

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 25 | n. 3

set.-dez. | 2022



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA



ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
PESQUISADORES
EM HISTÓRIA
ECONÔMICA

Diretoria (2021-2023)

PRESIDENTE: Bruno Aidar (Unifal)

VICE-PRESIDENTA: Cláudia Alessandra Tessari (Unifesp)

PRIMEIRO-SECRETÁRIO: Thiago Fontelas Rosado Gambi (Unifal)

SEGUNDA-SECRETÁRIA: Renata Bianconi (Unicamp)

PRIMEIRO-TESOUREIRO: Michel Deliberari Marson (Unifal)

SEGUNDO-TESOUREIRO: Julio Cesar Zorzenon Costa (Unifesp)

Conselho de representantes

REGIÃO CENTRO-OESTE: Fernando Tadeu de Miranda Borges (UFMT) e Déborah Oliveira Martins dos Reis (UnB); suplente: Caroline Gonçalves (UFMS)

REGIÃO NORDESTE: Glaudionor Gomes Barbosa (UFPE) e Idelma Aparecida Ferreira Novais; suplente: Augusto Fagundes da Silva dos Santos (UEFS)

REGIÃO NORTE: Siméia de Nazaré Lopes (UFPA) e Leila Mourão Lopes (UFPA); suplente: Danilo Araujo Fernandes (UFPA)

REGIÃO SÃO PAULO: Milena Fernandes de Oliveira (Unicamp) e Guilherme Grandi (USP); suplente: Janaína Fernanda Battahin (Unesp)

REGIÃO SUDESTE: Rita de Cássia da Silva Almico (UFF) e Pérola Maria Goldfeder e Castro (UFOP/UEMG); suplente: Vitória Fernanda Schettini (Universo)

REGIÃO SUL: Fábio Faria de Moraes (CIASC) e Talita Alves de Messias (Unisinos); suplente: Valter Lenine Fernandes (IFSUL, UFRGS)

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 João Dalla Costa (2011-2013), Ângelo Alves Carrara (2013-2015), Alexandre Macchione Saes (2015-2017), Luiz Fernando Saraiva (2017-2019) e Alcides Goularti Filho (2019-2021).

História Econômica & História de Empresas

EQUIPE EDITORIAL

Fabio Moraes (USP)

Ivan Colangelo Salomão (USP)

Marcos Taroco Resende (UFMG)

Milena Fernandes de Oliveira (Unicamp)

Renata Bianconi (Unicamp)

Revisão de texto: Jeferson Mello Rocha

Editoração eletrônica: Eva Maria Maschio

*História
Econômica
&
História de
Empresas*

ISSN 1519-3314

v. 25 | n. 3

set.-dez. | 2022



www.hehe.org.br | hehe.abphe@gmail.com

História Econômica & História de Empresas /
Associação Brasileira de Pesquisadores em História
Econômica – v.1
São Paulo: ABPHE, 1998-
Quadrimestral
ISSN 1519-3314

Sumário

- 547 Empreiteiras, concorrências públicas e mudança da capital federal: o ápice do rodoviarismo brasileiro no Plano de Metas (1956-1961)
Daniel Monteiro Huertas
- 582 A agricultura na industrialização pesada: o Plano de Metas e seus impactos sobre a modernização agrícola
Pedro Vilela Caminha
- 616 O desenvolvimento elétrico capixaba, as capacidades estatais e o papel das elites modernizantes entre 1946 e 1964
Jayme Karlos Reis Lopes
- 638 O *Boticário*: processo de internacionalização em Portugal e América Latina na ótica da escola de Uppsala (1985-2018)
Armando João Dalla Costa (In memoriam) e Danieli Lurdes Stadnik
- 668 “O diabo e o labirinto”: Companhia Evoneas Fluminense e a história de uma falência (1890-1893)
Alexandra do Nascimento Aguiar
- 696 Uma metodologia de História de Empresas
Jacob Frenkel e Jaques Kerstenetzky
- 724 Governando “como se fosse própria”: história econômica vista de baixo da Real Fazenda de Santa Cruz (capitania do Rio de Janeiro, 1760-1783)
Manoela Pedroza
- 754 Cativos no Sul de Minas Gerais: Aiuruoca nos últimos anos da escravidão
Paula Chaves Teixeira Pinto e Renato Leite Marcondes
- 783 El sector pesquero uruguayo (1974-2015)
Juan Geymonat
- 815 Homenagem: Armando Dalla Costa (1955-2022)
Alexandre Macchione Saes e Ivan Colangelo Salomão
- 820 Resenha bibliográfica
Natânia Silva Ferreira
- 826 Resenha bibliográfica
Thiago Fontelas Gambi

Table of contents

- 547 Contractors, public tenders and moving the federal capital: the apex of Brazilian rodoviarismo in the Goals Plan (1956–1961)
Daniel Monteiro Huertas
- 582 The agriculture in heavy industrialization: the Goals Plan and its impacts on agricultural modernization
Pedro Vilela Caminha
- 616 Espírito Santo’s electrical development, state capacities and the role of modernizing elites between 1946 and 1964
Jayme Karlos Reis Lopes
- 638 O *Boticário*: internationalization process in Portugal and Latin America in the optics of the Uppsala school (1985–2018)
Armando João Dalla Costa (In memoriam) e Danieli Lurdes Stadnik
- 668 “The devil and the labyrinth”: Companhia Evoneas Fluminense and the story of a bankruptcy (1890–1893)
Alexandra do Nascimento Aguiar
- 696 A methodology of Business History
Jacob Frenkel e Jaques Kerstenetzky
- 724 Managing “as if it were its own”: economic history from below of the Real Estate of Santa Cruz (captaincy of Rio de Janeiro, 1760–1783)
Manoela Pedroza
- 754 Slaves in the South of Minas Gerais: Aiuruoca in the last years of slavery
Paula Chaves Teixeira Pinto e Renato Leite Marcondes
- 783 The uruguayan fishing industry (1974– 2015)
Juan Geymonat
- 815 Homenagem: Armando Dalla Costa (1955–2022)
Alexandre Macchione Saes e Ivan Colangelo Salomão
- 820 Book review
Natânia Silva Ferreira
- 826 Book review
Thiago Fontelas Gambi

Empreiteiras, concorrências públicas e mudança da capital federal: o ápice do rodoviarismo brasileiro no Plano de Metas (1956-1961)*

Contractors, public tenders and moving the federal capital: the apex of Brazilian *rodoviarismo* in the Goals Plan (1956-1961)

Daniel Monteiro Huertas**

Resumo: O objetivo deste artigo é analisar como o rodoviarismo brasileiro atingiu o seu ápice, em termos históricos, durante o governo Juscelino Kubitschek (1956-1961), correlacionando variáveis políticas e econômicas que sejam capazes de explicar o fenômeno. Ancorados em um conceito próprio de rodoviarismo e em pesquisa realizada na revista *Rodovia*, procuraremos demonstrar que o entrelaçamento de uma visão técnica e política no seio do governo, tendo o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) como principal instrumento de salvaguarda, aliada aos interesses privados das empreiteiras que despontavam naquela época, desempenhou papel relevante para uma nova etapa de alavancagem das estradas de rodagem em todo o território nacional, tanto no plano simbólico (valores, ideias e propaganda) quanto no executivo (construção e pavimentação), consubstanciada como um elemento central do Plano de Metas.

Palavras-chave: Rodoviarismo. Brasília. Plano de Metas.

Abstract: The objective of this article is to analyze how the Brazilian *rodoviarismo* reached its peak, in historical terms, during the Juscelino Kubitschek administration (1956-1961), correlating political and economic variables that are capable of explaining the phenomenon. Anchored in a specific concept of *rodoviarismo* and in research carried out in the magazine *Rodovia*, we will try to demonstrate that the intertwining of a technical and political vision within the government, with the National Department of Highways (DNER) as the main safeguard instrument, allied to the private interests of the contractors that emerged at that time, played a relevant role for a new stage of leveraging of highways throughout the national territory, both on the symbolic level (values, ideas and advertising) and on the executive (construction and paving), embodied as a central element of the Goals Plan.

Keywords: *Rodoviarismo*. Brasília. Goals Plan.

JEL: N76.

* Submissão: 30/09/2021 | Aprovação: 16/02/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.832

** Professor adjunto no Departamento Multidisciplinar da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp), campus Osasco, Brasil | ORCID: 0000-0002-1286-2295 | E-mail: dmhuertas@unifesp.br



[...] *não poderíamos deixar de aqui salientar, e o fazemos com grande satisfação, a influência marcante e decisiva do presidente Juscelino Kubitschek no atual ritmo do progresso rodoviário do Brasil [...].*

[...]

Não podíamos nós, os rodoviários brasileiros, deixar de apreciar a atenção e o carinho com que S. Exa. vem considerando a política rodoviária nacional, procurando solucionar problemas de alto interesse para o progresso do País, prestigiando a ação de seus técnicos e estimulando-os sempre com sua palavra amiga e sua presença, que traz como que uma auréola de magnetismo pessoal, invulgar, que prende e domina a todos.

Discurso do engenheiro Philúvio de Cerqueira Rodrigues, em cerimônia de confraternização aos veteranos do DNER. (Rodovia, 1958, p. 39)

Introdução

Em seu ímpeto nacional-desenvolvimentista, o presidente Juscelino Kubitschek evidenciou que era preciso dar um salto para o futuro, “desenvolver 50 anos em 5”, com um programa de investimentos distribuídos entre os setores de energia, transportes, alimentação, indústria de base e educação. Rasgar o território nacional com novas estradas, além de melhorar e pavimentar boa parte das existentes, tornou-se um imperativo, sobretudo após o anúncio da construção de Brasília, guinada radical no curso do desenvolvimento nacional. “O discurso e a materialização física das metas caminham em consonância, com a tarefa estatal de construir o país objetivando-se em agressivas políticas territoriais, num esforço de produção de espaço ímpar na história brasileira” (Moraes, 2005, p. 99).

Apesar de contar com metas direcionadas aos demais modais (ferroviário, serviços portuários e de dragagem, Marinha Mercante e aéreo), o próprio governo admitiu a elevada prioridade ao rodoviário, justificada “pelas próprias exigências de crescimento do País e das falhas estruturais do sistema ferroviário” (Brasil, 1958, p. 165). Bastos (1955, p. 11) nota que havia um novo momento em termos rodoviários, já que os problemas no sistema (aperfeiçoamento, pavimentação e ampliação) não eram mais desconhecidos, “faltando apenas mais decisão, mais dinheiro, mais tempo para resolvê-los”. O governo JK mantinha-se amplamente favorável ao privilégio concedido ao sistema rodoviário:

[...] presentemente, repousa no transporte por estradas de rodagem a parcela preponderante do intercâmbio entre várias regiões do País. Cabe-lhe, ainda, papel de proeminência na evolução do sistema viário terrestre, seja diversificando-lhe as correntes do tráfego, seja suprimindo falhas operacionais de outros meios de transporte, seja ainda funcionando como linha de ensaio germinativa de desenvolvimento regional. (Brasil, 1958, p. 165)

É fato também que JK já contava com dois poderosos instrumentos implantados por Getúlio Vargas no início dos anos 1950. O primeiro era o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), principal agência pública de financiamento industrial e de infraestrutura. O outro era a Petrobrás, estatal destinada à prospecção, extração e refino do petróleo e distribuição de seus derivados, um grande esforço nacionalista para manter o controle desse recurso estratégico nas mãos do Estado e diminuir os gastos com a importação do produto – a refinaria Presidente Artur Bernardes, em Cubatão (SP), inaugurada em 1955, já produzia o equivalente a 50% da demanda nacional. No escopo energético, havia no Plano de Metas a “meta do petróleo”, que em 1960 atingiu 75,5% da meta revista de produção (75.500 barris/dia) e 69% da meta revista de refino (218 mil barris/dia), segundo Lafer (1970).

O objetivo deste artigo é analisar como o rodoviarismo atingiu o seu ápice, em termos históricos, durante o governo JK (1956-1961), correlacionando variáveis políticas e econômicas que sejam capazes de explicar o fenômeno. Mas, antes, é necessário colocar o que entendemos por rodoviarismo, um conceito que praticamente desapareceu da literatura em meados dos anos 1970. Por rodoviarismo, conceituamos todo o conjunto de ações e objetos direta e indiretamente relacionados aos vários elementos componentes do modal rodoviário (construção e pavimentação de estradas de rodagem, veículo, petróleo, políticas públicas, investimento, base normativa, engenharia, mentalidade, entre outros), cuja compreensão demanda a análise de aspectos conjunturais e estruturais, técnicos e políticos, que tornaram possível a sua emergência, expansão e consolidação no país, com profundos impactos em sua configuração territorial. Ou seja, o rodoviarismo precisa ser enquadrado na ótica da economia política e, mais além, envolvido por um conjunto simbólico e ideológico que remete à típica modernidade da segunda Revolução Industrial – o entrelaçamento da indústria do petróleo com os valores ligados à velocidade e capilaridade territorial (transporte porta-a-porta).

Accorsi (1996, p. 25), em trabalho de fôlego sobre as relações entre Estado e grupos econômicos com o advento das políticas rodoviárias a partir de 1930, define o rodoviarismo como um movimento capaz de reunir legisladores, administradores e funcionários públicos, engenheiros, técnicos, empreiteiros, entidades empresariais diversas relacionadas ao setor automobilístico e setores das Forças Armadas, que “consegue se firmar e se articular visando a defesa dos interesses específicos de entidades ligadas direta ou indiretamente ao setor rodoviário”. Para o autor, a manifestação dessa teia de relações encontrava-se “latente” desde a realização do I Congresso Nacional de Estradas de Rodagem, realizado em 1916. Para Campos (2012, p. 244), que estudou profundamente as relações das empreiteiras no Brasil (e muitas delas ligadas à construção de estradas de rodagem), o rodoviarismo nada mais é do que “a defesa da rodovia como a melhor forma de integrar o território nacional e avaliação de sua superioridade sobre outras formas de transporte, como a ferroviária”.

Seja o que for, é preciso fazer justiça ao termo, cunhado pelo ex-presidente da República Washington Luís. Para ele, o rodoviarismo exprime “o estabelecimento de uma nova política de transportes, já vitoriosa, à época, em outros países, com a utilização do ‘novo veículo’ autônomo, automotor, permitindo a ultrapassagem, transportando de ‘porta-a-porta’, livremente, sem privilégios, [...] sem os rigores da disciplina de horários, a não ser o da conveniência do dono da mercadoria” (Bittencourt, 1960, p. 47). A rodovia, assim, significa “um novo estágio da evolução dos ‘caminhos’ e ‘estradas’, onde o ‘automóvel’ transporta pessoas ou mercadorias com rapidez, conforto e segurança” (Bittencourt, 1960, p. 47-49).

Ancorados no conceito estabelecido de rodoviarismo e em farta pesquisa realizada na revista *A Rodovia*¹, procuraremos demonstrar que o entrelaçamento de uma visão técnica e política no seio do governo, tendo o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER) como principal instrumento de salvaguarda, aliada aos interesses privados das empreiteiras que despontavam naquela época, desempenhou papel relevante para uma nova etapa de alavancagem das estradas de rodagem em todo o território nacional, tanto no plano simbólico (valores, ideias e propaganda) quanto no executivo (construção e pavimentação).

¹ Considerado um periódico técnico e de propaganda rodoviária editado pelo DNER, estreou em janeiro de 1938 e foi remodelado com o nome de *Rodovia* em 1947.

1. A ambiciosa “meta do transporte rodoviário”

Estimulados pelas políticas do Estado Novo em prol do rodoviarismo – criação do DNER, em 1937; Conselho Nacional de Petróleo (CNP) e revista *A Rodovia*, em 1938; Imposto Único sobre Combustíveis e Lubrificantes (IUCL), em 1940; Código Nacional de Trânsito, em 1941; e Plano Rodoviário Nacional (PRN), em 1944 –, em consonância com o crescimento de uma mentalidade alicerçada no trinômio petróleo, asfalto e automóvel, os agentes do rodoviarismo obtiveram novo impulso com o Decreto 8.463, de 27 de dezembro de 1945. A norma garantiu ao DNER autonomia financeira com o controle e gerenciamento do Fundo Rodoviário Nacional (FRN) e, mais do que nunca, ficou credenciado para a execução de atividades de ordem política, já que agora também lhe cabia uma parcela legisladora – pelo menos no que diz respeito à elaboração e revisão de leis de seu escopo de interesses. Há, ainda, um adensamento de suas funções técnicas, evidenciado pela incorporação de serviços estatísticos e cartográficos e pela revisão quinquenal do PRN, o primeiro do gênero na história brasileira.

A “meta do transporte rodoviário”, como ficou indicado no Plano de Metas de JK, teve como base o Plano Quinquenal de Obras Rodoviárias Federais (PQORF), cujo anteprojeto para o período 1956-1960, parte integrante do PRN, fora elaborado pelo DNER e aprovado pelo Conselho Rodoviário Nacional (CRN) em 1955 após percorrer um longo caminho no Legislativo. Em linhas gerais, acabou sendo uma consequência da Lei nº 1.787, de 1952, que ampliou as chamadas “obras rodoviárias de primeira urgência”, e da Lei nº 302, de 1948, que ordenou as ações prioritárias em períodos quinquenais, com aplicação dos recursos do FRN “não ao sabor momentâneo das necessidades da administração em dado exercício”, facilitando, assim, a execução de futuros programas anuais no âmbito do DNER com a adoção de “uma continuidade vantajosa para os serviços em causa” (*Rodovia*, 1956, p. 42).

Mas o seu trâmite legal, já em 1956, foi demarcado por um processo confuso, no qual o CRN havia cobrado o DNER pela finalização dos estudos do anteprojeto em sua reunião de 14 de março. A imprensa já havia publicado, no início de abril, que o plano fora aprovado sem audiência do CRN e o ministro da Viação e Obras Públicas, em ofício de 30 de abril ao conselho, enviou cópia da Exposição de Motivos nº 272/GM afirmando que já havia encaminhado o projeto do PQORF ao presidente da República “para atender às diretrizes de ação do Governo num dos mais importantes setores de sua atividade” (*Rodovia*, 1956, p. 42).

