de tributos e o gerenciamento das rendas tinham a interferência do capitão-mor, apesar de não terem sido encontradas fontes que mostrem os capitães-mores desse período em atividades de caráter fazendário. Segundo o regimento, por intervirem em funções que eram de provedor, os capitães-mores da capitania estavam gerando inconvenientes para a Fazenda. O dito regimento, enviado a Gaspar de Sousa, estabelecia que as ordens do governador-geral anterior, D. Diogo de Menezes, quanto à nomeação dos ditos oficiais, deveriam ser cumpridas. Essa medida seria necessária, pois, conforme o regimento, a intervenção dos capitães-mores nas diferentes instâncias administrativas do Rio Grande estaria prejudicando o seu bom gerenciamento. A ordem para a nomeação do cargo de provedor indica a formação de um corpo de oficiais para o trato dos assuntos fiscais na capitania. Surge, dessa maneira, a seguinte questão: Data-se de 1612 o início de um processo de organização da administração da Provedoria da Fazenda na capitania do Rio Grande? A ordem enviada a Gaspar de Sousa pode indicar duas possibilidades: as funções para oficiais fazendários ainda não existiam na capitania, sendo em 1612 o princípio da montagem do seu aparato fazendário; ou a necessidade para nomeação advinha não de uma primeira tentativa, mas de um período anterior em que esses cargos já haviam sido ocupados, ou ao menos nomeados.

Para as questões inicialmente observadas aqui, quais sejam, os indícios da existência de homens exercendo os cargos de almoxarife e escrivão da Fazenda e do Almoxarifado no Rio Grande, em 1606, recua, para antes do regimento de 1612, a existência de uma Provedoria da Fazenda Real na capitania? Trabalha-se com duas margens de tempo para as primeiras décadas de existência da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande, que se denominam aqui *fase inicial de estabelecimento* e *período de consolidação na administração filipina*. O primeiro recorte entre 1601 e 1612, e o

segundo, que principia em 1612, adotando o regimento de Gaspar de Sousa como marco divisor, até a chegada dos neerlandeses na capitania, como rompimento da ordem fiscal vigente, na década de 1630.

A fase inicial de estabelecimento de um aparato administrativo fazendário no Rio Grande tem seus primeiros indícios no ano de 1601²⁰. Porém, observe-se que ainda não é identificada a existência do ofício de provedor, o que indica a formação inicial do quadro necessário para uma Fazenda Real. Dados das despesas da capitania para o ano posterior demonstram a atuação de oficiais na capitania. Em 1607, e nas duas décadas seguintes, os gastos com as folhas eclesiástica, fazendária e militar são evidências de três estruturas de caráter colonizador: igreja, Fazenda e aparato militar. Para essa primeira década do Seiscentos, os dados obtidos não especificam a quantidade e a qualidade dos oficiais designados a cada folha, porém a proximidade com as despesas dos anos seguintes (1612, 1617) indica que estavam em número semelhante aos anos posteriores.

Oficiais da Fazenda	100\$000
Igreja	249\$660
Gente de guerra	2:875\$520
Total	3:225\$180

Fonte: Falcão (1839, p. 27-29), apud Carrara (2009).

Para o ponto em questão, os oficiais da Fazenda, destaca-se no quadro a permanência dos seus gastos, os quais se acredita que são o almoxarife e o escrivão do Almoxarifado e da Fazenda, visto que, no ano anterior como consta no relatório de Diogo Botelho, possuíam a soma do ordenado semelhante, 90\$000 réis, em 1606, e em 1607, 100\$000 réis. Nesse sentido, observa-se um processo de gestação da estrutura fazendária incompleta ainda devido à inexistência de um provedor. Essa estrutura fazendária mais completa – composta por provedor, escrivão e almoxa-

²⁰ Relação de Ambrósio de Siqueira (1605) da receita e despesa do Estado do Brasil [cópia e edição José Antonio Gonsalves de Mello], *Revista do Instituto Arqueológico, Histórico e Geográfico Pernambucano*, Recife, Instituto Arqueológico, Histórico e Geográfico Pernambucano, v. 49, 1977 (Separata).

rife –, vista apenas em 1612, não anula o fato de que anos antes se formava o primeiro quadro de oficiais fazendários do Rio Grande, dando início ao que se denomina de fase inicial de estabelecimento da instituição na capitania.

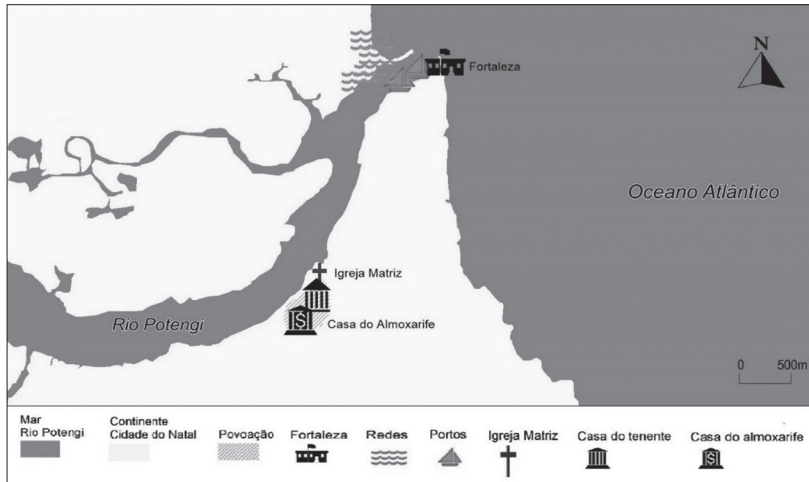
No relatório de 1609, elaborado pelo sargento-mor Diogo Campos Moreno, constam as descrições das seguintes capitanias: Rio Grande, Paraíba, Itamaracá, Pernambuco, Bahia, Porto Seguro, Espírito Santo, Rio de Janeiro e São Vicente. Nomeado sargento-mor do Estado do Brasil em 1602, Diogo Moreno fez diversas viagens de finalidade militar ao Brasil entre 1603 e 1615. Em 1605, passou pelo Rio Grande e por outras capitanias do Estado do Brasil. Dessas visitas, acredita-se que o sargento elaborou o relatório de 1609. Já as informações para o *Livro que dá razão do Estado do Brasil* teriam sido reunidas entre 1611 e 1612, analisadas mais à frente²¹. A representação a seguir se trata de uma aproximação, elaborada com base no mapa feito pelo sargento-mor Diogo Campos Moreno em 1609, e traz alguns marcos significativos para caracterizar essa fase inicial de estabelecimento de uma espécie de tripé colonizador português: igreja, Fazenda e gente de guerra.

No mapa de Diogo Campos Moreno, consta a Fortaleza dos Reis Magos comandada por um capitão-mor, guarnecida de oficiais maiores e menores, em que se menciona, sem numerar, condestáveis e bombardeiros e 80 mosqueteiros. Informações mais detalhadas para 1612 mostram um quadro de 92 militares (ver Quadro 1), dentre arcabuzeiros, sargento, tambor; encontra-se condestável, bombardeiro e mosqueteiros mencionados por Moreno em 1609²².

²¹ Diogo Campos Moreno esteve no Brasil em 1603, nas capitanias da Bahia, da Paraíba, de Itamaracá, de Pernambuco e do Rio Grande. Em 1605, partiu de Salvador para Lisboa. Em 1608, há registros de sua passagem em Salvador, Recife e Natal, e em 1610, em Salvador e Porto Seguro. Já, em 1611, há documentos que atestam a presença do sargento-mor em Salvador e Natal. Em 1612, Diogo Campos Moreno partiu de Salvador, passando por Lisboa e Madri. Já, em 1614, Diogo Campos Moreno teria voltado para Recife, indo a Natal, à capitania do Siará Grande e ao Maranhão. A volta do Maranhão para Lisboa é registrada para o ano de 1615; ainda no mesmo ano, o sargento-mor voltou a Recife e ao Maranhão, sendo este o último registro encontrado de suas viagens. Diogo Campos Moreno faleceu em 1617. Informações levantadas na Base de Dados BRASILHIS. Disponível em <<http://brasilhis.usal.es/?q=pt-br/node/32>>, acesso em 23 de novembro de 2018.

²² A título de informação, tambor era o militar responsável por ir na frente da tropa tocando tambores e anunciando a sua passagem. O arcabuzeiro era um soldado de

Mapa 1 – Caracterização da Cidade do Natal (1609)



Fonte: mapa elaborado por meio do programa MapInfo Professional 12.0, com base no mapa apresentado no relatório de Diogo Campos Moreno, em 1609 (ver Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68).

Também localizada no mapa, tem-se a igreja matriz da cidade representada com uma cruz. A provável igreja da Cidade do Natal é mencionada por Cascudo como uma construção precária, que em 1614 não tinha nem ao menos portas (Cascudo, 1984, p. 59). Ademais, a ação religiosa do vigário, que até 1614 foi identificado como Gaspar Gonçalves da Rocha, não era a única presença eclesiástica na capitania. Já foi observado que o clero regular vigorava com papel importante na conquista e catequização dos índios desde 1597, com a chegada de Mascarenhas Homem. A investida das ordens regulares no projeto de conquista do Rio Grande foi interrompida em 1634, por ocasião da ocupação neerlandesa, mas retomada posteriormente no período *post bellum*, com a expansão da atuação dos religiosos no interior da capitania (Porto, 2000).

Com base na descrição de Moreno, na representação acima consta a presença da casa do almojarife próxima à igreja matriz, onde também foi demarcada uma área de povoação. O ofício, além de identificado na

cavalaria que ficava armado com um arcabuz. O condestável era um alto posto da tropa militar, responsável pela parte de artilharia (Salgado, 1985).

documentação desde o ano de 1606, é referido em 1609 como um oficial presente na capitania. O almoxarife tinha importância na salvaguarda dos tesouros da Fazenda Real e do patrimônio régio, bem como da arrecadação de tributos, e era responsável pela supervisão da cobrança deles. Provavelmente era esse oficial que organizava a arrecadação do contrato já referido em 1601.

Não apenas o almoxarife, com moradia apontada no mapa de Moreno, como também um escrivão da Fazenda é mencionado em sua descrição, dos quais não se sabe os nomes nem qualquer outra informação particular. Havia então dois indivíduos com prerrogativas fazendárias atuando na capitania. O Rio Grande possuía uma povoação que começava a se organizar com instituições recentemente implantadas. Pode-se subentender que as atividades fazendárias advinham de um quadro administrativo proporcional às necessidades iniciais da gestão da capitania. De acordo com as informações sobre a ocupação das terras, a atividade produtiva e os números a respeito da presença militar, é plausível supor que, naquele momento, um escrivão e um almoxarife fossem eficazes e suficientes para a demanda local.

Ainda com base nas informações relatadas por Moreno, é possível estabelecer um quadro de algumas atividades de produção e subsistência presentes na capitania.

TIPO	ESPECIFICAÇÃO
Agricultura/plantações/frutos	Arroz, abóbora, gengibre, fumo, laranjas, limões franceses, mandioca, melão, milho, pepino, pau-brasil
Pecuária/criação de animais	Bois, cabras, patos, porcos, peixes, vacas
Outros	Leite, minas de ferro, presunto, peixes de marisco, queijos, requeijões, redes e pescarias.

Fonte: Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68.

No relatório, Diogo Campos Moreno informou que viu todos os itens listados acima, sem, porém, mencionar qualquer número a respeito da dimensão dessas atividades agrícolas. Havia na capitania uma pequena povoação a cerca de meia légua da Fortaleza. Segundo Moreno, provavelmente acomodados, com aproximadamente 25 vizinhos²³. Apesar da

²³ Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa

pobreza, a potencialidade da terra era sempre enfatizada na escrita de Moreno. O sargento-mor observou a existência de um desenvolvimento incipiente de algumas atividades de produção, além das possibilidades de atividades extrativas, como as mencionadas minas de ferro, que ficavam próximas ao rio Potengi e à povoação da cidade, e atividades na agropecuária. Havia a abundância dos frutos da terra, “as sortes de gados”, porcos, cabras e redes de pescaria, sobre as quais foi feita uma localização aproximada no Mapa 1.

O “Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande”²⁴ é uma das fontes fundamentais para compreender a dinâmica de ocupação da capitania. Nesse documento constam as sesmarias doadas no Rio Grande, entre 1600 e 1614, mais precisamente sobre as 186 sesmarias doadas a 84 sesmeiros. A elaboração desse auto é resultado de uma apuração requerida pelo rei Filipe II para saber a situação das sesmarias doadas e de algumas irregularidades nessas doações por parte dos capitães-mores, denúncia que chegou ao Conselho da Índia em 1612. Dos dados analisados com base nesse documento, é possível também ter uma noção das condições da capitania no período de formação de seu quadro fazendário.

Sobre essa fonte, Rubenilson Teixeira (2014) fez algumas ressalvas que serão consideradas: as menções à produção e à economia feitas nas doações de sesmarias são compreendidas como potencialidades da terra, não exatamente como correspondentes a atividades realizadas em grandes proporções. Porém, essas atividades eram, mesmo que em pequena escala, provavelmente existentes, considerando-se outros documentos em análise. Consta-se, na verdade, que são mencionadas novamente no auto de repartição atividades que se cruzam com as citadas

do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68.

²⁴ Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande de 21 de fevereiro de 1614, a que procedeu, de ordem do governador-geral, o capitão-mor de Pernambuco, Alexandre de Moura, *Revista do Instituto Histórico e Geográfico do Rio Grande do Norte*, Natal, v. 7, n. 1, 2, p. 1-59, 1909. Os dados das sesmarias referidas no “Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande” estão disponíveis na Plataforma SILB. A Plataforma SILB (Sesmarias do Império Luso-Brasileiro) é uma base de dados que pretende disponibilizar *on-line* as informações das sesmarias concedidas pela Coroa portuguesa no mundo atlântico. Disponível em <www.silb.cchla.ufrn.br>, acesso em 26 de novembro de 2018.

no relatório de 1609, tabuladas no Quadro 3. Para criação de gado, com referências a cavalos, bois, éguas, existe essa menção em 71 sesmarias. No caso de “roças”, Teixeira (2014) contabilizou a citada referência em 31 sesmarias. Além disso, houve menção de potencial de produção de cana-de-açúcar em 21 sesmarias, de madeira e salinas em 4.

Outro dado que deve ser levado em consideração é o percentual das terras que foram consideradas devolutas, ou seja, não aproveitadas para cultivo ou criação, 34% delas, sendo que 20% foram avaliadas pela diligência como sem utilidade ou sem benfeitoria alguma (Pereira, 2014). Esse fator demonstra que havia, nesse período, interesse de investimento dos colonizadores na capitania, mas acompanhado de uma dificuldade de permanência dos que tentavam um projeto de conquista nas terras do Rio Grande.

Das referências feitas a portos e redes de pesca²⁵, observa-se que duas das três sesmarias em portos e redes de pesca pertenceram a duas figuras integrantes do primeiro corpo da estrutura colonizadora do Rio Grande – da tríade Fazenda, igreja e defesa –; há representantes das duas primeiras. Encontra-se, como possuidor da data 51, o vigário da capitania, Gaspar Gonçalves da Rocha, data concedida posteriormente a Pero Vaz Pinto, que, desde pelo menos 1614, foi identificado como escrivão da Fazenda, no próprio auto de repartição, o qual obteve também a data 185. Ambos tiveram posse do “melhor porto de pescaria que a aqny há e esta de frente da fortaleza”²⁶, o que indica que os homens envolvidos com as instituições da Coroa estavam bem colocados nas dinâmicas de aproveitamento das áreas com potencial produtivo da Cidade do Natal.

Assim como o arquiteto Rubenilson Teixeira (2014, 2015), acredita-se que as sesmarias mencionadas no auto de repartição são as mesmas demarcadas no mapa de Diogo Campos Moreno. Desse modo, mesmo não podendo comprovar com exatidão se havia atividade de produção contínua e intensa das mencionadas plantações, criações de gado, porcos e pescarias (ver Quadro 2), observou-se, mediante comparação entre as

²⁵ As referências foram encontradas nas sesmarias 15, 18, 40, 43, 44, 47, 51, 58, 73, 75, 77, 78, 99, 149, 150, 185. Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande de 21 de fevereiro de 1614, *Revista do Instituto Histórico e Geográfico do Rio Grande do Norte*, Natal, v. 7, n. 1, 2, p. 1-59, 1909.

²⁶ Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande, *Revista do Instituto Histórico e Geográfico do Rio Grande do Norte*, Natal, v. 7, n. 1, 2, p. 1-59, 1909.

informações concedidas por Diogo Campos Moreno em 1609 e as sesmarias apresentadas no auto de repartição de 1614, que existia na capitania potencial produtivo para essas atividades. O aproveitamento da produtividade da terra e as atividades de agropecuária eram, na verdade, práticas inerentes ao cotidiano dos indígenas. A pesca, a plantação de roças, incluindo a mandioca e sua otimização com a produção da farinha, bem como a colheita dos frutos provenientes da localidade, estavam inseridas no cotidiano dos indígenas (Lopes, 2003, p. 33). Assim, a agricultura e a pesca constavam como uma opção dos colonizadores, incorporadas de práticas que já pertenciam aos povos indígenas.

Entretanto, não é possível ainda afirmar sobre uma dinâmica comercial na capitania. A arrecadação do dízimo, cobrança sobre a produção, era baixa, apenas \$220 réis anuais, isso sugere que naquele período a produção era voltada para o autoconsumo. O desenvolvimento de um comércio dinâmico, mesmo que local, ainda não fica evidente, considerando que não existem indícios, como, por exemplo, da cobrança de direitos alfandegários e da taxação sobre o comércio, este último feito na segunda metade no século XVII pelo Senado da Câmara. O que se observa são elementos que poderiam constituir-se em relações comerciais, como a venda ou o escambo dos alimentos produzidos nas plantações, o comércio de peixe e mariscos do cultivo de redes de pesca, o corte de carne proveniente das atividades pecuárias, entre outros. Um dos principais demonstrativos desse tipo de prática seria justamente a cobrança sobre essas atividades que poderia ser pelo pagamento em gêneros, por exemplo, de uma produção já existente na capitania.

No ano de 1610, D. Filipe II (1598-1621) emitiu alvará para o chanceler e os desembargadores da Relação do Brasil, ordenando que essas autoridades passassem a enviar ao Rio Grande as pessoas sentenciadas com pena de degredo²⁷. O rei explica no alvará que essa medida era necessária devido ao fato de a capitania ter “muito pouco moradores que cultivem a dita terra” e com isso sua fazenda era prejudicada. Não existem indícios conhecidos sobre o cumprimento desse alvará.

O “Auto de repartição das terras do Rio Grande” é o documento

²⁷ “Que se degradem para a capitania do Rio Grande mas pessoas q por alguns crimes merecerem ser degradados para algumas partes deste Estado do Brasil.” Lisboa, 20 de março de 1610, Biblioteca Pública de Évora, cxv_2-31-f44v.

que poderia indicar o possível aumento da atividade produtiva após a ordem do rei em 1610, pois reúne a descrição de todas as sesmarias doadas na capitania entre os anos de 1600 e 1614 e o que produziam. Com base nos dados desse documento, foi possível perceber que de 1611 a 1614 o número de sesmarias doadas caiu vertiginosamente na capitania: de 1600 a 1610 foram doadas 135 sesmarias e, para o período posterior, 22 doações. Nesse sentido, como a doação de sesmarias servia de incentivo para o povoamento “branco” e cultivo da terra, nota-se que a diminuição considerável no número de doações após a emissão do alvará do rei sobre o envio de degredados para a capitania não surtiu o efeito esperado.

Diante do exposto, argumenta-se sobre um potencial produtivo, possibilidades de relações comerciais de caráter local que se revertia na necessidade de implementação de oficiais fazendários, visto que tornava possível a arrecadação de tributos. Justifica-se, então, a presença de um almoxarife e escrivão da Fazenda na capitania. Porém, mesmo com a variedade e o potencial produtivo, as atividades de produção da capitania não eram ainda suficientes para uma boa arrecadação de tributos. Diogo Moreno alegou que “em breve tempo poderá o Rio Grande pagar nesta parte de suas despesas, mas como o aumento do Brasil consiste em escravos e gente que plante e que trabalhe os índios o não fazem assim o Rio Grande não rende mais que 220 réis dos dízimos daqui aqueles pobres moradores”²⁸.

Dos indícios de um escrivão da Fazenda e de um almoxarife desde 1606 à confirmação desses oficiais em 1609, com o relatório de Diogo Campos Moreno, têm-se, portanto, a formação de um quadro fazendário que se efetivou nas décadas seguintes até a ocupação neerlandesa no Rio Grande, em 1633. A fase inicial de estabelecimento de bases fiscais entre 1606 e 1612 avançou nesse último ano para a consolidação do quadro administrativo fazendário com a nomeação de um provedor da Fazenda Real, oficial que representava a efetivação de uma hierarquia administrativa fazendária na capitania.

²⁸ Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68.

2. Período de consolidação da organização da estrutura fiscal

Foi visto que a nomeação do primeiro provedor da Fazenda do Rio Grande esteve ligada à ordem régia enviada ao governador-geral Diogo de Menezes e reenviada a Gaspar de Sousa, em 1612, para a nomeação de um juiz, um vereador, um procurador do Conselho, um escrivão da Câmara, um tabelião e um provedor da Fazenda na dita capitania. As reclamações de que os capitães-mores estavam supostamente exercendo funções administrativas que não lhes diziam respeito requeriam para aquele momento a complexificação do quadro administrativo da capitania. Em especial para a Fazenda, um provedor, que fechava naquele momento um quadro administrativo fazendário mais completo, associado em suas atividades com o escrivão e o almoxarife.

Justamente nesse contexto foram obtidos alguns dados importantes para a situação administrativa de algumas capitanias do Estado do Brasil. O *Livro que dá razão do Estado do Brasil* foi resultado da ordem do rei Filipe II passada a D. Diogo de Menezes durante a sua gestão como governador-geral do Estado do Brasil, entre 1608 e 1612. Em 1612, o rei lembrava, no regimento passado a Gaspar de Sousa, as ordens enviadas a D. Diogo de Menezes, para que se fizesse um livro com informações quanto a fortalezas, soldos, ordenados e despesas das capitanias (Mendonça, 1972, p. 412).

O interesse em fiscalizar o fazer administrativo no Estado do Brasil foi uma característica do governo de Filipe II. Além das residências e visitas – a inquirição de um oficial sobre as atividades do seu antecessor e o envio de um oficial régio para investigar a conduta de algum oficial em exercício –, a realização de relatórios requisitados pelo próprio monarca foi uma constante. Os primeiros anos do século XVII foram marcados por uma série de petições por parte das autoridades espanholas para que se tomasse conhecimento da situação do Estado do Brasil, principalmente no aspecto financeiro, dos contratos, ofícios e fortalezas (Santos, 2014, p. 23).

Existe a referência ao ofício de escrivão e almoxarife, o que indicou uma tentativa anterior a 1612 de formação de um quadro fazendário na capitania do Rio Grande. O *Livro que dá razão do Estado do Brasil* é entendido como parte da política do período filipino para que se tivesse

ciência das condições de seu território no ultramar (Moura Filha, 2003, p. 592)²⁹. A tabela a seguir apresenta os principais dados levantados no documento: engenhos, receita, despesa, quantidade de ofícios declarados e a relação percentual do *deficit* e *superavit* de cada capitania.

Tabela 1 – Dados da administração e do fisco no Estado do Brasil (1611-1612)

CAPITANIA	ENGENHOS	RECEITA	DESPESA	FILHOS DA FOLHA	RELAÇÃO DEFICIT-SUPERAVIT (%)
Rio Grande	1	–	3:561\$960	97	–
Paraíba	12	4:000\$000	1:829\$760	46	55%
Itamaracá	10	2:400\$000	572\$840	8	77%
Pernambuco	99	17:360\$000	10:659\$100	137	41%
Sergipe	1	580\$000	323\$920	6	45%
Bahia	50	18:356\$000	18:720\$240	300	-1%
Ilhéus	5	260\$000	150\$050	8	43%
Porto Seguro	1	800\$000	446\$120	15	45%
Total	179	43:756\$000	36:263\$990	617	18%

Fonte: tabela elaborada com base no *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968.

A tabela concentra de forma geral os dados sobre algumas capitanias do Estado do Brasil. São informações referentes aos anos de 1611 ou 1612, variando de acordo com o ano informado por Diogo Campos Moreno³⁰. No total, o Estado do Brasil possuía um quadro de filhos da

²⁹ Vale salientar que o *Livro que dá razão do Estado do Brasil* também foi utilizado no trabalho de Pedro Puntoni, no qual o autor faz uma análise do estabelecimento do Estado do Brasil como um sistema político de governo. Nesse trabalho, Puntoni (2013) traz resultados apresentados em gráficos e tabelas. Destaca-se em nosso caso, no entanto, que se optou por utilizar os dados retirados diretamente da fonte, dos quais foram elaborados os quadros e a tabela à semelhança dos dados apontados por Puntoni, utilizados neste texto.

³⁰ O *Livro que dá razão do Estado do Brasil* traz a descrição das despesas das capitanias do Rio Grande, da Paraíba, de Itamaracá, de Pernambuco, de Sergipe, da Bahia, de Ilhéus e de Porto Seguro. Ao lado da designação da despesa (exemplo: provedor), consta o valor destinado ao gasto. Para cada capitania, essas despesas são divididas em categorias (igreja, Fazenda, gente de guerra, governo), constando o subtotal de cada uma e, ao final, a soma geral. Para lidar com esse documento, foi realizado um cuidadoso levantamento dos dados, somando-se cada valor apresentado nas despesas das capitanias. Salienta-se que, em alguns momentos, houve pequenos erros de

folha de 617 indivíduos. Ressalta-se que, no caso da Bahia e de Pernambuco, foram identificados pagamentos de folha para indivíduos que não necessariamente eram oficiais régios, mas particulares que prestavam serviços na capitania; por isso, opta-se por utilizar o termo “filhos da folha” em vez de oficiais.

No *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, afirma-se que, no ano da realização do relatório (1611), a capitania do Rio Grande foi “orçada no que rende com o engenho”. De todas as capitanias apresentadas no livro (Rio Grande, Paraíba, Itamaracá, Pernambuco, Sergipe, Bahia, Ilhéus e Porto Seguro), o Rio Grande foi a única em que não foi demonstrado de forma clara quanto teve de rendimentos naquele ano. Desse modo, não há um dado para a receita da capitania. Ao somar os valores, constatou-se que a receita total das capitanias foi de 43:756\$000 réis, enquanto a despesa foi de 36:263\$990 réis. A partir de um cálculo da diferença entre a receita e as despesas do Estado do Brasil, constata-se um *superavit* de 18% nas contas do Estado, ou seja, utilizou-se 82% da receita arrecadada no empreendimento da conquista e colonização. O pedido para a elaboração de um relatório detalhado sobre as capitanias do Estado do Brasil permitiu à autoridade régia tomar conhecimento do que ficava sobrando em cada capitania após o pagamento de suas despesas, valor que poderia ser revertido para os cofres da Coroa.

soma na fonte, cometidos pelo redator do relatório. Esses erros foram corrigidos e o resultado desses cálculos está assim apresentado na tabela e nos quadros deste trabalho; a seguir, alguns dos erros das somas considerados: na capitania do Rio Grande, a soma dos gastos com militares aparece na fonte como 3:183\$960 réis, mas o valor alcançado foi 3:183\$600 réis; a soma da despesa total foi apresentada na fonte como 3:561\$960 réis (8\$904 cruzados e \$360 réis), valor alcançado na soma final. Para a capitania da Paraíba, a soma para Fazenda apresentada na fonte foi de 225\$000 réis, mas a soma alcançada foi de 213\$000 réis. A despesa total apresentada na fonte foi de 1:841\$760 réis, mas a soma alcançada foi de 1:828\$760 réis. No caso da capitania de Pernambuco, o total de gastos com a igreja apresentado na fonte foi de 2:366\$000 réis, mas o valor alcançado foi de 2:416\$000 réis. A despesa total apresentada na fonte é de 9:238\$700 réis, mas a soma alcançada foi de 10:659\$100 réis. O gasto com a companhia de presídio, subdivisão dos gastos com militares, consta como 2:354\$400 réis, mas a soma foi de 2:402\$400 réis. Na capitania de Ilhéus, de acordo com a fonte, a despesa total da capitania foi de 153\$053 réis, mas chegou-se ao resultado de 150\$050 réis. Por fim, para a capitania de Porto Seguro, a soma das despesas apareceu como 454\$120 réis, mas a soma realizada chegou ao resultado de 446\$120 réis.