Ou seja, talvez pela urgente necessidade de apresentação do Plano de Metas, a fase do processo competente ao CRN acabou ficando por último, quando deveria ocupar o plano intermediário entre o DNER e o Ministério da Viação e Obras Públicas (MVOP). Mais tarde, Régis Bittencourt, diretor-geral do DNER, confirmou que o PQORF teria sido um pedido pessoal de JK ao DNER, quando ainda era candidato. E completou:

Este programa de obras deveria atender às necessidades socioeconômicas mais prementes, compreendendo as regiões onde a economia atingira maior expressão – com obras de aprimoramento – e a regiões férteis de economia latente ou que, apesar do isolamento do oceano, “explodiam” e eram objeto de uma intensa e desordenada ocupação. (Bittencourt, 1960, p. 67)

Nesse ofício, o MVOP solicitou ao CRN a aprovação do relatório do PQORF preparado pelo DNER, em suas linhas gerais; a delegação de competência para efetuar as revisões e ajustes que fossem necessários; e celeridade na apresentação dos estudos relativos ao anteprojeto da nova lei do FRN. O parecer positivo do CRN ao PQORF é de 10 de julho de 1956, no qual propunha que o governo reconhecesse a sua função de orientador da política rodoviária federal; aceitava, no âmbito do DNER, a criação da Divisão de Planejamento Rodoviário, como constava no anteprojeto do plano; recomendava a adoção de planos quinquenais também aos órgãos rodoviários estaduais; e sugeria a inclusão prioritária da BR-35 (trechos Paranaguá-Curitiba e Ponta Grossa/PR-Guarapuava/PR) ao plano e o máximo interesse em todas as obras programadas na BR-2 e BR-34.

Na falta de um diploma legal – é preciso recordar que o projeto de lei do Plano de Viação Nacional (PVN) estava engavetado no Legislativo – a solução encontrada para enquadrar juridicamente o PQORF, pelo que nos parece, foi “camuflá-lo” em apenas um dos 24 artigos da Lei nº 2.975, de 27 de novembro de 1956, que “altera a legislação do imposto único sobre combustíveis e lubrificantes líquidos e gasosos, e dá outras providências”. Dizia o seu artigo 20: “Enquanto o Poder Legislativo não aprovar o Plano de Viação Nacional, o Governo executará o programa de obras rodoviárias e ferroviárias previstas nas relações descritivas mencionadas no anexo da presente lei”. Dessa forma, sem mencionar especificamente como PQORF, a lei incluiu como anexo a relação descritiva e nomenclatura das rodovias do PRN (classificadas em radiais/BRs 1-6, longitudinais/BRs 8-21, transversais/BRs 22-54 e diversas/BRs 55-105) que seriam alvo do programa de obras ro-

doviárias até a aprovação, pelo Legislativo, do PVN – o que acabou não ocorrendo.

No plano, Rio de Janeiro, São Paulo-Santos, Porto Alegre-Rio Grande, Feira de Santana-Salvador, Recife, Fortaleza e Belém foram tidos como os centros principais de interesse socioeconômico, com a função de polarizar e articular a circulação rodoviária do país. Para a tarefa de obras de construção e melhoramentos, foram indicados 10.453 km em 25 estradas, ampliados posteriormente para 12.424 km – equivalente a 51,2% dos custos totais da meta (Tabela 1 e Figura 1). O plano ainda previa inicialmente a pavimentação de 3.778 km – total considerado modesto pelo DNER por conta das “necessidades prementes” –, restringida às estradas cujo volume diário de trânsito era superior a 250 veículos/dia. Após revisão, esse total foi estendido para 5.656 km, perfazendo 48,8% dos custos totais da meta.

Tabela 1 – “Meta rodoviária” do governo JK (1956)

Rodovia	Roteiro	Obra (em km)*	
		P	I
BR-2	Rio-São Paulo-Curitiba-Lages-Porto Alegre-Jaguarão	1.410	1.133,5
BR-3	Rio-Petrópolis-Juiz de Fora-Belo Horizonte	263	304,2
BR-4	Rio-Teresópolis-Leopoldina-Teófilo Otoni-Feira de Santana	330	146,2
BR-5	Rio-Campos-Vitória-Feira de Santana	694	1.449,5
BR-11	João Pessoa-Recife-Maceió-Aracaju-Feira de Santana	274	693,7
BR-122	Natal-Arcorverde-Petrolândia-Paulo Afonso-Salvador	100	42,0
BR-13	Fortaleza-Russas-Icó-Canudos-Feira de Santana	117	0
BR-14	Belém-Carolina-Goiânia-Frutal-Ourinhos-Porto União-Livramento	340	1.173,0
BR-15	Macapá-Clevelândia-Oiapoque	0	80,0
BR-16	Santarém-Cuiabá-Campo Grande-Porto Dom Carlos	0	314,0
BR-212	São Luís-Peritoró-Barra do Corda-Porto Franco	80	50,0
BR-22	Fortaleza-Piripiri-Teresina-Peritoró-Belém	162	196,0
BR-23	João Pessoa-Cajazeiras-Icó-Piripiri-Luís Correa	119	485,0
BR-252	Recife-Arcoverde-Salgueiro-Petrolina-Remanso	78	55,0
BR-26	Maceió-Petrolândia-Parnamirim-Picos	0	80,0
BR-28	Salvador-Barreiras-Porto Nacional-Ilha do Bananal	53	617,5
BR-29	Cuiabá-Porto Velho-Rio Branco-Cruzeiro do Sul	0	203,0
BR-30	Cuiabá-Cáceres-Vila Bela de Mato Grosso	0	440,0
BR-312	Vitória-Belo Horizonte-Frutal-Jataí-Rondonópolis-Cuiabá	184	1.454,0
BR-32	S. João da Barra-Campos-Cataguazes-Juiz de Fora-Caxambu-Araraquara	0	57,0

(continua)

Tabela 1 – “Meta rodoviária” do governo JK (1956)

Rodovia		Roteiro	Obra (em km)*	
			P	I
BR-33	Santos-Araraquara-SJ do Rio Preto-Campo Grande-Corumbá	122	100,0	
BR-342	São Paulo-Ourinhos-Porto Epitácio-Rio Brilhante-Porto Murtinho	94	808,0	
BR-352	Paranaguá-Curitiba-Cascavel-Foz do Iguaçu	86	387,0	
BR-36	Florianópolis-Lages-São Miguel do Oeste	0	290,0	
BR-37	Porto Alegre-São Gabriel-Uruguaiana	0	366,0	
BR-38	Pelotas-Bagé-Livramento-Uruguaiana	0	106,0	
BR-55	Belo Horizonte-São Paulo	541	539,0	
BR-56	Frutal-Araraquara	0	42,0	
BR-57	Barra Mansa-Três Rios	100	128,0	
BR-58	Engenheiro Passos-Caxambu	81	0	
BR-592	Curitiba-Florianópolis-Porto Alegre	12	408,5	
BR-712	Uberlândia-Monte Alegre de Minas-Canal de São Simão	63	0	
BR-74	Aquidauana-Nioaque-Bela Vista	0	195,0	
BR-75	Ourinhos-Porto Mendes-Foz do Iguaçu	133	0	
BR-762	Lorena-Piquete-Itajubá-Pouso Alegre-Poços de Caldas	49	0	
BR-92	Pelotas-Chuí	171	81,0	
TOTAL		5.656	12.424,1	

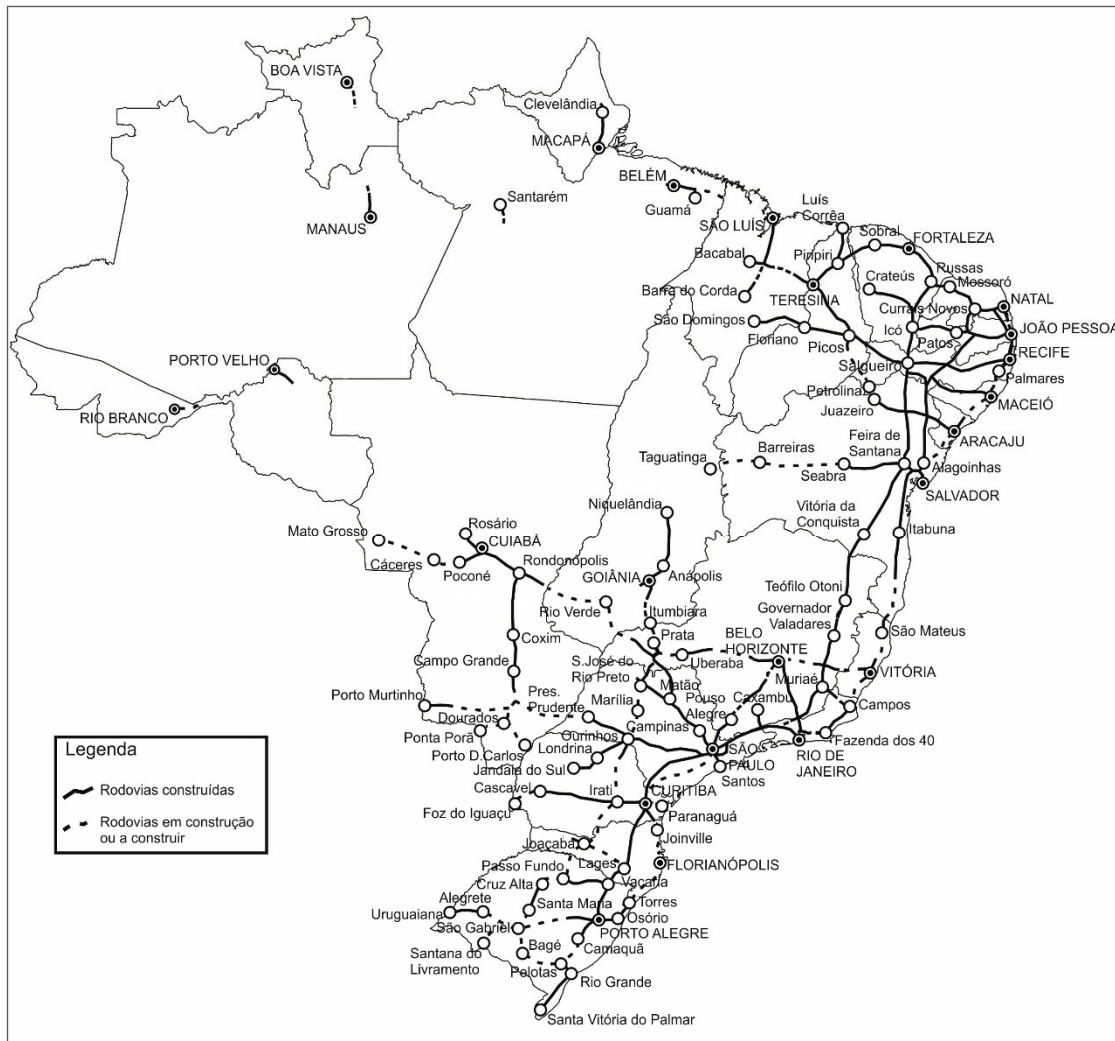
Fonte: elaboração própria com base em Brasil (1956b).

* Pavimentação (P) e implantação/melhoramentos (I); 2. Rodovias incluídas posteriormente ao PQORF.

Prado (*apud* Campos, 2012) identificou três prioridades na política rodoviária de JK: (i) eixo Sul-Sudeste e litorâneo (como Rio-BH, SP-Curitiba e Rio-Bahia), (ii) vinculação do território nacional à nova capital (como BH-Brasília) e (iii) acessos pioneiros na Amazônia (Brasília-Acre e Belém-Brasília). Cinco comissões especiais foram criadas por decreto presidencial: da Ponte Internacional de Foz do Iguaçu; para construção e pavimentação do trecho baiano da BR-5; do trecho Salvador-Feira de Santana da BR-28; do trecho São Paulo-Curitiba da BR-2 e da rodovia São Paulo-Belo Horizonte. Merece destaque a construção da variante São Paulo-Curitiba (Rodovia Régis Bittencourt, atual BR-116) “por uma determinação de técnica rodoviária”, que, apesar de dispendiosa, reduziria a extensão entre as duas capitais “com vantagem em todos os aspectos” (Brasil, 1956b, p. 16).

Essa seria a nova (e a principal) ligação entre as regiões Sul e Sudeste, mas com amplas dificuldades geomorfológicas a serem vencidas pela enge-

Figura 1 – Rodovias do Plano de Metas (1956)



Organização: Daniel M. Huertas.

Elaboração cartográfica: Giuliano Tostes Novais.

Fonte: Brasil (1956b).

nharia: a transposição das serras do Cafetal, entre Juquitiba (SP) e Miracatu (SP), e de Paranapiacaba, na divisa SP-PR, ambas com altas taxas de declividade transversal (entre 30 e 40%), altos índices pluviométricos no verão e densa vegetação de Mata Atlântica em altitudes entre 800 e 1.100 metros. Em outras palavras, características físicas que demandariam a escavação de grandes volumes de material, consolidação de aterros, estabilidade de taludes e construção de obras de arte em condições desfavoráveis.

O governo federal também executou um programa emergencial contra as secas no Nordeste, com o objetivo de ampliar e melhorar rodovias no Ceará, Rio Grande do Norte e Paraíba. Foram construídos 1.069 km, dos

quais 665 km em revestimento primário, e incrementados outros 1.782 km, incluindo a ligação Mossoró/RN-Aracati/CE, trecho que facilitou a ligação entre as capitais cearense e potiguar. Em 1959, na instalação do Conselho de Desenvolvimento do Nordeste (Codeno), JK anunciou um programa de transportes para a região com total privilégio às estradas de rodagem, tidas como únicas que “realmente podem desempenhar papel pioneiro, numa região como esta, de fraca densidade econômica e de cargas leves” (Rodovia, 1959, p. 57). Além de melhorias nos portos de Mucuripe, em Fortaleza, e do Recife, e de investimentos pontuais em ferrovias (Cr\$ 237 milhões), o governo federal definiu a construção prioritária de uma rede rodoviária básica com 5.887 km ao custo estimado de Cr\$ 10 bilhões, dos quais 1.418 km em construção de novas estradas, 2.570 km em incremento de vias existentes e 1.899 km em pavimentação.

O Ministério da Guerra ficou responsável pela construção e/ou melhoria dos trechos Central do Piauí, Central do Ceará, Ponta Grossa-Foz do Iguaçu (PR), Lins-São José do Rio Preto (SP), Jardim-Porto Murtinho-Maracaju (MT, atual MS), Aquidauana-Jardim-Bela Vista (MT, atual MS), Cuiabá-Porto Velho e Lorena/SP-Itajubá/MG. O PQORF advogou as vantagens da pavimentação com o aumento de 50% da vida útil dos caminhões, fato que por si só reduziria em 25% os custos com combustível, 50% com lubrificante, 70% com pneus e 50% com manutenção.

Para essa empreitada, o próprio DNER colocou-se em condições ótimas pela experiência adquirida em aprimoramento de métodos executivos e com os ensaios laboratoriais, que demonstraram extraordinárias performances no setor de pavimentação (aproveitamento mais adequado dos alcatrões e asfaltos e nos projetos de base e sub-bases, consideradas as características físicas do solo). Dessa forma, o órgão procurava justificar a desnecessidade de contratação de “poderosas firmas estrangeiras”, que exigiriam muito mais em matéria de remuneração e garantias. O principal problema apontado era o transporte do cimento asfáltico da refinaria, em Cubatão, para os diversos canteiros de obras.

No final de seu governo, o DNER motivou a visita ao Brasil de Francis N. Hveem, então engenheiro-chefe do Departamento de Materiais e de Pesquisas da Divisão de Estradas de Rodagem do Estado da Califórnia. Diante de tamanha obra rodoviária levada a cabo em curto espaço de tempo, era preciso receber a avaliação de um órgão competente do país conhecido por seu esplêndido desenvolvimento rodoviário, provedor das técnicas mais con-

sagradas do mundo. O convidado realizou sete palestras e deveria arguir sobre a técnica de pavimentação e pesquisa pura e aplicada no setor de construção, contribuindo para o aperfeiçoamento da engenharia nacional. Após constatar que em suas viagens pelo país encontrou “muitas áreas com sérios problemas de escorregamentos, da estabilização de aterros e da erosão” que implicariam “tarefa pesada” com aterros e cortes, cinco foram as suas sugestões gerais (IPR, 1963, p. 144):

- (i) Aumento dos salários dos engenheiros nas repartições públicas, a fim de se evitar uma evasão para o setor privado;
- (ii) Adoção de restrições efetivas ao limite de peso do transporte de cargas (por eixo) para evitar a deterioração precoce das estradas;
- (iii) Aumento do padrão de espessura dos pavimentos das vias mais importantes para suportar o crescimento do tráfego de caminhões;
- (iv) O material para aterros e terraplanagem precisaria ser mais bem escolhido, com mais ênfase à compactação dos solos;
- (v) Melhor organização do departamento de conservação, com disposição de equipamentos modernos.

Apesar do momento de grande expansão rodoviária, o plano quinquenal sofreu críticas “por não apresentar justificativas contundentes na seleção dos trechos prioritários de obras” (Cavalcanti, 1995, p. 42). O autor chega a dizer que a estreita relação entre a Diretoria-Geral do DNER e a Presidência da República dava-lhe competência e responsabilidade para escolher os melhores traçados das estradas e selecionar os trechos para construção ao nível do “sentimento”. Nogueira (1960) salientou que o sistema rodoviário poderia ser considerado deficiente, já que as dificuldades impostas pelo meio físico (projetos com inúmeras obras de arte, exigência de técnica e capital para transposição da Serra do Mar em vários pontos e obrigação de um trabalho constante de conservação por causa das condições climáticas), falta de recursos e exígua produção de petróleo ainda comprometiam o seu pleno desenvolvimento.

O engenheiro Hélio Almeida (1964, p. 122), que seria ministro da Viação e Obras Públicas no governo de João Goulart, julgou a meta rodoviária de JK destituída de “interesses verdadeiramente nacionais”, com ênfase em troncos de maior conteúdo econômico, cujo sistema rodoviário “nem sempre

obedeceu a uma política racional que estabelecesse uma lógica de prioridades e evitasse uma inconveniente pulverização de recursos”. Lembrou que houve obras em 104 das 106 BRs existentes.