Havia, portanto, a possibilidade de um controle detalhado das contas do Estado do Brasil. Disso, observa-se a relevância de que estivesse organizada e definida em cada capitania a ação fazendária, por meio das Provedorias da Fazenda Real. Compostas por uma burocracia e lógica gestora muito próprias, as Provedorias da Fazenda Real e o que era produzido no registro de suas contas são elementos fundamentais para entender o fiscalismo na colônia, bem como os aspectos econômicos nas relações entre as capitanias, e, de uma forma mais ampla, entre a colônia e o reino. Destaca-se, nas informações apresentadas na Tabela 1, que as capitanias da Bahia e de Pernambuco já eram proeminentes em suas receitas na década de 1610, e eram, portanto, as mais ricas do Estado do Brasil. A Bahia com um rendimento total de 18:356\$000 réis e Pernambuco com uma receita bem próxima de 17:360\$000 réis, valores exorbitantes se comparados aos rendimentos de capitanias menores, como Ilhéus, que rendeu apenas 260\$000 réis por volta de 1612. A capitania com maior *superavit* foi a de Itamaracá, com receita de 2:400\$000 réis e despesa de somente 572\$840 réis. Gasto este relativamente baixo devido a pouca quantidade de oficiais. Itamaracá ficou com um *superavit* de 77%³¹. O Rio Grande não possuía uma receita própria, mas tinha suas despesas com os filhos da folha, custeadas pela Coroa, valor que totalizava 3:561\$960 réis. A única capitania que apresentou um *deficit* foi a da Bahia, pois ultrapassou as despesas em relação à receita em 1%, sendo, mesmo assim, a mais proeminente tanto em receitas como no seu corpo de oficiais. Sede do governo-geral, a Bahia precisava de um amplo corpo administrativo, ao contrário de capitanias ainda em fase de consolidação da colonização, como Paraíba e Itamaracá.

A Bahia era uma capitania com uma folha de despesas mais complexas. Na Fazenda, por exemplo, possuía tesoureiro, meirinho, contador, diferenciando-se das outras capitanias. Wolfgang Lenk (2013, p. 323) discute a estrutura de organização fiscal no Brasil e especialmente com o caso da Bahia observa que a figura do provedor tinha que basicamente contingenciar recursos. Na maioria das vezes, o registro contábil era feito de forma unigráfica – como o próprio *Livro que dá razão do Estado do*

³¹ A capitania de Itamaracá tinha apenas um oficial de governo, três de Fazenda, três na igreja e um na categoria gente de guerra. Ver *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968.

Brasil –, ou seja, tudo era reunido e somado de forma simples e dividido em categorias, como Fazenda, gente de guerra, igreja. O direcionamento de recursos de arrecadação para o pagamento de despesas não seguia uma regra fixa, variava de acordo com a necessidade do momento.

O maior quadro militar do Estado do Brasil naquele período era então sustentado de forma difusa. Para Lenk (2013, p. 325), o dinheiro usado na defesa advinha basicamente da Provedoria-Mor e da Câmara, e seus recursos eram arrecadados de maneira diferente (ordinários, extraordinários, tributários e não tributários). Em suma, o principal tributo que sustentava as despesas da Bahia eram os dízimos que, nas primeiras décadas do Seiscentos, tinham seus contratos arrematados entre 15:000\$000 e 25:000\$000 réis (Carrara, 2009, p. 125).

Se a arrecadação da Bahia e do Rio Grande era díspar (o Rio Grande na casa dos 200\$000 réis e a Bahia na casa dos 20:000\$000 réis), o quadro militar do Rio Grande ficava entre um dos mais próximos ao da Bahia, perdendo apenas para Pernambuco. Nas palavras de Lenk (2013, p. 323), havia uma “racionalidade” simples que prenominava na organização do fisco do Estado do Brasil no século XVII, que é observada nas dinâmicas fiscais do próprio Rio Grande, principalmente para o pagamento das despesas da gente de guerra, muito acima da aparente arrecadação da capitania, o que provavelmente demandava de seus oficiais fazendários uma série de estratégias para o sustento das tropas em um contexto de necessidade de defesa. Certamente, a estratégia de direcionamento de recursos para a defesa no Rio Grande também era diversa perpassando inclusive pelo fluxo de receitas advindas de outras capitanias, como será visto mais à frente.

Em um corpo de filhos da folha de 97 indivíduos que se dividia no aspecto eclesiástico, militar e fazendário, esses homens representaram, nesses primeiros anos de colonização, a ação da Coroa no território da capitania, os quais foram marco no estabelecimento de um quadro administrativo no Rio Grande. Observa-se que, mesmo sem informação do rendimento da capitania, havia, portanto, o sustento de um corpo de homens a serviço da Coroa agindo na capitania. Sobre as condições do Rio Grande, de acordo com o que é apresentado no *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, o território possuía terras ideais para gado e criações, não muito férteis para plantações e cultivo de cana-de-açúcar, e não

possuía matas com madeiras reais como a Paraíba³². A capitania vivenciava o início da povoação, mesmo que ainda na região litorânea. Aponta-se que havia uma povoação, a Cidade do Natal, a meia légua da Fortaleza, onde estavam “pobrementemente” acomodados 25 moradores, somando-se 80 moradores nas roças, fazendas e redes de pescaria da capitania, situação semelhante ao que foi caracterizado para 1609. Portanto, por mais que as informações sejam escassas, tanto a descrição feita no *Livro que dá razão do Estado do Brasil* como os dados mencionados no tópico anterior indicam o embrião de um povoamento e da organização administrativa na capitania, em uma sequência de políticas de controle e coletas de informações do território ultramarino no período filipino.

No mesmo período das ordens registradas no regimento de 1612 enviado a Gaspar de Sousa para a instituição de oficiais na capitania do Rio Grande, Campos Moreno registrou em seu relatório que se concedeu em 1611, através de D. Diogo de Menezes, a permissão para que se elegeisse na capitania um vereador, um escrivão da Câmara, um procurador do Conselho e um procurador dos índios. Dado importante, pois atesta os esforços empreendidos pelo governo-geral para organizar a estrutura administrativa da capitania em diversos âmbitos. D. Diogo de Menezes (1608-1612) foi o governador-geral que precedeu Gaspar de Sousa (1612-1617). O que demonstra uma sequência de políticas articuladas voltadas à administração do Estado do Brasil, o que é notado no exemplo do Rio Grande.

Em um panorama geral desses quadros administrativos, destacam-se as capitanias da Bahia e de Pernambuco, que se sobrepujam consideravelmente em relação às outras nos seus gastos com pessoal, como demonstrado no quadro a seguir.

Especificamente na categoria “governo”, observa-se o padrão de 1 indivíduo, geralmente o capitão-mor (ou donatário). Diferenciam-se apenas Pernambuco, com 1 capitão, 1 donatário e 1 sargento-mor; Itamaracá, com 1 donatário e 1 sargento-mor; e a Bahia, com um quadro de governo de 30 indivíduos, mais complexo que as demais capitanias devido à sua condição de sede do governo-geral. Na categoria “Fazenda”

³² *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968, p. 78.

e “igreja”, as capitanias, à exceção de Pernambuco e da Bahia, possuíam um efetivo entre 3 e 5 indivíduos para a primeira, em suma, 1 almoxarife, 1 escrivão e 1 provedor; e para a segunda 1 vigário e 1 coadjutor.

CAPITANIA	GOVERNO	FAZENDA	IGREJA	GUERRA	PARTICULARES
Rio Grande	–	3	2	92	–
Paraíba	–	3	3	40	–
Itamaracá	1	3	3	1	–
Pernambuco	3	5	29	97	3
Sergipe	1	3	2	–	–
Bahia	30	14	60	188	8
Ilhéus	1	5	2	–	–
Porto Seguro	–	3	2	10	–
Total	36	39	103	428	11

Fonte: quadro elaborado com base no *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968.

Para o caso da Bahia e de Pernambuco, há a concentração maior de filhos da folha. A Bahia especificamente possuía 30 indivíduos no governo, 14 na Fazenda Real, 59 na igreja, 189 no aparato militar e ainda 8 prestadores de serviços particulares, totalizando 300 indivíduos para os filhos da folha. O quadro de pessoal da capitania da Bahia era, nesse período, o equivalente a 48% dos filhos da folha de todo o Estado do Brasil. Em Pernambuco, 3 indivíduos no governo, 5 na Fazenda Real, 29 na igreja, 97 no âmbito militar e ainda 3 que prestavam serviços, mas que não eram oficiais régios.

As capitanias da Bahia, de Pernambuco, da Paraíba e do Rio Grande destacam-se pela quantidade de pessoas na folha militar. Sendo que, na Paraíba e no Rio Grande, a diferença entre a folha militar e as outras folhas é maior. Na primeira, dos 46 indivíduos descritos no relatório, 40 são referentes à folha militar, e no Rio Grande, 92 indivíduos, de um total de 97, somadas as folhas militar, eclesiástica e fazendária. Como se observa no Quadro 3, na prática, salvo as capitanias da Bahia e de Pernambuco, as outras capitanias possuíam um quadro administrativo essencial, que, mesmo assim, deve ser considerado, tratando-se de um período de início da colonização.

Durante a fase de colonização da capitania do período filipino, observa-se que o Rio Grande permanece com um quadro semelhante de gente de guerra. Como pode ser visualizado no Quadro 3, o Rio Grande se sobressaía em relação a algumas capitanias quanto ao seu aparato militar. A necessidade de se proteger em duas frentes, no litoral contra possíveis ataques e adentrando para a capitania contra ataques indígenas, apesar de importante, não é o único fator que explica a formação de um contingente de militares relativamente grande no Rio Grande. O projeto colonizador que se consolidava no eixo no Norte do Estado do Brasil, pode ser visualizado nesse período. Após a conquista da Paraíba, a marcha colonizadora encabeçada por expedições de conquista se expandiu dessa capitania para o Rio Grande (Batista, 2013). Forte evidência desse avanço foi a expedição liderada por Mascarenhas Homem no final do século XVI, seguida de um acordo de paz com os índios que habitavam a barra do Rio Grande (rio Potengi), marcando as relações de combate e negociação entre conquistadores e indígenas. O Rio Grande fazia parte da expansão da fronteira colonizadora do Estado do Brasil em direção ao Norte, e, após a conquista da Paraíba, era o próximo espaço a ser conquistado e colonizado. Nota-se que, salvo as capitanias de Pernambuco e da Bahia, as outras capitanias possuíam um quadro administrativo semelhante. Contudo, nas capitanias do Rio Grande, da Paraíba, de Pernambuco e da Bahia, o gasto com gente de guerra era o maior. Em todas as capitanias, a quantidade de pessoas atuando na Fazenda é menor, possuindo um quadro com geralmente três oficiais: um escrivão, um almoxarife e um provedor.

A maior parte das despesas da capitania era destinada à folha militar, totalizando 92 oficiais divididos entre 1 capitão, 1 alferes, 1 abandeirado, 1 sargento, 1 tambor, 1 condestável, 2 bombardeiros, 4 cabos de esquadra, 40 mosqueteiros e 40 arcabuzeiros. Estes somavam à folha militar um gasto de 3:183\$960 réis anuais. Na igreja, havia apenas um vigário e um coadjutor, que somavam à folha um gasto de 268\$360 réis. No âmbito fazendário, três oficiais, um provedor, que curiosamente não tinha ordenado declarado, um escrivão da Fazenda, que recebia 50\$000 réis, e um almoxarife, que recebia 60\$000 réis, somando-se a despesa anual de 110\$000 réis com Fazenda. Estava formada, portanto, já em 1612, a estrutura colonizadora firmada no âmbito militar, eclesiástico e fazendário. Na capitania do Rio Grande, existia um quadro majoritariamente

militar, característico de um espaço em processo de avanço da conquista e com necessária proteção de possíveis invasões.

Desde o início da conquista do Rio Grande em 1597, com a expedição de Mascarenhas Homem, a preocupação com a defesa da capitania foi uma constante. A construção da Fortaleza e o trabalho em prol da expulsão dos franceses, que desde muito cedo circundavam as costas do litoral do Rio Grande negociando com os Potiguara e comercializando o pau-brasil, foram as primeiras das investidas militares das tropas que vieram para a empreitada de 1597 (Lyra, 2008, p. 27-31). A capitania esteve na mira de corsários e possuía uma localização estratégica de acesso a outras capitanias. A defesa então era um ponto crucial para a manutenção dos interesses colonizadores da Coroa³³.

Augusto Tavares de Lyra defendeu que havia uma deficiência nos recursos de defesa da capitania e que, apesar de tudo, não teria sido obstáculo para o processo de colonização (Lyra, 2008, p. 56). No que diz respeito às condições físicas da Fortaleza, as fontes indicam um quadro precário das instalações e dos materiais. Moreno afirmou que faltavam parapeitos e assoalhos e que encontrara 28 peças de bronze, que não possuíam utilidade por estarem desgastadas. Além disso, o sargento-mor tinha a opinião de que a quantidade de soldados era insuficiente, visto que 80 mosqueteiros, para ele, eram insuficientes para a guarda dos postos, ficando às vezes em prontidão em torno de 60 homens, por motivo de doenças³⁴. Diferentemente dos aspectos materiais, nos recursos humanos, o quadro militar da capitania encontrava-se em posição de destaque. O quadro militar do Rio Grande, com 92 indivíduos em 1612, era o terceiro maior entre as capitanias analisadas, sendo próximo ao da capitania de Pernambuco, com 97 homens de guerra.

Apesar de um número aproximado de oficiais, nota-se que, enquanto a capitania de Pernambuco possuía militares divididos em duas companhias, no presídio e no Arrecife, a capitania do Rio Grande possuía militares destinados provavelmente apenas à Fortaleza dos Reis Magos. Quanto ao detalhamento desses homens, observa-se que, mesmo em

³³ Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68.

³⁴ Relação das praças e fortes e coisas de importância que Sua Magestade tem na Costa do Brasil, por Diogo Campos Moreno, 1609, Arquivo Nacional da Torre do Tombo, PT/TT/MR/1/68.



relação à capitania de Pernambuco, o Rio Grande aproximava-se, quando não se sobressaía, na quantidade de alguns militares em específico. Enquanto o Rio Grande concentrava 40 mosqueteiros, Pernambuco possuía 32; havia 40 arcabuzeiros no Rio Grande e 50 em Pernambuco; e, nos demais ofícios militares, os números são bem parecidos. Nesse sentido, a capitania do Rio Grande se sobressaía com um quadro essencialmente militar devido à já mencionada situação estratégica como ponto de apoio para o avanço das fronteiras rumo ao Norte.

No âmbito da Fazenda, o Rio Grande possuía no ano de 1612 os oficiais essenciais para o funcionamento da administração fazendária. Não se tem informação de quem era o provedor e o almoxarife da Fazenda nesse período, porém foi possível identificar quem era o escrivão da Fazenda. Pero Vaz Pinto atuou como escrivão da Fazenda Real, da Alfândega e do Almoxarifado pelo menos desde 1614 até 1637. O escrivão é mencionado no auto de repartição e evocado como proprietário do ofício em 1637. Quando de seu falecimento, o cargo ficou vago e foi solicitado pelo alferes João de Miranda Floresta³⁵.

De forma comparativa, visualizam-se os quadros administrativos de algumas capitanias do Estado do Brasil no início da década de 1610³⁶.

Nota-se, à exceção da capitania da Bahia, com quadro de oficiais fazendários caracteristicamente mais complexo, que a capitania do Rio Grande possuía oficiais essenciais para o âmbito da Fazenda: provedor, almoxarife e escrivão da Fazenda. Entre as outras capitanias, com exceção da Bahia, apenas duas se diferenciam: Pernambuco, além dos oficiais mencionados para o Rio Grande, com um porteiro da Alfândega, e Ilhéus, com este último e um escrivão da Alfândega. Salienta-se mais

³⁵ Traslado do auto de repartição das terras da capitania do Rio Grande de 21 de fevereiro de 1614, a que procedeu, de ordem do governador-geral, o capitão-mor de Pernambuco, Alexandre de Moura, *Revista do Instituto Histórico e Geográfico do Rio Grande do Norte*, Natal, v. 7, n. 1, 2, p. 1-59, 1909; AHU-RN, cx. 1, doc. 4.

³⁶ Sobre as funções apresentadas no quadro, destaca-se que o provedor da Fazenda era o principal responsável pelo ordenamento das atividades da instituição, organização dos pregões dos contratos, comunicação com a Provedoria-Mor e envio dos livros de registros para a Bahia, julgamento de crimes de alçada fiscal, dentre outras competências. O escrivão tinha em suma a função de registrar, nos livros da Provedoria, as contas e os trâmites administrativos da instituição, enquanto o almoxarife tinha como principal alçada regular os contratadores no pagamento dos contratos arrematados. Ver Regimento dos provedores (Mendonça, 1972, tomo I, p. 91- 98).



uma vez que o provedor da capitania, maior autoridade na hierarquia da Fazenda Real, não possui seu ordenado registrado nas despesas da capitania. Levanta-se a hipótese de que, nesse período, a fonte de pagamento do provedor poderia advir de propinas, emolumentos adquiridos por serviços prestados e acordados com a Coroa, como, por exemplo, a retirada de uma porcentagem a cada valor arrecadado dos tributos. O pagamento poderia vir também diretamente da Provedoria-Mor. O fato é que tais pagamentos, caso existissem, não constam no registro das despesas da capitania.

Quadro 4 – Oficiais fazendários nas capitanias do Estado do Brasil (1611-1612)		
CAPITANIA	OFICIAIS	ORDENADO
Rio Grande	Provedor da Fazenda	NA*
	Escrivão da Fazenda	50\$000
	Almoxarife	60\$000
	Total	110\$000
Paraíba	Provedor da Fazenda	60\$000
	Escrivão da Fazenda	100\$000
	Almoxarife	50\$000
	Total	210\$000
Itamaracá	Provedor da Fazenda	40\$000
	Escrivão da Fazenda	30\$000
	Almoxarife	50\$000
	Total	120\$000
Pernambuco	Provedor da Fazenda (de seu ordenado)	350\$000
	Almoxarife	300\$000
	Escrivão da Fazenda	250\$000
	Provedor da Fazenda	15\$000
	Porteiro da Alfândega	3\$300
	Total	1:058\$300
Sergipe	Provedor da Fazenda	NA
	Escrivão da Fazenda	23\$000
	Almoxarife	50\$000
	Total	155\$000

(continua)

Quadro 4 – Oficiais fazendários nas capitanias do Estado do Brasil (1611-1612)		
CAPITANIA	OFICIAIS	ORDENADO
Bahia	Provedor da Fazenda	400\$000
	Contador-mor	100\$000
	Escrivão da Fazenda	150\$000
	Provedor da Alfândega	30\$000
	Tesoureiro-geral	80\$000
	Escrivão da Alfândega	30\$000
	Almoxarife	50\$000
	Escrivão do Tesouro	40\$000
	Escrivão dos feitos da Fazenda	40\$000
	Escrivão dos armazéns	30\$000
	Porteiro da Alfândega	29\$600
	Escrivão dos contos	50\$000
	Procurador da Fazenda	15\$000
	Requerente da Fazenda	15\$000
	Total	1:059\$600
Ilhéus	Provedor da Fazenda	7\$800
	Almoxarife	7\$800
	Escrivão	5\$200
	Porteiro da Alfândega	3\$330
	Escrivão da Alfândega	1\$000
	Total	25\$130
Porto Seguro	Provedor da Fazenda	2\$400
	Almoxarife	2\$400
	Escrivão da Fazenda	1\$600
	Total	6\$400

Fonte: quadro elaborado com base no *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968.

* Não aplicável.

Porém, considerando-se que a capitania conseguia manter um corpo de oficiais, a saber, uma folha de militares de 92 homens, quando, para esse período, Pernambuco mantinha 138, haveria certamente fontes de receita provenientes da arrecadação de tributos. Outra possibilidade é que a capitania conseguisse se manter com a ajuda de outras capitanias

mais proeminentes, como Pernambuco. A última hipótese torna-se real quando, em 1617 e 1619, encontra-se registros de despesas da folha de Pernambuco designando pagamentos para o Rio Grande, enviados por meio de seu almoxarife. Em ambos os anos, o recebedor da capitania de Pernambuco repassou ao almoxarife do Rio Grande os valores para o pagamento das folhas de despesa do Rio Grande. Em 1617, o oficial da Fazenda de Pernambuco enviou para o Rio Grande o valor de 3:473\$560 réis e, em 1619, 2:045\$181 réis em dinheiro³⁷, e 1:465\$400 réis em fazendas, somando 3:510\$381 réis. Os valores são de fato próximos à folha de despesa da capitania nesse período – em 1612, 3:518\$000 réis e, em 1617, 3:465\$600 réis. Interessante ressaltar, de acordo com o que registra a fonte, que pagamentos foram feitos também para as folhas de despesas de Itamaracá, da Paraíba, do Maranhão e do Pará. A fonte evidencia, desse modo, que Pernambuco proveu, nesses anos, o sustento das despesas não somente do Rio Grande, como também dessas áreas³⁸. Assim, destaca-se que havia o fluxo de receitas entre Pernambuco e Rio Grande nesse período de avanço da fronteira Norte. Essa relação explícita que as demandas fiscais eram também direcionadas ao Rio Grande em um contexto de necessidade de investimento em defesa militar.

Ao analisar os dados do *Livro que dá razão do Estado do Brasil* (ver Quadro 3), Pedro Puntoni (2013, p. 127) destaca a interdependência entre as capitanias para pagar as suas receitas. Puntoni conclui que algumas capitanias como Rio Grande e Ilhéus eram deficitárias, ou seja, não arrecadavam o suficiente para o pagamento das folhas. A argumentação do autor é pertinente para entender de que forma o Rio Grande conseguia sustentar seus oficiais, principalmente a estrutura militar. Para ele, os

³⁷ O pagamento poderia ser realizado em dinheiro ou fazendas, que eram tecidos para fardas dos soldados (Carrara, 2009, p. 40).

³⁸ Receitas das capitanias de Pernambuco, Paraíba e Rio Grande, de 1º de agosto de 1616 a 31 de julho de 1617; e despesas das mesmas capitanias, e mais as do Ceará, além de outras do Estado do Brasil, realizadas em Pernambuco, inclusive para as conquistas do Maranhão e Pará, no mesmo período (1617), in: Ministério das Relações Exteriores, *Livro primeiro do governo do Brasil, 1607-1633*, Rio de Janeiro: Seção de Publicações do Serviço de Documentação, 1958, p. 134; Despesa da fôlha geral de Pernambuco e mais capitanias do Norte, de 1º de agosto de 1617 a 31 de julho de 1619 (1619), in: Ministério das Relações Exteriores, *Livro primeiro do governo do Brasil, 1607-1633*, Rio de Janeiro: Seção de Publicações do Serviço de Documentação, 1958, p. 175.

dados analisados mostram que “havia uma política financeira que permitia a sustentação de um aparato militar e burocrático em todas as sete capitâneas mesmo em caso de serem deficitárias” (Puntoni, 2013, p. 127). De que forma essas receitas se equilibravam? No final das contas, mesmo com os *deficit* de algumas capitâneas, a arrecadação, principalmente dos dízimos, era suficiente para pagar os gastos com governo, Fazenda e militares. Para Puntoni (2013, p. 128), cerca de 76% do que era arrecadado com os dízimos era direcionado para o pagamento dessas folhas. Assim, de certa forma, as receitas e despesas das capitâneas, em uma perspectiva macro, se estabilizavam. É nesse sentido que se argumenta em favor da canalização de receitas de Pernambuco para o Rio Grande, pois, ainda que o último não arrecadasse o suficiente (em 1612 nenhum valor registrado para os dízimos) para o pagamento da folha, esse *deficit* poderia ser compensado por Pernambuco em diferentes momentos.

Essa racionalidade fiscal de arrecadação, receitas e despesas é mencionada por Wolfgang Lenk (2013, p. 323) e discutida por Ângelo Carrara (2009, p. 62), o que aproxima os autores em um importante diálogo para entender o funcionamento da fiscalidade no Estado do Brasil do tempo dos Filipes. Para Carrara, “não há melhor adjetivo que caracterize a lógica fiscal da Real Fazenda no Brasil ao longo do século XVII”; em uma lógica simples, o autor define que “as despesas determinaram as receitas e em larga medida o ofício de Provedor da Real Fazenda consistia em contingenciar recursos” (Carrara, 2009, p. 94). Assim, ficava a cargo dos provedores negociarem, controlarem e ainda equilibrarem a pesada balança entre uma arrecadação deficitária e os amplos gastos administrativos. No caso do Rio Grande, esse contingenciamento provavelmente passava pelo aval do provedor de Pernambuco, quando não de outras capitâneas em melhor situação financeira, estratégias que garantiram a manutenção do quadro administrativo da capitania.

A partir de dados reunidos por Carrara, é possível constatar que alguns anos depois a capitania manteve seu quadro de oficiais. Comparando os dados de 1612 e 1617, observa-se ainda que a especificidade das funções e o valor pago permaneceram.

Cinco anos após o relatório enviado a Filipe II de Portugal por Diogo Campos Moreno, observa-se que as condições da despesa da capitania continuaram praticamente as mesmas. Sobressaem-se os gastos com a folha militar, que passa por uma mudança entre os anos de 1612

e 1617: a diminuição de 52\$400 réis, que ocorre pela redução de quatro cabos de esquadra em 1612; para três, em 1617; e ausência de um abandeirado. Essa redução gera uma diferença de gastos com os filhos da folha, que, em 1612, totalizava 3:518\$000 réis e, em 1617, é reduzida para 3:465\$000 réis.

Quadro 5 – Despesas com os filhos da folha da capitania do Rio Grande (1612-1617)			
	DESCRIÇÃO	DESPESA (1612)	DESPESA (1617)
Igreja	Vigário	200\$000	200\$000
	Coadjutor	25\$000	25\$000
Fazenda	Provedor	–	–
	Escrivão da Fazenda	50\$000	50\$000
	Almoxarife	60\$000	60\$000
Gente de guerra	Capitão-mor (da milícia)	200\$000	200\$000
	Alfêres da Fortaleza	96\$000	96\$000
	Abandeirado	14\$400	–
	Sargento	60\$000	60\$000
	Tambor	33\$600	33\$600
	Condestável	50\$000	50\$000
	2 bombardeiros	80\$000 (40\$000 cada)	80\$000 (40\$000 cada)
	Cabos de esquadra	153\$000 (38\$250 cada)	115\$000 (38\$333 cada)
	40 mosqueteiros	1:344\$000 (33\$600 cada)	1:344\$000 (33\$600 cada)
	40 arcabuzeiros	1:152\$000 (28\$800 cada)	1:152\$000 (28\$800 cada)
	Total	3:518\$000	3:465\$600

Fonte: quadro elaborado com base no *Livro que dá razão do Estado do Brasil*, Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro/Ministério da Educação e Cultura, 1968; Carrara (2009).