2. A “meta-síntese” de Brasília e seu “cruzeiro rodoviário”

Para deixar as contas nacionais mais deterioradas – o Plano de Metas já estava em andamento –, JK concebeu um “cruzeiro rodoviário” para servir a futura capital², fato que poderia significar, física e simbolicamente, o rompimento definitivo com a velha concepção da vocação agrícola do Brasil. Direcionada para todos os quadrantes do imenso território nacional, aquele ponto encravado nos sertões do Planalto Central, ou no coração do país, seria invadido por novos nexos técnicos e informacionais. O trem³ e o avião seriam insuficientes para tornar o Distrito Federal um dos principais nós viários de todo o território nacional, e uma rede de estradas era “indispensável à afirmação do Estado sobre o conjunto do território” e “imprescindível para a expansão do consumo do que era produzido internamente” (Santos; Silveira, 2001, p. 45).

Construída num ponto estratégico, as estradas que a servem – um verdadeiro tecido conjuntivo de artérias e veias de intercomunicação interna – realizam, com perfeição, uma verdadeira *costura* do Brasil por dentro, aproximando os Estados que, embora geograficamente limítrofes, viviam tão distanciados, uns dos outros, como se pertencessem a países diferentes. (Kubitschek, [1975] 2002, p. 13-14)

Tive, então, a visão do que deveria ser feito. Rasgaria um cruzeiro de estradas, demandando dos quatro pontos cardeais, tendo por base Brasília. Não se conquista uma terra se não se tem acesso a ela. E a estrada é um elemento civilizador por excelência. Concebi, pois, o plano de grandes longitudinais, cortadas, quase na perpendicular, pelas grandes transversais. No centro do sistema ficaria Brasília, que seria uma torre para se contemplar o Brasil. (Kubitschek, [1975] 2002, p. 84)

² A Lei nº 3.273, de 1º de outubro de 1957, sacramentou a mudança da capital, fixando a sua data de inauguração (21 de abril de 1960) e autorizando os três Poderes a tomarem as providências necessárias.

³ A Estrada de Ferro de Goiás (EFG) findava em Anápolis, e seus trilhos desempenharam importante papel no transporte de pesado material de construção aos canteiros de obras de Brasília.

Trata-se de uma decisão de planejamento estatal com enorme ênfase territorial e de grandes implicações ao transporte, pois separa a sede do governo federal dos principais centros de população, comércio e cultura. Como técnico rodoviário, Philúvio de Cerqueira Rodrigues fez parte da subcomissão de comunicações (rodovias, ferrovias, aerovias e aquavias) da Comissão de Localização da Nova Capital Federal, elaborando o plano de estradas de acesso à Brasília e seu entroncamento com as demais vias integrantes do PRN. Em 1960, seria criado o Departamento de Estradas de Rodagem do Distrito Federal (DER-DF).

É uma região que reúne todas as características essenciais à implantação de uma cidade moderna. A escolha torna-se mais evidente quando se verifica que o problema das vias de acesso ao futuro centro administrativo e político do país teria pronta solução com a rodovia, permitindo-se ficasse ele ao alcance de todas as capitais dos Estados e dos Territórios brasileiros. (Rodovia, 1958, p. 21)

Esse novo sistema rodoviário (Figura 2) deveria atravessar áreas ermas do território nacional e algumas das principais capitais estaduais, em distâncias superiores aos três dígitos, marcando o Distrito Federal como um ponto de apoio entre o litoral e o sertão, como já apregoava no início dos anos 1950 o político goiano José Peixoto da Silveira, um dos maiores defensores da ideia, integrante da Comissão de Estudos para a Localização da Nova Capital do Brasil.⁴ No âmbito do Plano Piloto, os dois eixos principais (Monumental Leste-Oeste e Rodoviário Norte-Sul) articulariam todo o sistema viário do Distrito Federal às rodovias radiais.

⁴ Por força da Constituição de 1946 (que incluiu em suas disposições transitórias a transferência da capital federal para o Planalto Central), o presidente Dutra criou a referida comissão, comandada pelo engenheiro geógrafo Djalma Polli Neto, chefe do Serviço Geográfico do Exército. Seu objetivo era ratificar os levantamentos efetuados no final do século XIX pela Missão Cruis.

Figura 2 – “Cruzeiro rodoviário” de JK (1956-1958)



Organização: Daniel M. Huertas.

Elaboração cartográfica: Giuliano Tostes Novais.

Fonte: Brasil (1956a; 1956b; 1958).

1 – Sentido Norte (Belém e São Luís):

- Brasília–Anápolis/GO (trecho não planejado)
- Anápolis–Belém (BR-14)
- Porto Franco/MA–São Luís (BR-21)

2 – Sentido Noroeste (Goiânia, Cuiabá, Porto Velho e Rio Branco):

- Brasília–Anápolis (trecho não planejado)
- Anápolis–Goiânia (BR-14)
- Goiânia–Rio Verde/GO (BR-54)

- Rio Verde-Cuiabá (BR-31)
- Cuiabá-Rio Branco (BR-29)

3 – Sentido Nordeste (Fortaleza, Recife e Salvador):

- Brasília-Barreiras/BA-Picos/PI-Fortaleza (trecho não planejado)
- Barreiras-Salvador (BR-28)
- Picos-Parnamirim/PE (BR-26)
- Parnamirim-Recife (BR-25)

4 – Sentido Sudeste (Belo Horizonte e Rio de Janeiro):

- Brasília-Belo Horizonte (trecho não planejado)
- Belo Horizonte-Rio de Janeiro (BR-3)

5 – Sentido Sul (Porto Alegre, via Uberlândia/MG, São Paulo e Curitiba):

- Brasília-Uberlândia-divisa MG/SP (trecho não planejado)
- Via Anhanguera/SP-330 (Ribeirão Preto/SP, Campinas e São Paulo)
- São Paulo-Curitiba-Lages/SC-Caxias do Sul/RS-Porto Alegre (BR-2)
- Curitiba-Florianópolis-Porto Alegre (BR-59)

Para que a empreitada se tornasse exequível, acréscimos e alterações deveriam se impor ao Plano de Metas, já que o PQORF fora elaborado sem a previsão da transferência da capital federal. A BR-14, que passou a se chamar Belém-Brasília em direção ao norte, e as BRs 29 (Cuiabá-Rio Branco) e 59 (Curitiba-Florianópolis-Porto Alegre) haviam sido planejadas pelo PRN de 1944. A Brasília-Acre já tinha trechos finalizados ou em obras em Mato Grosso e Goiás, e foi preciso incorporar os 160 km entre Brasília e Anápolis. Mas, 11 meses após a decisão governamental de construir a BR-29, “que não constava de qualquer plano do DNER e para o que não havia estudos nem mesmo cogitações de fazê-los, essa rodovia se transformara numa realidade” (Leal, 1984, p. 252).

Do projeto rodoviarista de JK, Belém-Brasília e Brasília-Acre seriam imensos troncos que cortariam boa parte do Centro-Oeste para alcançar as bordas oriental e ocidental da Amazônia, numa tarefa considerada impossível por alguns técnicos da época (Figuras 3 e 4). A obstinação do agrônomo Bernardo Sayão⁵, encarregado de planejar as frentes de trabalho da Belém-

⁵ Por ironia do destino, Sayão faleceria em 15 de janeiro de 1959, a duas semanas do encontro das duas

-Brasília, foi um dos pilares de JK para a grandiosa obra, que rasgaria o cerrado e a floresta em 2.240 quilômetros:

[...] a abertura da Belém-Brasília exigia muito mais do que a simples disposição de construí-la. Envolveria a solução de numerosas questões técnicas e de diversos problemas administrativos. Devia-se considerar, antes de tudo, a construção em si, isto é, a necessidade de se emprestar à obra um dinamismo, considerado impossível dentro do sistema em funcionamento para os empreendimentos rodoviários convencionais. (Kubitschek, [1975] 2002, p. 100)

Figura 3 – Construção da Belém-Brasília



Fonte: Ferreira Júnior (2019).

Figura 4 – Placa da BR-29 em Vilhena (1960)



Fonte: Vilhena Notícias (2020).

frentes de trabalho, no acampamento de Açailândia (MA), ao ser atingido na cabeça pelo tronco de uma árvore. A rodovia foi batizada com o seu nome.

A questão técnica foi solucionada com a importação de máquinas norte-americanas, ao custo total de US\$ 3,15 milhões, coberto por cotas do FRN e por um empréstimo de 5 anos, a juros de 6% ao ano, avalizado pela Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc). O maior pedido foi atendido pela Internacional Harvester Export Co., de Chicago: 90 tratores e 25 carregadoras. De outras firmas, como a Caterpillar e Allis-Chalmers, vieram 61 motoniveladoras, 10 tratores e 50 carregadoras. A compra foi dividida em dois lotes: Belém, de onde foi aberta uma frente de trabalho; e Santos, cujo comboio atingiu por terra a outra frente de trabalho, em Anápolis. Essa operação foi realizada pelo Exército, a pedido do próprio Juscelino (Huertas, 2009).

Para administrar os iminentes entraves burocráticos, cada ponta foi gerenciada por um órgão específico – Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia (SPVEA), no setor norte, e Comissão Executiva da Rodovia Belém-Brasília (Rodobras), criada pelo Decreto-lei nº 43.710, de 15 de maio de 1958, no setor sul. Nota-se que o avião desempenhou papel fundamental na abertura da BR-14, principalmente para o abastecimento de víveres aos trabalhadores. Cinco campos de pouso foram abertos em todo o percurso.

O papel crucial dos fatores naturais (vegetação, clima e solo) determinou que as técnicas de obtenção do traçado e de construção da via obedecessem a métodos distintos. Entre Uruaçu (GO) e Imperatriz (MA), onde se registra o predomínio dos cerrados, houve a preferência pelos divisores de águas aplainados, fator que alongou o trajeto da estrada, mas barateou a sua construção pela redução do número de obras de arte (Valverde e Dias, 1967). Sayão aperfeiçoou uma técnica corrente para obter o traçado ideal:

[...] obteve um pequeno avião, adaptado à tiragem de fotografias verticais, e certa quantidade de filmes virgens, que eram divididos ao meio, para fornecer duas exposições em cada chapa. Marcado sobre um croquis o ponto que se desejava atingir no fim de cada jornada, a faixa era sobrevoada e fotografada, e o filme imediatamente revelado. Determinado assim [...] o mais curto dos traçados econômicos, partia Saião à frente, com um ‘patrol’, obedecendo aos azimutes previamente determinados. Seguiam-no as máquinas pesadas, abrindo o caminho definitivo. (Valverde; Dias, 1967, p. 329-330)

Na hileia, esse recurso aéreo não era válido, o que exigia um trabalho pioneiro por terra para indicar o traçado da rodovia:

A floresta virgem tudo mascarava, impedindo de se acompanhar com segurança o divisor de águas. [...] Uma equipe de topógrafos e mateiros seguia à frente e, num ponto em que achavam deveria passar a estrada, abriam uma clareira. [...] Aos pioneiros seguiam os desbravadores, que iam derrubando a mata, cujos despojos, depois de secos, eram incendiados. [...] abria-se a primeira “avenida” por onde deveriam penetrar as moto-niveladoras. (Valverde; Dias, 1967, p. 331)

Em 31 de janeiro de 1959, as duas frentes se encontraram em Açailândia, resultando em uma estrada pioneira com rampas e curvas excessivas. A via somente obteve condições satisfatórias de segurança a partir de 1964, após sucessivas melhorias em seu leito, cujos defeitos iniciais foram sendo gradativamente corrigidos – encurtamento do traçado, ampliação da largura e soerguimento do leito para facilitar a drenagem das águas pluviais. Como “prova da capacidade de realização e improvisação dos brasileiros”, Valverde e Dias (1967) citam o resultado final da empreitada, aberta ao tráfego pela metade do preço e do tempo oferecidos por uma empresa estrangeira com experiência na África (cinco anos de obras no valor de US\$ 6 milhões).

A ideia da Brasília-Acre, outra epopeia, surgiu em fevereiro de 1960, já no último ano do mandato de Juscelino, quando recebeu no Palácio da Alvorada os governadores dos Estados e Territórios da Bacia Amazônica (Guaaporé, criado em 1943 pelo desmembramento de duas porções de Amazonas e Mato Grosso, foi rebatizado como Rondônia, em 1956) para estudar os problemas surgidos com a abertura da BR-10. O então governador do Acre, Manuel Fontenele de Castro, fez uma dramática exposição sobre o isolamento em que vivia o território sob a sua jurisdição. E nesse momento JK se deu conta de que o braço oeste de seu cruzeiro rodoviário chegara apenas à Ponte de Pedra, próximo a Cuiabá. Ainda faltariam cerca de 2 mil km até Rio Branco, passando por Porto Velho. Paulo Nunes Leal, governador de Rondônia, aproveitou a oportunidade para interpelar o presidente:

– Presidente, o senhor já ligou Brasília a Belém e a Porto Alegre e a está ligando a Fortaleza. Por que não completa o outro braço da cruz, construindo a rodovia Brasília-Acre?

[...]

– Uai, Paulo. E pode?

[...]

– Pode, presidente; mas é negócio pra homem!

[...]

– Então vai sair. (Leal, 1984, p. 19)

Na época, o principal acesso a Rondônia se restringia à linha fluvial operada pelo Serviço de Navegação da Amazônia e Administração do Porto do Pará (SNAPP), que mantinha uma viagem mensal a Belém, com escala em Manaus. A Estrada de Ferro Madeira-Mamoré (EFMM) já se encontrava em situação precária e as rotas aéreas limitavam-se a uma linha do Correio Aéreo Nacional (CAN) e a duas viagens semanais para o Rio de Janeiro, com pernoite em Cuiabá. A capital do Acre somente era acessível pela linha do CAN e pela navegação nos rios Acre, Purus e Solimões para Manaus, em viagem longa e cansativa.

No final de março estava instalada, em Porto Velho, a Comissão Especial de Construção para orientar os trabalhos de abertura da estrada pioneira, que também contou com a instalação de residências de apoio em Rio Branco, Humaitá (AM), Ariquemes (RO), Vila Rondônia (atual Ji-Paraná/RO) e Vilhena (RO). A construção do trecho Cuiabá-Rio Branco (BR-29) envolveu uma interessante operação intermodal. Para a frente de trabalho Cuiabá-Vilhena, as máquinas foram transportadas em carretas especiais por caminhos já abertos pela antiga Comissão Rondon⁶ e por picadas espontâneas. Na frente Porto Velho-Vilhena, os equipamentos chegaram à capital de Rondônia pelo navio cargueiro Rio Tubarão, contratado pelo DNER à Companhia de Navegação Costeira (Tabela 2).

Tabela 2 – Brasília-Acre: material levado para cada frente (1960) (em unidades)

Equipamento	Porto Velho (via fluvial)	Vilhena (via terrestre)	Total
Trator de esteira	44	30	74
Trator de pneu	1	7	8
<i>Scraper</i>	7	2	9
<i>Motoscraper</i>	9	27	36

(continua)

⁶ Criada pelo governo federal em 1907, a Comissão de Linhas Telegráficas Estratégicas de Mato Grosso ao Amazonas, comandada pelo marechal Cândido Mariano da Silva Rondon, tinha o objetivo de levar o telégrafo pela Chapada dos Parecis até Santo Antônio do Madeira (atual cidade de Porto Velho, que na época pertencia ao Estado do Amazonas). O caminho aberto para a instalação dos postes e postos telegráficos dessa linha contribuiu bastante para a abertura da Brasília-Acre, principalmente no trecho Vilhena-Porto Velho.

Tabela 2 – Brasília-Acre: material levado para cada frente (1960) (em unidades)

Equipamento	Porto Velho (via fluvial)	Vilhena (via terrestre)	Total
Motoniveladora	10	0	10
Carregadora	5	1	6
Basculante	47	97	144
Caminhão	16	17	33
Caminhão-tanque	4	3	7
Jipe	20	12	32
Total	163	196	359

Fonte: Leal (1984).

Na primeira viagem, o cargueiro saiu do Rio de Janeiro em 22 de março e atracou às margens do Rio Madeira em 12 de abril com 5,5 mil toneladas, sendo recebido com festa pelos habitantes locais. Na segunda e última viagem, buscou material em Belém e retornou a Porto Velho em 5 de maio. No final do mês, navios da SNAPP e barcaças da Petrobrás, por causa do início da vazante, transportaram os últimos equipamentos. Homens recrutados em todo o País também desembarcaram em Rondônia nos próprios cargueiros e até mesmo em navios da Marinha para trabalhar na empreitada, que chegou a contar com 5 mil operários.

Aos aviões ficou a responsabilidade de abastecer as frentes de desmatamento abertas entre Vilhena e Porto Velho, no meio da selva. Os três principais campos de pouso construídos, que permitiram o tráfego de aviões DC-3 e Catalina, foram os de Nova Vida, Vila Rondônia e Vilhena. Dos 22 campos abertos, também foram importantes os de Ariquemes, Jaru, Currálinho, Seringal Setenta, Marco Rondon, Capoeira e Susto. Os trabalhos de desmatamento foram realizados pela Administradora Porto Velho, empresa constituída pelas cinco empreiteiras responsáveis pelo trecho Porto Velho-Vilhena, sob o comando da Construtora Industrial Brasileira S.A. (CIB).

Além do prazo curto por causa da chegada do período de chuvas e do desconhecimento do terreno, outra dificuldade era a transposição dos rios Candeias, Jamari, Preto, Branco, Jaru, Ji-Paraná e Pimenta Bueno. A BR-29, que no governo militar se tornaria uma sobreposição entre as BRs 364 (Rio Branco-Vilhena), 174 (Vilhena-Cáceres) e 070 (Cáceres-Cuiabá), foi entregue ao tráfego por JK em 13 de janeiro de 1961, em condições precárias – praticamente intransitável na época chuvosa. Dois anos depois seria criado o Departamento de Estradas de Rodagem do Acre (Deracre).