A permanência do quadro de oficiais fazendários, e consequentemente da instituição Fazenda Real, é vista na década de 1620. Um relatório datado de aproximadamente 1620³⁹ revela a continuidade desse

³⁹ O documento não possui datação explícita, porém, conforme o historiador António Manuel Saldanha, acredita-se que é datado de aproximadamente 1620 (Saldanha, 2001, p. 220); Relação de todos os ofícios da Fazenda e Justissa que há neste Estado do Brasil, e quais pertecem do provimento de vossa magestade e aos dos donatários em vida ou por tempo limitado para cuja Inteligencia se hão de supor os premissos seguintes, *Documentação ultramarina portuguesa*, Lisboa: Centro de Estudos Históricos

projeto de instauração de entes administrativos na capitania do Rio Grande. A relação de cerca de 1620 não traz informações sobre o quadro militar e possui algumas lacunas quanto aos ordenados dos oficiais apresentados; entretanto, demonstra que a administração fazendária do Rio Grande se manteve. Provedor, escrivão e almoxarife continuaram compondo o quadro de oficiais da Provedoria e, dessa vez, acrescenta-se o dado de que assumiram suas funções por nomeação real em serventia. Dessa maneira, os ofícios fazendários desse recorte não são classificados como provisão em propriedade. A datar de 1606, quando se obteve as primeiras informações dos ofícios fazendários no Rio Grande, observa-se que não há menção à propriedade de ofícios na capitania, com exceção do de escrivão da Fazenda, que era avaliado em 200\$000 réis anuais⁴⁰.

O quadro administrativo do Rio Grande ia em crescimento desde as últimas notícias em 1617. Acrescentam-se os ofícios classificados no relatório como “de justiça”: juiz ordinário, tabelião, meirinho e seu escrivão, alcaide, contador inquiridor e escrivão da Câmara⁴¹. O avanço desses quadros para formas mais complexas e, pode-se dizer, completas confirma como a organização administrativa, que começou no início do século XVII, fincou-se e cresceu. Ofícios que foram ordenados para nomeação em 1612 continuavam em vigor na década de 1620, a saber: provedor, juiz, escrivão, tabelião e o próprio provedor da Fazenda. Outra fonte identificada para data posterior a 1625 confirma mais uma vez a permanência do quadro de oficiais fazendários.

Pela primeira vez, observa-se redução nas despesas com a folha militar, porém, vale destacar que o número de bombeiros não foi designado na fonte, o que torna o valor total não correspondente à soma real. O ordenado do almoxarife não foi informado, enquanto o provedor não possuía ordenado, como nos anos anteriores. Na fonte, também não são apresentados os gastos com a folha eclesiástica. Apesar dessas lacunas,

Ultramarinos, 1962, p. 18-39.

⁴⁰ Biblioteca da Ajuda (cód. 51-VI-54), fls. 160-165, apud Santos (2014).

⁴¹ O alcaide era responsável por cuidar das defesas de fortalezas, cidades e vilas. O meirinho deveria fazer execuções de penhoras e demais diligências necessárias para arrecadação da fazenda dos defuntos e ausentes. Os contadores deveriam auxiliar os provedores nas contas da Fazenda, já os inquiridores, interrogar testemunhas em processos judiciais ou devassas (Salgado, 1985).

o fator aqui importante a ser constatado é mais uma vez a permanência do quadro de oficiais da Fazenda no Rio Grande. Desde 1606, observa-se a estrutura desse quadro com a presença de um almoxarife e um escrivão da Fazenda. Oficiais que continuaram atuantes na capitania em 1609, ao longo da década de 1610 e 1620, o quadro de provedor, almoxarife e escrivão está fixado. Isso demonstra que, no período de consolidação do quadro administrativo, desde a ordem para nomeação de provedor, entre outros ofícios, em 1612, até provavelmente o início da década de 1630 com a chegada dos neerlandeses, ocorreu o processo de efetivação desses oficiais na Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande. Isso porque, apesar de não terem sido encontradas outras fontes que forneçam uma amostragem dos oficiais fazendários do Rio Grande no início da década de 1630, até pelo menos meados de 1625, como supracitado, constata-se a permanência desses homens. Se por um lado, na transição do século XVI para o século XVII, a capitania do Rio Grande era ainda um pequeno povoado em condições iniciais de colonização, em uma análise mais atenta, os dados aqui apresentam que a capitania, por volta de 1606, inseria-se em um projeto de formação de quadros administrativos posto em prática pela Coroa.

Quadro 6 – Quadro administrativo da capitania do Rio Grande (posterior a 1625)		
	OFICIAL	ORDENADO
Militares	Capitão-mor	200\$000
	Alferes	96\$000
	Sargento	60\$000
	Condestável	50\$000
	A cada bombardeiro	60\$000
	Subtotal	466\$000
Fazenda	Almoxarife	–
	Escrivão da Fazenda	50\$000
	Provedor	–
	Total	516\$000

Fonte: quadro com base nos Ordenados e emolumentos dos ofícios e cargos do Estado do Brasil (posterior a 1625), in: Ministério das Relações Exteriores, *Livro primeiro do governo do Brasil, 1607-1633*, Rio de Janeiro: Seção de Publicações do Serviço de Documentação, 1958, p. 57-62.

Considerações finais

No início do século XVII, a capitania do Rio Grande passava pelo

início do processo de consolidação da sua conquista. A instituição de aparatos administrativos foi uma das expressões desse processo. Em 1601 já se identificava gastos com igreja, Fazenda e gente de guerra, o que demonstra como essas ações se inseriam nos interesses da Coroa. O estabelecimento das bases administrativas fazendárias na capitania foi um elemento-chave nesse processo, pois assim era possível gerenciar as receitas e despesas da capitania, e manter as estruturas colonizadoras recentemente instauradas. A capitania do Rio Grande inseria-se assim em uma série de políticas implementadas pelos Filipes no intuito de consolidar a conquista e colonização da porção Norte do Estado do Brasil. Especificamente, destaca-se aqui a fundação da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande. Em 1612, a “mão do rei” Felipe II de Portugal intervinha com ordens expressas enviadas ao governador-geral, Gaspar Sousa, a respeito da fiscalização das instituições fazendárias do Estado do Brasil e de forma incisiva sobre a criação do cargo de provedor na capitania do Rio Grande, o que marcava o período de consolidação das bases fiscais e fazendárias da capitania.

Desse modo, no início do século XVII, havia na capitania do Rio Grande uma folha de receitas definida, que indica, mesmo de forma essencial, um corpo de oficiais régios. A folha de pagamento era majoritariamente dedicada aos gastos com militares, necessários para a capitania em processo de conquista e sujeita a ataques, por terra, dos indígenas e, por mar, dos franceses, além de ser um importante espaço no contexto de avanço da conquista para o eixo Norte em direção ao Maranhão. Em um período ainda de tentativa do estabelecimento do povoamento, a existência de oficiais da Fazenda na capitania do Rio Grande, no início do século XVII, marcou as bases do que foi em finais do século XVII uma estrutura com padrão de funcionamento, que consolidou aos poucos sua ação no interior da capitania, até que, na primeira metade do século XVIII, definiu seu espaço de atuação. Um longo processo entendido como a legitimação da ação da Coroa nos territórios de suas conquistas.

Referências bibliográficas

BARBOSA, Livia Brenda da Silva. *Das ribeiras o tesouro, da receita o sustento: a adminis-*



- tração da Provedoria da Fazenda Real do Rio Grande (1606-1723). Natal: Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2017 (Dissertação de Mestrado em História).
- BATISTA, Adriel Fontenele. *O sumário das Armadas: guerras, missões e estratégias discursivas da conquista do rio Paraíba*. Natal: EDUFRN, 2013.
- CARRARA, Ângelo Alves. *Receitas e despesas da Real Fazenda no Brasil, século XVII*. Juiz de Fora: UFJF, 2009.
- CASCUDO, Luís da Câmara. *História do Rio Grande do Norte*. Rio de Janeiro: Fundação José Augusto, 1984.
- COSENTINO, Francisco Carlos. *Governadores gerais do Estado do Brasil (séculos XVI-XVII): ofício, regimentos, governação e trajetórias*. São Paulo: Annablume/FAPEMIG, 2009.
- COSTA, Cleonir Xavier de Albuquerque da Graça. *Receita e despesa do Estado do Brasil no período filipino: aspectos fiscais da administração colonial*. Recife: Universidade Federal de Pernambuco, 1985 (Dissertação de Mestrado em História).
- FALCÃO, Luís de Figueiredo. *Livro em que se contém toda a fazenda e real patrimônio dos reinos de Portugal, Índia e ilhas adjacentes*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1839.
- FERRAZ, Maria do Socorro. A sociedade colonial em Pernambuco. A conquista dos sertões de dentro e de fora. In: FRAGOSO, João Luís Ribeiro; GOUVÊA, Maria de Fátima. *O Brasil colonial*. V. 2: (1580-1720). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014, p. 178.
- GONÇALVES, Regina Célia. *Guerras e açúcares: política e economia na capitania da Parayba, 1585-1630*. Bauru: EDUSC, 2007.
- JOYCE JR., Joseph Newcombe. *Spanish influence of Portuguese administration: a study of the Conselho da Fazenda and Habsburg Brazil, 1580-1640*. Los Angeles: University of Southern California, 1974 (Thesis – Doctorate in History).
- LENK, Wolfgang. *Guerra e pacto colonial: a Bahia contra o Brasil Holandês (1624-1654)*. São Paulo: Alameda, 2013.
- LOPES, Fátima Martins. *Índios, colonos e missionários na colonização da capitania do Rio Grande do Norte*. Mossoró: Fundação Vingt-un Rosado, Instituto Histórico e Geográfico do Rio Grande do Norte, 2003.
- LYRA, Augusto Tavares de. *História do Rio Grande do Norte*. Natal: EDUFRN, 2008.
- MARQUES, Guida. O Estado do Brasil na União Ibérica: dinâmicas políticas no Brasil no tempo de Filipe II de Portugal. *Penélope. Revista de História e Ciências Sociais*, n. 27, p. 7-35, 2002.
- MARQUES, Guida. *L'invention du Brésil entre deux Monarchies*. Gouvernement et pratiques politiques de l'Amérique Portugaise dans l'Union Ibérique (1580-1640). Paris: École de Hautes Études en Sciences Sociales, 2009 (Thèse – Doctorat en Histoire).
- MARQUES, Guida. De um governo ultramarino: a institucionalização da América Portuguesa no tempo da união das Coroas (1580-1640). In: CARDIM, Pedro; COSTA, Freire; CUNHA, Mafalda Soares da (orgs.). *Portugal na Monarquia hispânica: dinâmicas de integração e conflito*. Lisboa: CHAM, 2013, p. 235.





- MEGIANI, Ana Paula Torres; SANTOS, José Manuel; SILVA, Kalina Vanderlei (orgs.). *O Brasil na Monarquia hispânica (1580-1668): novas interpretações*. São Paulo: Humanitas, 2014.
- MELLO, Evaldo Cabral de. *O bagaço da cana*. São Paulo: Penguin Companhia, 2012.
- MENDONÇA, Marcos Carneiro de. *Raízes da formação administrativa do Brasil*. Tomo I. Rio de Janeiro: Conselho Federal de Cultura, 1972, p. 91-98.
- MOURA FILHA, Maria Berthilde. O livro que dá “rezão do Estado do Brasil” e o povoamento do território brasileiro nos séculos XVI e XVII. *Revista da Faculdade de Letras, Ciências e Técnicas do Patrimônio*. Porto, vol. 2, p. 591-613, 2003.
- PEREIRA, Elenize Trindade. Das terras doadas ouvi dizer: doação de sesmarias na fronteira do Império, capitania do Rio Grande (1600-1614). *Historien (Petrolina)*, v. 5, p. 169-179, 2014.
- PEREIRA, Elenize Trindade. *De capitania donatária à capitania régia: o senhorio de João de Barros na “Terra dos Potiguara” – século XVI*. Natal: Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2018 (Dissertação de Mestrado em História).
- PORTO, Maria Emília Monteiro. *Jesuítas na capitania do Rio Grande, séculos XVI e XVIII: arcaicos e modernos*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2000 (Tese de Doutorado em História).
- PORTO, Maria Emília Monteiro. Jesuítas e missões: representações das fronteiras na capitania do Rio Grande. In: OLIVEIRA, Carla Mary da Silva; MENEZES, Mozart Vergetti; GONÇALVES, Regina Célia (orgs.). *Ensaios sobre a América Portuguesa*. João Pessoa: Editora Universitária UFPB, 2009, p. 23-38.
- PUNTONI, Pedro. *O Estado do Brasil: poder e política na Bahia colonial – 1548-1700*. São Paulo: Alameda, 2013.
- PUNTONI, Pedro. A Provedoria-Mor: fiscalidade e poder no Brasil colonial. In: MEGIANI, Ana Paula Torres; SANTOS, José Manuel; SILVA, Kalina Vanderlei. *O Brasil na Monarquia hispânica (1580-1668): novas interpretações*. São Paulo: Humanitas, 2014, p. 59-90.
- RIBEIRO, Mônica da Silva. Divisão governativa do Estado do Brasil e a Repartição Sul. XII ENCONTRO REGIONAL DE HISTÓRIA – ANPUH, 2006, Rio de Janeiro.
- SALDANHA, António Manuel. *As capitanias do Brasil: antecedentes, desenvolvimento e extinção de um fenômeno atlântico*. Lisboa: Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, 2001.
- SALGADO, Graça (coord.). *Fiscais e meirinhos: a administração no Brasil colonial*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1985.
- SALVADOR, frei Vicente do. *História do Brasil (1500-1627)*. Domínio Público, p. 38. Disponível em <<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/bn000138.pdf>>. Acesso em 10 de outubro de 2018.
- SANTOS, José Manuel. Visita, residência, venalidade: as “práticas castelhanas” no Brasil de Filipe III. In: MEGIANI, Ana Paula Torres; SANTOS, José Manuel; SILVA,



- Kalina Vanderlei (orgs.). *O Brasil na Monarquia hispânica (1580-1668): novas interpretações*. São Paulo: Humanitas, 2014.
- SANTOS, José Manuel. La práctica venal en el “Estado de Brasil” durante el reinado de Felipe III (1598-1621). In: ANDÚJAR CASTILLO, F.; PONCE LEIVA, Pilar (coords.). *Debates sobre la corrupción en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Alicante: Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes, 2018, p. 193-208.
- SCHWARTZ, Stuart. O Nordeste açucareiro no Brasil colonial. In: FRAGOSO, João Luís Ribeiro; GOUVÊA, Maria de Fátima. *O Brasil colonial. V. 2: (1580-1720)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2014, p. 339.
- SERRÃO, Joaquim Veríssimo. *Do Brasil filipino ao Brasil de 1640*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1968 (Coleção Brasileira, v. 336).
- SERRÃO, Joaquim Veríssimo. *O tempo dos Filipes em Portugal e no Brasil, 1580-1688*. Lisboa: Colibri, 1994.
- SIMONSEN, Robert C. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1969, p. 70.
- STELLA, Roseli Santaella. *Instituições e governo espanhol no Brasil, 1560-1640*. Madrid: Fundación Ignacio Larramendi/Fundación MAPFRE-TAVERA, 2006.
- STUMPF, Roberta Giannubilo. Os provimentos de ofícios: a questão da propriedade no Antigo Regime português. *Tópoi*. Rio de Janeiro, v. 15, n. 29, p. 612-634, jul.-dez. 2014.
- TEIXEIRA, Rubenilson Brazão. Terra, casa e produção. Repartição de terras da capitania do Rio Grande (1614). *Mercator*. Fortaleza, v. 13, n. 2, p. 105-124, mai.-ago. 2014.
- TEIXEIRA, Rubenilson Brazão. O rio Potengi e a Cidade do Natal em cinco tempos históricos. Aproximações e distanciamentos. *Confins: Revista Franco-Brasileira de Geografia*. Paris, v. 1, n. 23, p. 1-29, 2015.
- WEHLING, Arno; WEHLING, Maria José. Processo e procedimentos de institucionalização do Estado português no Brasil de D. João III, 1548-1557. *D. JOÃO III E O IMPÉRIO – ACTAS DO CONGRESSO INTERNACIONAL COMEMORATIVO DE SEU NASCIMENTO (LISBOA E TOMAR, 4 A 8 DE JUNHO DE 2002)*. Lisboa, 2004, p. 233-250.

a trajetória da família pinto de miranda pelo império português: ascensão econômica e social (segunda metade do século xviii)*

the trajectory of the pinto de miranda family in the portuguese empire: economic and social rise (second half of the 18th century)

Alexandra Maria Pereira**

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, São Paulo, Brasil

RESUMO

O artigo analisa a história de vida dos irmãos Antônio Pinto de Miranda e Baltazar Pinto de Miranda, importantes homens de negócios do Império português durante a segunda metade do século XVIII. A ênfase de nossa pesquisa se voltou para o levantamento de documentação primária que permitiu avaliar tanto o processo como os elementos que nortearam a ascensão econômica e social de nossos personagens à elite mercantil portuguesa. Nesse sentido, estratégias como diversificação das atividades mercantis, participação em contratos régios, funções em cargos administrativos e aquisição de insígnias foram importantes para conferir poder econômico e distinção social. À luz dessas informações, apreendemos nas trajetórias percorridas o entrelaçamento de algumas das transformações ocorridas em um momento de transição política e econômica crucial para o Estado português.

Palavras-chave: Império português. América Portuguesa. Homens de negócio. Comércio. Prosopografia.

ABSTRACT

The article analyses the life story of the brothers Antônio Pinto de Miranda and Baltazar Pinto de Miranda, important businessmen of the Portuguese Empire during the second half of the eighteenth century. The emphasis of our research turned to the survey of primary documentation that allowed us to evaluate both the process and the elements that guided the economic and social rise of our characters to the Portuguese merchant elite. In this sense, strategies such as diversification of commercial activities, participation in royal contracts, functions in administrative positions and acquisition of insignia were important to confer economic power and social distinction. In the light of this information, we learn from the trajectories travelled the intertwining of some of the transformations that occurred in a moment of crucial political and economic transition to the Portuguese State.

Keywords: Portuguese Empire. Portuguese America. Businessmen. Trade. Prosopography.

* O artigo é parte do relatório científico de uma pesquisa de pós-doutorado desenvolvida no Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Agradeço ao supervisor da pesquisa, o professor doutor Nelson Hideiki Nozoe, pela leitura e pelas sugestões. Submetido: 19 de junho de 2019; aceito: 20 de outubro de 2019.

** Professora do ensino médio da rede estadual de Minas Gerais e dos cursos de graduação e pós-graduação da Faculdade Cidade de João Pinheiro e da Faculdade Patos de Minas. Pós-doutora pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade,

Introdução

As motivações econômicas de Portugal no alvorecer do século XVIII reuniram condições para o fortalecimento das atividades mercantis e, conseqüentemente, da sua comunidade de negociantes (Costa, 2002). Nas razões que suscitaram esse crescimento econômico estavam o surto ocasionado com a produção e o comércio de vinhos, entre os anos de 1690 e 1705, e a expansão do comércio estabelecido com suas colônias, sobretudo pela atividade comercial com o Brasil, por sua prosperidade tencionada com a exploração de ouro e posteriormente de diamantes¹. Os ventos que trouxeram a bonança para Portugal setecentista foram também responsáveis pelas novas forças sociais e políticas do período, como bem destacou Vitorino Magalhães Godinho (1953, p. 79).

A historiografia já salientou que um dos desdobramentos do comércio ultramarino português articulado ao surto de exploração mineratória da colônia brasileira consistiu no fortalecimento de sua comunidade mercantil, que, na segunda metade da centúria setecentista, consolidou-se sob os auspícios da política pombalina numa burguesia mercantil portuguesa, fortemente envolvida com os monopólios e a arrecadação de tributos régios (Pedreira, 1995).

Ao analisar a trajetória do homem de negócios português Francisco Pinheiro, por exemplo, o historiador William Donovan destacou que as primeiras décadas do Setecentos foram propícias para a inserção de comerciantes dos mais variados estratos e localidades na substancial praça mercantil de Lisboa, pois a época, marcada pela harmonia entre as relações de seus comerciantes com os estrangeiros, constituiu-se em uma notável economia aberta a novos talentos empresariais (Donovan, 1990, p. 87).

Mesmo com o propalado fortalecimento da comunidade mercantil durante a primeira metade do século XVIII, os negociantes portugueses não se constituíram enquanto grupo coeso, assim como não desfrutavam de uma efetiva abertura política no reinado de D. João V. Como exemplo

Universidade de São Paulo. Doutora em História Econômica pela Universidade de São Paulo. *E-mail*: alexandramaria@usp.br

¹ Sobre as motivações econômicas de Portugal na primeira metade do século XVIII, ver, entre outros, os trabalhos de Costa (2006), Godinho (1953), Macedo (1992), Pedreira (1995).



disso, Donovan ressaltou que os homens do comércio não atuaram em órgãos de poder local, sendo também a Mesa do Bem Comum dos Mercadores ligada à Confraria do Espírito Santo da Pedreira considerada de pouca eficácia (Donovan, 1990, p. 101).

Sem uma corporação de fôlego, com pouca expressividade nos assuntos relacionados à vida econômico-social da metrópole, os negociantes da primeira metade do século XVIII, como Francisco Pinheiro, foram compelidos a desenvolver individualmente um alto grau de habilidade social e política. Uma situação que, por conseguinte, gerava complexas relações clientelistas, quase sempre interdependentes entre os membros da esfera mercantil e interligadas de forma direta ao poder do monarca, D. João V (Donovan, 1990, p. 102)².

Essa elite comercial estava disposta em cadeias mercantis geográficas que se conectavam a fim de articular os seus negócios (o comércio em grosso e os contratos régios), mas fortemente vinculada a um eixo mercantil central, a praça de Lisboa. Uma estrutura, ao que parece, relacionada à relevância da capital lusitana, como principal entreposto do comércio de abastecimento colonial, e das medidas implementadas pela Coroa em relação à associação dos negociantes ao Estado nas últimas décadas de governo de D. João V, mas que chegou ao seu ápice no reinado de seu sucessor, D. José I, sob a égide do primeiro-ministro Sebastião José de Carvalho e Melo³.

² Para Leonor Freire Costa, a política pombalina estabelecida durante a segunda metade do século XVIII, voltada para uma reforma na organização mercantil, consubstanciou um “*ethos* mercantil” que depurou o grupo dos negociantes, forjando, dessa forma, a formação da burguesia mercantil portuguesa (Costa, 2006, p. 129). Antes disso, verificou-se que “o elevado grau de integração das redes imprimia coerência às suas estratégias, a mais das vezes direccionadas para as áreas da economia administrada, para o monopólio ou para os circuitos onde a rentabilidade dos capitais se escudava na protecção pública. Na acessibilidade à corte, aos paços do conselho da Fazenda, nas relações pessoais com membros do aparelho de Estado, em suma, na inserção num mesmo espaço social, forjava-se a identidade de certos segmentos do grupo socio-profissional e acentuava-se a sua distância relativamente a outras fracções, deste modo marginalizadas dos centros de decisão política” (Costa, 2002, p. 107). A esse respeito, ver também Macedo (1989), Monteiro (2008).

³ Jorge Borges de Macedo, em seu estudo sobre a situação econômica de Portugal no tempo de Pombal, destacou: “No campo do reforço do Estado, a atividade pombalina não foi renovadora, utilizando os organismos tradicionais assim como os métodos, ao tempo, tradicionais da monarquia portuguesa. Reorganização em Pombal quer simplesmente dizer reforço da organização existente” (Macedo, 1989, p. 47).



Diante do exposto, este artigo propõe uma análise da família Luízes de Santa Marinha do Zêzere (como ficaram conhecidos à época), posto que influenciou diretamente no lançamento de jovens portugueses da porção Norte de Portugal ao universo mercantil voltado para o abastecimento da América Portuguesa. Nomeadamente nossa investigação discorreu sobre a história de vida da família Pinto de Miranda, com destaque para os irmãos Antônio Pinto de Miranda e Baltazar Pinto de Miranda. Ambos foram membros destacados da família Luízes, com ascensão econômica e social no universo dos homens de negócios do Império português e forte atuação no comércio de abastecimento das zonas de mineração da América Portuguesa, especialmente durante o período pombalino.

1. Os Luízes de Santa Marinha do Zêzere

Os primeiros membros da família Luízes de que se tem notícia que se aventuraram pelo ultramar em busca de fortuna foram João da Costa Resende e Francisco Ribeiro da Fonseca. É bem provável que ambos chegaram à região na primeira década da centúria setecentista, pois Francisco Ribeiro da Fonseca, em 1720, já havia regressado para Santa Marinha do Zêzere, sua terra natal, onde passou a viver com a esposa e os filhos em uma quinta localizada em Míguas, com os rendimentos do cabedal adquirido durante os anos de atuação no comércio colonial⁴. Resende e Fonseca eram sobrinhos de Francisco Luiz Pinto, o pai de Manuel Cardoso Pinto e Manuel de Miranda Fraga, que, por sua vez, tiveram seus filhos inicialmente engajados no comércio de abastecimento das zonas de mineração da América Portuguesa.

A família Luízes espalhada por Santa Marinha do Zêzere descende de forma direta de Francisco Luiz Pinto. Francisco era casado com Ana Miranda, exerceu o ofício de tanoeiro e desempenhou funções que lhe conferiam notoriedade dentro do concelho de Baião, onde estava situada essa freguesia, como as de escrivão do Juízo de Órfãos, meirinho, inquiridor e juiz⁵. Alguns de seus descendentes migraram para o Brasil

⁴ IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 44, doc. 911.

⁵ Essas informações foram retiradas do processo de familiar do Santo Ofício de seu

durante a primeira metade do século XVIII. Ao todo, sete netos, dos quais três eram filhos de Manoel Cardoso Pinto e quatro de Manoel de Miranda Fraga.

Manoel Cardoso Pinto provavelmente seria o filho mais velho de Francisco, sendo também natural, fruto de um relacionamento com uma mulher solteira chamada Maria Cardosa. Manoel casou-se pela primeira vez no ano de 1705 com Josefa Pinta, de cujo matrimônio nasceu seis filhos. Em Santa Marinha ele viveu como marinheiro e arrais no rio Douro, mudando algum tempo depois com os filhos para a cidade do Porto, onde foi taberneiro e rendeiro. Casou-se pela segunda vez com uma prima chamada Maria de Távora Ferreira. Quanto aos seus filhos, Ana e Josefa viveram como religiosas de São Domingos no Convento de Corpus Christi em Vila Nova de Gaia; Cosme Cardoso, o filho mais velho, foi um religioso do Convento de Santo Antônio na cidade do Rio de Janeiro; enquanto Jorge, Manoel e Antônio estiveram, por certo tempo, na colônia brasileira envolvidos com a atividade mercantil da região mineradora, regressando posteriormente para a metrópole lusa, onde viveram os últimos anos de vida, em Lisboa, como homens de negócio.

De outra parte, Manoel de Miranda Fraga era filho legítimo de Francisco Luiz Pinto, nascido do seu matrimônio com Ana Miranda. Em Santa Marinha, assim como seu pai, Fraga trabalhava como tanoeiro e exerceu o ofício de escrivão do Juízo de Órfãos do concelho de Baião. Embora não tenha sido possível precisar o número exato de filhos desse casal, dentre eles estavam cinco homens, Manoel de Miranda Fraga, João, Antônio, Baltazar e Bernardo Pinto de Miranda, além de duas mulheres, Teresa e Joana, que, até o ano de 1765, viviam com seus pais em Santa Marinha do Zêzere.

O percurso dos netos de Francisco Luiz Pinto no ultramar começou quando Jorge Pinto de Azeredo e seu irmão Manoel Cardoso Pinto fizeram a travessia para a colônia portuguesa da América, nos primeiros anos da década de 1720. Foram, inicialmente, instruídos pelos primos de seus pais, João da Costa Resende e Francisco Ribeiro da Fonseca, que, na altura, já desfrutavam de largo conhecimento sobre o comércio

neto Antônio Pinto de Miranda. IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257.

articulado nas zonas de mineração. Nesse contexto de relações familiares, Jorge e Manoel receberam o amparo de João da Costa Resende e iniciaram suas atividades como caixeiros em sua loja localizada em Itaubira (Itabirito), na comarca de Vila Rica. Na década seguinte, de 1730, o irmão mais novo, Antônio Pinto de Távora, também já se encontrava envolvido com o próspero comércio daquela região (Pereira, 2017).

Depois dos filhos de Manoel Cardoso Pinto, era a vez de os filhos de Manoel de Miranda Fraga embarcarem para o Brasil. Os primeiros a chegarem à colônia, no início do decênio de 1730, foram Manoel de Miranda Fraga e João Pinto de Miranda, que se instalaram imediatamente em Vila Rica. Iniciaram na lida mercantil como caixeiros de uma loja de grande porte que seus primos Jorge e Manoel haviam estabelecido naquela vila. Em 1739, seguindo os mesmos rumos dos irmãos e primos, Antônio Pinto de Miranda e Baltazar Pinto de Miranda partiram para o Brasil, fixando residência no Rio de Janeiro, onde estabeleceram uma casa de comércio especialmente voltada para o abastecimento da capitania de Minas Gerais (Pereira, 2017).

Com esse processo de migração familiar, fica-nos a certeza de que a passagem pelo Brasil foi, efetivamente, uma oportunidade explorada pelos Luízes de Santa Marinha do Zêzere. Assim como a vida que levavam na região e a sua relação com o comércio de vinhos às margens do rio Douro, estas também foram elementos importantes para compreender o sucesso das trajetórias mercantis dos membros da família. O tino comercial e o cuidado com a alfabetização, nesse sentido, favoreceram aqueles que se aventuraram pelo ultramar e se serviram, especialmente, do comércio alentado pelos descobertos auríferos da colônia portuguesa na América, desde o alvorecer do século XVIII.

2. A trajetória de Antônio Pinto de Miranda

Antônio Pinto de Miranda nasceu em 1712, no lugar das Lages, que pertence ao pequeno vilarejo de Santa Marinha do Zêzere, no concelho de Baião e Bispado do Porto. Filho legítimo de Manoel de Miranda Fraga e de sua esposa Úrsula Pinta, Antônio, quando criança, frequentou a escola e algum tempo depois passou ao estudo de gramática, como era o costume entre os filhos dos principais lavradores daquela região.

De lá partiu ainda jovem para a cidade do Porto, iniciando suas atividades no trato mercantil como caixeiro de uma casa comercial que pertenceu ao hamburguês Diogo Berquenhou⁶.

Nos meados da década de 1730, atuava como consignatário de fazendas que encaminhava para o Porto do Rio de Janeiro, a fim de abastecer o comércio fomentado pela mineração. Em 1739, Antônio Pinto de Miranda mudou-se para o Rio de Janeiro em companhia de seu irmão Baltazar Pinto de Miranda, e por lá estabeleceram uma loja voltada para o abastecimento dos núcleos de mineração. A fim de reforçar o comércio com a aludida região, logo endereçava uma carta para o primo Jorge Pinto de Azeredo, homem de negócios em Minas Gerais, noticiando a sua viagem e a chegada ao Rio de Janeiro. Solicitou, na mesma carta, a esse seu primo recomendações sobre a sua casa de comércio a compradores conhecidos, “que paguem a contado” (Santos, 1994, p. 149).

Antônio, ao longo dos anos que atuou na praça mercantil do Rio de Janeiro, manteve uma assídua correspondência com comerciantes, amigos e parentes da metrópole, especialmente na cidade do Porto, de onde, ao que parece, eram encaminhadas as principais mercadorias comercializadas por ele na América Portuguesa. O exame dessa correspondência tornou-se o foco principal para que Eugênio dos Santos constituísse a sua análise sobre os irmãos Pinto de Miranda. Esse conjunto de correspondências colocou em evidência os laços de amizade e de relações comerciais que Antônio manteve, ao longo de 30 anos, com importantes comerciantes da cidade do Porto, como Diogo Berquenhou, seu antigo patrão, e Henrique Soltau (Santos, 1994, p. 150).

Algum tempo depois de se estabelecer no Rio de Janeiro, Antônio Pinto de Miranda levou sua esposa, Maria Pinta, e seus filhos para a sua companhia⁷. Antônio era pai de três filhos: José, Antônio e Ana Evangelista. José trabalhava com o pai, mas esteve em companhia do seu tio Baltazar em Lisboa por algum tempo, enquanto Antônio foi encaminhado para a África pelo pai, com uma carregação de mercadorias, onde até o ano de 1765 ainda permanecia, em Moçambique, atuando provavelmente no comércio de escravos (Santos, 1994, p. 152). Ana Evangelista,

⁶ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2.

⁷ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2.

por sua vez, casou-se com o negociante e familiar do Santo Ofício, Domingos de Paiva Arouca⁸.

Por aproximadamente 15 anos, Antônio Pinto de Miranda e seu irmão Baltazar Pinto de Miranda atuaram diretamente no comércio de abastecimento das zonas de mineração, mediante uma casa comercial estabelecida no Rio de Janeiro. Com a prosperidade dos negócios, firmaram uma sociedade mercantil que, assim como tantas outras, culminou no regresso de um dos sócios para a metrópole, a fim de atuar na praça mercantil de Lisboa. Dessa forma, Baltazar, por volta de 1755, regressava para o reino⁹.

Assim como Eugênio dos Santos, nossa investigação permitiu partilhar da premissa de que o período de atuação em conjunto, no Rio de Janeiro, foi uma fase de prosperidade e de crescimento econômico para os irmãos Pinto de Miranda. Em boa medida, essa fase estava inserida em um contexto maior, o de prosperidade econômica das zonas de mineração da América Portuguesa. Por sua vez, durante as duas décadas iniciais da segunda metade do século XVIII, época de forte atuação mercantil dos irmãos Pinto de Miranda, iniciou-se um período marcado por novos arranjos e políticas no Império português, que influenciou diretamente a relação do Estado com a burguesia mercantil portuguesa (Guimarães; Pesavento, 2013).

Em 1748, encontramos Antônio Pinto de Miranda ao solicitar a sua habilitação no cargo de familiar do Santo Ofício, residindo na cidade do Rio de Janeiro com a esposa e filhos¹⁰. Na ocasião, apresentou-se como filho legítimo de Manoel de Miranda Fraga e Úrsula Pinta, e casado, na cidade do Porto, com D. Maria Pinta. Na época, ostentava a patente de capitão de Ordenança, conferindo-lhe prestígio e distinção social naquela cidade¹¹. A escolha do seu procurador na corte para os

⁸ IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257.

⁹ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra B, maço 3, doc. 15.

¹⁰ IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257.

¹¹ Sua trajetória de ascensão social enquadra-se no modelo descrito por Maria Beatriz Nizza da Silva, isto é, “a estratégia nobiliárquica dos coloniais consistiu em apostar em várias pedras do xadrez das mercês régias. Muitos procuravam aliar o foro de fidalgo da Casa Real ao hábito de uma das ordens militares, ou a um posto no oficialato das milícias, ou à familiaridade do Santo Ofício. Cargos camarários reconheciam a nobreza das cidades e vilas e os vários ofícios da Fazenda ou da Justiça não só asseguravam proventos aos seus proprietários como nobilitavam quem os ocupava” (Silva, 2005, p. 10).

assuntos envolvendo o processo de habilitação também demonstra que Antônio já circulava entre as principais redes de negociantes do Império português do período, pois nomeou José Ferreira da Veiga um dos cem homens de negócios mais importantes da praça lisboeta, durante a governação pombalina (Pedreira, 1995, p. 165).

Das primeiras informações que chegaram aos deputados do Conselho Geral a respeito da vida pregressa do candidato, estava a afirmação de que, pela parte de seu avô paterno, Francisco Luiz, apesar de ter sido considerado legítimo cristão velho, corria rumores de descendência judaica. Uma fama proveniente de Eva Luiz, cristã nova que saiu de Lamego para viver em Gestaçô, deixando uma sucessão numerosa, mas que, apesar de muito conhecida, era fama reputada por falsa pelas sentenças ordinárias e do Santo Ofício realizadas ao longo dos anos na família dos Luízes¹².

Essa delação, amparada pelos rumores das testemunhas e pelas diligências que embaraçaram o processo de habilitação de seu primo Jorge Pinto de Azeredo, no decênio de 1740, fez com que o processo de Antônio se estendesse por 12 anos, ou seja, até 1760. A demora compeliu-o a encaminhar uma petição endereçada ao Exmo. Senhor Cardeal da Cunha, inquisidor-geral, “para haver de o criar familiar do Santo Ofício” porque “até o presente não alcançou, talvez por falta de notícia de seus avós”, argumentando ainda que sua filha, Ana Evangelista, tinha sido aprovada para se casar com o familiar Domingos de Paiva Arouca¹³.

Quanto às provanças sobre a sua capacidade de servir ao Santo Ofício, realizadas no Rio de Janeiro, as testemunhas concordavam que o capitão da Ordenança, Antônio Pinto de Miranda, e sua mulher, Maria Pinta, moravam naquela cidade e se tratavam à lei da nobreza, exercendo o postulante atividades no ramo mercantil com um cabedal estimado em 30.000 cruzados. Em março de 1760, para coroar a sua ascensão econômica e social como destacado negociante da praça mercantil do Rio de Janeiro, Antônio foi habilitado para o cargo de familiar do Santo Ofício¹⁴.

Vejamos adiante algumas informações que jogam luz aos negócios e à atuação de Antônio Pinto de Miranda. Dados que, por seu turno,

¹² IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257, fl. 1.

¹³ IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257, fl. 3.

¹⁴ IANTT, Habilitação do Santo Ofício, maço 136, doc. 2.257, fl. 52.



consubstanciam o seu perfil de projeção como homem de negócios do Império português. Na década de 1750, o capitão Antônio já era destacado comerciante no Rio de Janeiro e, como um bom empreendedor, no correr de sua trajetória buscou a diversificação de suas atividades e seus investimentos. Um dado pertinente para ilustrar essa questão, por exemplo, foi o vultoso empréstimo de Rs 6:000\$000 que fez para a Santa Casa da Misericórdia em 1752, que, além do mais, expressa o poder aquisitivo e o capital movimentado pelas suas atividades (Pesavento, 2009, p. 146).

A prosperidade econômica também permitiu a esse homem de negócios a aplicação de seu capital em propriedades, como a aquisição de uma chácara em Gamboa, na região sul da cidade do Rio de Janeiro, pelo preço de Rs 1:000\$000 (Pesavento, 2009, p. 146). Nessa propriedade, Antônio e Baltazar estabeleceram uma fábrica de curtumes, chamada Fábrica da Gamboa, que utilizava a casca do mangue para o processo de curtição¹⁵. Santos, por sua vez, destacou o fato de que naquele tempo o homem de negócios Manoel Luís Vieira tentou a montagem de uma fábrica concorrente em Paranaguá, mas Baltazar, que já gozava de influência na corte imperial, impediu-o de ir adiante com o negócio, alegando não haver mangue suficiente para mais de uma fábrica (Santos, 1994, p. 157).

Antônio e Baltazar eram proprietários de barcos e possuíam uma extração de cal. Em julho de 1757, Antônio cogitou a possibilidade de estabelecer um armazém de pólvora no Rio de Janeiro, mas foi logo embargado pela Ordem Terceira, que já havia reclamado esse privilégio (Santos, 1994, p. 157). De meados do decênio de 1750 em diante, as fontes documentais revelam uma crescente diversificação dos negócios de Antônio. As atividades passaram, então, a se espalhar por setores econômicos como as sociedades para o estabelecimento de fábricas, mas especialmente o exercício de cargos administrativos que exigiam o largo conhecimento em escrituração mercantil. Essa diversificação demonstra, ademais, a dinamização do Rio de Janeiro que à época estava se consolidando como importante entreposto do Império português na América Portuguesa. Uma dinâmica fundamentada em atividades econômicas diversificadas, como porto e

¹⁵ Os irmãos Pinto de Miranda, para o carregamento do mangue, possuíam barcos em Guaratiba, Santos e em outros lugares, além de um número considerável de escravos (Santos, 1994, p. 157).



entreposto de abastecimento, assim como a iniciativa de fazer da praça um centro administrativo com a criação de instituições e a sua elevação a capital em 1763 (Guimarães; Pesavento, 2013).

Na senda das informações que imprimem relevância à lide mercantil de Antônio Pinto de Miranda, estavam as procurações registradas em cartório no Rio de Janeiro, como procurador de importantes homens de negócios de Portugal e de estrangeiros durante as décadas de 1750 e 1760. O levantamento realizado por Fábio Pesavento apurou que até 1760 Antônio acumulava cerca de dez nomeações como procurador para a realização de diversas atividades no Rio de Janeiro de outorgantes estrangeiros, como os hamburgueses Guilherme Thomsem & Gaspar Crochman, o homem de negócios lisboeta Manoel Rodrigues Pontes, cavaleiro da Ordem de Cristo, Ignácio Pedro Quintela, representante da opulenta casa portuguesa dos Quintela e dos contratadores do tabaco, bem como seu irmão Baltazar Pinto de Miranda, que na altura era deputado da Junta de Comércio do Reino (Pesavento, 2009, p. 146). Assim também, foi procurador dos negociantes italianos Félix Recco, em 1765, e João Francisco Caparoni, em 1771 (Pesavento, 2009, p. 117, 118). Os dados igualmente não deixam dúvida do bom relacionamento entretido por Antônio com negociantes estrangeiros e da praça mercantil de Lisboa.

A magnitude dos negócios de Antônio Pinto de Miranda, bem como a capacidade que a ele era conferida por sua habilidade com a escrituração mercantil, foram, certamente, atributos contumazes para que em novembro de 1756 fosse nomeado procurador do Cabido da Casa da Moeda do Rio de Janeiro (Pesavento, 2009, p. 146). Mais ainda, nesse mesmo ano Antônio foi nomeado como administrador da Companhia Geral de Agricultura das Vinhas do Alto Douro, para o Rio de Janeiro; uma função que preconizou a força econômica e a distinção social dos irmãos Pinto de Miranda como homens de negócios do Império português. A companhia, criada pelo então Conde de Oeiras, posteriormente Marquês de Pombal, Sebastião José de Carvalho e Melo, visava ao comércio e ao fomento rápido da região duriense, beneficiando toda a região Norte de Portugal¹⁶.

¹⁶ Para Jorge Borges de Macedo, em seu estudo sobre a situação econômica no tempo de Pombal, “a criação da Companhia de privilégio para os vinhos do Alto Douro foi o único meio a que puderam lançar mão os produtores da região vinícola do Alto Douro para proteger o seu valor econômico, abalado pela concorrência dos novos



Com a instituição da companhia, cujos acionistas eram importantes figuras não só do Norte de Portugal, mas de todo o país, era necessário nomear os seus administradores, inclusive no Brasil (Monteiro, 2008). Estes eram escolhidos dentre os mais destacados comerciantes locais, que, por sua vez, deviam contar com um largo conhecimento sobre a escrituração em partidas dobradas. Nessa medida, Antônio beneficiou-se da influência de seu irmão Baltazar, que já residia em Lisboa e figurava como acionista dessa companhia, possuindo dez ações em seu nome, para assumir a função no Rio de Janeiro¹⁷. Segundo Santos, Baltazar escreveu para a Junta da Companhia no Porto, recomendando o seu irmão Antônio e o primo Luiz Antônio como administradores no Rio de Janeiro, obtendo resposta positiva em outubro de 1756, com a nomeação de ambos para o desempenho da aludida função (Santos, 1994, p. 155).

A partir de então, Antônio Pinto de Miranda irá fortalecer cada vez mais a sua competência e o potencial de suas atividades como homem de negócios do Império português, amealhando títulos e funções que lhe conferiam elevada distinção social. Um desses casos ocorreu em 1760, ao assumir o papel de administrador do Contrato das jeribitas para o seu arrematador Francisco José da Fonseca, homem de negócios da praça mercantil de Lisboa (Pesavento, 2009, p. 148). Nesse mesmo ano,

vinhos das novas regiões produtoras criadas pelo desenvolvimento da produção vinícola que o Tratado provocou, juntamente com o largo consumo das colônias. A Companhia dos Vinhos é a continuação e correcção do Tratado de Methwen, correspondendo, por assim dizer, no mercado interno àquilo que o Tratado de Methwen foi no mercado externo: tentativa de eliminação de concorrentes ao vinho do Porto” (Macedo, 1989, p. 72). Nesse mesmo sentido, Nuno Gonçalo Monteiro apresenta a sua avaliação afirmando que, “de acordo com as propostas do dominicano Frei João Mansilha e com o apoio de grandes proprietários da região, como Luís Beleza de Andrade, seu primeiro provedor, foi criada, por alvará de 10 de Setembro de 1756, a Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro, com o principal objectivo de ‘sustentar com reputação dos vinhos a cultura das vinhas, e beneficiar ao mesmo tempo o Comércio, que se faz neste gênero, estabelecendo para ele um preço regular, de que resulte competente conveniência aos que o fabricam, e respectivo lucro aos que nele negociam’. A fim de proteger a qualidade dos vinhos e os preços, criou-se também a primeira região demarcada do mundo, circunscrevendo-se as propriedades que podiam produzir vinhos de primeira ordem para exportação” (Monteiro, 2008, p. 120-121).

¹⁷ Conforme o quadro apresentado por Fernando de Sousa, com a relação dos acionistas da companhia, Baltazar possuía dez ações (Sousa, 2006, p. 64).



como já mencionado, terá a sua tão almejada aprovação como familiar do Santo Ofício.

O percurso ascendente de Antônio Pinto de Miranda prossegue em 1764, ao ser nomeado capitão da companhia de moedeiros da praça do Rio de Janeiro¹⁸. No mês de janeiro de 1765, por meio de uma concessão régia, foi agraciado com uma sesmaria para estabelecimento de uma fazenda para criar gado *vacum* e animais no sertão do rio Paraíba, concedida pelas benfeitorias que estava disposto a realizar na mesma localização, como a construção de pontes e caminhos na barra do rio Piraiá, freguesia de São Marcos¹⁹. Em 1767, Antônio assumiu o cargo de administrador da Dízima da Alfândega do Rio de Janeiro, um dos mais importantes contratos régios daquela capitania, atestando, mais uma vez, a competência e o conhecimento sobre a escrituração mercantil²⁰.

No intuito de contornar as dificuldades econômicas já fundamentais na crise do ouro de Minas Gerais, em 1765, Antônio Pinto de Miranda deu início ao projeto de constituição de uma fábrica de descasque de arroz na cidade do Rio de Janeiro. A expectativa depositada nesse negócio era pretensiosa, pois esperava que a cultura do arroz, em poucos anos, pudesse suprir o consumo desse gênero em Portugal. Desse negócio, há apenas a informação de que conseguiu, de fato, uma autorização régia para o funcionamento da fábrica²¹ (Santos, 1994, p. 158).

De outra parte, os anos dedicados ao comércio acrescidos de sua aptidão para o exercício administrativo fizeram de Antônio Pinto de Miranda um profissional disputado. Por possuir qualidades técnicas para o bom desempenho em cargos administrativos que exigiam o conhecimento sobre a contabilidade dobrada, em 1765 recebeu o convite para assumir a administração do Contrato das Baleias, com sede no Rio de Janeiro, liderado por Francisco José da Fonseca e pelo capitão Baltazar dos Reis. Seria, então, mais um importante cargo a ser desempenhado por ele;

¹⁸ AHU, Avulsos Rio de Janeiro, cx. 71, doc. 6.487.

¹⁹ AHU, Avulsos Rio de Janeiro, cx. 73, doc. 6.669.

²⁰ AHU, Avulsos Rio de Janeiro, cx. 75, doc. 6.817.

²¹ Segundo Santos, tentativas e relatos de Antônio demonstram a dificuldade atravessada pela burguesia mercantil pombalina da década de 1760. Assim, “Pinto de Miranda ilustra bem o que pensava uma parte importante da sociedade portuguesa, quais os princípios por que se norteava, quais os seus valores fundamentais, quais os seus comportamentos” (Santos, 1994, p. 158).

porém, viu-se obrigado a recusá-lo apresentando como justificativa o excesso de trabalho, mas colocando-se à disposição para supervisionar a empresa (Santos, 1994, p. 151).

Quatro anos mais tarde, em 1769, o substancial comércio para o abastecimento das zonas de mineração já dava sinais de esgotamento e afetava de forma direta os homens de negócios como os da praça mercantil do Rio de Janeiro, que tinham boa parte de suas atividades voltadas para o comércio da região. Antônio Pinto de Miranda, na tentativa de reanimar os negócios de sua casa e aproveitando as oportunidades advindas de medidas políticas do Estado português para a diversificação da economia do Rio de Janeiro, firmará uma sociedade com Manoel Luís Vieira, Domingos Lopes Loureiro, Antônio de Oliveira Durão e Francisco Pinheiro Guimarães para o estabelecimento de uma fábrica de linho cânhamo (Pesavento, 2009, p. 148).

Para Nuno Gonçalo Monteiro, a crise econômica que afetou todo o Império português alcançou contornos inquestionáveis na década de 1760. Em sua análise, as circunstâncias excepcionais de guerra acrescidas de aperturas financeiras, vinculadas à crise mineratória, entre outros, foram os motivos que colocaram em evidência essa crise. Assim, a segunda fase do governo pombalino, principiada em 1759, já era uma época de crise, com consequências desastrosas para os fundos do Estado, para a produção e para o comércio²² (Monteiro, 2008).

No entanto, o quadro pintado por Nuno Monteiro pode ser matizado, especialmente ao se observar algumas medidas políticas assumidas pelo Marquês de Pombal para contornar esse contexto de crise. Guimarães e Pesavento, por exemplo, avaliam positivamente a política pombalina de nomear D. Luís de Almeida Portugal e Mascarenhas, 2º Marquês do Lavradio, como vice-rei da América Portuguesa (1770). A atuação de Lavradio foi frutífera na medida em que estabeleceu estratégias para o fortalecimento da economia do Rio de Janeiro, vislumbrando-o como um *locus* privilegiado da dinâmica colonial brasileira. Dentre as medidas de Lavradio, estavam o aumento do controle da movimentação portuária-

²² De suas postulações, ressaltamos ainda: “Mas se a quebra do comércio luso-britânico e das remessas e amoedação do ouro do Brasil é indiscutível, pode questionar-se se a crise não correspondeu, afinal, a uma viragem, a qual acabou por favorecer alguns dos desígnios intencionalmente procurados pelo valido de D. José” (Monteiro, 2008, p. 214).

ria com ajustes dos direitos sobre produtos, a elevação das receitas ao incentivar a implementação de novas culturas (arroz, anil, cochonilha, linho cânhamo etc.), o combate ao contrabando e o reajuste das despesas (inclusive construindo uma nova Alfândega), entre outras (Guimarães; Pesavento, 2013).

Assim, é possível vislumbrar as estratégias de Antônio Pinto de Miranda como resultado de crise econômica, mas também de estímulos que se inserem na conjuntura por que passava o Império português da segunda metade do século XVIII. Ilustrativas desse cenário são as observações de Eugênio dos Santos sobre os negócios de Antônio Pinto de Miranda, referindo-se ao constante e estreito contato que ele manteve com homens influentes da sociedade daquele tempo, como o frei João de Mansilha e Francisco Xavier de Mendonça Furtado, ambos vinculados ao círculo de convívio do Marquês de Pombal, sendo o último seu irmão (Santos, 1994, p. 157).

Onze anos se passaram desde que havia se tornado um familiar do Santo Ofício, quando em julho de 1771, aos 59 anos de idade, Antônio Pinto de Miranda resolveu pleitear o cobiçado título de cavaleiro da Ordem de Cristo. Na altura, contava com uma trajetória mercantil bem-sucedida e a sua desenvoltura para lidar com a escrituração mercantil permitiu-lhe o desempenho de importantes cargos e funções, como o posto de capitão da companhia dos moedeiros da praça do Rio de Janeiro, de secretário da Ordem Terceira de São Francisco e de provedor da Confraria de Nossa Senhora da Candelária.

Mas foi o cargo de administrador no Rio de Janeiro da Companhia dos Vinhos de Alto Douro que projetou sua carreira mercantil para um patamar mais elevado, seguido ainda, naquele mesmo ano, da administração do contrato da Dízima da Alfândega do Rio de Janeiro. Contando com esse amplo e favorável histórico, Antônio deu entrada ao processo de habilitação da sua mercê, que foi obtida mediante a renúncia de seu irmão Baltazar, apresentando-se como um homem de negócios e irmão do cavaleiro Baltazar Pinto de Miranda, concorrendo com as qualidades necessárias para professar na aludida Ordem Militar²³.

Foi então, com “20 e tantos anos”, que Antônio chegou à cidade do Rio de Janeiro em companhia do irmão mais novo, Baltazar Pinto de

²³ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2.

Miranda, e “naquelas partes do Brasil é rico e muito abastado de bens temporais”²⁴. Os relatos, de modo geral, eximiam-no de qualquer ligação com o universo mecânico, sendo seus pais também reputados como honrados lavradores, vivendo do rendimento das suas fazendas, e, da mesma forma, “seus avós paternos e maternos, que igualmente se sustentaram dos bens próprios que tinha e suposto neles trabalhavam, nunca o faziam nos alheios por jornal nem conveniência, nem algum deles serviu emprego, ou officio vil ou mecânico”²⁵. Esses testemunhos trazem fragmentos de uma qualidade social sustentada pela família dos Luízes que viviam nos lugarejos de Santa Marinha do Zêzere, ao longo de algumas gerações. Uma condição *sine qua non* para o sucesso das trajetórias daqueles que adentraram no universo dos negócios mercantis e fizeram carreira no ultramar, como o nosso personagem Antônio Pinto de Miranda.

Entretanto, os deputados da Mesa de Consciência e Ordens, tendo em vista que Antônio já contava com mais de 50 anos, ou seja, a idade máxima para o ingresso na cavalaria da Ordem de Cristo, julgaram-no impedido de receber a provisão da sua mercê. Mas, como de costume, Antônio Pinto de Miranda recorreu da sentença em uma nova petição, na qual se valeu da renúncia feita por Baltazar Pinto de Miranda a seu favor, concedida pelos longos anos de serviço como contador-geral do Real Erário. A proeminência do cargo ocupado por seu irmão era indubitável e, portanto, o seu pedido de reconsideração obteve o efeito desejado. Assim, em 1772, os membros da Mesa deliberavam pela dispensa do impedimento, aprovando a habilitação da mercê do postulante²⁶.

O ingresso na cavalaria da Ordem de Cristo, certamente o mais cobiçado título de distinção social para um homem de negócios, encerrava a busca de Antônio Pinto de Miranda pelo reconhecimento social de sua projeção econômica no decurso de pouco mais de três décadas de ativa atuação no ramo mercantil. Por ser considerado um dos títulos de mais elevada nobreza pelos negociantes do Império português à época, os postulantes à insígnia buscavam se municiar de um amplo histórico de feitos a favor da Coroa, a fim de recebê-lo. Assim, a sua obtenção enter-

²⁴ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2, fl. 9v.