Em sua análise sobre o papel integrador de Brasília, Lessa (*apud* Natal, 1991, p. 164) destacou a ampliação significativa das ligações inter-regionais, que representou, em termos da unificação econômica do país, “um cálculo não suscetível de mensuração dentro dos modelos convencionais de análises de projetos”. Também frisou o impacto relativo no aumento de todas as redes rodoviárias estaduais (de 54.065 km, em 1955, para 75.353 km, em 1960) e da expansão expressiva da frota de veículos (carga e passageiros) em todas as regiões do país no mesmo período, sendo 260% no Centro-Oeste e média de 165% nas demais regiões.

Figura 5 – JK em um dos veículos da Caravana da Integração Nacional



Fonte: Alves (2020).

A nova capital, sob o aspecto da circulação, pode ser vista como o coroamento do rodoviarismo no país, pois legitimou a abertura de estradas pioneiras (ou de penetração) para alcançar a nova capital a partir de todos os quadrantes do território nacional, cortando-o em todas as direções em distâncias muitas vezes superiores aos três dígitos. Em 2 de fevereiro de 1960, o simbolismo máximo dessa verdadeira “apoteose territorial” se deu com a chamada Caravana da Integração Nacional, na qual colunas procedentes do Norte, Sul, Leste e Oeste percorreram as novas estradas radiais abertas (ou ainda em construção) durante o governo JK. No total, 137 veículos então produzidos no país deixaram Belém, Cuiabá, São Paulo, Rio de Janeiro e

Porto Alegre para serem recebidos por JK, debaixo de chuva, na capital ainda não inaugurada (Figura 5).

3. O enlace entre estradas de rodagem e empreiteiras

Outra característica marcante da vigorosa contemplação do rodoviarismo no Plano de Metas foi a estreita relação com as empreiteiras, alterando completamente a lógica praticada até então. Antes disso, porém, o *modus operandi* do DNER já vinha sendo impactado desde a redemocratização de 1946 pela entrega gradativa das obras rodoviárias à iniciativa privada – um dos traços da “coalização de patronagem” liderada pelo PSD e, “a despeito de seu programa e de sua retórica pública”, também integrada pela UDN (Nunes, 1997, p. 96) –, mas, com JK, foi consumada a retirada do aparelho de Estado da atividade construtora rodoviária.

Trata-se de um processo longo, complexo, com idas e vindas e cheio de exceções, sendo o governo que melhor marca essa divisão de tarefas entre o Estado e as empresas privadas o de Juscelino [...], quando houve não só aumento significativo das obras contratadas, como sinais claros dessa divisão de frações. (Campos, 2012, p. 88)

É nesse momento que, para avançar a industrialização brasileira, coexistiu a combinação do uso do insulamento burocrático em larga escala com o clientelismo, cujo êxito foi possível em razão da estabilidade da aliança PSD-PTB (fortemente baseada na patronagem, eventualmente suplementada pela UDN)⁷, de um amplo consenso sobre o desenvolvimento nacional, da disposição do governo em determinar pesados investimentos para infraestrutura e de decisões instrumentais vantajosas para um quadro econômico favorável, interno e externo, pelo menos em um primeiro momento. Dessa forma, a velocidade na aprovação e implementação de políticas públicas desenvolvimentistas não tinha precedentes no Brasil (Nunes, 1997).

Ao mesmo tempo que se apoiava nas agências insuladas para realizar as tarefas do desenvolvimento, Juscelino utilizava a política tradicional de empreguismo para consolidar apoio político: prote-

⁷ O apoio do Congresso ocorreu pela coalizão entre os quatro maiores partidos da época (PSD, PTB, UDN e PSP), que votaram juntos em 42% de todas as votações. Com o PSD no centro da coalizão de apoio, houve a adesão de pelo menos outros dois partidos citados em 84% dos casos. Para as decisões que concediam créditos especiais ao Executivo, indispensáveis à execução do Plano de Metas, 72% foram apoiadas pelos quatro partidos. (Santos *apud* Nunes, 1997)

gia as agências [...] e lhes garantia acesso aos recursos, enquanto geria o resto do sistema político de modo a reduzir potenciais contestações às metas [...] e às suas formas de alcançá-las. (Nunes, 1997, p. 112)

Segundo Paula (2010, p. 152), é com a aliança PSD-PTB que o projeto ferroviário perdeu a hegemonia em ambos os partidos, “face aos interesses ligados à expansão das rodovias, por motivos diferentes”. A autora lembra que o grande peso político alcançado pelo PSD foi resultado da possibilidade de arrematar muitos empregos e de gerenciar altas verbas, controlando, inclusive, a Comissão de Orçamento do Congresso. O binômio energia-transportes e o grandioso empreendimento da construção de Brasília aguçaram o interesse das empreiteiras pelas obras anunciadas, e a bandeira do rodoviário deslocou o MVOP e o DNER, que estiveram sob comando do PSD ao longo de todo o mandato de JK, para o centro das políticas governamentais. Difícil, naquela conjuntura, não ter havido ilação entre o Estado (como um agente estratégico no processo de implementação do rodoviário) e os agentes privados, responsáveis na ponta pela execução dos projetos.

Nesse aspecto, Campos (2012, p. 67) revela que o controle político do PSD sobre a Direção Geral do DNER garantia a facilitação do andamento das obras, “com preços de serviços de terraplanagem com natureza mais complexa do que a real, incluindo rocha e necessidade de equipamentos especiais em trechos que não o exigiam”. Ademais, completa o autor, o DNER negava a inflação e a alta dos preços de materiais, mão de obra e equipamentos, e justificava a seleção prévia de empreiteiras, sem licitações, por causa do alto volume de obras a serem executadas.

Segundo o engenheiro Lafayette do Prado (*apud* Campos, 2012, p. 81) – que fora funcionário da Construtora Triângulo, diretor de Edificações da Companhia Urbanizadora da Nova Capital do Brasil/Novacap (1959-1960) durante a construção de Brasília e diretor-geral do DNER no período 1961-1964 – com JK o órgão adquiriu “*status* virtualmente ministerial”. Para cumprir a “meta rodoviária”, o DNER promoveu a adjudicação dos serviços por concorrências públicas por especialidade. “Desta forma, agrupavam-se as firmas para serviços de pavimentação, terraplanagem, obras de arte especiais, que por sua vez deveriam atacar a obra em várias frentes de trabalho, para adequar o cronograma de serviços aos prazos pequenos estabelecidos” (Cavalcanti, 1995, p. 40).

A faculdade legal de delegar poderes e recursos aos departamentos

Estaduais de Estradas de Rodagem (DERs) também foi amplamente utilizada, possibilitando a homogeneização do padrão das obras com a exigência de adoção das normas técnicas e dos projetos empregados pelo DNER. “Em consequência, os órgãos estaduais passaram por um processo de revitalização com reflexos positivos no desempenho técnico-administrativo” (Cavalcanti, 1995, p. 41).

Em sua análise específica sobre o período JK, Accorsi (1996, p. 62) monta um quadro analítico ancorado em um conjunto de variáveis, corroborando muitos dos pontos já expostos anteriormente e reconhecendo que já a partir da redemocratização de 1946 o DNER vinha arquitetando uma “administração paralela” que posteriormente caracterizaria o modelo de implementação de políticas públicas no governo de JK. Com o Plano de Metas, segundo ele, isso implicou uma “mudança qualitativa no tratamento destinado aos atores envolvidos na implantação dos programas rodoviários”. O resultado final foi o “beneficiamento e fortalecimento do componente privado na relação que veio a se operar, historicamente, entre o sistema DNER/DER e as empreiteiras de obras públicas” (Accorsi, 1996, p. 62). É preciso considerar que os crescentes contatos entre ambos levaram à capitalização das empresas, que assim puderam comprar equipamentos, incrementar a sua produtividade e ampliar o seu poder de influência com a burocracia estatal (Paula, 2010).

O autor destaca a garantia da dotação de recursos (embora tenha havido muitos conflitos e até alguns retrocessos nesse aspecto), o consentimento do Poder Legislativo com o desenvolvimento de políticas públicas no âmbito quase que exclusivo do Executivo, as condições para o surgimento e consolidação do processo decisório centrado nas agências burocráticas do Estado (no caso, o DNER) e a estrutura partidária forjada para sustentar esse estado de coisas. Assim, criou-se a oportunidade perfeita para o desprendimento de quaisquer controles públicos, favorecendo a aproximação com segmentos específicos do empresariado privado nacional.

A expansão industrial (em seu setor mais dinâmico, realizado pelas multinacionais) e o gasto público eram condizentes com os interesses imediatos das classes produtoras domésticas, mas, no caso específico do rodoviário, o setor de construção, pavimentação e manutenção de estradas de rodagem ficara reservado a uma seleta casta de empreiteiras. “[...] havia uma articulação entre os investimentos públicos e privados, cujo arranjo tinha uma coerência interna definida pelo Estado, como, por exemplo, a relação das

indústrias de base com os setores de transporte (autopeças e montadoras), petróleo e obras públicas de pavimentação” (Nonnemberg *apud* Campos, 2009, p. 63-64).

A configuração do mercado para atender à “meta rodoviária” e à “meta-síntese” de Brasília evidenciou um grupo concentrado de empresas de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (Quadro 1). Pela proximidade com a sede do poder central e como centro irradiador do primeiro sistema rodoviário brasileiro (Rio-São Paulo, Rio-Juiz de Fora e Rio-Bahia), o Rio de Janeiro foi o berço das empreiteiras brasileiras, já capitalizadas por conta do mercado de obras públicas do antigo Distrito Federal. Inicialmente bastante atreladas ao Clube de Engenharia⁸, “as firmas cariocas sempre tiveram atuação forte no âmbito da sociedade civil e junto ao aparelho de Estado” (Campos, 2012, p. 105).

Quadro 1 – Empreiteiras com obras no Plano de Metas (rodovias e construção de Brasília)			
Empresa	Fundação	Origem	Atuação
Azevedo & Travassos	1922	SP	DER-SP
Cia. de Serviços de Engenharia (Servienge)	1929	SP	Rio-BH e SP-BH
Cia. Construtora Oscar Americano ¹	1931	SP	Brasília
Sociedade Brasileira de Urbanismo (SBU)	1932	RJ	Estradas estaduais/federais
Cia. Metropolitana de Construções ²	1933	RJ	Via Dutra, SP-Curitiba, Rio-Bahia e Brasília
Camargo Corrêa Ltda. ³	1938	SP	Estradas estaduais/federais e Brasília
Alcindo Vieira ⁴	1938	MG	DER-MG
Construtora de Estradas Ltda.	1942	MG	DER-MG
CR Almeida	1943	PR	DER-PR
Construtora Rabello S.A. ²	1944	MG	DER-MG, SP-Curitiba, Dutra, Brasília e Ponte da Amizade
Construtora Brasil S.A.	1945	MG	DER-MG

(continua)

⁸ Fundado em 1880 pela primeira geração de engenheiros brasileiros, formados na Escola Polytechnica, de 1874 (oriunda da Antiga Escola Central, criada em 1858 após a divisão da Escola Militar em ensinamentos de engenharia militar e civil), serviu de ambiente de aproximação de engenheiros e empresários e para a formação das primeiras empresas de engenharia do Rio. Engendrou forte articulação com o poder público pela elaboração de projetos aplicados na então capital federal e também em âmbito nacional (Campos, 2012).

Quadro 1 – Empreiteiras com obras no Plano de Metas (rodovias e construção de Brasília)			
Empresa	Fundação	Origem	Atuação
Cia. Construtora Brasileira de Estradas (CCBE)	1948	SP	DER-SP
Andrade Gutierrez	1948	MG	DER-MG e Rio-BH
Ecisa2	1949	RJ	Rio-Bahia e Brasília
Sérgio Marques Souza S.A. (Sermaso) ⁵	1953	RJ	Obras de arte
Construtora José Mendes Jr. Ltda. ⁶	1953	MG	DER-MG e Brasília
Sociedade Brasileira de Engenharia e Comércio S.A (Sobreco) ⁵	1957	RJ	Brasília-Acre e Brasília
Construções e Transportes Constran Ltda.	1957	SP	Via Anchieta
Barbosa Mello	1958	MG	DER-MG
Serveng Serviços de Engenharia Ltda. ⁷	1958	SP	Estradas federais e Brasília
Santa Bárbara	n/d	MG	DER-MG
Construtora Quattroni ²	n/d	RJ	Estradas estaduais/federais
Sociedade de Terraplanagem e Grandes Estruturas (Sotege)	n/d	RJ	Estradas federais e Ponte da Amizade
Cia. Auxiliar de Viação e Obras (CAVO) ⁸	n/d	RJ	Estradas estaduais/federais
Serviços de Engenharia Rodoférrea S.A.	n/d	RJ	Brasília
Cia. Construtora e Técnica Koteca S.A.	n/d	RJ	Estradas estaduais/federais

Fonte: Elaboração própria com base em Campos (2012).

Notas: 1. Em 1949, tornou-se a Cia. Brasileira de Projetos e Obras (CBPO), adquirida pela Odebrecht em 1983; 2. Empresas que pediram falência ou entraram em concordata na década de 1970; 3. Tornou-se S.A. em 1946; 4. Em 1972, a fusão com a Construtora Vale do Piracicaba (Convap) resultou na Alcindo Vieira-Convap; 5. Em 1969, ambas se fundiram, mantendo o nome Sobreco; 6. Originou-se a partir de um desmembramento da Construtora de Estradas Ltda; 7. Em 1965, tornou-se Serveng-Civilsan S.A. com a aquisição da Civilsan; 8. Tornou-se subsidiária da Camargo Corrêa em 1956.

A Sociedade Brasileira de Urbanismo (SBU), criada em 1932 por Paulo de Frontin e outros engenheiros do Clube de Engenharia, manteve forte ligação com o grupo político de Getúlio Vargas (pelo interventor Henrique Dodsworth) e, depois, com o PSD carioca. A Quattroni, responsável pela construção do Túnel Rebouças, seguia o mesmo enredo da SBU, enquanto a Sotege estabeleceu fortes laços com JK (Campos, 2012). Cabe lembrar que o engenheiro Maurício Joppert, ministro da Viação e Obras Públicas respon-

sável pela promulgação do Decreto nº 8.463, de 1945, além de ter integrado a “bancada rodoviária” por duas vezes como deputado federal pela UDN (1951-1955 e 1961-1963), foi presidente do Clube de Engenharia por cinco anos (1955-1960), além de membro do Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura da 5ª Região e do Conselho Federal de Engenharia e Arquitetura.

São Paulo tinha uma particularidade: a organização do empresariado como elemento importante de pressão aos órgãos estatais no sentido de implementar políticas de consolidação das empresas locais, uma espécie de protecionismo da época. Essa estratégia criou uma reserva de mercado e capitalizou a indústria da construção pesada paulista no exato momento em que a capital federal dispunha de empresas maiores e mais avançadas tecnologicamente. A CCBE, de 1948, foi pioneira no uso de máquinas e equipamentos importados. Era presidida por Cincinato Cajado Braga, “cuja família estava envolvida com a política em São Paulo desde a República Velha” (Ferraz *apud* Campos, 2012, p. 118). Na política rodoviária empreendida pelo governador JK em Minas Gerais, entrou de forma obscura no processo, como fornecedora de máquinas e equipamentos às empresas mineiras. A Serveng Serviços de Engenharia Ltda., de 1958, teve como presidente Pelerson Soares Penido, que fora secretário de Viação do governo Adhemar de Barros. A Camargo Corrêa Ltda., de 1938, também manteve fortes ligações com os governadores Adhemar de Barros e Jânio Quadros.

O governo estadual de JK, com vigorosas políticas de construção de estradas de rodagem e eletrificação, tornou Minas Gerais o segundo mais importante celeiro de construtoras do país, pois obtiveram capitalização e experiência com medidas protecionistas. Com a chegada de Juscelino à Presidência da República, foram catapultadas ao grupo dos principais contratados da esfera federal, até então nichos de atuação privilegiada das firmas cariocas, sendo promovidas, portanto, à condição de empresas nacionais.

A mais emblemática delas foi a Construtora Rabello S.A., de 1944. Responsável pela implantação do Eixo Monumental de Brasília, entre outras obras, seu proprietário, Marco Paulo Rabello, era sobrinho de Ajax Rabello, amigo pessoal de JK. Uma curiosidade: todos eram naturais de Diamantina, terra natal de Juscelino. A trajetória da Mendes Júnior é repleta de relações entre o público e o privado. Seu fundador, o engenheiro José Mendes Júnior, havia trabalhado na EFCB e na Secretaria de Agricultura e Viação de Minas Gerais nos anos 1920, mas deixou o emprego público para fundar uma em-

presa particular em 1942, a Construtora de Estradas Ltda. Em 1953, criou a Mendes Júnior, um desmembramento da firma original. “Esse trânsito entre os setores privado e público garantia o sucesso das empresas, graças à rede de relacionamentos e de informações” (Paula, 2010, p. 155).

Na região Nordeste, até 1945 não havia empreiteiras ligadas à construção rodoviária, o que é facilmente explicado pelo fato de que as obras desse modal sempre estiveram a cargo da antiga Inspeção Federal de Obras contra as Secas (IFOCS) – que se tornou o Departamento Nacional de Obras contra as Secas (DNOCS) em 1945. Como dispunha de seu próprio equipamento e pessoal, não contratava nenhuma empresa para executar os serviços, “sendo caracterizada como a maior empreiteira nacional” (Campos, 2012, p. 76). Com o advento do FRN, os DERs foram sendo estruturados gradualmente, com execução própria ou em regime de contratação de obras, mas nenhuma empreiteira regional despontou no setor de construção rodoviária.⁹

A região Sul aparece com a paranaense CR Almeida, de 1943, com amplos serviços ao DER-PR. Os casos gaúcho e catarinense nos parecem ser bastante peculiares. Nos dois Estados mais meridionais do país, além da atuação de seus órgãos rodoviários (DAER-RS e DER-SC) aparentemente sem contratação de empreiteiras¹⁰, houve uma abertura indiscriminada de caminhos por conta dos núcleos de colonização que foram sendo instalados a partir do segundo quarto do século XIX, constituindo uma verdadeira rede de estradas que gradativamente foi sendo incorporada ao sistema estadual. Não tivemos contato com estudos ou fontes que pudessem elucidar a participação de empreiteiras nas obras rodoviárias de ambos até o final da década de 1950.

Accorsi (1996, p. 58) afirma que a própria burocracia do DNER também seria alvo de uma “postura de consentimento” durante o governo JK, assistindo e avalizando “seu contínuo afastamento da atividade construtiva propriamente dita”. Mas é preciso esclarecer que, naquele momento, havia

⁹ As construtoras Norberto Odebrecht, de Salvador (1944), e Queiroz Galvão, do Recife (1953), que mais tarde se tornariam empresas de nível nacional, estavam crescendo pela execução de obras ligadas à implantação de infraestrutura do Banco do Nordeste/BNB (sede em Fortaleza e rede de agências), da Companhia Hidrelétrica do São Francisco/Chesf (sede no Recife, barragens de hidrelétricas e rede de transmissão), da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste/Sudene (sede do Recife), da Petrobrás (refinarias e terminais de distribuição na Bahia) e do DNOCS (sede em Fortaleza e unidades estaduais).

¹⁰ O estudo de Campos (2012) cita seis empresas gaúchas (Woebcke, de 1923; Tuniollo Busnello, de 1945; Gaúcha, de 1954; Sutelpa, de 1956; Pelotense, de 1958; e Maestri, cuja data de fundação é desconhecida), mas não há comprovação de que tenham sido empregadas para obras rodoviárias.

uma transição de gerações no seio do DNER, na qual a turma dos pioneiros, ou dos veteranos, estava se despedindo. Estamos falando de pessoas que já estavam na labuta em prol da causa rodoviária desde os anos 1930 (alguns desde o final da República Velha), que acreditavam fortemente na ideia de redenção e construção de um Brasil novo alicerçado sobre rodovias, provavelmente destituídos de quaisquer improbidades.

E, para tal, construíram conscientemente uma mentalidade que modelou, sob o nosso ponto de vista, uma espécie de “messianismo rodoviário”. Muito provavelmente havia chegado o momento em que os ideais romantizados da “velha guarda” estivessem cedendo espaço aos ideais do “dinheiro grosso”, como vários indicativos levam a crer. Por isso a afirmação suscitada por Camargos (*apud* Accorsi, 1996, p. 62), de que a “retirada do DNER da atividade construtora foi, antes de tudo, uma opção política”, precisa ser vista com ressalvas, embora o componente político, com os seus grandes grupos de interesses, seja um elemento extremamente necessário à compreensão do fenômeno.

Nesse ponto, torna-se fundamental demonstrar o crescimento das concorrências realizadas pelo DNER no quadriênio 1954-1957 (Tabela 3), classificadas pela própria autarquia como públicas, administrativas na sede e administrativas nos Distritos Rodoviários Federais (DRFs), sugerindo que as concorrências administrativas (ou seja, mediante licitação para empreiteiras privadas) eram realizadas com menor rigor (e menos burocracia, portanto), como no caso já mencionado da Brasília-Acre. O total de dispêndios anuais para o período cresceu de Cr\$ 930,17 milhões para Cr\$ 4,40 bilhões, ou seja, cerca de 373%, com maior participação das concorrências públicas (86,43% do total invertido de Cr\$ 7,82 bilhões).

Tabela 3 – Concorrências realizadas pelo DNER (1954-1957)

Ano	Quantidade	Valor (em cruzeiros correntes)
Concorrências públicas		
1954	17	495.315.000,00
1955	14	286.852.050,00
1956	64	1.730.851.202,10
1957	76	4.249.644.593,00
Total	110	6.762.662.845,10
Concorrências administrativas na sede do DNER		
1954	70	367.868.751,60

(continua)

Tabela 3 – Concorrências realizadas pelo DNER (1954-1957)

Ano	Quantidade	Valor (em cruzeiros correntes)
1955	35	197.320.484,30
1956	52	189.404.838,76
1957	22	71.641.443,20
Total	179	826.235.517,86
Concorrências administrativas nos Distritos Rodoviários Federais		
1954	23	66.991.723,53
1955	23	30.493.485,00
1956	17	54.535.561,86
1957	27	83.211.020,00
Total	90	235.231.790,39
Total de concorrências		
1954	110	930.175.475,13
1955	72	514.666.019,30
1956	133	1.974.791.602,72
1957	125	4.404.497.056,20
Total	440	7.824.130.153,35

Fonte: elaboração própria com base em Rodovia (1958, p. 21).

Um olhar mais detalhado de 1957 evidencia a escalada da obra rodoviária tocada no segundo ano do mandato de JK (Tabela 4). Em tempo: as tabelas, publicadas pela revista Rodovia, não mencionam, em nenhum momento, o nome das construtoras envolvidas com os certames.

Tabela 4 – Detalhamento das concorrências realizadas pelo DNER (1957)

Serviço	Quantidade	Valor (em cruzeiros correntes)
Concorrências públicas		
Terraplanagem	35	n/d
Obras de arte	7	n/d
Pavimentação	23	n/d
Terraplanagem e pavimentação	7	n/d
Obras diversas	4	n/d
Total	76	4.249.644.593,00

(continua)

Tabela 4 – Detalhamento das concorrências realizadas pelo DNER (1957)

Serviço	Quantidade	Valor (em cruzeiros correntes)
Concorrências administrativas na sede do DNER		
Terraplanagem	4	n/d
Obras de arte	18	n/d
Pavimentação	0	n/d
Terraplanagem e pavimentação	0	n/d
Obras diversas	0	n/d
Total	22	71.641.443,20
Concorrências administrativas nos Distritos Rodoviários Federais		
Terraplanagem	20	n/d
Obras de arte	2	n/d
Pavimentação	2	n/d
Terraplanagem e pavimentação	0	n/d
Obras diversas	3	n/d
Total	27	83.211.020,00
Total geral	125	4.404.497.056,20

Fonte: elaboração própria com base em Rodovia (1958, p. 21).

4. Considerações finais

Na segunda metade do governo JK já se verificava um esgotamento da equação política arquitetada para sustentá-lo, com efeitos perfeitamente verificáveis no rodoviarismo no que diz respeito aos antagonismos entre os interesses locais e o das grandes empreiteiras ligadas à cúpula do PSD. Accorsi (1996, p. 69) explora de modo magnífico a maneira pela qual o PSD montou o jogo político em questão, e levanta a possibilidade de que a continuidade do programa rodoviário, enquanto estratégia de desenvolvimento inserida em ação sistemática de Estado, tenha se dado anteriormente à eleição de JK, “durante um processo de homogeneização política no interior do PSD, particularmente a nível de sua cúpula nacional”. Assim, de acordo com a sua análise, havia duas correntes internas no partido que se faziam representar em sua estrutura orgânica. A primeira, dominada pelos “caciques”, representava os interesses mais ligados às oligarquias rurais, predominando sobre as estruturas regionais e locais. A segunda, tida como “modernizante”, era um-

bilicalmente ligada aos setores empresariais mais modernos, beneficiária direta de políticas desenvolvimentistas, entre as quais se situava o rodoviarismo.

Com JK, anuncia Accorsi (1996), percebeu-se nitidamente o enquadramento da primeira pela segunda, em prol de seu fortalecimento no interior do aparelho partidário e de sua linha programática e administrativa. De certa forma, esse antagonismo acabou transbordando para o aspecto do nacional em detrimento do local. O que estava em jogo era o privilégio a obras de grande expressão territorial e de vultosos orçamentos, procurando encurralar o jogo político local (visto como algo enraizado, estrutural e de difícil controle) à escala do município – ou, no máximo, à sua microrregião imediata. Para o rodoviarismo, o municipalismo sempre representou um entrave aos seus anseios maiores pelo desenvolvimento nacional. Ademais, o sistema de patronagem era caro, nas palavras de Nunes (1997), pois, para funcionar, dependia frequentemente da alocação de recursos públicos em investimentos de baixo retorno econômico, mesmo que de alguma forma pudessem gerar benefícios sociais e, obviamente, eleitorais.

A transferência da capital federal para Brasília envolveu uma trama de interesses e relações políticas e econômicas entre uma enorme lista de concorrências públicas para a construção e pavimentação de estradas de rodagem e um mercado dominado por um seletivo grupo de empreiteiras. Também beneficiou diretamente as indústrias automobilísticas que haviam se instalado no Brasil a partir de 1957, fruto das orientações determinadas pelo Grupo Executivo da Indústria Automobilística (Geia), mas associadas à força do dólar e da tecnologia estrangeira.

Ademais, cabe ressaltar que a política rodoviarista de JK consolidou a proeminência do transporte rodoviário na matriz de transportes do país (carga e passageiros), proporcionando as bases materiais para a concretização do mercado interno – seja pela ampliação do raio macroeconômico brasileiro, seja pela intensificação das trocas em nível inter-regional e nacional. Mas as políticas rodoviaristas subsequentes, implantadas ao longo da ditadura militar (1964-1985), intensificaram ainda mais o desequilíbrio da matriz de transportes, com impactos discutíveis para o desenvolvimento da economia nacional até os dias atuais.

Referências

ACCORSI, A. C. Estado e grupos econômicos: a política de expansão rodo-

viária no Brasil a partir de 1930. São Paulo: FGV, 1996 (Dissertação de Mestrado em Economia da FGV).

ALMEIDA, H. Transportes no Brasil. *Revista Brasileira de Geografia*. Rio de Janeiro, ano 26, n. 1, p. 103-23, 1964.

ALVES, B. *Brasília 60 anos: amor e esperança além do concreto*. Disponível em <<https://bernadetealves.com/2020/04/21/BRASILIA-60-ANOS-AMOR-E-ESPERANCA-ALEM-DO-CONCRETO>>. Acesso em 17 maio de 2020.

BASTOS, H. *ABC dos transportes*. Rio de Janeiro: MVOP, 1955.

BITTENCOURT, E. R. Brasil: uma política rodoviária. *Rodovia*, n. 243, p. 13-76, maio 1960.

BRASIL. *Plano Quinquenal de Obras Rodoviárias Federais – 1956/60*. Rio de Janeiro: MVOP/DNER, 1956a.

BRASIL. *Política de transportes e comunicações do governo do presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira no quinquênio 1956-60*. Rio de Janeiro: Departamento de Imprensa Nacional/MVOP, 1956b.

BRASIL. *Programa de Metas*. Tomo II – Energia e Transportes. Rio de Janeiro: Presidência da República; Conselho do Desenvolvimento, 1958.

CAMPOS, P. H. P. *A ditadura dos empreiteiros: as empresas nacionais de construção pesada, suas formas associativas e o Estado ditatorial brasileiro, 1964-1985*. Niterói: UFF, 2012 (Tese de Doutorado em História da UFF).

CAVALCANTI, C. de O. B. *Impactos da reforma administrativa do Governo Collor na modelagem organizacional do DNER*. Rio de Janeiro: FGV, 1995 (Dissertação de Mestrado em Administração da FGV).

FERREIRA JÚNIOR, É. Carros nacionais, perrengue e recordes: o que foi a Caravana da Integração Nacional. *Agência Brasília*, 3 de outubro de 2019. Disponível em <<https://www.agenciabrasilia.df.gov.br/2019/10/03/carros->

-nacionais-perrengues-e-recorde-o-que-foi-a-caravana-da-integracao-nacional>. Acesso em 17 maio 2020.

HUERTAS, D. M. *Da fachada atlântica à imensidão amazônica: fronteira agrícola e integração territorial*. São Paulo: Annablume, 2009.

INSTITUTO DE PESQUISAS RODOVIÁRIAS (IPR). *Palestras proferidas no Brasil por Francis N. Haveem*. Rio de Janeiro: IPR, 1963.

KUBITSCHEK, J. *Por que construí Brasília*. Brasília: Senado Federal (Conselho Editorial), [1975] 2002. (Coleção Brasil 500 anos)

LAFER, C. *O planejamento no Brasil: observações sobre o Plano de Metas (1956-1961)*. In: LAFER, B. M. (Org.). *Planejamento no Brasil*. São Paulo: Perspectiva, p.29-50, 1970.

LEAL, P. N. *O outro braço da cruz*. São Paulo: Companhia Brasileira de Artes Gráficas, 1984.

MORAES, A. C. R. *Território e história no Brasil*. São Paulo: Annablume, 2005.

NOGUEIRA, D. M. *Síntese geo-econômica do Brasil*. São Bernardo do Campo: Metodista, 1960.

NATAL, J. L. A. *Transporte, ocupação do espaço e desenvolvimento capitalista no Brasil: história e perspectivas*. Campinas: Unicamp, 1991 (Tese de Doutorado em Economia da Unicamp).

NUNES, E. *A gramática política do Brasil: clientelismo e insulamento burocrático*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1997.

PAULA, D. A. de. Estado, sociedade civil e hegemonia do rodoviarismo no Brasil. *Revista Brasileira de História da Ciência*. v.3, n. 2, p. 142-56, 2010.

REVISTA Rodovia. n. 197, julho de 1956.

REVISTA Rodovia. n. 216, fevereiro de 1958.

REVISTA Rodovia. n. 218, abril de 1958.

REVISTA Rodovia. n. 230, abril de 1959.

SANTOS, M.; SILVEIRA, M. L. *O Brasil: território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: Record, 2001.

VALVERDE, O.; DIAS, C.V. *A rodovia Belém-Brasília: estudo de geografia regional*. Rio de Janeiro: Fundação IBGE, 1967.

VILHENA NOTÍCIAS. Vilhena 43 anos: em 1960 uma plana no meio da floresta identificava o “nascimento de Vilhena”. 23 de novembro de 2020. Disponível em <<https://www.vilhenanoticias.com.br/geral/placa-no-meio-da-floresta-para-identificar-o-nascimento-de-vilhena-o-ano-era-1960>>. Acesso em 17 maio 2020.

A agricultura na industrialização pesada: o Plano de Metas e seus impactos sobre a modernização agrícola*

The agriculture in heavy industrialization: the Goals Plan and its impacts on agricultural modernization

Pedro Vilela Caminha**

Resumo: O artigo tem o objetivo de analisar os impactos do Plano de Metas sobre a modernização agrícola. A metodologia é a análise descritiva das Metas do Plano e de seus impactos sobre as variáveis econômicas que estimulavam ou desestimulavam a modernização agrícola segundo o modelo Paiva-Schultz: o custo do capital e do trabalho na agricultura, o preço e o consumo interno e externo dos gêneros agrícolas, e a produtividade do capital e do trabalho rural. Os resultados do artigo apresentam evidências empíricas de que no período do Plano de Metas não havia uma vantagem comparativa para a modernização agrícola.

Palavras-chave: Plano de Metas. Modernização agrícola. Modelo Paiva-Schultz.

Abstract: The article aims to analyze the impacts of the Goal Plan on the agricultural modernization. The methodology is the descriptive analysis of the Plan's Goals and their impacts on the economic variables that stimulated or discouraged agricultural modernization according to the Paiva-Schultz model: the cost of capital and labor in agriculture, the price and the internal and external consumption of agricultural products, and the productivity of capital and rural work. The results of the article present empirical evidence that in the period of the Goal Plan there was no comparative advantage for agricultural modernization.

Keywords: Goal Plan. Agricultural modernization. Paiva-Schultz model.

JEL: N56. O13. Q16.

* Submissão: 04/03/2021 | Aprovação: 23/05/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.808

Artigo derivado do capítulo 5 da tese de doutorado submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e da Tecnologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGE/UFRJ), sob orientação do professor Almir Pita Freitas Filho e coorientação do professor Luiz Carlos Delorme Prado. O autor agradece ao auxílio do CNPq e aos comentários feitos pela Banca Examinadora composta pelos professores Raimundo Santos, Ana Célia Castro, Geraldo Prado e Maria da Graça Fonseca. As opiniões, hipóteses e conclusões ou recomendações expressas neste material são de responsabilidade do autor e não necessariamente refletem a visão da sua instituição.

** Analista de Desenvolvimento Agrário lotado na Diretoria de Assentamentos e Projetos do Instituto de Terras e Cartografia do Estado do Rio de Janeiro (DASSP/ITERJ). Doutor em Economia pelo PPGE/UFRJ, Brasil | ORCID 0000-0003-4331-3691 | E-mail: pedrovcaminha@gmail.com



Introdução

O artigo tem o objetivo de analisar o impacto do Plano de Metas sobre o comportamento das variáveis econômicas que influenciam na modernização agrícola. Essa análise tem a justificativa de que, de acordo com a periodização de Mello (1975), o Plano de Metas ia implantar uma indústria produtora de bens de capital “pesados”. Esse implante permitiu que a economia nacional superasse o estágio da industrialização restringida pela importação de bens de capital, e entrasse na industrialização “pesada”, o que a levaria para a etapa da industrialização “acelerada”, nos anos 60 e 70.

De regra, a historiografia econômica do Brasil enfatiza a implantação de uma indústria produtora de bens de consumo duráveis, como carros de passeio (mais especificamente, a produção de Fuscas). No entanto, a indústria automobilística possui elos e encadeamentos produtivos também com a indústria de bens de capital em geral e, em particular, com a agroindústria produtora de tratores e outros maquinários agrícolas. Afinal, caso se domine a tecnologia de produção de carros de passeio, também se torna possível fabricar tratores e outros maquinários agrícolas.

Seguindo a periodização de Mello (1975), Graziano da Silva (1987), Kageyama *et al.* (1990) e outros autores, o implante de uma indústria de bens de capital, em virtude de seus elos e encadeamentos produtivos com a agroindústria de tratores e outros maquinários agrícolas, possibilitou que a modernização da agricultura brasileira também “deslanchasse” nos anos seguintes, nas décadas de 1960 e 1970. Nas palavras de Graziano da Silva (1987, p. 20), “antes das décadas de 60 e 70 havia um segmento de processamento agro-industrial no Brasil, mas a modernização era restrita pela capacidade de importar meios de produção industriais”.

A metodologia de pesquisa é a análise descritiva das Metas do Plano e de seus impactos sobre as variáveis econômicas que estimulavam ou desestimulavam a modernização agrícola. Com base na teoria neoclássica de minimização do custo de produção encontrada nos manuais de microeconomia, como em Varian (1987), o modelo formalizado em Ruy Miller Paiva (1965) com base em *insights* de Theodore Willian Schultz (1964) traz importante contribuição metodológica para a compreensão das variáveis econômicas que podem incentivar ou desincentivar um processo de modernização agrícola (Baiardi, 1996).