²⁵ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2, fl. 9v.

²⁶ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra A, maço 29, doc. 2, fl. 9v.

rava, de vez, qualquer resquício que pudesse pôr dúvida à qualidade e nobreza dos agraciados com o título, um signo indelével de sucesso na sociedade colonial e no universo dos homens de negócios do Império luso.

A última fonte de que dispomos sobre Antônio Pinto de Miranda é, de fato, o seu processo para habilitação da Ordem de Cristo. A dificuldade em perscrutar seus últimos anos de vida conjugada à crise gerada pela diminuição das atividades minerais da América Portuguesa, explicitamente assinalada em suas correspondências, leva a crer que a assertiva de Eugênio dos Santos sobre a sua fuga para a capitania de Minas Gerais, em junho de 1773, é uma possibilidade que não se deve descurar (Santos, 1994, p. 159).

3. A trajetória de Baltazar Pinto de Miranda

Em 1755, o minhoto Baltazar Pinto de Miranda já havia realizado o caminho de volta da América Portuguesa para a metrópole, de onde passou a responder pelos negócios que manteve com seu irmão Antônio Pinto de Miranda, a partir da praça mercantil de Lisboa. A história de vida de Antônio, analisada na seção anterior, descortinou elementos contundentes sobre o percurso trilhado por ele e por seu irmão Baltazar, como negociantes que ascenderam economicamente depois de alguns anos de atuação no comércio de abastecimento das zonas de mineração. Uma ascensão acompanhada pela diversificação de suas atividades e igualmente projetada para o âmbito social, com a aquisição de títulos de nobiliarquia, importantes cargos administrativos e a participação em instituições religiosas de prestígio, como as irmandades, o Santo Ofício e a Ordem de Cristo.

A carreira mercantil de Baltazar começou bem cedo, segundo afirmaram algumas testemunhas de Santa Marinha do Zêzere para seu processo de habilitação para a Ordem de Cristo, iniciado em 1759²⁷. Quando ainda muito jovem, aproximadamente aos 13 anos de idade, saiu de casa levado pelo irmão Antônio Pinto de Miranda, que na época era caixeiro do negociante hamburguês Diogo Berquenhout na cidade do Porto. De

²⁷ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra B, maço 3, doc. 15.

lá, em 1739, ambos partiram rumo ao Rio de Janeiro, onde estabeleceram uma casa comercial voltada, sobretudo, para o mercado de abastecimento dos núcleos mineratórios.

Em Santa Marinha do Zêzere, as testemunhas afirmavam que Baltazar possuía a qualidade necessária para se tornar um cavaleiro da Ordem Cristo. A devassa em sua vida pregressa jogava luz à vida honrada que levavam seus avós e pais, como lavradores, sendo também o pai carpinteiro e tanoeiro de pipas, mestre de meninos e escrivão do Juízo de Órfãos do concelho de Baião²⁸.

Também foram colhidos depoimentos de testemunhas em Lisboa, onde morava o postulante na época de sua habilitação. Dentre elas, estava o homem de negócios João Álvares Chaves, que recordava a vida de Baltazar no Rio de Janeiro, quando “assistia” na loja do seu irmão Antônio vendendo em grosso as “fazendas secas de pano de linho, baetas, chapéus e ferragens”. Disse também que algum tempo depois retornava do Brasil, estabelecendo uma “loja de mercearia e papel na rua Nova dos Ferros”, em Lisboa, em cuja loja “nunca assistira”, mas apenas o seu sócio, “e tratara como atualmente faz em todo o gênero de negócio, e enviar fazendas para o Brasil”²⁹.

Num outro depoimento que igualmente relatava a trajetória mercantil de Baltazar, a testemunha certificava que no Rio de Janeiro ele servia na loja do seu irmão, exercendo as incumbências do seu negócio e de “ir as Minas fazer algumas cobranças respectivas ao dito seu irmão”. Na corte, desde o início, “sendo já homem de negócio, com sociedade no Rio de Janeiro continuava em enviar carregações para as partes do Brasil”. Passando a servir, algum tempo depois, como deputado da Junta Geral do Comércio, mas ainda “negociando em todos os ramos do comércio, que se lhe oferecem em grosso, vivendo com tratamento a lei da nobreza”³⁰.

Mesmo se valendo da renúncia da mercê de Antônio Carlos Bravo, Baltazar Pinto de Miranda seguramente desfrutou dos benefícios concedidos por servir como deputado da Junta Geral do Comércio, pela

²⁸ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra B, maço 3, doc. 15, fl. 6.

²⁹ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra B, maço 3, doc. 15, fl. 7.

³⁰ IANTT, Habilitação da Ordem de Cristo, letra B, maço 3, doc. 15, fl. 6v.

praça do Porto, “dos primeiros da criação dela”³¹. Uma função que poderia eximir aqueles que serviam à Coroa em cargos relevantes – como era aquele ocupado por ele – das devassas para habilitação na Ordem de Cristo³². Dessa forma, em maio de 1760, a Mesa de Consciência e Ordens aprovava a mercê de Baltazar, que então vivia em Lisboa na rua Nova de São Bento e freguesia de Santa Izabel.

Ao analisar os copiadores e correspondências de Antônio Pinto de Miranda, Eugênio dos Santos pôde observar que Baltazar Pinto de Miranda foi um próspero homem de negócios atuante na praça mercantil de Lisboa. As fontes analisadas por ele também dão conta de que estava na capital do Império português, quando ocorreu o terremoto de 1º de novembro de 1755, e de que seus negócios foram fortemente afetados pelo sismo, mas não aniquilados. Apesar do infortúnio, aos poucos, Baltazar recompôs suas atividades (Santos, 1994, p. 157).

Um acontecimento relevante no ensejo de recuperação de seus negócios foi, de certo, o ingresso como deputado da Junta de Comércio dos Reinos pela praça mercantil do Porto, criada em 1756 pelo primeiro-ministro de D. José, Sebastião José de Carvalho e Melo. O acesso e a permanência nessa instituição mercantil fundamentam a desenvoltura e o bom relacionamento mantidos por Baltazar, ao longo dos anos, com a administração portuguesa, reforçados com o seu engajamento em outras instituições, como, por exemplo, o fato de ter se tornado um acionista da Companhia Geral dos Vinhos do Alto Douro, possuindo dez ações³³.

³¹ A mercê de Baltazar foi concedida pela renúncia que fez Antônio Carlos Bravo a seu favor. IANTT, Registro Geral de Mercês, reinado de D. José I, livro 13, fl. 498.

³² De acordo com Jorge Pedreira, “privilégios semelhantes aos que se atribuíram aos acionistas e diretores da Companhia do Grão Pará – e que depois se alargaram aos das outras companhias privilegiadas – foram conferidos pelos Estatutos da Junta do Comércio aos cargos de provedor, secretário e deputados da Junta, cujos primeiros titulares seriam agraciados, por inerência, com o hábito de cavaleiros de Cristo” (Pedreira, 1995, p. 87).

³³ Segundo Francisco Falcon, o caráter monopolístico da política mercantilista endossada por Sebastião José de Carvalho e Melo era de fortalecer os instrumentos legais às organizações, como a Junta do Comércio e as companhias mercantis, que, além do mais, compunham-se de representantes do abastado círculo mercantil estreitamente associado ao aparelho de Estado. Na esfera social, ocorreu, outrossim, a promoção desse grupo mediante a concessão de cargos públicos de distinção e insígnias nobilitantes, como o ingresso nas ordens militares, especialmente a de Cristo (ver Falcon, 1993, p. 409).

Além das informações dispostas no processo de habilitação para a Ordem de Cristo, que trazem evidências qualitativas para a composição da trajetória mercantil de Baltazar Pinto de Miranda, existe a notícia de que em 1760 esteve no Rio de Janeiro, enviado pela Junta do Comércio do Porto, aproveitando a oportunidade para a cobrança de algumas dívidas particulares e regressando para Lisboa no ano seguinte (Santos, 1994, p. 157). Em 1762, já era considerado agente de maior trato no patamar dos homens de negócios do Império português, mas essa condição foi, mais uma vez, reiterada pela nomeação para o cargo de contador-geral da Fazenda das províncias do reino e ilhas dos Açores, com um ordenado anual de Rs 40\$000³⁴.

Avançando duas décadas depois, em 1791, perscrutamos uma última fonte documental alusiva a Baltazar Pinto de Miranda: o seu inventário *post mortem*. Falecido em 1791, era viúvo de D. Thereza Marcelina de Castro e estava casado, pela segunda vez, com D. Florinda Thereza de Santa Anna Pinto, responsável pela inventariação do seu espólio³⁵. Além de sua segunda esposa, Baltazar possuía mais dois herdeiros, seus filhos Baltazar José de Miranda e Castro, que morava na Índia, fruto de seu primeiro casamento, e João Pinto de Miranda, do seu segundo casamento, que tinha de 6 para 7 anos de idade quando seu pai faleceu. A composição do patrimônio de Baltazar revela que, embora tenha se tornado um ilustre negociante da praça mercantil de Lisboa, especialmente durante os anos de governação pombalina, o seu espólio era relativamente modesto pela expressividade dos negócios e atividades que certamente desenvolveu no decurso de uma trajetória mercantil bem-sucedida, alcançando um montante final líquido de Rs 14:067\$638³⁶.

Na década de 1760, uma primeira avaliação do seu patrimônio foi realizada mediante a feitura do inventário dos bens de sua falecida esposa, D. Thereza Marcelina de Castro, alcançando um monte líquido de

³⁴ Para Fernando Soares da Costa, os negociantes constituíram um grupo sensível à obtenção de distinções e à indicação de funções administrativas, uma vez que, por meio delas, materializavam a ascensão social. Assim, “para os negociantes de grosso trato o problema não é a sua nobilitação, mas a progressão na hierarquia da nobreza. Procuram assinalar que não pertencem à mais baixa escala (à massa dos nobres simples ou razos), mas que situam em níveis superiores” (Costa, 1992, p. 446).

³⁵ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7.

³⁶ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 3v, 4.

Rs 27:603\$626, conforme declarou D. Florinda; quase duas vezes o valor calculado em 1791³⁷. A comparação do montante desses dois espólios nos faz deduzir que os investimentos de Baltazar declinaram no correr de duas décadas. Sendo, ademais, o monte líquido do inventário de sua primeira esposa uma quantia módica pela expressividade dos negócios de Baltazar Pinto de Miranda no decênio de 1750. Valor que pode ser corroborado pelas perdas ocasionadas com o terremoto de 1755, mas também, em parte, elucidado a partir da declaração de D. Florinda, cujo teor informava a impossibilidade de se liquidar as legítimas maternas porque “se viu fazer balanço as grandes perdas que tinha tido”³⁸.

A prevalência de um patrimônio fortemente empenhado nos negócios e dívidas ativas era uma realidade comumente estendida à maioria dos homens de negócios do Império português do Setecentos, e influiu diretamente nos valores da composição patrimonial desses agentes. Nesse contexto, os dados figurados na presente pesquisa corroboram o resultado apresentado pela análise prosopográfica de Jorge Pedreira, em seu estudo sobre os homens de negócios da praça mercantil de Lisboa. Ou seja, as dívidas ativas perfizeram o principal componente das fortunas dos negociantes, enquanto os recursos patrimoniais aplicados em bens de raiz alcançavam apenas 15% de suas fortunas (ver Pedreira, 1995, p. 308).

Baltazar Pinto de Miranda, ao longo de sua bem-sucedida carreira mercantil, protagonizou a seu favor um processo de mobilidade social ascendente, conquistando postos relevantes na esfera administrativa da metrópole portuguesa. Assim, ao falecer, acumulava ordenados pelo exercício das funções de contador-geral do Real Erário, diretor dos diamantes e por expediente na extinta Procuradoria das Reais Cavalarias³⁹.

A casa em que residia com sua esposa, D. Florinda, e seu filho, João Pinto de Miranda, certamente era uma nobre vivenda situada no largo

³⁷ Segundo Eugênio dos Santos, Antônio Pinto de Miranda, em 1765, mandou celebrar missas pela alma de seu irmão João Pinto de Miranda e sua cunhada D. Thereza Marcelina, o que nos faz supor que ela teria falecido ainda na primeira metade da década de 1760. Nessa medida, o montante líquido do patrimônio alcançado pelo seu inventário *post mortem* referiu-se, seguramente, ao patrimônio constituído no auge da atuação de Baltazar Pinto de Miranda como homem de negócios (ver Santos, 1994).

³⁸ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fl. 145v.

³⁹ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fl. 113.

do Carmo, no bairro Alto, uma propriedade alugada que pertenceu ao Marquês de Pombal. A família viveu com pompa e luxo. A avultada relação de itens a compor os móveis, ornatos, louças e enxovais não deixa dúvida de que a residência era garantida de peças que imprimiam um estilo de vida do mais elevado padrão de luxo e conforto à época.

A avaliação do recheio da casa, do vestuário e das joias alcançou a quantia de R\$ 2:963\$850 distribuídos entre o móvel da casa (R\$ 923\$820), uma sege com dois machos (R\$ 375\$200), a biblioteca (R\$ 485\$470) e os itens de ouro, prata e pedras preciosas (R\$ 1:179\$360)⁴⁰. A mobília da casa, por seu turno, era composta por diversas mesas e cadeiras, simples ou com adornos, catres, estantes, guarda-roupa, relógio e espelhos fabricados com madeiras nobres, como o jacarandá, a nogueira e o vinhático, além de madeiras do Brasil. O vasto número de utensílios de prata, como bandejas, salvas, talheres, pratos de mesa, fruteiras, acrescido de louças da Índia e dos artefatos de cobre, com tudo o mais que pudesse compor as mais suntuosas cozinhas e os utensílios de mesa, revelam o alto padrão de vida da família.

De igual modo, Baltazar Pinto de Miranda era possuidor de uma magnífica biblioteca, formada por aproximadamente 508 títulos, dentre os quais vários possuíam mais de um volume. A diversidade de temas literários e as mais variadas áreas de conhecimento das obras arroladas em sua biblioteca conferem a esse homem de negócios um elevado nível intelectual e interesse pelo conhecimento sobre os mais diversos temas. Somente uma enciclopédia, composta por 33 volumes, foi avaliada em R\$ 86\$400. Entre os títulos havia importantes obras voltadas para o universo mercantil, como o *Dictionnaire economique*, com 4 volumes, e o *Dictionnaire universel de commerce*, com 5 volumes. Um exemplar do *Comércio das colônias inglesas*, outro do *Manual des negociants* e 39 volumes do *Journal Économique* revelavam que Baltazar se colocava a par das discussões e dos conhecimentos disseminados na esfera mercantil europeia. Contava também sua biblioteca com um exemplar da famosa obra *História da América*, de Sebastião da Rocha Pita, o *Vocabulário portuguez e latino*, de Bluteau, os estatutos (antigos e modernos) da Universidade de Coimbra, um *Dom Quixote*, de Miguel de Cervantes, e o clássico *A arte de furtar*. De outra parte, vastas foram as obras voltadas para os temas

⁴⁰ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 150, 150v, 151.

religiosos, como os títulos que narravam a história de vida dos santos e as obras de devoção⁴¹.

Entretanto, o que mais impressiona entre os bens arrolados nesse inventário são as peças de ouro, prata e pedras preciosas. Dentre esses bens que imprimiam ostentação e elevada distinção social a Baltazar Pinto de Miranda nas ocasiões festivas e nos compromissos importantes, estava um luxuoso hábito de Cristo, que era, por sinal, a sua mais valiosa joia. Tratava-se, pois, de um hábito para o peito com passagem de fita larga, composto por uma cruz lisa arrematada por folhas e botões, levando por cima uma flor maior de ouro, um botão com “55 diamantes brilhantes, seis na flor em cima, maiores, com praça de dois até três grãos e os mais de vários tamanhos cravados em prata a Alma de hábito com 20 diamantes brilhantes, alguns rosas virados a cruz com 32 granadas inglesas cravadas em ouro”, avaliado em Rs 264\$000⁴². Além deste, foram descritos outros cinco hábitos, de menor valor e preciosidade.

As suas roupas, por seu turno, acompanhavam o nobre estilo de vida que levava na corte do Império português, compostas por véstias de tecidos nobres como os de seda, de tafetá e de gorgorão. Nesse segmento, as vestimentas religiosas ocuparam certa expressividade, possuindo uma capa da Irmandade dos Passos, de gorgorão, um hábito da Ordem Terceira de Nossa Senhora do Carmo e um balandrau de seda da Irmandade da Misericórdia⁴³.

Em se tratando de bens de raiz, o espólio de Baltazar Pinto de Miranda relacionou apenas uma propriedade chamada Quinta da Apelação, que ficava no lugar de mesmo nome e que foi o bem avaliado em mais alta conta, alcançando o valor de Rs 4:081\$320⁴⁴. A propriedade era composta por um primeiro conjunto de 7 casas, possuindo tanque de pedra, adega, cavaliça, palheiro e, por fora, mais 1 casa pequena. Além destas, havia um pavimento de sobrado com 11 casas “com alguma nobreza”, com um pátio e água-furtada, tudo bem construído. A quinta possuía um extenso vinhedo com 212 pilares de pedra, árvores de frutas, pomar de espinho, olival, terras para a sementeira e um poço com tanque

⁴¹ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 57-112.

⁴² Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 6, 6v.

⁴³ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 9, 9v.

⁴⁴ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fl. 119v.

e canos de regar. O imóvel era arrendado para a Sereníssima Casa de Bragança⁴⁵.

Depois de três meses do falecimento de Baltazar Pinto de Miranda, a parte do seu inventário *post mortem* alusiva aos bens móveis e imóveis do casal estava concluída. Porém, o curto prazo concedido para a finalização completa desse espólio compeliu a inventariante e viúva, D. Florinda, a apresentar uma petição à rainha D. Maria I, solicitando a concessão de mais três anos para se findar por completo o inventário de seu marido. O motivo alegado era a impossibilidade de se proceder a um levantamento completo das dívidas ativas e passivas do casal enquanto não se fizesse o ajustamento das contas “com várias pessoas existentes nos Domínios Ultramarinos, com os quais o mesmo marido da suplicante, tinha contas muito consideráveis”⁴⁶. Esse fato atesta, ademais, que o inventariado ainda possuía algum envolvimento com o universo mercantil nos últimos anos de vida.

O prazo concedido, no entanto, foi de apenas um ano e resultou numa apresentação parcial do rol das dívidas ativas que somaram a quantia de Rs 10:835\$597, um montante espriado entre os diversos negócios que Baltazar possuía tanto na metrópole quanto nos domínios ultramarinos. Em outubro de 1792, foi elaborado o Termo de Encerramento e Formal de Partilha de seus bens inventariados. Com ele, determinavam-se as receitas para proceder à liquidação das dívidas passivas do casal e o repasse da legítima materna de Baltazar José de Miranda e Castro, filho que teve do seu primeiro matrimônio, no valor de Rs 645\$798. Do remanescente, restaria o montante líquido do patrimônio, dividido em duas partes iguais, uma para o pagamento da meação da viúva e inventariante, D. Florinda, e outra a ser dividida em partes iguais entre os dois filhos do inventariado. Por fim, o documento mencionou as dívidas que ao casal devia a herança de Manoel Cardoso Pinto e de Carlos Tristão de Castro, como ação de lembrança a fim de serem divididas quando liquidadas⁴⁷.

Os abatimentos do monte bruto alcançaram a soma de Rs 4:841\$308, distribuídos em diversos pagamentos aos seus devedores. Acresciam a esses valores as despesas com o advogado, o funeral, a celebração de missas,

⁴⁵ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 118-119v.

⁴⁶ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fl. 120.

⁴⁷ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 149v, 150.

os médicos e o aluguel da casa em que moravam, entre outras. Após o pagamento das dívidas, o patrimônio líquido foi de Rs 14:067\$638, de cujo montante se repassaram à viúva, pela sua meação, Rs 7:033\$819. Os filhos, por sua vez, receberam de legítima paterna Rs 3:516\$909 cada um⁴⁸. Os herdeiros de Baltazar Pinto de Miranda também passaram a receber um benefício da Coroa pelos serviços que ele prestou na contadoria-geral do Real Erário, percebendo a remuneração de Rs 500\$000 anuais pagos pelo Real Erário, divididos entre sua viúva, D. Florinda, e os filhos Baltazar José Pinto de Miranda e João Pinto de Miranda⁴⁹.

Considerações finais

A reconstituição, ao menos parcial, do universo econômico e social dos irmãos Pinto de Miranda consubstanciou uma análise profícua sobre a atuação de jovens portugueses que se serviram inicialmente do comércio de abastecimento das zonas de mineração da América Portuguesa e se tornaram destacados homens de negócios do Império luso. À luz dessas informações, apreendemos algumas das transformações ocorridas em um momento de transição política e econômica crucial para o Estado português, relacionadas ao processo de fortalecimento de sua burguesia mercantil com os novos ventos trazidos sob os auspícios da política pombalina, na segunda metade do século XVIII.

A pesquisa encetada corroborou, por assim dizer, com a literatura que versa sobre o fortalecimento da comunidade mercantil do Império português consubstanciado pela aludida política pombalina, durante o reinado de D. José. Mais ainda, mediante a trajetória de vida dos irmãos Pinto de Miranda, desvelamos nuances e padrões da dinâmica em torno da elite mercantil portuguesa entre os últimos anos de governação joanina, estendendo-se até o reinado de D. Maria I.

Nessa medida, Antônio e Baltazar ascenderam economicamente em uma época marcada pelo substancial comércio de abastecimento da região mineradora, os decênios de 1740 e 1750. Mas, assim como tantos outros negociantes à época, souberam muito bem construir em torno

⁴⁸ Feitos Findos, Inventário orfanológico, B, maço 52, n. 7, fls. 166, 166v.

⁴⁹ IANTT, Registro Geral de Mercês, reinado de D. Maria I, livro 27, fl. 16v.

de suas atividades os vínculos necessários para a integração ao grupo de negociantes beneficiados pela Coroa portuguesa. Dentre eles, o engajamento em redes mercantis de fôlego e a diversificação de seus negócios, bem como a transformação de seu capital econômico em simbólico, com a aquisição de insígnias que imprimiam distinção social e o desempenho de funções administrativas associadas ao Estado que conferiam prestígio.

De outra parte, as histórias aqui descortinadas adentraram pelo reinado de D. Maria I e, por seu turno, também refletiram o período, cujo contexto econômico atravessado pelo Império português já não se encontrava em uma boa fase para o grupo mercantil que se beneficiou com o comércio vinculado às regiões mineratórias da América Portuguesa. Aliás, o decênio de 1760 apresentava indicadores de uma crise e nova situação econômica do Império, e conseqüentemente do seu setor mercantilista. As fontes documentais que permitiram a constituição das trajetórias dos irmãos Pinto de Miranda claramente nos dão conta dessa situação econômica atravessada pelo Império, assim como da dinâmica que se procurou estabelecer mediante o cenário que se configurava, especialmente em relação à América Portuguesa.

As trajetórias de Antônio e Baltazar descortinam estratégias importantes e comumente adotadas pelos homens de negócio do Império português para conferir poder econômico e distinção social ao grupo, como a diversificação das atividades mercantis, a participação em contratos régios, as funções em cargos administrativos e a aquisição de insígnias. No entanto, refletem igualmente tentativas de investimentos malsucedidos, correspondências lamuriosas e um patrimônio pouco avultado auferido ao longo de uma carreira mercantil bem-sucedida, que sinalizam para um novo cenário, menos favorável àqueles que se beneficiaram, outrora, do comércio alentado pela mineração. Por fim, ressaltamos que o referencial vislumbrado através dos percursos aqui reconstituídos, sugere que as experiências individuais, fundamentadas em análises micro-históricas, mormente oferecem expectativas enriquecedoras de contextualização e de análises trilhadas para a construção de uma abordagem macro-histórica.

Referências bibliográficas

AZEVEDO, João Lúcio de. *O Marquês de Pombal e sua época*. São Paulo: Alameda, 2004.



- COSTA, Fernando Dores da. Capitalistas e serviços: empréstimo, contratos e mercês no final do século XVIII. *Análise Social*, v. XXVII (116-117), p. 441-460, 1992.
- COSTA, Leonor Freire. *Império e grupos mercantis*. Entre o Oriente e o Atlântico (século XVII). Lisboa: Livros Horizonte, 2002.
- COSTA, Leonor Freire; ROCHA, Maria Manuela. Remessas de ouro brasileiro: organização mercantil e problemas de agência em meados do século XVIII. *Análise Social*. Lisboa, v. XLII (182), p. 77-98, 2007.
- DONOVAN, William. *Commercial enterprise and Luso-Brazilian society during the Brazilian gold rush: the mercantile house of Francisco Pinheiro and the Lisbon to Brazil trade, 1695-1750*. Baltimore: Johns Hopkins University, 1990 (Doctoral Dissertation).
- ELLIS, Miriam. Contribuição ao estudo do abastecimento das zonas mineradoras no século XVIII. *Revista de História*. São Paulo, v. 17, n. 36, p. 429-464, 1958.
- ELLIS, Miriam. Comerciantes e contratadores no passado colonial. *Revista do Instituto de Estudos Brasileiros*. São Paulo, USP, n. 24, p. 97-122, 1982.
- FALCON, Francisco J. C. *A Época Pombalina: política econômica e Monarquia ilustrada*. São Paulo: Ática, 1982.
- GODINHO, Vitorino Magalhães. Portugal, as frotas do açúcar e as frotas do ouro (1670-1770). *Revista de História*. São Paulo, FFLCH-USP, ano IV (15), p. 69-88, jul.-set. 1953.
- GUIMARÃES, Carlos Gabriel; PESAVENTO, Fábio. Contratos e contratadores do Atlântico Sul na segunda metade do Setecentos. *História, Histórias*. Brasília, v. 1, n. 1, 2013.
- MACEDO, Jorge Borges de. Burguesia. Na época moderna. In: SERRÃO, Joel (dir.). *Dicionário de história de Portugal*. V. I. 2. ed. Porto: Arcádia, 1985.
- MACEDO, Jorge Borges de. *A situação econômica no tempo de Pombal*. Lisboa: Gradiva, 1989.
- MONTEIRO, Nuno Gonçalo. *D. José*. Lisboa: Temas e Debates, 2008.
- OLIVAL, Maria Fernanda. *As ordens militares e o Estado moderno*. Honra, mercê e venedade em Portugal (1641-1789). Lisboa: Estar, 2001.
- PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822): diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa, 1995 (Tese de Doutorado).
- PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. Tratos e contratos: atividades, interesses e orientações dos investimentos dos negociantes da praça de Lisboa (1755-1822). *Análise Social*, v. XXXI (136-137), p. 355-379, 1996.
- PEREIRA, Alexandra Maria. *Das minas à corte, de caixeiro a contratador*: Jorge Pinto de Azeredo. Atividade mercantil e negócios na primeira metade do século XVIII. São Paulo: Alameda, 2017.
- PESAVENTO, Fábio. *Um pouco antes da corte*: a economia do Rio de Janeiro na segunda metade do Setecentos. Niterói: UFF, 2009 (Tese de Doutorado).
- SANTOS, Eugênio dos. A Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro e a dinamização do triângulo constituído por Portugal Continental, ilhas e Brasil



- no séc. XVIII: aspectos de uma investigação em curso. *Boletim do Instituto Histórico da Ilha Terceira*. Angra do Heroísmo, v. XLVIII, 1993 (Separata).
- SANTOS, Eugênio dos. Relações da cidade e região do Porto com o Rio de Janeiro e Minas Gerais no século XVIII. *ANAIS DO I COLÓQUIO DE ESTUDOS HISTÓRICOS BRASIL-PORTUGAL*. Belo Horizonte: PUC-MG, 1994.
- SILVA, Andréa Mansuy-Diniz. Une voie de connaissance pour l'histoire de la société portugaise au XVIII e siècle: lês micro-biographies (sources – méthode – étude de cas). *Clio – Revista de História da Universidade de Lisboa*. Lisboa, n. 1, p. 21-65, 1979 (Separata).
- SILVA, Maria Beatriz Nizza da. *Ser nobre na colônia*. São Paulo: Editora UNESP, 2005.

a controvérsia estruturalista-monetarista e a interpretação de ignácio rangel em *a inflação brasileira**

the structuralist-monetarist controversy and the interpretation of ignácio rangel in *a inflação brasileira*

Hugo Carcanholo Iasco Pereira**

Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

André Roncaglia de Carvalho***

Departamento de Economia, Escola Paulista de Política, Economia e Negócios, Universidade Federal de São Paulo, Osasco, São Paulo, Brasil

RESUMO

A inflação das economias latino-americanas da década de 1950 fora explicada pelas vertentes teóricas monetarista e estruturalista. Uma explicação alternativa é a de Ignácio Rangel no livro *A inflação brasileira* de 1962. O pensamento rangeliano, no entanto, não é largamente difundido na historiografia do pensamento econômico brasileiro. O objetivo deste artigo é resgatar a interpretação rangeliana sobre a inflação brasileira diante das contribuições estruturalistas e monetaristas. Os resultados do artigo sugerem que a teoria desenvolvida por Rangel se apresenta como algo inédito na academia brasileira, com particularidades na geração e na propagação inflacionária que a distinguem em relação às abordagens estruturalista e monetarista.

Palavras-chave: Inflação. Monetarismo. Estruturalismo. Ignácio Rangel.

ABSTRACT

The inflationary experience of Latin American economies of 50's has been explained by two theoretical lines, the monetarists and the structuralists. An alternative explanation is the delivered by Ignácio Rangel in *A inflação brasileira* published in 1962. However, the Rangelian theory is not widely known even in the Brazilian thought history. This paper aims to discuss the Rangel's contribution, comparing it with structuralist and monetarist views. The conclusions suggest that the Rangelian theory is original when compared to either views and its novelty is associated with new explanation on the speeding up and propagation of inflation.

Keywords: Inflation. Monetarism. Structuralism. Ignácio Rangel.

* O autor Hugo Carcanholo Iasco Pereira agradece ao CNPq.

Submetido: 2 de agosto de 2018; aceito: 24 de agosto de 2019.

** Doutorando em Economia Aplicada pelo Centro de Desenvolvimento Regional e Planejamento (CEDEPLAR) da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e bolsista do CNPq. E-mail: hclpereira@cedeplar.ufmg.br

*** Professor adjunto do Departamento de Economia da Escola Paulista de Política, Economia e Negócios (EPPEN), Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP). E-mail: andreroncaglia@gmail.com

Introdução

Ignácio Rangel foi um importante intérprete da sociedade brasileira¹. Tamanha e abrangente interpretação não permite caracterizá-lo como um pensador dentro de uma disciplina específica. Rangel se dedicou a estudar diversos aspectos do capitalismo, ao longo de sua extensa vida acadêmica, sempre dentro de uma lógica materialista histórico-dialética voltada às especificidades históricas do Brasil.

As contribuições de Rangel permeiam vários campos teóricos. Rangel desenvolveu teorias para entender a dinâmica histórica do capitalismo brasileiro, as questões agrárias, as especificidades da inflação brasileira, os ciclos econômicos, dentre outras contribuições. Do ponto de vista da história do pensamento, as influências intelectuais sob o pensamento de Ignácio Rangel são amplas. Com influências no campo da filosofia com Hegel e Kant, Rangel utiliza categorias teóricas de Adam Smith, Karl Marx, Vladimir Lenin, John Maynard Keynes e Joseph Schumpeter (Jabour, 2017).

Uma das contribuições de Rangel foi para o campo das ciências econômicas, especificamente ao desenvolver uma teoria da inflação a partir de uma visão dialética sobre o desenvolvimento capitalista no Brasil. No livro *A inflação brasileira* de 1962, o autor apresenta uma teoria nova à época para explicar a dinâmica histórica da economia brasileira, mostrando o papel estratégico desempenhado pela inflação. O contexto paradigmático em que a publicação dessa obra se inseria caracterizava-se pelo embate entre estruturalistas e monetaristas. A obra de Rangel deve ser vista como uma importante e original contribuição de pensadores da América Latina sobre a região.

¹ Ignácio Rangel não possuía uma formação acadêmica convencional. Filho de juiz, nascido no interior do Maranhão e autodidata, ele estudou direito em São Luís (então capital do Maranhão). Fez a pós-graduação em planejamento na CEPAL. No setor público, embora preso durante o primeiro governo de Getúlio Vargas por ser membro da Aliança Nacional Libertadora – onde aprofundou seus estudos da teoria marxista e econômica –, ele integrou o quadro de técnicos assessores de Getúlio Vargas (os boêmios cívicos, juntamente com Rômulo de Almeida, Cleantho de Paiva Leite e Jesus Soares Pereira). Foi um dos técnicos responsáveis pela execução do Plano de Meta do governo de Juscelino Kubitschek. Seu último cargo público foi de economista do Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDE). Tamanho prestígio resultou no convite de João Goulart para ser ministro da Economia, convite que fora negado por Rangel (ver Castro, 2014).



Salienta-se que Rangel não utiliza um quadro analítico com elementos exógenos à dinâmica histórica da economia brasileira. Pelo contrário, a leitura dialética da história brasileira sempre se fez presente em seu pensamento. O fio condutor da obra rangeliana é a tese da dualidade básica (Nogueira, 2017)². A originalidade de Ignácio Rangel é a transformação do marxismo como uma teoria brasileira (Jabbour, 2017). No tocante à obra *A inflação brasileira*, a originalidade de Rangel sobre a inflação é resultado da tentativa de compreender a associação dos parâmetros monetários e reais de uma economia com acúmulo de capacidade ociosa (Bielschowsky, 1988).

Por outro lado, a publicação de *A inflação brasileira* não teve grande repercussão nos debates sobre estabilização, caindo em relativo ostracismo, a despeito de – ou talvez exatamente por – apontar um aspecto ignorado pelos dois lados da controvérsia. A importância e a capacidade explicativa podem ser identificadas quando Bresser-Pereira e Nakano (1984) utilizam a teoria rangeliana para construir a teoria da inflação inercial com os conceitos de inflação administrada, *markup* contra cíclico e moeda endógena.

O objetivo deste artigo é discutir as ideias de Ignácio Rangel acerca da inflação brasileira, introduzindo-as na controvérsia entre monetaristas e estruturalistas³. Ademais, tentou-se compará-las, estabelecendo pontos de convergência e divergência utilizando os fechamentos estruturalista e monetarista do modelo de Lopes (1979). O artigo contribui originalmente à literatura ao analisar a interpretação rangeliana diante da controvérsia entre monetaristas e estruturalistas à luz do fechamento de Lopes (1979). Conclui-se que ambas as conclusões podem ser alcançadas a

² Reconhece-se a importância da tese rangeliana da dualidade brasileira para entender o pensamento de Ignácio Rangel apropriadamente. Contudo, tamanha complexidade não permite discuti-la neste trabalho, uma vez que, embora importante, fugiria do escopo deste. Então, desse modo, recomendam-se as referências de Nogueira (2017), Castro, Bielschowsky e Benjamin (2014) e Malta (2014) para entender a tese da dualidade brasileira.

³ Cabe reforçar que, dada a grande extensão e variedade temática da obra de Ignácio Rangel, o objetivo deste artigo está estritamente relacionado com a teoria da inflação de Rangel desenvolvida e publicada no livro *A inflação brasileira*. Recomendam-se os seguintes textos sobre outros aspectos da obra de Ignácio Rangel além do escopo deste artigo: Pedrão (2001), Bresser-Pereira (2014), Castro, Bielschowsky e Benjamin (2014), Malta (2014) e o capítulo 1 de Nogueira (2017).



partir do modelo de Lopes (1979), considerando um fechamento teórico específico a cada vertente. Por outro lado, mostra-se que as particularidades do pensamento de Ignácio Rangel não permitem associar a interpretação rangeliana com o fechamento estruturalista ou monetarista. Este texto contribuiu originalmente ao mostrar econometricamente que o grau de ociosidade da economia brasileira está relacionado com maiores taxas de inflação e, logo, que a interpretação rangeliana segue viva de alguma maneira para explicar a dinâmica da economia brasileira.

Além desta introdução, o texto possui quatro seções. Na primeira, apresentaram-se a controvérsia entre monetaristas e estruturalistas e as respectivas construções teóricas. Na segunda seção, discutiram-se as críticas de Ignácio Rangel às duas vertentes. A terceira seção foi dedicada à apresentação das ideias de Rangel acerca da inflação brasileira. A quarta seção realiza um exercício econométrico para a economia brasileira testando a relação entre grau de ociosidade e inflação. A quinta e última seção conclui o texto com um esforço de discussão das especificidades da teoria da inflação rangeliana em relação às teorias estruturalista e monetarista.

1. A controvérsia entre monetaristas e estruturalistas

Esta seção descreve o debate acerca da teoria da inflação e a política de estabilização de preços da América Latina da década de 1950. Esse debate é denominado pela literatura como a “controvérsia estruturalista-monetarista” sobre a inflação e a estabilização de preços (ver Baer; Kerstenetzky, 1964; Boianovsky, 2012; Bianchi, 2016; Carvalho, 2018). O debate ocorreu ao longo da década de 1950, atingindo seu momento crucial em meados de 1955, quando começou o experimento monetarista chileno sob a assessoria econômica da missão Klein-Saks (Félix, 1963). A ineficácia da proposta de estabilização monetarista e as insatisfatórias taxas de crescimento da economia chilena desse período foram duramente criticadas pelo estruturalismo latino-americano (Grunwald, 1963). A publicação do livro *A inflação brasileira* em 1962 se dá nesse contexto (Mitidieri, 2014).

De modo geral, a controvérsia monetarista-estruturalista pode ser definida como uma oposição entre “livre mercado e planejamento” como

os melhores mecanismos de promoção do desenvolvimento econômico. A controvérsia ganhou impulso devido à oposição teórica e política aos programas anti-inflacionários e de livre-comércio na América Latina, os quais foram patrocinados pelas instituições de Bretton Woods, tais como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco para o Desenvolvimento Internacional (BID), mais tarde renomeado como Banco Mundial (Hirschman 1962, p. 82). A oposição ativa a essas políticas deu origem à linhagem latino-americana emergente do pensamento econômico, denominada estruturalista e patrocinada pela Comissão Econômica para América Latina e o Caribe (CEPAL).

Esse debate tem como contexto o esforço de industrialização liderado pelo Estado nos países da região. Iniciado no período do pós-guerra, esse processo teve como principais características uma inflação persistentemente alta, persistentes *deficit* do balanço de pagamentos, *deficit* públicos estruturais seculares e uma concentração de riqueza difícil de conter⁴. A inflação tornou-se um aspecto dominante da história econômica da região, um fenômeno profundamente inserido em seu tecido social e em seu perfil institucional. A inflação tornou-se o inimigo número um e desencadeou a inovadora série de avanços analíticos que vieram a sustentar os planos de estabilização bem-sucedidos no início da década de 1990 (Bastos, 2002).

Cabe notar que não existe um modelo consensual que descreve o comportamento da inflação tanto para os estruturalistas como para os monetaristas. Existem, no entanto, pensadores que contribuíram para o debate em ambas as perspectivas. Seguindo Boianovsky (2012), considerar-se-á o pensamento de Juan Noyola, Osvaldo Sunkel e Celso Furtado como os representantes da corrente estruturalista⁵, ao passo que

⁴ Ver Simonsen (1995) para uma breve visão histórica da inflação crônica no Brasil.

⁵ Craven (1994) traçou a evolução histórica da percepção estruturalista latino-americana sobre a inflação na década de 1950. Craven (1994) identificou quatro períodos. Primeiro, 1948-1953, nesse primeiro instante a inflação não foi o foco central dos estruturalistas. A principal questão nessa temática esteve relacionada à utilização do mecanismo inflacionário para a promoção da poupança forçada no sentido de reduzir o consumo de algumas classes em detrimento do aumento da poupança nacional e do investimento. A principal explicação cepalina para a inflação latino-americana residia na restrição externa à Prebisch (1949). Nessa etapa a inflação era entendida como um fenômeno monetário (Craven, 1994). Segundo, 1954, a inflação já não é tratada simplesmente como um fenômeno monetário. Enfatiza-se a inflação como

a visão monetarista pode ser ilustrativamente representada por Roberto Campos (Boianovsky, 2012).

1.1 A interpretação monetarista

O termo “monetarista” foi criado para denotar as políticas anti-inflacionárias baseadas na contração de moeda e de crédito, nos cortes nas despesas públicas, no congelamento parcial dos salários, na desvalorização e revogação de vários tipos de subsídios e de controles diretos. O termo foi utilizado pela primeira vez por Roberto Campos – um dos principais economistas monetaristas, ao lado de Eugenio Gudín (Boianovsky, 2012). A inflação na acepção monetarista da década de 1950 seria uma resposta do sistema econômico à tentativa de a autoridade monetária aumentar o investimento através da expansão do crédito bancário ou do financiamento dos gastos públicos por parte da autoridade monetária (Bernstein; Patel, 1952).

Os monetaristas consideravam que a inflação era sempre e em qualquer lugar um fenômeno monetário (Friedman, 1963; Gudín, 1962) e que, portanto, só poderia promover temporariamente o desenvolvimento (como era chamado, à época, o crescimento econômico). A prosperidade duradoura era incompatível com a inflação, a qual deveria ser controlada a todos os momentos, antes que o sistema econômico se degenerasse sob a pressão de tensões sociais e econômicas insuportáveis.

A inflação criaria uma série de distorções no sistema econômico. Campos (1965) sugere que o processo inflacionário desincentivou a entrada de capital estrangeiro para financiar as atividades governamentais e promover o desenvolvimento econômico. Em um contexto de câmbio fixo, a inflação aumentaria as importações e diminuiria as exportações, gerando desequilíbrios no balanço de pagamentos. Por outro lado, a deterioração do investimento estaria relacionada com a combinação de inflação

um resultado do conflito social. Terceiro, 1957, surge uma abordagem estruturalista para a economia chilena, um esquema analítico com base em dois novos conceitos introduzidos por Noyola (1956) – as pressões inflacionárias e os mecanismos de propagação. A inflação deixou de ser pensada como um fenômeno monetário, passando a ter explicações no plano dos problemas reais das economias. Quarto, 1958, a abordagem estruturalista tem os trabalhos de Noyola (1956) e Sunkel (1958) como dogmas para pensar a inflação das economias latino-americanas (Craven, 1994).

e controle de preços, que seria o elemento responsável pela transferência da poupança privada para os investimentos especulativos. Na medida em que a produtividade estivesse relacionada com a acumulação de capital, a inflação reduziria a taxa de crescimento de longo prazo. Para os monetaristas, a inelasticidade da oferta agregada em relação à demanda não estaria relacionada à esfera real, como acreditavam os estruturalistas, ela seria gerada pela inflação por meio da distorção dos investimentos (Baer, 1967).

A inflação para os monetaristas não seria endógena ao processo histórico de desenvolvimento da América Latina. A inflação provocaria os desequilíbrios no balanço de pagamentos, as baixas taxas de crescimento econômico no longo prazo e explicaria as inelasticidades da estrutura econômica por meio das distorções dos investimentos.

O único método efetivo para controlar a inflação, de acordo com os monetaristas, seria a contenção do excesso de demanda, através de uma combinação prudente de políticas monetárias e fiscais, complementada pela assistência financeira internacional. Como resposta às reivindicações estruturalistas, a maioria das supostas deficiências e dos supostos estrangulamentos de oferta não eram considerados autônomos ou estruturais, mas sim, as consequências mesmas das distorções, geradas durante o próprio processo inflacionário, sofridas pelos preços relativos e pelas taxas de câmbio. Em suma, com base na experiência latino-americana, alegava-se que os estrangulamentos foram originalmente induzidos pela inflação (*inflation-induced*), embora em uma fase posterior eles possam se tornar inflacionistas (*inflation-feeding*) (Campos, 1962, p. 69-70).

1.2 A interpretação estruturalista

A escola estruturalista preconizava uma irremediável inflexibilidade do sistema econômico devido à existência generalizada de estrangulamentos e obstáculos que inibiam os ajustes necessários da estrutura produtiva, de sorte a evitar pressões localizadas de demanda. O aparato tecnológico de uma economia subdesenvolvida era uma fonte dessa inelasticidade crônica, suscitando a ação do Estado, uma vez que os mercados sozinhos teriam um poder limitado na promoção de setores estratégicos ao progresso econômico (Little, 1982, p. 20-21). O sistema de preços não era considerado um mecanismo ideal para disciplinar a alocação de recursos.

O poder de mercado das empresas oligopolistas, a inelasticidade na oferta de produtos agrícolas e o problema persistente da demanda efetiva – derivado do perfil altamente concentrado da renda que marcaram economias latino-americanas – estariam por trás da dinâmica da inflação. Mais especificamente, para economistas cepalinos, como Celso Furtado (1954), Juan Noyola (1956), Felipe Pazos (1963) e Osvaldo Sunkel (1958), a inflação das economias latino-americanas era o resultado de uma estrutura econômica deformada e, logo, da própria condição de uma economia subdesenvolvida.

Para a tradição estruturalista, a inflação fora endógena ao processo substitutivo de importações. A industrialização das economias latino-americanas engendrou um processo de urbanização, expandindo a demanda urbana por alimentos. Dada a característica de baixa elasticidade-renda da oferta agrícola, os preços dos alimentos aumentaram, elevando os custos de vida dos trabalhadores urbanos (isto é, redução dos salários reais). Os sindicatos, exigindo aumentos dos salários nominais, aumentariam os custos industriais, que, por sua vez, seriam repassados aos preços finais por conta de as indústrias estarem inseridas em um mercado de concorrência não perfeita.

Nesse sentido, o modelo inflacionário de Sunkel (1958) é um desdobramento analítico das categorias criadas por Noyola (1956). A teoria estruturalista considerou a interação entre “pressões inflacionárias básicas” – resultantes de rigidezes estruturais de oferta – e “mecanismos de propagação” – associados às reivindicações concorrentes sobre a renda nacional, as quais eram acomodadas pela expansão monetária. Noyola argumenta que a intensidade da variação do nível geral de preços estaria relacionada, em um primeiro instante, com a relevância das pressões inflacionárias básicas e, em um segundo momento, com os mecanismos de propagação:

Portanto, para analisar a inflação em diversos países latino-americanos, é preciso identificar em cada um deles as pressões inflacionárias básicas e determinar sua intensidade e, em seguida, observar se existem condições favoráveis ao aparecimento de mecanismos de propagação, descobrir quais são eles e como atuam. (Noyola, 1956, p. 296)

Sunkel (1958), por sua vez, classifica as pressões inflacionárias em três

categorias. Primeiro, as básicas, que correspondem às restrições estruturais do sistema econômico na forma de inelasticidade-renda da oferta de alimentos, restrição externa, insuficiência da taxa de investimentos em capital e problemas estruturais do sistema tributário. Segundo, as circunstanciais, relacionadas aos aumentos abruptos dos preços das importações e dos gastos públicos em função de algum evento inesperado. Terceiro, as cumulativas, que, por definição, dependem da própria inflação, funcionando como um mecanismo de autopropagação inflacionária.

A intensidade inflacionária estaria relacionada com a relevância das pressões inflacionárias básicas e a capacidade de os agentes defenderem a renda relativa real através dos mecanismos de propagação (Sunkel, 1958). Os mecanismos de propagação inflacionária permitem que as pressões inflacionárias se transformem, de fato, em inflação através do conflito distributivo em torno na manutenção do nível real de renda, sendo corroborada pela expansão passiva da moeda. A intensidade inflacionária depende da capacidade que os grupos sociais possuem de repassar a inflação passada para as suas rendas. Desse modo, a inflação é o resultado da tentativa de os agentes manterem o nível real de renda relativa dada a existência de pressões inflacionárias⁶.

O objetivo de Celso Furtado no capítulo 35 de *Formação econômica do Brasil* foi analisar o processo inflacionário da economia brasileira entre 1949 e 1952, em que estão explícitas as contribuições teóricas de Furtado à vertente estruturalista da inflação. Celso Furtado foi o pri-

⁶ Noyola (1956) aplicou seu modelo estruturalista aos processos inflacionários das economias chilena e mexicana no período entre 1930 e 1956. O autor argumentou que esses dois casos representaram dois extremos uma vez que a inflação chilena foi mais intensa em termos de taxas, mas, entendendo o processo inflacionário como conflito distributivo entre os grupos sociais para a manutenção de sua parcela relativa na renda nacional, a inflação mexicana foi a mais intensa. Já Sunkel (1958) interpretou dois períodos da economia chilena, 1930-1955 e 1956-1957. Segundo sua análise, a inflação chilena da década de 1950 deve ser entendida como um resultado da condição de subdesenvolvimento. O aumento do nível de preços seria endógeno e resultaria das inflexibilidades estruturais (pressões inflacionárias) e do conflito distributivo (mecanismos de propagação) entre os agentes econômicos com vista a manter ou aumentar o nível real e relativo da renda diante das pressões inflacionárias. Por fim, Sunkel propõe estabilizar a economia chilena através do aprofundamento do processo de desenvolvimento econômico, o que exigiria alguma taxa de inflação no curto prazo, mas que no longo prazo seria mitigada pelos efeitos da superação da condição de subdesenvolvimento econômico.

meiro economista a relacionar o processo de mudança estrutural substitutivo de importações através da industrialização com o processo inflacionário, de modo a categorizar a inflação como um fenômeno real (Boianovsky, 2012).

Para Furtado, no referido capítulo, a inflação surgiria em virtude de um excesso de procura monetária diante das rigidezes estruturais na oferta agregada da economia (agricultura, indústria e importações). Furtado indica que a inflação resulta do conflito distributivo entre os agentes econômicos em relação ao produto real, de modo a atuar como o vetor permissor da adequação do sistema econômico em direção ao equilíbrio. Em uma situação hipotética na qual todos os grupos sociais possuem mecanismos capazes de proteger as respectivas rendas reais da inflação, possuir-se-ia uma inflação neutra sem efeitos redistributivos. Furtado, ademais, constatou que a inflação neutra se efetua ao término do período redistributivo, quando os agentes recompõem as suas rendas reais conforme a inflação passada. Destarte, as posições relativas são aproximadamente as mesmas do início do período, sem efeitos redistributivos.

Em suma, na perspectiva estruturalista, a inflação era sustentada pelo excesso de reivindicações concorrentes de grupos sociais sobre a produção agregada da economia, a qual é gerada a partir de uma estrutura produtiva rígida repleta de estrangulamentos e restrições à expansão. Decorre desse entendimento o postulado de que a inflação não seja um fenômeno monetário. Logo, uma política econômica que focasse exclusivamente o combate à inflação por meio de contrações monetárias atacaria apenas o sintoma, deixando intocadas as suas causas originais. Com efeito, a política econômica de estabilização adequada à região requeria enfrentar as deficiências da estrutura produtiva, tornando o controle da inflação mais efetivo e socialmente menos custoso.

2. As críticas rangelianas ao estruturalismo e ao monetarismo

As ideias de Ignácio Rangel no livro *A inflação brasileira* de 1962 são originais, e sem precedentes nas teorias estruturalistas e monetaristas. A ideia de que inflação fosse endógena à dinâmica histórica da economia brasileira aproxima as ideias rangelianas às dos economistas estruturalistas

(Modenesi, 2005). Contudo, rigorosamente, Rangel não pode ser classificado como um estruturalista. Embora, ao longo da década de 1950, Rangel estivesse alinhado à perspectiva estruturalista no tocante à importância da industrialização planejada, ele rompe com essa perspectiva ao se opor ao Plano Trienal, julgando-o como o fim da controvérsia entre monetaristas e estruturalistas (Mitidieri, 2014). A publicação do livro *A inflação brasileira* deve ser vista como objetivo de contestação do Plano Trienal em termos analíticos e como política de estabilização (Mitidieri, 2014).

A mistura de elementos marxistas e keynesianos, quando contrastada com o rigor metodológico pelo qual se faz a integração de elementos de ordem microeconômica à análise histórica da economia brasileira, confere à teoria rangeliana da inflação a universalidade necessária de uma teoria que se autossustenta (Castro; Bielschowsky; Benjamin, 2014). Jabbour (2017) sugere que é a influência das ideias de Vladimir Lenin que forneceu a base analítica para Rangel romper com o pensamento estruturalista.

Ignácio Rangel não nega a correlação entre o estoque de moeda e a taxa de inflação. Na visão do autor, a correlação é evidente e inegável. No entanto, a causalidade entre as variáveis é colocada em dúvida. Rangel não enxerga a causalidade monetarista de que emissões monetárias causariam a inflação. A hipótese do autor é justamente o oposto. Argumenta Rangel que uma situação de aumento autônomo do nível de preços (e, portanto, de redução real do produto da economia, segundo a equação básica monetarista para manter a igualdade) levaria as empresas a recorrerem em empréstimos bancários com vistas a estabelecer o capital de giro necessário a suas atividades produtivas. O papel do governo seria passivo. Por pressões políticas de classes, o governo é levado à emissão monetária. Por isso, Rangel chama a teoria monetarista como “ilusão monetarista”. Embora a causalidade entre expansão monetária exista, ela é inversa para Rangel.

Rangel reconhece o avanço estruturalista ao perceber que a inflação não é um fenômeno monetário e que o Estado é passivo em um processo inflacionário. A crítica de Rangel aos estruturalistas é em relação à ideia de que a oferta de produtos do gênero alimentício seja inelástica. Para Rangel, o aumento do nível de preços no nível do consumidor não é repassado para o produtor porque existe uma estrutura de mercado

com características de monopólio-oligopólio no intermediário entre consumidor final e produtor. Daí que não podemos classificar a oferta agrícola como inelástica. A referida situação ocorreria em função de uma anomalia no mecanismo de formação de preços, o que era confundida com a inelasticidade da oferta agrícola. Por isso os argumentos estruturalistas também não se passavam de “ilusões”.

Rangel sustenta que o estruturalismo e o monetarismo se aproximam como explicação no sentido de ambos apontarem a problemática da insuficiência da oferta (em termos setoriais ou globais) como os determinantes da inflação. Quando na verdade o nível de demanda estaria aquém daquele próximo do pleno emprego (Rangel, 1962). Para Rangel o problema da inflação brasileira seria a falta de demanda – capacidade ociosa, e não o excesso de demanda. Tem-se claro que Rangel rompe com as interpretações monetarista e estruturalista para explicar a inflação brasileira.

3. A teoria de Ignácio Rangel sobre a inflação brasileira

Rangel (1962) identificou um processo de desenvolvimento econômico peculiar às especificidades do capitalismo brasileiro. Para o autor, o processo de industrialização deve ser entendido dentro de uma herança agrária ainda colonial. O autor argumenta que existem dois elementos contraditórios nesse processo – unidade dialética sempre presente ao longo da obra de Rangel; uma economia moderna em processo de industrialização com uma latente e expressiva urbanização e uma estrutura agrária arcaica em crise, com transferência de pessoas para as cidades e superprodução agrícola.