Na modelagem analítica de Paiva e Schultz,

[...] em lugar de considerarmos os fatores de validade mais geral, tais como: educação, pesquisa, crédito etc., pretendemos nos restringir ao aspecto econômico dessa transformação, admitindo que a decisão dos agricultores de se transferir da agricultura tradicional para a moderna depende exclusivamente das possibilidades econômicas oferecidas por ambos os processos. (Paiva, 1965, p. 120)

Essa modelagem considera que,

[...] do ponto de vista econômico, a possibilidade de um processo de produção pode ser medida pela relação Benefício/Custo.” Em perspectiva microeconômica, “a difusão da tecnologia moderna entre um maior número de agricultores... dependeria da visível vantagem econômica das técnicas modernas sobre as tradicionais. (Baiardi, 1996, p. 54)

No caso da modernização agrícola, a relação econômica do custo-benefício “provém da interação de duas diferentes relações”, quais sejam:

$$\frac{\text{Quantidade de } output}{\text{Quantidade de } input} \times \frac{\text{Preços de } output}{\text{Preços de } input} = \frac{\text{Benefício}}{\text{Custo}}$$

Na equação, “o primeiro termo da equação representa a produtividade física do processo e o segundo é a ‘relação de preços’” (Paiva, 1965, p. 120). Em outras palavras, “a difusão do grau de modernização da agricultura se processa em escala maior (ou menor), dependendo da reação (disponibilidade de conhecimentos e recursos) dos agricultores e das possibilidades dos preços dos produtos e dos fatores” (Baiardi, 1996, p. 56). Assim, no modelo Paiva-Schultz, pode acontecer que, com

[...] a queda no preço dos fatores tradicionais (terra e mão-de-obra) [...] a vantagem da tecnologia moderna se torne ainda menor (podendo tornar-se até mesmo desvantajosa).

De acordo com o autor analisado [Paiva, 1965], através dessas flutuações dos preços dos produtos e dos fatores tradicionais (mão-de-obra e terra), os processos modernos se tornariam economicamente mais (ou menos) vantajosos do que os tradicionais e, com isso, aumentaria (ou diminuiria) o número de agricultores interessados em proceder à modernização de suas atividades de produção. (Baiardi, 1996, p. 56)

Em uma ampliação da formulação original, pode-se afirmar que no modelo Paiva-Schultz considera-se que a modernização agrícola é ou não vantajosa em função da comparação que o agricultor – aqui suposto com

uma visão schumpeteriana – faz entre seis variáveis econômicas, a saber: o custo do capital e do trabalho na agricultura, o preço e o consumo interno e externo dos gêneros agrícolas, e a produtividade do capital e do trabalho rural.¹ Essas seis variáveis econômicas podem ser resumidas conforme a Tabela 1.

Tabela 1 – Variáveis econômicas que influenciam a modernização agrícola

#	Variável Econômica	Notação Algébrica
1	custo do capital agrícola	r
2	custo do trabalho rural	w
3.1	preço dos gêneros agrícolas	p
3.2	preço de exportação agrícola	px
4.1	consumo dos gêneros agrícolas	L
4.2	exportação agrícola	X
5	produtividade do capital agrícola	PMgK
6	produtividade do trabalho rural	PMgL

Fonte: elaboração própria a partir de Paiva (1965) e Schultz (1964)

Para a aplicação empírica do modelo Paiva-Schultz na agricultura brasileira, o presente artigo se divide em três tópicos, além desta introdução. O tópico a seguir faz uma breve apresentação do Plano, detalhando suas Metas para a área de “alimentação”, seus alcances, impactos e avaliações dos analistas econômicos. O tópico seguinte analisa como a consecução dessas Metas impactou especificamente as variáveis econômicas que influenciavam o comportamento da modernização agrícola, segundo o modelo Paiva-Schultz. Por fim, o último tópico tece breves considerações finais sobre o tema analisado.

¹ Mais recentemente, Allen (2011) também usaria a comparação do diferencial entre os custos de produção para explicar por que a Revolução Industrial foi britânica (e não chinesa). Assim, explica a Revolução Industrial em função da abundância de energia e escassez de mão de obra na Grã-Bretanha, em contraposição à escassez de energia e abundância de mão de obra na China. Uma crítica externa à aplicação das premissas neoclássicas no caso específico da agricultura brasileira é encontrada em trabalho de Xavier e Costa (2006), que consideram que em sua decisão de plantio o agricultor familiar brasileiro não faz a comparação econômica entre produtividade, preços e salários rurais apregoada nos manuais de microeconomia neoclássica. Com base na teoria pós-keynesiana, Xavier e Costa (2006) questionam as hipóteses e premissas da teoria econômica neoclássica, de que haja uma informação perfeita ou pelo menos simétrica sobre preços, salários e produtividade dos fatores, assim como, que haja racionalidade absoluta dos agentes na agricultura brasileira. Além disso, pode-se questionar também o efetivo acesso a uma área mínima de subsistência ao agricultor familiar, com disponibilidade de água potável e escoamento da produção agrícola.

1. O Plano de Metas e a modernização agrícola

Na segunda metade da década de 1950, durante o governo do presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira (JK), foi implementado o Plano de Metas. Seu antecedente mais direto foi a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (CMBEU), que teve como uma das principais contribuições teóricas a formulação dos conceitos de “pontos de estrangulamento”, “ponto de germinação” e “demanda derivada”.

Com base na análise da matriz insumo–produto da teoria econômica keynesiana, visualizavam-se quais “pontos”, ou setores, pressionavam – ou “estrangulavam” – o déficit exterior. Caso solucionados, tais setores podiam estimular o desenvolvimento – ou “germinação” – de outras atividades econômicas. No Plano de Metas,

[...] as prioridades são determinadas em torno dos pontos de estrangulamento e da produtividade do capital aplicado. “Nossa política de desenvolvimento compreende dois aspectos essenciais: a abolição dos pontos de estrangulamento da economia, através de investimento de infraestrutura, e a consequente expansão de determinados setores de produção, prioritariamente selecionados segundo critérios econômicos e sociais.” [*Mensagem presidencial ao Congresso Nacional* de 1959, p. 97] A posição assumida é fundamentalmente industrializante. Se há determinados setores que, pelo seu atraso ou pelo seu pequeno crescimento, dificultam a expansão da produção, um planejamento consequente deterá colocá-los entre os principais pontos em que concentrar o investimento. (Limoeiro, 1972, p. 176)

Mais importante que as discussões teóricas e conceituais, é consenso na historiografia econômica do Brasil que a CMBEU originou o primeiro projeto concreto de política industrial no país. Ela detalhou empiricamente quais setores estratégicos e orçamentos necessários para a consecução de 41 projetos de investimentos concretos, concentrados nas áreas de transporte e energia. Nas palavras de Villela (2011, p. 35), a CMBEU “delineou projetos econômicos setoriais específicos, formando um conjunto coerente de planos”.

À semelhança da CMBEU, o Plano de Metas também se concentrava nas áreas de transporte e energia. No entanto, diferente dos projetos de investimento aconselhados pela CMBEU, o Plano de Metas privilegiava a indústria automobilística. De especial importância para o presente artigo, essa indústria possui elos e encadeamentos produtivos – que formariam os chamados “pontos de germinação” – com a agroindústria de tratores e máquinas agrícolas (Tavares et al., 2010).

No Plano de Metas,

[...] não poderia estar ausente o problema da produtividade. Diz JK [nos *Discursos presidenciais* de 1956, p. 58-59], logo no início de seu exercício presidencial: “Apelo para todas as classes, para os agricultores, para os homens de indústria, para todos enfim que pensam no Brasil em termos positivos e concertos; apelo com todo o entusiasmo para que se comece, de fato, a enfrentar o problema da produtividade: ‘O mais grave dos problemas econômicos nacionais é o da baixa produtividade’, afirmava há um ano o professor Eugênio Gudín. [...] Não basta, pois, produzir mais, é preciso melhorar a produtividade, aumentando o rendimento dos fatores de produção, o que será conseguido se empregarmos na indústria, nas culturas, na pecuária, em todas as atividades, em suma, a racionalização do trabalho e os processos técnicos que a ciência e a experiência modernas puseram à disposição do mundo par que houvesse mais pão, mais conforto, mais amparo à criatura humana.” A utilização da tecnologia mais avançada é proposta, sem que em nenhum momento ela seja problematizada. Se existem meios que permitem com o mesmo capital uma produção maior, por que não haveríamos de desejá-los, se o nosso capital é tão escasso. (Limoeiro, 1972, p. 177)

Ao mesmo tempo, o Plano também incluía como sua “Meta-síntese” a construção de uma nova capital federal no então longínquo planalto central do Brasil. Brasília seria responsável tanto por assegurar uma demanda efetiva “derivada” garantida para atrair o investimento na indústria automobilística, como também ampliar o espaço econômico da estrutura produtiva nacional – em especial, para sua agricultura permanecer crescendo com base no aumento da área plantada, por meio da extensão da fronteira agrícola.

Para a consecução de suas Metas, o Plano utilizava-se do instrumental de política industrial criado nas décadas anteriores, particularmente o regime de taxas múltiplas de câmbio, as indústrias estatais e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE). Com esse instrumental, o Plano de Metas articulava um “tripé” de política econômica, no qual o setor público estimulava a entrada de investimento estrangeiro na indústria, que por sua vez induziria o desenvolvimento da indústria privada nacional (cujo símbolo é a indústria de autopeças).

Para o governo Kubitschek, “o que falta ao Brasil [...] não é reter o homem no campo, e sim desenvolvimento econômico, que faz com que seja normal estarem nas cidades 70 por cento ou mais das populações, plenamente

empregadas e produtivas” (Stormowski 2011, p. 198). Da mesma maneira, já na sua primeira *Mensagem presidencial ao Congresso Nacional*, em 1956,

Juscelino pensa a transformação por que passa a economia brasileira como uma transição para a definitiva implantação industrial. Diz ele: “Acentua-se a fase de transição de nossa economia, do estágio predominantemente agropecuário, para o estágio da industrialização intensiva...”. Privilegia acentuadamente a produção industrial, com marcada ênfase no fortalecimento dos setores que sejam básicos para ela. Pretende “ampliar, estimular e fundas as indústrias que o Brasil necessita para sua completa e verdadeira libertação econômica: a indústria siderúrgica, a metalúrgica, a produção de cimento, a fabricação de fertilizantes, a mecânica pesada, e a química de base, entre outras”. A nossa “libertação econômica” será produzirmos aqui mesmo aquilo que a expansão econômica requer. É voltada para esta expansão que se articular a política juscelinista.

Como grande e constante preocupação de JK encontra-se a industrialização do país. Ele acredita que com o advento industrial, com o crescimento da indústria pesada, virá o aumento da riqueza, virá a prosperidade, que não atinge apenas grupos particulares, mas a sociedade inteira: todos que a compõem poderão beneficiar-se do progresso alcançado. De acordo com Juscelino, portanto, a busca da prosperidade tem em si mesma a marca do social, e nesta a de toda a coletividade. (Limoeiro, 1972, p. 77-78)

Segundo dados apresentados em Giambiagi *et al.* (2011), entre 1955 e 1960, a indústria ia ganhar mais de 7 pontos percentuais de participação na renda brasileira, aumentando de 25,6 para 32,7%. Em contraposição, a agricultura perdia quase 5 pontos de participação na renda nacional, reduzindo-se de 23,5 para 17,8%. Assim, durante o Plano de Metas, a indústria ia ganhar participação percentual na renda brasileira não apenas em relação à agricultura, mas inclusive até em detrimento do setor de comércio e serviços.

Especificamente dentro do setor industrial, o Plano de Metas privilegiava o segmento das indústrias “pesadas” de bens de capital (em especial, nas indústrias metalmeccânica, eletroeletrônica e petroquímica). Com o implante de uma indústria “pesada” produtora de bens de capital, o crescimento da produção nacional deixava de ser restringido pela capacidade de importação desses bens pela economia brasileira, permitindo sua entrada no estágio da industrialização “acelerada”, na terminologia de Mello (1975).

Ainda segundo dados de Giambiagi *et al.* (2011), entre 1955 e 1960, a indústria “pesada” produtora de bens de capital ganhava 15 pontos percentuais

de participação na renda industrial. Em contraposição, a indústria “leve” produtora de bens de consumo não duráveis (como têxteis, alimentos e bebidas etc.), teria sua participação reduzida de 55 para 40% do produto industrial.

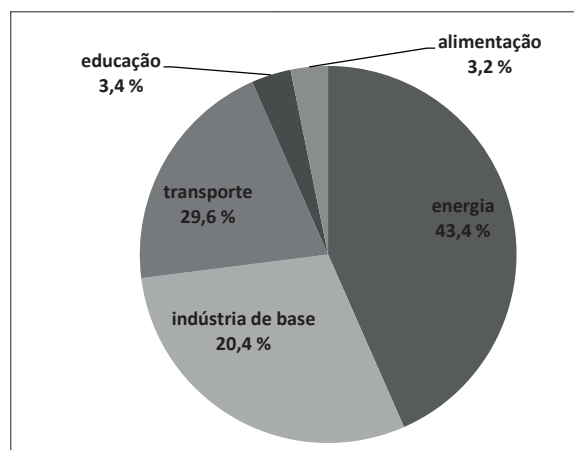
Por causa dessa ampla e profunda mudança setorial, Villela (2011, p. 28) considera que o Plano de Metas obteve um “êxito inequívoco” na transformação estrutural de uma economia brasileira ainda predominantemente rural para uma industrializada.

A operacionalização coroada de sucesso do programa de governo de JK, o Plano de Metas, honrou o compromisso presidencial em acelerar o desenvolvimento econômico nacional, um processo que parece ter sido reconhecido pela população da época. No fim do governo JK uma pesquisa do IBOPE apontava que 80% da população pesquisada na cidade do Rio de Janeiro acreditavam ter o presidente acelerado, de fato, o desenvolvimento brasileiro. (Moreira, 1998)

Especificamente com relação à agricultura, o setor era contemplado diretamente pelo Plano de Metas sob a rubrica das metas de “alimentação”. Observadas em conjunto, as Metas para a área de alimentação, de números 13 a 18, eram as de mais baixo orçamento previsto dentre todas as cinco áreas do Plano (Lafer, 2002).

Segundo dados disponíveis em Lessa (1983) e em Faro e Silva (1991) apresentados abaixo no Gráfico 1, as Metas da área de alimentação destinavam somente 3,2% do orçamento previsto no Plano. Esse percentual foi inferior até mesmo ao da área de educação, que ia somar 3,4%.

Gráfico 1 – Participação das áreas nos investimentos realizados pelo Plano de Metas



Fonte: Lessa (1963, p. 35).

Entretanto, é importante prestar particular atenção aos diferentes percentuais de implementação de cada uma das Metas específicas do Plano para a área de alimentação. Em conjunto, essas Metas podem ser divididas em três subgrupos específicos.

O primeiro subgrupo da área de alimentação do Plano era composto apenas e exclusivamente pela Meta nº 13: o aumento na produção de trigo. Já o segundo subgrupo contava com três Metas, de números 14, 15 e 16: a construção de armazéns, silos e frigoríficos e matadouros. Por fim, o terceiro e não menos importante subgrupo, continha as Metas 17 e 18: a fabricação nacional de tratores e da produção de fertilizantes (Lafer, 2002).

No Plano de Metas

[...] propunha-se a adoção de medidas ligadas ao escoamento da produção (construção de armazéns e silos, armazéns frigoríficos, matadouros industriais) e de modernização da agricultura (aumento do emprego de tratores e da produção de adubos químicos). Tal modernização seria fruto do próprio processo de industrialização que “determinava a valorização do trabalho agrícola, pela ampliação do consumo de alimentos e solicitação de matérias primas da agricultura” [*Plano Nacional de Desenvolvimento*, 1955, p. 125]. (Medeiros, 1982, p. 108)

No primeiro subgrupo, a Meta nº 13, de aumento na produção de trigo, iria se constituir em “notório fracasso”, nas palavras de Lessa (1983, p. 55). A Meta 13 “visava alcançar, na safra de 1960, uma produção de 1.500.000t de trigo, diminuindo assim a importação do produto. Em 1960, a produção caiu para 370.000t de trigo, contra 871.000t em 1955” (Lafer, 2002, p. 129). Entre outros motivos, o fracasso na Meta da triticultura se relacionou com a celebração de um Acordo de Importação do produto, celebrado com a República Argentina.

Por sua vez, no segundo subgrupo da área de alimentação do Plano, as Metas 14, 15 e 16 referiam-se à construção de armazéns, silos e frigoríficos e matadouros. A Meta 15 era de passar a capacidade de frigoríficos de 36.000 t, em 1955, para 100.000 em 1960. No entanto, ela alcançou apenas 44.000 t.

A Meta 14 era de aumentar a capacidade de armazenagem para 530.000t (em 1957, revista para 800.000 t). Em 1960, esta capacidade alcançou 569.233t, ou seja, 71% da Meta revista. De maneira semelhante, a Meta 16, de aumentar a capacidade de abate nos matadouros, alcançaria 75% da Meta revista (Lafer, 2002).

Em conjunto, é possível afirmar que as Metas do subgrupo de construção de armazéns, silos e frigoríficos e matadouros, alcançariam um grau de implementação que pode ser considerado razoavelmente satisfatório, no interior da área de alimentação. Dentre os objetivos iniciais, 80% seriam alcançados (Lerner, 2009).

Por último, mas não menos importante, as Metas de número 17 e 18 se referiam à fabricação de tratores e à produção nacional de fertilizantes, respectivamente. Sua justificativa era que

[...] a meta 17 pretendia ampliar a mecanização da agricultura, prevendo o aumento do número de tratores agrícolas em uso de 45 mil para 72 mil unidades em 1960. A meta foi fixada com base em uma estimativa de crescimento da área cultivada em 4%, chegando a 25 milhões de hectares em 1960, e com a proporção de tratores/hectare passando de 492 para 350. (Dias, 1996, p. 124)

A Meta 17 iria obter mais de 100% de sucesso – e a n° 18, ainda maior. Em conjunto, as Metas 17 e 18 seriam “largamente ultrapassadas, chegando a 77 mil máquinas em operação na agricultura brasileira. Por fim, o ramo de fertilizantes atingiu 250% da produção planejada.” (Lerner, 2009).