A decomposição da estrutura agrária antiga foi um processo que Rangel defendeu estar acontecendo em detrimento do próprio desenvolvimento da economia capitalista no Brasil através do aumento da produtividade da mão de obra agrícola, gerando um excedente de mão de obra (superpopulação agrária) que se transforma em desemprego urbano (exército industrial de reserva), correspondendo também à elevação da oferta agregada agrícola (superprodução agrícola).

O centro da análise de Rangel é a distribuição de renda da economia do ponto de vista marxista, isto é, a divisão do produto entre lucros

(mais-valia) e salários. Disso se tem que a taxa de exploração do sistema econômico é a razão entre lucros ou mais-valia P , e salários V é

$$\text{taxa de exploração} = P/V \quad (1)$$

A dificuldade de pensar dados estatísticos usando o aparato marxista leva-o a exprimir tais ideias usando a teoria keynesiana. A equação (1) equivale à razão entre o investimento I e o consumo C :

$$P/V = I/C \quad (2)$$

Rangel propõe que a propensão marginal a consumir da economia seria uma função inversa da taxa de exploração do sistema econômico:

$$\frac{I}{C} = f\left(\frac{P}{V}\right): \frac{\partial I/C}{\partial P/V} < 0 \quad (3)$$

O que significa que os aumentos da taxa de exploração reduzem a propensão marginal ao consumo. Em última instância, o que está em discussão é que a taxa de exploração do sistema econômico altera o multiplicador do investimento da economia. Quanto maior a exploração, menor o multiplicador e, com efeito, menor o impacto de crescimentos do investimento no crescimento do produto.

Considerando a dinâmica de industrialização/urbanização já mencionada, Rangel argumentava que, à medida que a mão de obra liberada pelas atividades agrárias se transformasse em desemprego urbano (exército industrial de reserva), a massa salarial diminuiria. O que por sua vez aumentaria a taxa de exploração do sistema econômico, reduzindo, por conseguinte, a magnitude da propensão marginal ao consumo. À vista disso, o multiplicador da renda se torna evidentemente menor. O crescimento do produto a uma taxa constante dependeria de investimentos cada vez maiores, já que a concentração de renda comprimiria os salários e o consumo.

A dinâmica do produto real no quadro analítico de Rangel depende acentuadamente de aumentos constantes da taxa de investimento. Como o multiplicador da renda é muito baixo, seus efeitos sob o consumo são decrescentes. Por isso, para Rangel, a economia tenderia ao superinvestimento com tendência à geração de capacidade ociosa. A combinação

de um período de acúmulo de capacidade produtiva e uma ruptura do sistema econômico parece algo catastrófico. Rangel advoga que a aceleração inflacionária é o modo pelo qual o sistema econômico se defende da tendência à recessão para manter a taxa de investimento:

Entrementes, podemos definir o papel estratégico da inflação: é um mecanismo de defesa da economia contra a tendência à redução da taxa de imobilização do sistema, a qual, se efetivada, resultaria na depressão econômica. Noutros termos, aquilo que poderia ser uma depressão econômica toma a forma, incomensuravelmente menos nociva, de uma elevação do índice geral de preços. Segue-se que a inflação nos deve ocupar não pelo que ela intrinsecamente representa, mas pelos problemas subjacentes, incomensuravelmente mais sérios que ela denuncia, como um barômetro da situação, que é. (Rangel, 1962, p. 62)

Rangel analisa a história econômica do Brasil, mostrando como a inflação leva à acumulação de capital. Ele argumentava que a lei da usura, ao instituir que a taxa de juros máxima cobrada fosse no máximo igual a 12% a.a., significava taxas de juros reais negativas em um contexto de aceleração inflacionária (Mitidieri, 2014). Haveria, desse modo, a depressão da preferência pela liquidez. Os agentes, procurando defender a riqueza acumulada na forma monetária, alocariam seus recursos em bens. Em outros termos, os empresários defenderiam a mais-valia acumulada na forma monetária, transformando-a em investimentos – mesmo que improdutivos, expandindo a capacidade ociosa do sistema econômico. Os agentes procuram defender seus rendimentos monetários transformando-os em ativos não líquidos. Esta é uma característica clássica dos processos inflacionários à medida que a moeda perde suas funções básicas.

Para Rangel, a inflação cria uma taxa de imobilização artificial: “a economia, ao invés de se deixar arrastar passivamente à depressão, reagiu de maneira criadora e ativa, convertendo o impulso para a depressão em movimento ascensional dos preços” (Rangel, 1962, p. 66). Tem-se, então, uma situação de estagflação, combinando recessão e aceleração inflacionária. O que era inconcebível nas teorias monetarista ou estruturalista.

A ligação entre a necessidade de inflação e a expansão efetiva de moeda é a formação de preços da economia. Rangel argumenta que a

junção de uma estrutura monopolista de comercialização da produção agrícola com a inelasticidade-preço da demanda desses bens estabelece as condições para que aquelas empresas monopolistas possam tirar proveito disso aumentando seus preços. Daí que o aumento dos preços agrícolas reduz a renda real dos agentes que, por sua vez, diminuem o consumo dos bens com alta elasticidade-preço de demanda (bens industriais) e, com efeito, as empresas produtoras desses bens aumentam seus estoques. As indústrias pressionam a emissão monetária do Estado via crédito bancário à medida que necessitem de crédito para reestabelecer o capital de giro indispensável às suas atividades.

A expansão monetária, endógena, surge como um elemento sancionador da inflação (emprestando o termo de Bresser-Pereira; Nakano, 1984). Diante da redução real dos salários, os sindicatos pressionariam por reajustes salariais (no caso do salário mínimo, concedido pelo governo e com o “aval” dos capitalistas industriais segundo Rangel). O que obviamente tem o efeito de compatibilizar as demandas de classe em torno do produto real da economia, mas também tem o efeito de incitar a demanda agregada de modo a reduzir os estoques industriais, como aponta Rangel. A seguinte passagem de Bresser-Pereira e Rego resume brevemente a lógica da inflação na teoria de Rangel:

Para Rangel a inflação era endógena ao sistema econômico. De fato, para Rangel a inflação tem origem no bojo da economia. É o resultado de um duplo processo. De um lado, as grandes empresas, a começar por aquelas que controlam a comercialização de produtos agrícolas, organizam-se em forma de oligopsônio-oligopólio, e passam a aumentar seus preços autonomamente, como uma forma de defender seus lucros da insuficiência da demanda. Esse processo começa no setor agrícola, mas estende-se para a grande indústria e para os serviços públicos. Nesse sentido, a inflação surge como um mecanismo de defesa da economia. A inflação é principalmente administrada ou de custos, e não de demanda. (Bresser-Pereira; Rego, 2014, p. 141)

O mecanismo de transmissão da inflação oriunda do sistema econômico (aumento autônomo dos preços) para um fenômeno essencialmente monetário se dá através do sistema bancário via crédito industrial – ação passiva do Estado (Cruz, 1980). Tal elevação autônoma dos preços reduz o poder de compra dos salários. Em última instância, a demanda por bens

de alta elasticidade renda (os industriais) se reduz. As indústrias, diante do acúmulo de estoques, recorrem aos bancos para financiar o capital de giro necessário a suas atividades produtivas. Este é o mecanismo pelo qual a inflação administrada ou autônoma se transforma de fato em expansão monetária.

Rangel inverteu a causalidade da equação fundamental de trocas, a saber: é a inflação que determina a expansão monetária, e não o contrário. Esse mecanismo é institucionalizado pela ação estatal, tornando a moeda endógena. Tal como para os estruturalistas, o Estado tem papel passivo. A necessidade de inflação do sistema econômico conduz ao *deficit* orçamentário do governo e, conseqüentemente, à emissão monetária, efetivando a inflação. O processo inflacionário seria endógeno, orgânico ao sistema econômico brasileiro.

Um dos traços particulares da contribuição de Rangel reside na combinação do materialismo histórico com uma abordagem tipicamente estruturalista, em que as relações econômicas são vistas como uma função da estrutura da economia, a qual está sempre em transformação, em decorrência da dinâmica da concorrência internacional e das coalizões políticas dentre grupos sociais que sustentam os programas econômicos. O segundo aspecto a salientar se encontra em sua defesa explícita de que era o comportamento estratégico dos empresários, na definição dos preços, a força motriz da inflação. Essa alegação contrastava frontalmente com o foco das principais escolas teóricas de economia à época no poder de barganha dos sindicatos em adotar políticas salariais inflacionárias, enquanto os empresários adotariam, nesses modelos, um comportamento passivo de repassar as elevações dos custos do trabalho para os preços, de sorte a manter uma margem real fixa sobre os custos de produção.

A próxima seção testa empiricamente a proposição rangeliana de que acelerações inflacionárias estejam relacionadas com o grau de ociosidade da economia brasileira⁷.

⁷ Esta seção não fora concebida originalmente. Ela fora concebida a partir de um dos excelentes pareceres recebidos na primeira rodada de avaliações do processo de submissão.

4. Estimando a curva de Rangel para a economia brasileira

O objetivo desta seção é testar a relação funcional entre capacidade ociosa e inflação seguindo a formalização da curva de Rangel por Bresser-Pereira e Nakano (1984)⁸. Nesse esquema haveria uma relação negativa entre o grau de utilização da capacidade instalada da indústria e a inflação. Ou, de outro modo, o grau de ociosidade da indústria estaria positivamente associado à inflação. Estimar-se-á a taxa de inflação da economia brasileira em função da utilização da capacidade instalada para o período entre fevereiro de 2004 e fevereiro de 2019, utilizando a metodologia econométrica de séries temporais. A especificação do modelo-base estimado é como se segue:

$$p_t = b_1 uci_t + b_2 p_{t-1} + e_t, \quad (4)$$

onde p e uci representam, respectivamente, a taxa de inflação e o grau de utilização da capacidade instalada, ao passo que e_t é um termo de erro com média zero e variância constante. O subscrito t indica que as variáveis são contemporâneas. Adiciona-se a taxa de inflação defasada em um período com o intuito de captar a inércia inflacionária e reduzir a possível correlação do termo de erro ao longo do tempo. O resultado esperado, seguindo a teoria rangeliana, é de que aumentos/reduções do grau de utilização da capacidade instalada (reduções/aumentos do grau de ociosidade) estejam negativamente/positivamente associados à taxa de inflação. Isto é, espera-se que o parâmetro b_1 seja negativo.

Ambas as variáveis são mensais e cobrem o período entre fevereiro de 2004 e fevereiro de 2019. O grau de utilização da capacidade instalada é calculado pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI). A taxa de inflação é representada pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)⁹. A variável grau de utilização da capacidade instalada é

⁸ Ver Moreno e Modenesi (2014) para uma discussão detalhada sobre o desenvolvimento teórico da curva de Rangel.

⁹ Ambas as variáveis são originalmente dessazonalizadas e podem ser acessadas nos seguintes links: <<https://sidra.ibge.gov.br/tabela/1419>> e <<http://www6.sistema-industria.org.br/gpc/externo/estatisticaAcessoSistemaExterno.faces>>, acesso em 15/4/2019.

fornecida em número-índice ($t - 1 = 100$), optou-se por utilizar a primeira diferença dessa variável ($uci_t - uci_{t-1}$) para facilitar a interpretação das estimativas. Assim, valores positivos estão associados com maior utilização da capacidade instalada e negativos, com menor utilização.

Não obstante, com o objetivo de mensurar os diferentes efeitos de momentos de redução ou de aumento do grau de ociosidade da indústria na taxa de inflação, calcularam-se duas variáveis *dummies*: (1) zero para valores negativos e um para positivos e (2) zero para valores positivos e um para negativos, para a variável uci_t . Ao multiplicar ambas as variáveis pelo grau de utilização da capacidade instalada em primeira diferença, obtêm-se duas variáveis adicionais $uci_{t(neg)}$ e $uci_{t(pos)}$. Ao introduzi-las em (4), tem-se uma especificação alternativa que permite identificar os efeitos de aumentos ou reduções do grau de utilização da capacidade na taxa de inflação separadamente:

$$p_t = b_3uci_{t(pos)} + b_4uci_{t(neg)} + b_2p_{t-1} + e_t \quad (5)$$

Conforme a teoria rangeliana, espera-se que ambos os parâmetros, b_3 e b_4 , sejam negativos. Isto é, momentos de redução do grau de ociosidade da indústria estejam relacionados com menores taxas de inflação, ao passo que momentos de aumentos do grau de ociosidade da indústria estejam relacionados com maiores taxas de inflação.

Os resultados das estimativas econométricas são apresentados na Tabela 1, a seguir. Apresentam-se os modelos que se adequaram aos testes econométricos de correlação serial (Durbin-Watson h). Caso a estimativa tenha rejeitado a hipótese nula de correlação serial do teste Durbin-Watson h , ela foi reestimada utilizando a matriz Newey-West robusta à autocorrelação serial de primeira ordem.

A coluna (1) mostra que o parâmetro da variável taxa de inflação defasada é positiva e estatisticamente significativa no nível de 1% de significância. Esse resultado permanece válido para todas as outras especificações. As colunas (2) e (3) mostram as estimativas da equação (4) considerando respectivamente o grau de utilização da capacidade em t e em $t - 1$, para assegurar que a causalidade é do grau de utilização para a taxa de inflação. Em ambas as especificações, o parâmetro estimado é negativo como esperado, mas não é estatisticamente significativo.

As colunas (4) e (5) indicam as estimativas da equação (5) considerando

apenas a variável $uci_{(pos)}$ em t e em $t - 1$. A variável $uci_{(pos)}$ não é estatisticamente significativa em termos contemporâneos ou defasados. As colunas (6) e (7) mostram as estimativas considerando a variável $uci_{(neg)}$ em t e em $t - 1$. Ambas as variáveis são negativas e estatisticamente significantes no nível crítico de 1%. Esse resultado sugere que momentos de redução da utilização da capacidade instalada, ou de aumentos do grau de ociosidade da indústria, estão relacionados com aumentos da taxa de inflação. Reduções da ordem de 1% do grau de utilização da capacidade instalada aumentam a taxa de inflação mensal em aproximadamente 0,11%.

As colunas (8) e (9) introduzem as variáveis $uci_{(pos)}$ e $uci_{(neg)}$ nas equações estimadas respectivamente em t e em $t - 1$. Os resultados da coluna (8) apontam que tanto aumentos quanto reduções do grau de utilização da capacidade instalada, em termos contemporâneos, estão associados com maiores taxas de inflação. No entanto, os resultados da coluna (9) sugerem que apenas reduções do grau de utilização da capacidade instalada estão associadas a maiores taxas de inflação com a defasagem temporal de um período. Os resultados da coluna (9) são mais confiáveis porque a causalidade é do grau de utilização da capacidade instalada para a inflação. Assim, reduções da ordem de 1% do grau de utilização da capacidade instalada aumentam a taxa de inflação mensal em aproximadamente 0,13%.

As colunas (10) e (11) apresentam especificações alternativas que corroboram os resultados obtidos de que aumentos do grau de ociosidade da indústria estão associados com maiores taxas de inflação.

Em suma, o exercício econométrico desta seção corroborou a tese rangeliana de que o grau de ociosidade está relacionado com a taxa de inflação da economia brasileira entre 2004 e 2019. Desse modo, podemos considerar que o pensamento rangeliano segue pertinente para explicar a economia brasileira. Contudo, cabe ressaltar que o modelo econométrico aqui desenvolvido é bastante limitado uma vez que não se considerou uma série de variáveis explicativas da inflação. Trabalhos futuros devem considerar essas variáveis. A seção seguinte encerra o texto ilustrando como Rangel se encaixava um tanto desconfortavelmente em qualquer das escolas de pensamento em disputa sobre as causas e os mecanismos de propagação da inflação, utilizando os fechamentos estruturalista e monetarista de Lopes (1979).

Tabela 1 – Estimativas da curva de Rangel para a economia brasileira (2004–2019)

	(1) ^a	(2) ^a	(3) ^a	(4) ^a	(5) ^a	(6) ^a	(7)	(8)	(9)	(10) ^a	(11)
P_{t-1}	0,89*** (0,03)	0,89*** (0,03)	0,88*** (0,03)	0,84*** (0,04)	0,84*** (0,03)	0,84*** (0,04)	0,83*** (0,03)	0,77*** (0,04)	0,82*** (0,04)	0,85*** (0,04)	0,79*** (0,03)
uci_t		-0,01 (0,02)									
uci_{t-1}			-0,06 (0,04)								
$uci_{t(pos)}$				0,10 (0,06)				0,15*** (0,04)		0,10 (0,06)	
$uci_{t-1(pos)}$					-0,02 (0,05)				0,02 (0,05)	-0,01 (0,05)	
$uci_{t(neg)}$						-0,11*** (0,03)		-0,15*** (0,04)			-0,10*** (0,03)
$uci_{t-1(neg)}$							-0,12*** (0,04)		-0,13*** (0,04)		-0,11*** (0,04)
R^2							0,80	0,81	0,80		0,81
Teste F (prob > F)	não se aplica	301,02 (0,00)	332,29 (0,00)	306,87 (0,00)	312,43 (0,00)	349,64 (0,00)	371,51 (0,00)	264,29 (0,00)	246,71 (0,00)	207,59 (0,00)	159,20 (0,00)
Durbin-Watson h							-0,14*	-0,14*	-0,14*		-0,10

Observação: a variável dependente é o IPCA mensal originalmente dessazonizado pelo IBGE, ao passo que a variável uci é dessazonizada pela CNI. Testou-se a existência de raiz unitária em ambas as variáveis através dos testes ADF, Phillip Perron e Clemente-Montañez-Rodríguez. Ambas as variáveis são I(0).

^a Modelo estimado utilizando matriz robusta Newey-West à correlação residual de ordem (1). Cabe notar que o modelo foi estimado originalmente sem utilizar a matriz robusta Newey-West; mas, como o teste Durbin-Watson h apontou a existência de correlação serial dos resíduos, utilizou-se essa opção a fim de corrigir esse problema (essa opção não apresenta R^2).

* Significante no nível de 10%.

** Significante no nível de 5%.

*** Significante no nível de 1%.

5. Considerações finais sobre a teoria rangeliana da inflação

Em um texto pouco conhecido, Lopes (1979) faz uma resenha sobre as teorias de inflação ao final da década de 1970. O autor apresenta uma reformulação matemática das teorias estruturalistas da inflação. Ele primeiro introduz os lados da controvérsia estruturalista-monetarista de acordo com uma formalização simples. Admitamos que uma economia pode ser representada por um conjunto de parâmetros e vetores variáveis em um sistema de equações na seguinte forma funcional:

$$F(\hat{p}, u, \varepsilon, \Delta) = 0, \quad (6)$$

onde, em ordem de aparecimento, temos a taxa de inflação \hat{p} , o nível de utilização da capacidade u , um vetor de parâmetros denotando a “estrutura da economia” ε e um vetor de parâmetros políticos Δ . A diferença entre uma abordagem monetarista e estruturalista resume-se a como o modelo é resolvido.

Em uma versão monetarista, a taxa de inflação é determinada por um vetor de parâmetros de política Δ e há um número finito de estruturas econômicas e produtivas ε consistentes com o nível de utilização da capacidade u_0 , ou

$$\hat{p} = h(\Delta, u_0); u_0 = g(\varepsilon) \quad (7)$$

Isso significa que a estrutura da economia permitiria um nível de utilização da capacidade instalada decorrente da demanda por (e da oferta de) bens e serviços. A inflação resultaria, a partir das primeiras condições, de uma opção de política econômica, isto é, acomodar ou não, via variações da oferta monetária, eventuais excessos de pressão sobre os recursos da economia. Fica explícito aqui o foco da abordagem monetarista em questões de curto prazo, em que não há espaço para se analisar a evolução da estrutura produtiva, um tema restrito ao campo do desenvolvimento e do crescimento econômicos.

Por outro lado, o fechamento estruturalista do modelo sustenta alternativamente que a inflação é determinada pela estrutura da economia ε , a qual tem um número ilimitado de configurações que são compatíveis

com o nível de utilização u_0 , desde que os parâmetros da política sejam adequadamente calibrados; formalmente tem-se

$$\hat{p} = h(\varepsilon, u_0); u_0 = g(\Delta) \quad (8)$$

Com efeito, a estrutura da economia e as opções de política econômica afetam a taxa de utilização da capacidade instalada; esta por sua vez afetará adversamente a taxa de inflação, a depender dos movimentos da estrutura produtiva. Esta última não pode, portanto, ser tomada como uma variável exógena, uma vez que ela se transforma ao longo do processo de desenvolvimento das forças produtivas da economia, sendo afetada pela própria inflação e pela política econômica. Essas relações de endogeneidade entre o desenvolvimento da estrutura produtiva e a inflação já se encontravam presentes nos primeiros escritos cepalinos (ver Lopes, 1979, p. 10-11; Aprigio; Carvalho, 2018).

Lopes faz uma descrição cuidadosa da tradição estruturalista latino-americana e reafirma as conclusões de Sunkel (1958) e Olivera (1964, 1967), fornecendo uma emenda de aceleração ao modelo para torná-lo compatível com a visão monetarista. Ao fazê-lo, revela uma das principais contribuições de Rangel à teoria da inflação, a saber: o comportamento defensivo da taxa de lucro. No esquema ilustrativo de Lopes, o parâmetro que “representa o efeito das variações espontâneas da margem de lucro” é considerado “normalmente nulo” (Lopes, 1979, p. 13). Uma vez delineadas as diferenças analíticas entre tradições, Lopes oferece uma interpretação controversa do modelo de realimentação inflacionária de Simonsen (1970), em que se deduz uma relação de longo prazo entre a inflação e o nível de utilização da capacidade, constituindo-se uma curva Phillips de longo prazo não vertical. Ou seja, mesmo no longo prazo, haveria possibilidade de se expandir o uso da capacidade instalada, ainda que à custa de alguma aceleração inflacionária.

O cerne da idiosincrasia de Lopes é que uma versão monetarista da curva de Phillips é definida no nível de pleno emprego com um sistema de preços que se ajusta livremente, enquanto a especificação de Simonsen transforma o modelo em um *trade-off* de inflação crescente, o que sugere que as flutuações da demanda podem afetar o crescimento a longo prazo. A abordagem rangeliana da inflação compartilha deste entendimento longo-prazista da dinâmica inflacionária.

Todavia, Rangel apresenta mecanismos particulares de geração e propagação que distinguem sua análise da própria abordagem estruturalista, a qual atribuía as causas primárias da inflação à rigidez de oferta agrícola. Rangel situa a principal força propulsora da inflação na “estrutura oligopsonista-oligopolista da comercialização de gêneros alimentícios” (Rangel, 1962, p. 13). Supõe, sem demonstrar, uma “virtual rigidez da demanda de gêneros agrícolas, especialmente alimentícios, e uma grande elasticidade da oferta agrícola” (Rangel, 1962, p. 13). A combinação de baixa elasticidade-renda da demanda por esses gêneros com a responsiva produção agrícola implicaria a criação de “condições propícias à manipulação da oferta [...] no sentido de obrigar o consumidor a aceitar uma alta de preços” (Rangel, 1962, p. 13). Essa operação comercial inflacionária atuaria no sentido de gerar fundos internos às firmas, em particular em momentos de recessão. Com efeito, dá-se a formação de poupança para a posterior inversão em bens de capital, dinamizando, portanto, a economia pela via inflacionária.

Desse modo, a “crônica deficiência da demanda” institucionaliza “o mecanismo gerador da inflação”, consolidando uma relação positiva entre o aumento da propensão a poupar e a taxa de inflação. A política monetária – via expansão monetária – teria aqui o papel de sancionar tais pressões altistas de preço. A negativa em fazê-lo poderia colocar a economia numa rota cumulativa de recessão, com efeitos danosos em termos sociais e políticos, motivo pelo qual o governo evitava imprimir crises de estabilização duradouras, optando pela acomodação monetária do conflito distributivo (Simonsen, 1964).

A avaliação de Lopes (1979) é equilibrada, mas se vê limitada por uma incompatibilidade analítica crucial com a abordagem rangeliana. A visão de Rangel sobre a inflação envolve mais do que um problema de política monetária ou de estabilização dos preços (o foco central da análise de Lopes); trata-se de um processo complexo de ajustamentos defensivos não mecânicos da parte dos agentes econômicos – seja em situações de expansão, seja nos momentos de recessão – ao longo da trajetória de desenvolvimento econômico. Nesse tocante, portanto, a abordagem rangeliana se aproxima mais dos escritos de Aujac (1950) do que da abordagem de Tobin (1969), como insinua Lopes (1979, p. 14-17).

Aujac apresentou um esquema analítico que explica a inflação como a inconsistência entre as demandas monetárias individuais e a disponibi-

lidade de recursos reais da economia, por meio de um esquema que mostrava a inter-relação entre os “balanços monetários” das unidades econômicas. O poder econômico diferencial entre os agentes permitiria a estes transferir o ônus dos ajustes reais de renda, de sorte a defender (e até mesmo avançar na) sua posição na luta distributiva. No esquema de Aujac, Rangel salientou o poder dos monopólios e oligopólios da distribuição comercial. Dada essa particularidade metodológica, a leitura de Bresser-Pereira (2010) parece captar a essência do argumento de forma mais adequada aos propósitos de Rangel.

Bresser-Pereira argumenta que, no livro *A inflação brasileira*, Rangel partia da ideia de que a inflação se originava da oferta rígida de certos bens, mas salientava que a inflação atuava de forma mais geral, isto é, como um mecanismo de defesa da economia contra as transferências de renda que emergiam da dança dos preços relativos. Mais do que isso, a inflação se constituía numa forma de moderação dos ciclos econômicos por meio da manutenção de uma elevada taxa de investimentos. Em contraste com o foco nos aspectos relacionados à demanda agregada das abordagens convencional e estruturalista da época, Rangel dava ênfase ao lado da oferta, sublinhando como o poder monopolista das empresas lhes permitia, em face de crises ou ameaças de crise, proteger sua taxa de lucro através do aumento administrado dos preços.

O resultado foi a demarcação de um padrão cíclico posteriormente conhecido como a “curva de Rangel”. Invertia-se, a médio prazo, a relação positiva entre crescimento e inflação (ou relação inversa, entre desemprego e inflação, a famosa curva de Phillips), a saber: a recessão forçava uma reação defensiva por parte dos agentes, que observavam suas rendas reais diminuírem, de forma a acomodar suas demandas sobre a renda nacional. Rangel defendia, portanto, que a inflação seria essencialmente um mecanismo de defesa da economia contra a própria crise. Aceitava que, no curto prazo, o excesso de demanda poderia provocar inflação; em um prazo mais longo, todavia, a taxa de inflação resultaria da incapacidade de a economia disciplinar o conflito distributivo entre os grupos sociais, invertendo a relação. Mostrou-se empiricamente que a relação da curva de Rangel é válida para a economia brasileira para o período entre 2004 e 2019.

Rangel apresentava, assim, “uma especificidade das situações de alta inflação de médio prazo em economias subdesenvolvidas sujeitas a crises

de balanço de pagamentos que a teoria econômica convencional, fosse ela monetarista ou keynesiana, não explicava” (Bresser-Pereira, 2010, p. 170). Mais do que isso, Rangel ofereceu uma importante contribuição sobre as relações entre a inflação e a dinâmica monetária, ao postular que a oferta de moeda era passiva, isto é, ajustava-se ao ritmo da escalada da inflação, em vez de explicar esta última. Em suma, a inflação induzia o aumento da oferta monetária. A hipótese da moeda endógena é certamente um importante elemento rangeliano, que aparecia apenas de forma implícita em autores clássicos como Knut Wicksell, J. M. Keynes, Joseph Schumpeter e Joan Robinson, muito embora já fizesse parte de toda uma mudança de pensamento nas décadas de 1950 e 1960, com Kalecki (1954), Noyola (1956), Olivera (1960, 1964, 1967), Simonsen (1964).

A análise das contribuições de Ignácio Rangel à compreensão da questão inflacionária nos permite entrever a originalidade do seu pensamento sobre a formação e o desenvolvimento da história econômica do Brasil. Rangel buscou apreciar a economia brasileira em sua totalidade, a qual se insere no plano mais amplo do desenvolvimento do capitalismo mundial e, internamente, na dinâmica mais detalhada dos conflitos entre grupos sociais com acesso diferencial a recursos de poder, seja no âmbito de mercados com concorrência imperfeita, seja no controle da política econômica. Mais do que uma mecânica analítica, Rangel buscou evidenciar elos econômicos por meio de uma abordagem dialética que lhe permitiu entrever o processo de transformação econômica e seus efeitos de ajustamento sobre o sistema econômico, tornando a inflação um subproduto inevitável da marcha do desenvolvimento econômico.

Referências bibliográficas

- APRIGIO, Pedro Luiz; CARVALHO, André Roncaglia de. Estabilidade monetária e CEPAL: a heterogeneidade do pensamento estruturalista latino-americano. *Brazilian Journal of Political Economy*, 38 (1), p. 28-47, 2018. Disponível em <<https://dx.doi.org/10.1590/0101-31572018v38n01a02>>. Acesso em 1º/6/2018.
- AUJAC, Henri. Inflation as the monetary consequence of the behaviour of social groups: a working hypothesis. *International Economic Papers*, n. 4 (originally published in French in *Economie Appliquée*, Apr.-June 1950).
- BAER, Werner. The inflation controversy in Latin America: a survey. *Latin American Research Review*, v. 2, n. 2, p. 3-25, Spring 1967.

- BAER, Werner; KERSTENETZKY, Isaac (eds.). *Inflation and growth in Latin America*. New Haven: The Economic Growth Center – Yale, 1964.
- BASTOS, Carlos Pinkusfeld Monteiro. *Price stabilization in Brazil: a classical interpretation for an indexed nominal interest rate economy*. New York: New School of Social Research, Mar. 2002 (PhD Thesis).
- BERNSTEIN, E. M.; PATEL, I. Inflation in relation to economic development. *Staff Papers*, 2, p. 363-398, 1952.
- BIANCHI, Ana Maria. Albert O. Hirschman and the structuralist–monetarist debate in Latin America. *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, v. 34B, p. 101-122, 2016.
- BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988.
- BOIANOVSKY, Mauro. Celso Furtado and the structuralist–monetarist debate on economic stabilization in Latin America. *History of Political Economy*. Duke University Press, v. 44, n. 2, p. 277-330, 2012.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. A descoberta da inflação inercial. *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro, v. 14, n. 1, p. 167-192, jan.–abr. 2010. Disponível em <<https://dx.doi.org/10.1590/S1415-98482010000100008>>. Acesso em 10/6/2015.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Ignácio Rangel, 100 anos. *Revista de Economia Política*, v. 34, n. 4 (137), p. 523-526, 2014.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; NAKANO, Y. Fatores aceleradores, mantenedores e sancionadores da inflação. *Revista de Economia Política*, v. 4, n. 1, p. 5-22, 1984.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; REGO, M. Um mestre da economia brasileira: Ignácio Rangel revisitado. In: HOLANDA, Felipe Macedo de; ALMADA, Jhonatan Uelson Pereira Sousa de; PAULA, Ricardo Zimbrão Affonso de (orgs.). *Ignácio Rangel, decifrador do Brasil*. São Luís: Editora da UFMA, 2014.
- CAMPOS, Roberto de Oliveira. Two views on inflation in Latin America. In: HIRSCHMAN, Albert O. (ed.). *Latin American issues: essays and comments*. New York: The Twentieth Century Fund, 1962, p. 69-79.
- CAMPOS, Roberto de Oliveira. Desarrollo económico y inflación: el caso especial de América Latina. *Proceso inflacionario y el caso de América Latina*. V. I. Ciudad de México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1965, p. 1-2.
- CARVALHO, André Roncaglia. A second-generation structuralist transformation problem: the rise of the inertial inflation hypothesis. *Journal of the History of Economic Thought*, v. 41, n. 1, 2019.
- CASTRO, M. H. M. Nosso mestre Ignácio Rangel. In: RANGEL Ignácio. *Obras reunidas*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2005.
- CASTRO, M. H. M.; BIELSCHOWSKY, R.; BENJAMIN, C. Notas sobre o pensamento de Ignácio Rangel no centenário de seu nascimento. *Revista de Economia Política*, v. 34, n. 4, p. 527-543, 2014.
- CRAVEN, C. A transformation problem: monetarism to structuralism in the economic commission for Latin America. *History of Political Economy*, v. 26, n. 1, p. 1-19, 1994.

- CRUZ, P. R. D. C. *Ignácio Rangel, um pioneiro – o debate econômico dos anos sessenta*. Campinas: Instituto de Economia, UNICAMP, 1980 (Dissertação de Mestrado).
- FÉLIX, D. Otro enfoque de la controversia “monetarista” versus “estructuralista”. In: HIRSCHMAN, A. (ed.). *Controversia sobre Latinoamérica: ensayos y comentarios*. Buenos Aires: Editorial del Instituto, 1963, p. 123-142.
- FRIEDMAN, Milton. *Inflation: causes and consequences*. New York: Asia Publishing House, 1963.
- FURTADO, Celso. *A economia brasileira*. Rio de Janeiro: A Noite, 1954.
- GRUNWALD, J. La escuela “estructuralista”. Estabilización de precios y desarrollo económico. El caso chileno. In: HIRSCHMAN, A. (ed.). *Controversia sobre Latinoamérica: ensayos y comentarios*. Buenos Aires: Editorial del Instituto, 1963, p. 143-183.
- GUDIN, Eugênio. Inflation in Latin America. In: HAGUE, D. C. (ed.). *Inflation*. London: Macmillan, 1962, p. 342-358.
- HIRSCHMAN, Albert O. *Latin American issues: essays and comments*. New York: The Twentieth Century Fund, 1962.
- JABBOUR, E. O marxismo e outras influências sobre o pensamento de Ignacio Rangel. *Economia e Sociedade*, v. 26, n. 3 (61), p. 561-583, dez. 2017.
- KALECKI, Michal. El problema del financiamiento del desarrollo económico. *El Trimestre Económico*, v. 21, n. 84 (4), p. 381-401, oct.-dic. 1954.
- LITTLE, Ian Malcolm David. *Economic development: theory, policy and international relations*. New York: Basic Books, 1982.
- LOPES, Francisco Lafaiete. Teoria e política da inflação brasileira: uma revisão crítica da literatura. In: SAYAD, João (org.). *Resenhas de economia brasileira*. São Paulo: Saraiva, 1979, p. 1-44.
- MALTA, M. A categoria dualidade básica como uma interpretação do Brasil. In: HOLLANDA, Felipe Macedo de; ALMADA, Jhonatan Uelson Pereira Sousa de; PAULA, Ricardo Zimbrão Affonso de (orgs.). *Ignácio Rangel, decifrador do Brasil*. São Luís: Editora da UFMA, 2014.
- MITIDIERI, T. Ignacio Rangel e o problema da inflação na macroeconomia brasileira da industrialização. In: HOLLANDA, Felipe Macedo de; ALMADA, Jhonatan Uelson Pereira Sousa de; PAULA, Ricardo Zimbrão Affonso de (orgs.). *Ignácio Rangel, decifrador do Brasil*. São Luís: Editora da UFMA, 2014.
- MODENESI, A. *Regimes monetários, teoria e a experiência do real*. Barueri: Manole, 2005.
- MORENO, O.; MODENESI, A. A curva de Rangel: origem, desenvolvimento e a formalização de Bresser-Pereira e Nakano. *Revista de Economia Política*, v. 34, n. 34 (137), p. 565-586, 2014.
- NOGUEIRA, F. *A interpretação de Ignácio Rangel e o Brasil do “milagre” e “antimilagre” econômico*. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2017 (Tese de Doutorado).
- NOYOLA, J. FV. El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. *Investigación Económica*, v. 16, p. 603-648, 1956.
- OLIVERA, Julio H. La teoría no monetaria de la inflación. *El Trimestre Económico*, v. 27, p. 616-628, 1960.

- OLIVERA, Julio H. On structural inflation and Latin American “structuralism”. *Oxford Economic Papers*, v. 16, p. 321-332, 1964.
- OLIVERA, Julio H. Aspectos dinámicos de la inflación estructural. *Desarrollo Económico*, v. 7, p. 261-266, 1967.
- PAZOS, Felipe. Notas para un estudio de la espiral inflacionaria. *El Trimestre Económico*, v. 30, 1963.
- PEDRÃO, F. Ignácio Rangel. *Estudos Avançados*, v. 15, n. 41, 2001.
- PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas. *Revista Brasileira de Economia*, v. 3, n. 3, p. 47-109, 1949.
- RANGEL, Ignácio M. *A inflação brasileira*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1962.
- RANGEL, Ignácio M. Recessão, inflação e dívida externa. *Revista de Economia Política*, 5 (3), p. 5-25, 1985.
- SIMONSEN, M. H. *A experiência inflacionária no Brasil*. Rio de Janeiro: Estudo IPES-GB, 1964.
- SIMONSEN, M. H. *Inflação: gradualismo x tratamento de choque*. Rio de Janeiro: APEC, 1970.
- SIMONSEN, M. H. *30 anos de indexação*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1995.
- SUNKEL, Osvaldo. La inflación chilena: un enfoque heterodoxo. *El Trimestre Económico*, v. 25 (4), n. 100, oct.-dic. 1958.
- TOBIN, J. A general equilibrium approach to monetary theory. *Journal of Money, Credit and Banking*, v. 1, n. 1, p. 15-29, 1969.

resenha bibliográfica*

book review

José Newton Coelho Meneses**

Departamento de História, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

MARTINS, Roberto B. *Crescendo em silêncio: a incrível economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Belo Horizonte: ICAM/ABPHE, 2018, 629p.

*Mesmo assim, não é impossível representá-la. Podemos falar dela.
Podemos tentar descrever sua lógica.*

Henri Atlan

Os espaços históricos são inexistentes quando a historiografia os ignora. Ou, às vezes ela os torna invisíveis. Ignorar, em alguns casos, é fruto do não acesso a fontes documentais escondidas em acervos difíceis e, em outros, opção fácil de permanência na tradição interpretativa. A história da economia mineira oitocentista foi em certo tempo refratária desses dois tipos de desconhecimento. Mas foi, sobretudo, herdeira de uma compreensão limitada e simplista da economia setecentista: a de que a chamada “decadência da mineração” levou a uma inflexão para uma agricultura de subsistência. É paradoxal como autores de trabalhos de fôlego sobre o setecentos apresentaram uma narrativa de economia agrícola ao mesmo tempo mercantil e de subsistência, tentando colocar

* Submetida: 14 de novembro de 2019; aceita: 23 de novembro de 2019.

** Professor do Departamento de História da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais. Doutor em História pela Universidade Federal Fluminense. *E-mail*: jnmeneses@gmail.com

nessas duas características uma possibilidade histórica de difícil compreensão. Sobre o oitocentos outros tantos inculcavam heranças rigorosas dessa inflexão. A pujança de uma economia interna na longa duração levou tempos para ser apresentada. Sua complexidade, até hoje, exige esforços de pesquisa e de reflexão criativa.

A complicar tal visão simplista outros fatores sempre lhe foram apostos na superfície, mas ignorados na necessária verticalidade, como a fundamental questão do valorizado uso de mão-de-obra dos escravizados em uma economia mercantil escravista apresentada, paradoxalmente, como de subsistência ou, até mesmo, como camponesa. Paradoxos estimuladores da perspicácia compreensiva, negligenciados por muitos e reproduzido por outros tantos.

Crescendo em silêncio, agora em livro, sempre foi texto foco de luz sobre essas controversas interpretações; reflexão crítica e ousada, corajosa no sentido de apontar o foco para elementos fundamentais formadores do repertório multifatorial da complexidade da economia mineira dos séculos XVIII e XIX. Em função disso, estimula, há tempos, controvérsias.

A historiografia sobre Minas Gerais a partir dos anos 1980 tem apresentado visões enriquecidas do processo, em muitos trabalhos que, apegados a percursos de investigação empírica e à criatividade nas opções de análises, propõem novas percepções e maior aderência à realidade. Ambos, resquícios documentais e problematizações inovadoras, possibilitaram tal direção compreensiva. Diria, no entanto, que a coragem libertadora desses trabalhos foi sedimentada em *Growing in silence*, de Robert Martins.

A utilização das fontes censitárias e as cartorárias explicam em parte o enriquecimento da leitura de um passado complexo. Elas possibilitaram ver um mercado pujante em nível interregional, uma vigorosa manufatura amalgamando grande diversidade de ofícios artesanais, uma riqueza acumulada por famílias e por redes de clientelas diversas, uma dinâmica de envolvimento e de investimentos em construção civil, uma economia rural forte e demandada por população crescente. Mas é a problematização criativa do objeto estimulada por essas fontes que enseja a necessária complexização de evidências.

De uma “visão indiferenciada de uma decadência inexorável e monolítica, sem atentar para as infinitas diversificações locais” como criticava Maria Yedda Linhares, em 1978, no *Seminário sobre a cultura mineira*

no período colonial, à citada diversificação interpretativa da dinâmica da economia de Minas colonial e provincial a partir dos anos 1980, muita riqueza compreensiva se produziu, diria estimulada por esse chamamento (mesmo que Martins o veja apenas como uma fala que provocou apenas um “frisson passageiro”) e motivada pela “tese seminal” de Roberto Martins. A riqueza da discussão nessa década de novas e importantes produções historiográficas teve balanço perspicaz produzida por Douglas Cole Libby, já em 1988¹.

A minha leitura de *Crescendo em Silêncio*, agora não de forma fragmentária em artigos e textos esparsos como aconteceu nos idos dos anos de 1990, época de meu Mestrado, aquilata de forma mais consistente toda a força da tese de Martins. Minha leitura inicial de “Slavery in a Nonexport Economy”, escrita em conjunto com Amílcar Martins Filho (a famosa “proposta dos irmãos Martins”), síntese da tese agora publicada, encaminhou-me a maior gama de possibilidades de apreensão daquilo que eu próprio ia encontrando nos arquivos. Em tentativa sintetizadora, penso sua tese como construída a partir de rigoroso diálogo historiográfico – feito em perspectiva de um economista com sensibilidade revisionista acurada – com problema histórico bem delineado: a ideia central de que o espaço histórico da província de Minas não atendia ao modelo que se propugnava para as economias escravistas. Era, predominantemente uma economia não exportadora, com absorção da mão-de-obra escravizada em uma gama muito grande de atividades para além da ação no eito sob o olhar fiscal e repressor da estrutura senhorial.

A apresentação da “incrível economia escravista de Minas Gerais no século XIX” agora editada em livro em suas duas partes, nos apresenta

¹ Esta será a única nota de rodapé referencial do texto, almejando o papel que cabe a uma resenha acadêmica, o de comentar o livro para, com sua crítica, estimular novas leituras. Referencio Linhares e Libby para indicar caminhos de investigação historiográfica aos leitores. As referências de produções mais recentes estão no *post scriptum* de Roberto B. Martins. LINHARES, Maria Yedda Leite. “O Brasil no século XVIII e a Idade do Ouro: a propósito da problemática da decadência”. In: *Seminário sobre a Cultura Mineira no Período Colonial*. Belo Horizonte: Conselho Estadual de Cultura de Minas Gerais, 1979; LIBBY, Douglas Cole. “Historiografia e a formação social escravista mineira”. In: *Acervo*, v. 3, n. 1, p. 7–20. Rio de Janeiro, 1988. A citação ao “frisson passageiro” do chamamento de Maria Yedda Linhares está na segunda parte do livro objeto desta resenha, às páginas 409–410, nota 15. A epígrafe inspira-se em ATLAN, Henri. *Entre o cristal e a fumaça*. Ensaio sobre a organização do ser vivo. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1992, p. 9–10.

a tese inicial do autor escrita em 1979 e defendida em 1980 e “Quarenta anos depois”, uma Parte II que enfrenta as críticas, interpõe o que o autor considera seus erros (“pecados veniais e mortais”), justificando-os e fazendo franca autocrítica, bem como, e principalmente, uma reflexão autoral primorosa a contrapor sua compreensão da economia escravista mineira, feita há 40 anos, frente a uma historiografia sobre a economia mineira, brasileira e mundial produzida ao final do século XX e primeiros anos do XXI.

“Incrível” é adjetivo do subtítulo da obra, escolhido por Martins, a denotar a sua compreensão da economia oitocentista mineira. Também o título é bem pensado, incorrendo na mesma característica imposta por ele a Robert Slenes, “dotado de grande talento literário” para construir um “título esperto” como “meio caminho andado para um *best seller*”. É por pensá-la *incrível* que Roberto Martins esmiúça a economia mineira tentando diferenciá-la dos modelos explicativos dos escravismos modernos então vigentes. Incrível porque extraordinária, nada banal, inacreditável, inimaginável às vezes, mas histórica e, dessa forma, crível. A incrível crível, se podemos brincar com a liberdade literária de que tanto gosta o autor, com seus porcos metafóricos – com corpos e rabos – e suas pérolas (diamantes) do versículo de São Mateus e do jogo de palavras de Slenes. Crível, porque em sua surpreendente e imprevisível construção histórica, é uma economia acreditável, aceitável, plausível provável, verossímil.

A primeira parte, a despeito de muito conhecida e quase dispensar comentários traz informações preciosas e uma discussão metodológica que nos clareia o percurso compreensivo, justifica rigorosamente a tese e comprova a capacidade do investigador crítico, atento aos conceitos e proposições e de uma perspicácia fundamental. Essa capacidade perspicaz é clara nos fundamentos econômicos e criativa nos sociohistóricos. Os setores minerador e cafeeiro são escolhidos como cenário de uma economia, para se entender o trabalho do homem escravizado e a ação gestora de companhias e de senhores sobre ele. O tráfico e a população de trabalhadores compulsórios, as características da manumissão e o apego dessa economia ao escravismo eixam a percepção das suas transformações estruturais. Tudo em ótica diagnóstica, quase de dissecação, de lapidação dessas estruturas cristalizadas.

A segunda parte nos apresenta um autor que ao longo do tempo elaborou críticas, dialogou intelectualmente com os pares, descobriu novos documentos, valorizou novos autores, conheceu a amplitude da produção historiográfica sobre Minas Gerais nos últimos 40 anos e reviu sua tese. É um *post scriptum* onde a sinceridade agride estimulante o leitor para que ele participe do diálogo, conduzido pelo propositor-autor. Roberto Martins tem esse dom, tanto no discurso oral quanto no escrito, de provocar sinceridades. No escrito após tempos, exerce franqueza e humildade e, de outro modo reafirma e reconfigura propostas elaboradas há 40 anos. Nesse exercício possibilita ao leitor uma reflexão que ultrapassa o seu exercício de autor e os estimula a pensar sobre os próprios achados e reflexões. Talvez nesta parte, resida um dos valores essenciais da edição de *Crescendo em Silêncio*: ela rearticula o impacto da tese de 1980, apresentada na íntegra na primeira parte.

As principais críticas recebidas nos inúmeros diálogos do lapso temporal de 40 anos são enfrentadas sem meias palavras. Aceita-as em parte, reconhece excessos, revigora achados, reconfigura interpretações e, no fundo, rejuvenesce sua tese. O espaço oitocentista, não mais invisível e, agora, revitalizado com a edição de *Crescendo em silêncio*, exige agora mais de seus intérpretes quanto ao uso da terra, ao suposto “ensimesmamento” de sua economia, ao trânsito migratório de populações escravizadas, aos deslocamentos espaciais das atividades agrárias e manufatureiras, aos caminhos de um desenvolvimento diverso, às redes clientelares de câmbios de poder etc. As críticas mais fundamentais à tese de Roberto Martins – a importância do mercado interno das Minas e relação deste com os outros mercados provinciais, a natureza do crescimento da população de escravizados, a própria natureza de seu modelo não-exportador – precisam de vigor que dialogue novamente com o seu *post scriptum*. Roberto Martins pede réplicas!

Na perspectiva da longa duração muitas questões podem ser repensadas a partir da leitura de *Crescendo em Silêncio*. Duas delas me são caras: é preciso dar aderência real à ideia de inversão econômica ou de inflexão econômica para uma economia agrária no final do século XVIII e século XIX, a partir da decadência da produção minerária. A segunda é a própria percepção de que o setor minerador, na história de Minas, nunca deixou de ser fundamental. Aí, é preciso aprofundar a discussão da ideia

de “decadência”, pensando o mercado colonial e o mercado provincial. Na busca compreensiva das duas questões é necessário ter como premissa que a ordem econômica e a ordem social não estão apartadas e demandam compreensão complexa.

Economista–Historiador, Roberto Martins sabe transitar entre campos e tem estofo instrumental para proposta revisionista e inovadora. Não se contenta nem com uma e nem outra: insere seu trabalho no campo da historiografia e da economia. Busca diálogos difíceis, embora urgentes com os dois campos acadêmicos. Diria que faz isso há 40 anos. Não lhes bastam as teorias e os modelos explicativos porque parece ser motivado pelas suas lacunas, suas frestas. Isso o obriga ao diálogo e à propostas francas de bons embates. Provoca-os com certo atrevimento de quem conhece e não se satisfaz com o que apreende. Exige de si e daqueles com que busca dialogar a clareza das coisas descobertas e explicitadas. Neste sentido, facilita o exercício nem sempre fácil da transdisciplinaridade. É bom ler a íntegra de *Crescendo em silêncio*. Melhor é usar o texto para motivar nossos próprios questionamentos aos modelos explicativos não revigados. O texto de Roberto Martins fez e faz o cristal virar fumaça.

Belo Horizonte, novembro de 2019.

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) página(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/framerefer.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 RTF.

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 Valentin

Alcides Goularti Filho

Alexandra Maria Pereira

Alexandre Macchione Saes

Alexandre Mendes Cunha

Alexandre Queiroz Guimarães

Alexandro Rodrigues Ribeiro

Amaury Patrick Gremaud

Amilcar Baiardi

Ana Cláudia Caputo

Ana Lucia Nunes Penha

Ana Paula Sobreira Bezerra

Ana Sara Ribeiro Parente Cortez

Anderson José Pires

André Arruda Villela

André Filipe de Mello e Paiva

Andre 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

Daniilo Barolo M. da Lima

Denise Mattos Monteiro

Diego de Cambraia Martins

Domingos Savio da Cunha Garcia

Dulce Portilho Maciel

Ebenezer 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 Correa

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

Glaudsonor Gomes Barbosa

Guilherme Babo Sedlacek

Guilherme Barreto
Bacellar Pereira

Guilherme Costa Delgado

Guilherme Grandi

Gustavo Acioli Lopes

Gustavo de Barros	Katia Franciele Corrêa Borges	Maximiliano M. Menz
Gustavo Pereira da Silva	Kleber Eduardo Men	Michel Deliberali Marson
Hamilton Afonso de Oliveira	Lafaiete Santos Neves	Milena Fernandes de Oliveira
Heitor Pinto de Moura Filho	Laurent Azevedo Marques de Saes	Mônica de Souza Nunes Martins
Helena Carvalho de Lorenzo	Leandro Braga de Andrade	Natalia Vargas Escobar
Heloisa Helena Pacheco Cardoso	Leandro do Carmo Quintão	Natânia Silva Ferreira
Hernan Enrique Lara Sáez	Lelio Luiz de Oliveira	Nelson Mendes Cantarino
Hernani Maia Costa	Leonardo Antonio	Nelson Nozoe
Hilário Domingues Neto	Santín Gardenal	Orlando José Bolçone
Hildete Pereira de	Liara Darabas Ronçani	Oscar Graeff Siqueira
Melo Hermes de Araújo	Ligia Maria Osório Silva	Ovídio Batista Valadao Neto
Horácio Gutiérrez	Lucas Araújo Carvalho	Palmira Petratti Teixeira
Hugo Eduardo Araujo da	Luciana Suarez Lopes	Paula Chaves Teixeira Pinto
Gama Cerqueira	Luís Augusto Ebling Farinatti	Paulo Cesar Gonçalves
Irene Nogueira de Rezende	Luiz Felipe Bruzzi Curi	Paulo Coelho Mesquita Santos
Ismênia de Lima Martins	Luís Frederico Barreto Rodrigues	Paulo Roberto Cimó Queiroz
Ivan Colangelo Salomão	Luis Otávio Pano Tasso	Paulo Roberto de Almeida
Ivan da Costa Marques	Luiz Carlos Delorme Prado	Pedro Antonio Vieira
Ivanil Nunes	Luiz Carlos Soares	Pedro Cezar Dutra Fonseca
Jacques Marcovitch	Luiz Eduardo Simões de Souza	Pedro Paulo Zahluth Bastos
Jaques Kerstenzky	Luiz Fernando Saraiva	Pedro Ramos
Jeanesley Charles de Lima	Luiz Mateus da Silva Ferreira	Pérola Maria Goldfeder e Castro
João Antonio de Paula	Luzia Monteiro Araújo Soares	Ramón Vicente García
João Rodrigues Neto	Marcel Pereira da Silva	Fernández
Jocimar Lomba Albanex	Marcelo Augusto Monteiro	Raquel Glezer
Jonis Freire	de Carvalho	Regina Maria D'Aquino
Jorge Enrique Mendoza Posada	Marcelo Magalhães Godoy	Fonseca Gadelha
Jorge Luiz da Cunha	Márcia Naomi Kuniochi	Renata Stadter de Almeida
José Alberto Bandeira Ramos	Marcílio Alves Chiacchio	Renato Leite Marcondes
José Flávio Motta	Márcio Luis Souza Marchetti	Renato Perim Colistete
José Haroldo Aguiar Junior	Marcos Lobato Martins	Ricardo Zimbrão Afonso
José Jobson de Andrade Arruda	Maria Alice Rosa Ribeiro	de Paula
José Jonas Almeida	Maria Antonieta	Rita de Cássia da Silva Almico
José Lannes de Melo	Parahyba Leopoldi	Roberson Campos de Oliveira
José Ricardo Barbosa Gonçalves	Maria Christina Siqueira de	Roberto Borges Martins
José Roberto Barsotti Baldin	Souza Campos	Roberto Pereira Silva
José Roberto Novaes de Almeida	Maria Heloisa Lenz	Rodrigo da Costa Dominguez
José Sebastião Witter	Maria Isabel Basilisco	Rodrigo Fontanari
Josemir Camilo de Melo	Celia Danielli	Rogério Naques Faleiros
Josué Modesto dos	Maria José Rapassi Mascarenhas	Rogério Vial
Passos Subrinho	Maria Lucia Lamounier	Rômulo Garcia de Andrade
Juanito Alexandre Vieira	Maria Lucilia Viveiros Araújo	Ronaldo Herrlein Júnior
Juliano Giassi Goularti	Maria Sylvia Macchione Saes	Rosana de Melo Louro
Julio Cesar Bellingieri	Maria Teresa Andrade	Rosângela de Lima Vieira
Julio Cesar Zorzenon Costa	Ribeiro de Oliveira	Rosângela Ferreira Leite
Julio Manuel Pires	Maria Thereza Miguel Peres	Rubens Rogério Sawaya
Jussara França de Azevedo	Mário Danieli Neto	Rui Guilherme Granziera
	Mario Marcos Sampaio Rodarte	

Sérgio Marley Modesto Monteiro
Sérgio Tadeu de
Niemeyer Lamarão
Sílvia 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 Mandarin
Thomas Victor 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