Com relação à Meta 18, de fertilizantes, entre 1956 e 1960 a produção de nitrogenados passaria de 1,3 para 40,8 t. Já a de fosfatados, de 23 para 74 t; e de potássicos, de 41 para 106 t (Lafer, 2002).

Quadro 1 – Metas para a área de alimentação do Plano						
n°	Objeto	Situação inicial	Meta	Alcance	Alcance %	Avaliação
13	trigo (toneladas)	871.000	1.500.000	370.000	-126%	“notório fracasso”
14	armazéns e silos (ton)	394.967	800.000	569.233	71%	razoavelmente satisfatório
15	matadouros (ton)	15.000	19.225	18.000	75%	
16	frigoríficos (ton)	36.000	100.000	44.000	13%	
17	tratores (unidades)	45.000	72.000	77.000	119%	“largamente ultrapassadas”
18	fertilizantes (ton)	25.065	37.237	93.183	250%	

Fontes: Lessa (1963, p. 55), Dias (1996, p. 124), Lafer (2002, pp. 130-131) e Lerner (2009).

No Quadro 1, percebe-se que a Meta de trigo foi um notório fracasso, com a redução drástica da sua produção nacional. No entanto, as Metas de armazéns, matadouros e frigoríficos, se não alcançavam os 100% planejados, também não podem ser consideradas um fracasso. Finalmente, as Metas espe-

cíficas de mecanização foram as com melhor desempenho, ultrapassando – em muito – os 100% de efetivação.

Cabe detalhar um pouco mais a Meta 17, referente à fabricação nacional de tratores. Em larga medida, o elevado percentual de realização das Metas de modernização agrícola estava relacionado ao “alto grau de complementaridade” dessa parte específica do Plano com as suas demais áreas (Serra, 1982, p. 19).

Mais especificamente, a fortíssima complementaridade entre as Metas do Plano estava intrinsecamente relacionada ao modo de transporte privilegiado pelo governo JK: o automobilístico. No caso emblemático da modernização agrícola no Brasil, “a expansão ulterior da mecanização da agricultura depois de 1960 foi assegurada pelo fato de que a produção de tratores foi incluída na meta 27 (indústria de veículos)” (Lafer, 2002, p. 131).

De acordo com Dias (1996, p. 125), no caso da produção de tratores, “as metas de produção interna, [eram] estabelecidas no conjunto da indústria automobilística”.

Para evitar contradições na execução dos dois programas, seria necessário estabelecer os modelos mais demandados, a viabilidade econômica de sua produção no país e a rediscussão dos subsídios cambiais e isenções de direitos dos tratores importados. De fato, a tal rediscussão colocava em risco o programa de importação, e decidiu-se que qualquer revisão dependeria da evolução da meta dos caminhões e veículos pesados. (Dias, 1996, p. 125)

De fato,

[...] os efeitos do programa automobilístico sobre a indústria de bens de capital foram significativos. Em primeiro lugar, a instalação dessa indústria e da de componentes, criou um mercado para uma série de bens de capital (como, por exemplo, máquinas ferramenta). Em segundo lugar, muitas empresas automobilísticas procuraram induzir fornecedores de suas matrizes a instalarem fábricas no Brasil. Em terceiro lugar, a existência de uma indústria de componentes facilitou a implantação de segmentos da indústria de bens de capital no âmbito da indústria de material de transporte, incluindo a fabricação de ônibus, caminhões e, depois, tratores. (Lago, 1979, p. 107)

A relação entre indústria automobilística e agroindústria de tratores e ocorre porque

[...] o desenvolvimento tecnológico destes fabricantes de tratores estava diretamente atrelado ao mercado automobilístico (automóveis, caminhões e autopeças), [...] permitindo que o aproveitamento máximo de economias de complementaridade e de escala. (Vian *et al.*, 2010, p. 10)

Segundo Lessa (1983, p. 48), “é inegável, a par de quaisquer restrições que possam ser feitas à maneira pela qual foi implantada, que a criação de uma indústria automobilística foi um dos pontos mais importantes do Plano de Metas.” Especificamente com relação à agricultura, a indústria automobilística tem uma complementaridade produtiva com esse setor por pelo menos quatro lados.

Em primeiro lugar, a indústria metalmeccânica, em conjunto, também é produtora de bens de capital “pesados”, como máquinas e equipamentos agrícolas. Em segundo lugar, outros segmentos integrantes do “complexo” automobilístico, como no caso da indústria petroquímica, também se relacionam com outros aspectos da modernização agrícola, por meio da agroindústria produtora de fertilizantes e adubos químicos.

Além disso, em terceiro lugar, a indústria automobilística, em si, é produtora de um meio de transporte de carga – o caminhão – crucial para a extensão da fronteira agrícola. Em último e não menos importante lugar, a indústria automobilística também é produtora de um modo de transporte de passageiros – o mesmo caminhão – que ia caracterizar uma nova espécie de trabalhador rural: o trabalhador “volante”.

A relação peculiar da indústria automobilística com a agricultura foi a principal questão que motivou o desenvolvimento do presente artigo. Já a construção de Brasília, se não estava no Plano de Metas propriamente dito, era peça fundamental ao menos no discurso político do presidente Juscelino Kubitschek, e possuiria um vínculo *sui generis* com a relação da indústria automobilística e a agricultura brasileira. Para um dos maiores especialistas no Plano de Metas,

[...] um dos aspectos mais importantes do Plano de Metas era o referente a construção da nova capital no interior do país; não devido à premência do empreendimento, mas da grande magnitude dos recursos comprometidos e de seus aspectos de promoção política. Contudo, não foram sem importância os aspectos econômicos do cometimento, do ponto de vista do que significou a ampliação do espaço econômico do sistema. Isto se deve principalmente à montagem do sistema de interligações rodoviárias que

veio a rasgar grandes extensões do território nacional. (Lessa, 1983, p. 53)

Uma síntese das Metas de pavimentação e construção de rodovias do Plano pode ser vista no Quadro 2.

Quadro 2 – Metas da indústria automobilística					
n°	Objeto	Meta	Alcance	Alcance %	avaliação
27	caminhões e ônibus	170.800	154.700	91%	“um dos pontos mais importantes do Plano de Metas”
	jipes	66.300	62.300	94%	
	furgões	52.600	53.200	101%	
	carros de passageiros	58.000	52.000	90%	
	Total	347.700	322.200	93%	

Fonte: Lessa (1963, p. 169) e Lafer (2002, p. 141)

Além do “*notável êxito*” da Meta de pavimentação de rodovias federais, Lessa (1983, p. 53) assinala que, dos 12 mil km de novas rodovias abertas, mais da metade era restrita às vias de comunicação com a nova capital federal: a sul até Goiânia (200 km) e Belo Horizonte (700 km), e a norte até Fortaleza (1.500 km), Rio Branco (2.500 km) e, principalmente, Belém (2.000 km). Szmrecsányi (1986) mostra que, entre os *Censos Demográficos* de 1950 e 1960, associada à “ampliação do espaço econômico do sistema”, ocorreria o aumento da área de pastagem em paralelo à queda substancial no número de bovinos por hectare em praticamente todos os estados da Brasil. Ao mesmo tempo, a população ocupada no setor agropecuário cresceria apenas nos cinco ou seis estados de extensão da fronteira agrícola: Paraná, Mato Grosso, Goiás, Maranhão e Pará.

Em parte, essa expansão territorial da pecuária vinculou-se ao esgotamento dos solos por modalidade predatórias de cultivo e aos conseqüentes rendimentos decrescentes auferidos principalmente pelas grandes lavouras. Como foi assinalado por Bernardes (1961, p. 376), “a fazenda de gado, tem-se originado mais caracteristicamente em campos de vegetação aberta julgados inadequados para uma agricultura lucrativa”. (Szmrecsányi, 1986, p. 154)

Mais importante, a extensão da fronteira pecuária

[...] também se deveu em parte a motivações puramente mercantis e especulativas... [o que] acabou se traduzindo na permanência e difusão de uma pecuária ultra-extensiva caracterizada por baixís-

simas taxas de suporte (na maioria, inferior a um bovino por hectare de pasto) [...] Uma boiada rala e pouco produtiva em termos de carne ou de leite sai-lhe mais barata que um bando de capangas contratados para proteger a propriedade de terras inaproveitadas contra a intrusão dos que desejariam cultivá-las.

Até certo ponto, o mesmo se aplica a projetos de reflorestamento implantados em áreas longínquas de quaisquer centros industriais. (Szmrecsányi, 1986, p. 154)

De acordo com Lessa (1983, p. 38), o Plano consagrava a tese de “que o conceito de ferrovia como meio de ampliação da fronteira agrícola foi substituído pelo de rodovia de penetração” no interior. Segundo Szmrecsányi, a extensão da fronteira agrícola

[...] tem sido suscitada e/ou acelerada pela ampliação da infraestrutura de transportes (primeiro por meio das ferrovias e depois através das rodovias) e pelo aumento da oferta interna de veículos motorizados (especialmente caminhões e automóveis). Mas, ao mesmo tempo, é inegável que tanto a industrialização em geral como a urbanização *lato sensu* têm estado subjacentes ao processo. (Szmrecsányi, 1986, p. 129)²

Desse modo, a forte extensão da fronteira agrícola entre 1950 e 1960 era um claro sinônimo da pecuarização da atividade rural brasileira – ou mesmo, da mais grosseira especulação fundiária.³

² Young (2013) formaliza um modelo sobre as vantagens que o agricultor pode ter com a extensão da fronteira agrícola. O modelo mostra que a extensão da fronteira produtiva da agricultura para novas terras pode ser vantajosa por três fatores. O primeiro fator de incentivo à extensão da fronteira agrícola é a produtividade relativa de uma lavoura específica nesta terra, em comparação a outras culturas em outras terras; o segundo fator de incentivo é um componente especulativo, obtido ao se assegurar o direito de propriedade da terra por meio da atividade pecuária; e o terceiro fator é a fertilidade natural da terra, obtida nas duas ou três primeiras safras, sem uso intensivo de capital. Por fim, o modelo introduz o caso da ampliação da rede de transportes viários, que disponibiliza novas terras para a agricultura. Com a dotação de novas terras, o primeiro fator possui uma limitação intrínseca para sua expansão, dada pela combinação do princípio ricardiano da Lei dos Rendimentos Marginais Decrescentes à Escala com o keynesiano princípio da diversificação de riscos. No entanto, o segundo e o terceiro fatores incentivam uma extensão interminável da fronteira agrícola. O modelo de Young (2013) conclui que o incentivo à extensão da fronteira só pode ser restringido pelo aumento no custo de transporte, ou pela aplicação de um Imposto Territorial Rural específico. Todavia, como se verá a seguir, o impacto do Plano de Metas sobre a agricultura não ia se restringir à mera ampliação da rede de transportes viários e subsequente extensão da fronteira agrícola, já que atingiria inclusive até o modo de produção da agricultura brasileira.

³ Moacir Palmeira (1989, p. 10) enfatiza que o uso da terra como ativo especulativo é o que a torna economicamente atrativa não apenas para a agricultura, mas mesmo para grandes conglomerados industriais, brasileiros e estrangeiros – todos investem na terra, assegurando esta como uma reserva de valor em sua carteira de ativos. “As vantagens oferecidas pelas políticas de modernização beneficiaram os latifundiários tradicionais mas também atraíram para o campo capitais de outros setores da economia para quem o campo passou a ser colocado como uma alternativa interessante de investimento. Grandes grupos econômicos

Os aumentos registrados nos Estados de fronteira agrícola em expansão que acabaram compensando a queda das taxas de participação dos estabelecimentos intermediários [entre 10 e 1.000 hectares] em todos os demais, garantindo assim a manutenção de uma situação inalterada para o País como um todo. (Szmrecsányi, 1986, p. 181-182)

Ao mesmo tempo, é importante sublinhar que o aumento na área de pastagem também significava uma ampliação da capacidade produtiva de longo prazo da agricultura brasileira. A ampliação da capacidade de oferta agrícola podia permitir a agricultura brasileira ter uma maior elasticidade para a expansão de sua produção nos anos 60 e 70, durante o “milagre” econômico.⁴

De central importância, o Plano de Metas direcionava para um determinado rumo o processo de modernização agrícola por que poderia seguir a agricultura brasileira. Mais concretamente, o Plano de Metas, com a capacidade de extensão da fronteira agrícola brasileira até a Amazônia, suspendia em muito uma possível restrição da oferta da agricultura.⁵

Em suma, de acordo com José Graziano da Silva (1987), a indústria de bens de capital “pesados” implantada pelo Plano de Metas possui elos e encaixamentos produtivos a montante e a jusante da agricultura. Assim, a partir do final da década de 1950, com o implante da agroindústria de maquinários e implementos agrícolas no Brasil, a modernização da agricultura brasileira deixava de ser restringida pela capacidade de importar da economia nacional, e preparava-se para “deslanchar” nos anos 60 e 70.

entraram na produção agrícola ou agroindustrial e passaram a imobilizar capitais em terras, contando não apenas com a sua valorização, mas também com a perspectiva de captação de recursos públicos para a realização de aplicações financeiras mais vantajosas no momento.”

⁴ Durante os anos do “milagre” econômico, entre 1968 e 1974, a construção da rodovia Transamazônica forneceria um exemplo emblemático de incentivo à extensão da fronteira agrícola. Relatório do dirigente de uma das maiores agroindústrias de sementes no país, a Agrocere (Castro, 1991, p. 445-446), destaca a construção da rodovia Transamazônica como “a ‘menina dos olhos’ do Governo” federal, cujo “sucesso ou fracasso dependerá de como serão atacados os problemas agropecuários, fundamentais ao projeto”. Para o dirigente, “considerando que produzimos sementes de milho, a cultura natural dos primeiros dois anos após a derrubada da mata; considerando que estamos no negócio de milhos e pastagens; considerando que esta rodovia [a Transamazônica] terá, aproximadamente, 3.000 km de extensão; imaginando que, a médio prazo, 10 km de cada lado da rodovia sejam desbravados (60.000 km quadrados, ou 6 milhões de hectares); assumindo, conservativamente [sic], que 10% desta área sejam aproveitados com milho, seguidos de pastagens, teríamos um mercado para 9.000 toneladas de sementes de milho e cerca de 3.000 toneladas de sementes de leguminosas!”.

⁵ Sobre o impacto da extensão da fronteira agrícola sobre o “campeinato” índio da Amazônia, ver Martins (1984), capítulo 2.

Para a bibliografia especializada no desenvolvimento econômico da agricultura brasileira

Em seu início, a modernização [agrícola] se viabiliza por meio de importações, de forma que a capacidade de modernização da agricultura brasileira estava limitada pela sua capacidade de exportar. Com a implantação da indústria de base (siderurgia, petroquímica, borracha, plásticos, química fina, bioquímica, etc.) nos anos 50-60, os setores que produzem insumos modernos, máquinas e equipamentos para a agricultura foram internalizados no país e, a partir daí, a capacidade de modernização da agricultura passou a ser endógena. (Kageyama *et al.*, 1990, p. 115)

José Graziano da Silva (1987), assim como Kageyama *et al.* (1990) e Castro e Fonseca (1991), destacam a relação das Metas de produção nacional de tratores e fertilizantes com as das demais áreas do Plano, em particular, de transporte e indústria de base, por meio dos subsetores de metalmeccânica e química mineral. Essas indústrias relacionadas à agricultura são designadas pelos autores acima como constituintes dos chamados “complexos” agroindustriais (CAI’s), de indústrias produtoras de tratores, fertilizantes, máquinas de beneficiamento agrícola etc.

Graziano da Silva (1987) destaca os encadeamentos produtivos entre agricultura e indústria, que iriam compor o chamado “complexo” agroindustrial brasileiro. Os elos destes encadeamentos produtivos são detalhados empiricamente por gênero agrícola, agroindústrias regionais e acesso à política econômica em Kageyama *et al.* (1990).

Na atual Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) do IBGE (2010), o “complexo” agroindustrial brasileiro seria composto por atividades de três segmentos. Em primeiro lugar, da indústria de transformação, com a “C283: fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura e pecuária”. Em segundo, da indústria química, com a “C205: fabricação de defensivos agrícolas”. E, em terceiro e último lugar, da indústria alimentícia de rações, com a “C106: moagem, fabricação de produtos amiláceos e de alimentos para animais” (IBGE, 2010).

O fato de a modernização da agricultura brasileira ter sido feita basicamente com três insumos – tratores, fertilizantes e sementes – foi destacado em trabalho seminal de Delgado (1985) e Castro (1990). Segundo Leite (2005, p. 321), *grosso modo*, o processo de modernização da agricultura brasileira consubstanciou-se com “a adoção do padrão tecnológico radicado basicamente

mente no binômio química mineral-mecanização”. Dessa maneira, seguindo a nomenclatura de Planos econômicos da década de 1970, Delgado (1985) chega a denominar a modernização agrícola brasileira por “tratorização” do campo.

A predominância do binômio trator-fertilizante na modernização da agricultura nacional e internacional ocorre por um motivo técnico simples, que também acontece no caso da intensificação no uso de sementes selecionadas.

A introdução da colheita mecanizada gerou uma série de ‘desequilíbrios técnicos’ ao longo das diversas etapas do processo produtivo, uma vez que tais máquinas só podem ser utilizadas sob determinadas condições – como, por exemplo, quando a plantação está livre de ervas daninhas. Isso exigiu a introdução de herbicidas, para que se pudesse atingir o incremento de produtividade no processo de mecanização da colheita. (Fonseca, 1991, p. 240)

Desse modo, a autora destaca a existência de uma forte complementaridade entre encadeamentos produtivos da indústria automobilística com a agroindústria de tratores. A complementaridade produtiva entre indústria e agroindústria ocorre na medida em que

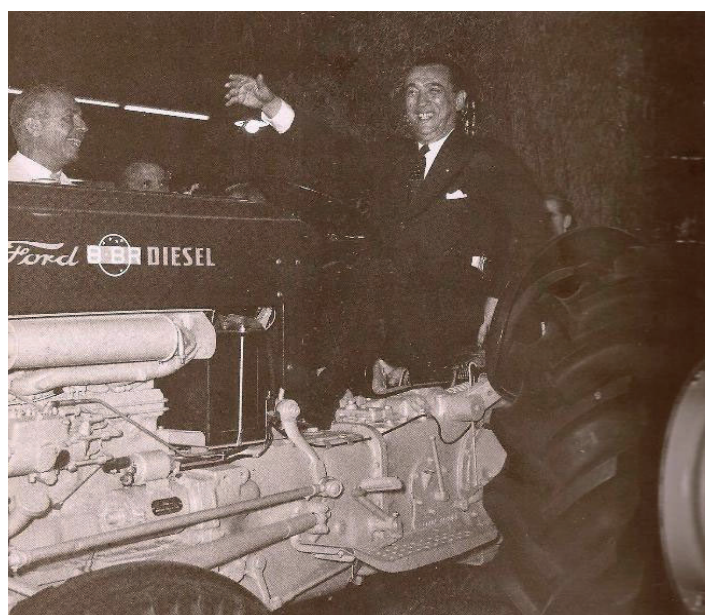
[...] as inovações de processo, que ocorrem na atividade agrícola, dependem da incorporação de bens de capital e insumos industrializados. Máquinas agrícolas, insumos químicos (fertilizantes e defensivos) e sementes selecionadas explicam não só o aumento de produtividade, mas também o dinamismo da própria atividade da agricultura. (Castro; Fonseca, 1991, p. 53)

Para Fonseca (1991, p. 210–211) “as inovações de produto na indústria de tratores podem ser consequência de melhorias e inovações que ocorreram em outras indústrias do complexo metal-mecânico, como a automobilística.” Segundo a autora, “em termos mais gerais, a competitividade dos produtos agrícolas depende, em grande parte, da existência de indústria de bens de capital moderna a montante”. Essa estrutura de organização da indústria mecânica cria “uma vasta área de especialização” produtiva, seja pelo lado dos fabricantes de implementos, seja pelo lado dos usuários, através da rede de distribuição e revenda.

A relação entre indústria automobilística e agroindústria de tratores faz parte de uma estratégia de economia de escopo pelas empresas líderes no setor, de modo a ganhar em economia de escala. Por isso, as principais agroindústrias de tratores são também grandes indústrias automobilísticas. É em-

blemático que “as principais produtoras de carros no mundo, que também fabricavam tratores”, como a Ford, Fiat, Volvo e Renault (Fonseca, 1991). Inclusive, por sua especial importância para o Plano de Metas, é possível ver, na Figura 1, o presidente da República Juscelino Kubitschek indo pessoalmente congratular os trabalhos de término da fabricação de um dos primeiros tratores produzidos no Brasil, da Ford Motors, apresentado ao público no 2º Salão do Automóvel, realizado em 1961 na cidade do Rio de Janeiro.

Figura 1 – JK e o trator



Fonte: blog *Tratores antigos*.

Observados em conjunto, é possível perceber que os autores mencionados, ao destacarem a importância e especificidade dos impactos do Plano de Metas do governo JK sobre a economia brasileira como um todo, e sobre a sua agricultura em especial, consideram que

[...] nos anos 50 e 60 montaram-se as bases da, ou pré-condições para, a expansão do moderno complexo agro-industrial, expansão que se daria de forma espetacular ao longo dos anos 70 – especialmente no que diz respeito aos setores à montante da agricultura e à construção da infra-estrutura de transporte e armazenagem. (Castro, 1990, p. 35)

Em termos teóricos, no caso de Graziano da Silva (1987), e empíricos, no caso de Kageyama *et al.* (1990), ou mesmo pelo estudo do caso de uma representativa empresa agroindustrial de tratores e sementes, como Castro

(1988) e Fonseca (1987), os autores aplicam a tese de Mello (1975), sobre a industrialização nacional restringida pela capacidade de importar da economia brasileira como um todo, para o caso específico da modernização da agricultura no país. De acordo com Leite (2005, p. 318), “*grosso modo*, boa parte das análises da modernização da agricultura segue ao fundo a periodização sugerida por Mello (1986) para a economia como um todo”. Na periodização oferecida por Graziano da Silva (1987), apenas a partir da segunda metade da década de 1950, com a implantação de uma determinada indústria de bens de capital no país pelo Plano de Metas, o processo de “modernização” da agricultura brasileira “deslanchava”.

Durante os anos de implementação das Metas do Plano, o setor agrícola, observado dentro de suas especificidades, sofreria os estímulos do forte desenvolvimento urbano e industrial da economia brasileira como um todo. Além das Metas específicas para a agricultura,

[...] o setor agrícola respondeu por meio dos mecanismos de mercado aos estímulos gerais da economia provocados pelo Programa de Metas, e a taxa de crescimento anual média do produto agrícola interno, durante o período 1955-60, foi de 7,2%, que se compara favoravelmente com o crescimento anual médio de 3,3% no quinquênio anterior. (Lafer, 2002, p. 133)

Segundo dados disponibilizados pelo IBGE, entre 1956 e 1961, a produção total dos 17 gêneros agrícolas pesquisados cresceu 35%. Assim, observada como se formasse um conjunto, o crescimento da oferta da agricultura brasileira em 35% seria superior à forte ampliação da sua demanda efetiva de 30%, aqui indicada pelo aumento das ocupações urbanas. O impacto do Plano de Metas sobre o comportamento da agricultura é analisado no tópico seguinte.

2. O comportamento da agricultura no Plano de Metas

Em linhas gerais, é possível fazer duas observações sobre o comportamento da agricultura nos anos da industrialização “pesada” da economia brasileira. A primeira observação diz respeito à conservação da heterogeneidade estrutural entre agricultura de exportação e de consumo interno; e a segunda refere-se ao comportamento dos seus respectivos preços e suas elasticidades.

Com relação à reprodução da heterogeneidade estrutural entre a agricultura orientada para exportação e para o consumo brasileiro, esses dados históricos podem ser observados na Tabela 2.

Tabela 2 – Taxa de crescimento da produção das lavouras de exportação, 1948-1955 e 1956-1961

Lavoura	1948-55	1956-61
borracha	-37%	217%
cacau	247%	194%
café	-22%	107%
mate	12%	5%
soja	175%	77%
tabaco	11%	56%
média	112%	114%

Fonte: IBGE. Estatísticas do século XX. Disponível em <seculoxx.ibge.gov.br>

Tabela 3 – Taxa de crescimento da produção dos cultivos de consumo interno, 1948-1955 e 1956-1961

Cultivo	1948-55	1956-61
arroz	46%	55%
batata	53%	8%
cebola	59%	-4%
feijão	30%	26%
mandioca	19%	18%
milho	19%	29%
trigo	172%	-36%
média	27%	23%

Fonte: IBGE. Estatísticas do século XX. Disponível em <seculoxx.ibge.gov.br>

Na Tabela 2, observa-se que entre 1956 e 1961 a meia dúzia de lavouras de exportação ia apresentar uma recuperação relativamente consistente da sua produção, com um crescimento em 140%. A recuperação da produção de exportação era liderada pela borracha e cacau (crescimento em 214 e 194%), além da soja e o tabaco (com crescimento de 77 e 56%). A cafeicultura estancava sua retração anterior no subperíodo 1948-1955, e ficaria praticamente estagnada, com um crescimento da produção de somente 1%.

Por sua vez, o crescimento da produção dos sete cultivos brasileiros representativos do consumo nacional de gêneros agrícolas – arroz, feijão, cebola, batata, milho, mandioca e trigo – podem ser observados na Tabela 3. Esses sete cultivos registravam um crescimento ainda menor que o observado no subperíodo anterior ao Plano de Metas. Entre 1948 e 1955, apresentaram um

crescimento na sua produção de 27%. Nos anos do Plano de Metas, entre 1956 e 1961, reduziriam esse ritmo, crescendo sua produção em apenas 23%.

Entre os sete cultivos brasileiros tipicamente orientados para o consumidor nacional, apenas o arroz e o milho aumentariam o ritmo de crescimento da sua produção em comparação aos anos anteriores ao Plano de Metas, superando o ritmo de crescimento das ocupações urbanas. Contudo, a produção dos cinco demais cultivos orientados para o consumidor nacional não teria o mesmo comportamento: três diminuía o ritmo de crescimento (mandioca, feijão e batata), enquanto a cebola e o trigo retraíam sua produção. Como resultado, no subperíodo 1956-1961, mesmo que se exclua esses dois gêneros que retraíram sua produção, os cinco demais cultivos de consumo interno cresceriam sua produção em apenas 27%, o mesmo patamar que no subperíodo anterior ao Plano de Metas, e inferior à ampliação de sua demanda efetiva, de 30%.

Com relação ao preço e às elasticidades de oferta da agricultura brasileira, podem ser feitas duas observações. A primeira é que, entre 1956 e 61, o preço dos gêneros agrícolas orientados para a exportação e para o consumidor brasileiro se inflacionavam em ritmo superior ao do subperíodo anterior, segundo dados das *Estatísticas do século XX*, do IBGE. Entre 1948 e 1955 os preços agrícolas de exportação tinham subido 194%, entre 1956 e 1961 eles agora subiam 286%; e os de consumo interno, que tinham subido 151%, agora aumentavam 191%, sempre segundo as *Estatísticas* do IBGE, conforme se observa na Tabela 4.

Tabela 4 – Taxa média de inflação nos preços agrícolas de consumo interno e de exportação. Brasil, 1948-1955 e 1956-1961

orientação	1948-55	1956-61
consumo interno	151%	191%
exportação	194%	286%

Fonte: IBGE. *Estatísticas do século XX*. Disponível em <seculoxx.ibge.gov.br>

Tabela 5 – Elasticidade-preço da oferta agrícola de consumo interno e de exportação. Brasil, 1948-1955 e 1956-1961

orientação	1948-55	1956-61
consumo interno	18%	12%
exportação	58%	40%

Fonte: IBGE. Calculado a partir das *Estatísticas do século XX*. Disponível em <seculoxx.ibge.gov.br>

Em segundo lugar, pode-se observar que, como os preços das lavouras de exportação cresciam mais que os dos cultivos de consumo interno, a diferença na elasticidade-preço da oferta entre esses dois segmentos da agricultura brasileira se reduzia um pouco, mas conservava-se significativa. Como se observa na Tabela 5, aquela meia dúzia de lavouras de exportação reduzia sua insensibilidade ao preço de 58 para 49%, e os sete cultivos representativos do consumo brasileiro, de apenas 18 para irrisórios 12%.

Com a cafeicultura ainda estagnada, e a recuperação relativamente consistente das demais lavouras de exportação, o café perdia participação nas exportações. O destaque seria a exportação de soja, com um crescimento de 77% no *quantum* e a maior elevação nos preços (423%) entre todos os gêneros agrícolas.

Segundo dados do IBGE, se em 1956 a soja representava cerca de 0,5% das receitas de exportação da cafeicultura, em 1961 ela já ultrapassava os 2,3%. Apesar disso, dados de Villela (2011) registram que, em 1960, a cafeicultura ainda era responsável por mais de 56,2% das receitas de exportação da economia brasileira.

De acordo com Szmrecsányi (1986), durante os anos da industrialização “pesada” da economia brasileira, o crescimento da oferta agrícola permanecia sendo feito essencialmente por meio do aumento na área plantada. Segundo os dados do IBGE, com efeito, entre 1956 e 1961 a área plantada total se expandiria quase 22%. Ou seja, uma taxa praticamente igual ao crescimento daqueles sete cultivos representativos do consumo interno de gêneros agrícolas, de 23%.

O incremento da produtividade agrícola se vincularia com um aumento relativo no uso de maquinários e implementos na agricultura brasileira. Em termos absolutos, entre os *Censos Demográficos* de 1950 e 1960, houve um salto impressionante no número de tratores em uso na agricultura, que passou de 8.372 para 61.345 unidades.

No entanto, a fabricação nacional de tratores se iniciou apenas no ano de 1960, com a produção das 37 unidades, como registrado em todas as fontes consultadas, como no IBGE, Graziano da Silva (1987) e Sanders Jr. (1973). Dessa forma, em 1960, todos os mais de 60 mil tratores em uso na agricultura brasileira ainda eram importados. Assim, sua oferta ainda era restringida pela capacidade de importação desses bens de capital pela economia brasileira.

Em termos relativos, entre 1950 e 1960, a área plantada por trator em uso na agricultura brasileira iria se reduzir sensivelmente, de 2.045 para 407 hectares. Apesar de significativa, a comparação internacional ainda era sobremaneira desfavorável para a agricultura brasileira.

Em 1960, nos Estados Unidos, havia 94 hectares cultivados para cada trator em uso, para não mencionar o caso da agricultura da França, onde esse indicador de modernização agrícola era de somente 45 hectares por trator; assim, apesar do avanço substancial, a modernização da agricultura brasileira permanecia em um patamar inferior até ao de economias ainda predominantemente rurais como a Polônia, com 333 hectares cultivados por trator em uso em 1960 (Pawlak, n. d., p. 213).

Tabela 6 – Hectares por trator em uso. Brasil e países selecionados, 1960

País	hectares/trator
França	45
EUA	94
Polônia	333
Brasil	407

Fonte: IBGE e Pawlak (s/d).

Entre 1956 e 1961, também o consumo de fertilizantes aumentava na agricultura brasileira, subindo de 165 mil para 246 mil toneladas. Segundo dados do IBGE, a penetração das importações de fertilizantes se reduziria sensivelmente, evidenciando o relativo sucesso na política de substituição de importações desse produto. No caso dos compostos nitrogenados, as importações se reduziriam de 95 para 75%, enquanto os fosfatados, de 75 para 30% (e só nos anos 80 se reduziriam as importações de compostos potássicos).

Nesse ponto, cabe fazer uma aplicação empírica do modelo Paiva-Schultz de modernização agrícola. Como visto na Introdução, de acordo com esse modelo, a modernização da agricultura brasileira podia ser economicamente vantajosa em razão do confronto que o agricultor faz entre o preço do trator e dos gêneros agrícolas, em comparação ao salário rural, dado o diferencial de produtividade dos fatores de produção capital e trabalho na agricultura.

Segundo os dados informados diretamente pela agroindústria de tratores encontrados em Sanders Jr. (1973) e apresentados no Anexo ao final do corrente artigo, em 1956 o preço de importação do trator era de 245 mil cruzeiros, valor que em 1961 seria de Cr\$ 1.039.000,00.⁶ Ou seja, uma elevação de quase quatro vezes.

⁶ Para a comparação histórica, não foi considerada a supressão de três zeros feita na moeda nacional no ano de 1957 pelo efêmero Programa de Estabilização Monetária (PEM) de Juscelino.

O valor do trator, em comparação ao elevado custo de importação de maquinários e implementos agrícolas, o salário rural e o preço dos gêneros agrícolas recebido pelo agricultor brasileiro tornavam a modernização da agricultura nacional restringida a segmentos determinados: em especial, sua lavoura de exportação. Segundo dados de Bacha (1979) apresentados no Anexo ao final do corrente artigo, com efeito, entre 1956 e 1961 o salário rural anual sofreria uma forte elevação, subindo de quase Cr\$ 23,00 para 62,42 cruzeiros. Ou seja, enquanto o preço do trator elevava-se quatro vezes, o salário rural aumentava menos, e apenas triplicava.

A mesma tendência histórica também acontecia nos termos de troca entre a agricultura brasileira e a agroindústria de tratores. No quinquênio 1956-1961, o preço médio da meia dúzia de lavouras de exportação registrava uma alta de quase 23 mil cruzeiros, em 1956, para mais de Cr\$ 88 mil por tonelada, em 1961 (ou seja, uma alta de 382%), segundo dados das *Estatísticas do século XX* do IBGE apresentados no Anexo ao final do corrente artigo. Enquanto isso, o preço médio dos sete cultivos representativos do consumo brasileiro de gêneros agrícolas subia de menos de Cr\$ 4.700 para pouco mais de 15.400 cruzeiros (alta de 327%). Como resultado, é importante sublinhar que o mecanismo de incentivo econômico para que a modernização agrícola se generalizasse pela agricultura brasileira mantinha sua tendência histórica anterior a 1955, tornando-se ainda mais desvantajoso.

Por meio de uma extrapolação linear entre os *Censos Demográficos* de 1950 e 1960 apresentados no Anexo ao final do corrente artigo, estimou-se que em 1956 havia 40.156 tratores em uso na agricultura brasileira. Em 1961, essa quantidade alcançaria um patamar um pouco superior a aquelas 61.345 unidades. Assim, entre 1956 e 1961, a produtividade marginal do trator era de 1.251 toneladas de gêneros agrícolas. Em contraposição, no mesmo quinquênio a produtividade marginal do trabalho rural era de 10,5 toneladas.

Desse modo, a relação entre produtividade do capital e do trabalho na agricultura era de quase 119 vezes. Em contraposição, a relação entre o preço do trator e o salário rural anual era de 16.646 vezes. Como resultado, embora o trator agrícola apresentasse uma elevada produtividade em comparação ao trabalhador rural (119 vezes), o confronto entre o preço do trator e o salário rural (16.646 vezes) ainda se mostrava sobremaneira desvantajoso para fornecer um canal de incentivo econômico necessário para que a modernização da agricultura nacional fosse considerada rentável do ponto de vista do agricultor brasileiro.

Em primeiro lugar, não era constatada empiricamente uma vantagem comparativa que fornecesse o mecanismo de incentivo econômico para que o agricultor brasileiro desenvolvesse a modernização agrícola. Em segundo e mais importante lugar, em comparação ao subperíodo histórico anterior, a desvantagem econômica para a modernização agrícola estava tornando-se ainda mais aguda. A agudização da tendência estrutural da agricultura brasileira contrária à modernização agrícola pode ser visualizada no Quadro 3.

Quadro 3 – Taxa de crescimento dos mecanismo de incentivo econômico para a modernização agrícola. Brasil, 1948-1961			
Variável	Notação	1948-1955	1956-1961
Custo dos fatores de produção	r/w	8.666	16.646
Diferencial de produtividade	$PMgK/PMgL$	149	119
Termos de troca de consumo interno	r/p	54	67
Termos de troca de exportação	r/px	10	12

Fonte: calculado com dados do IBGE, Sanders Jr. (1973) e Bacha (1979).

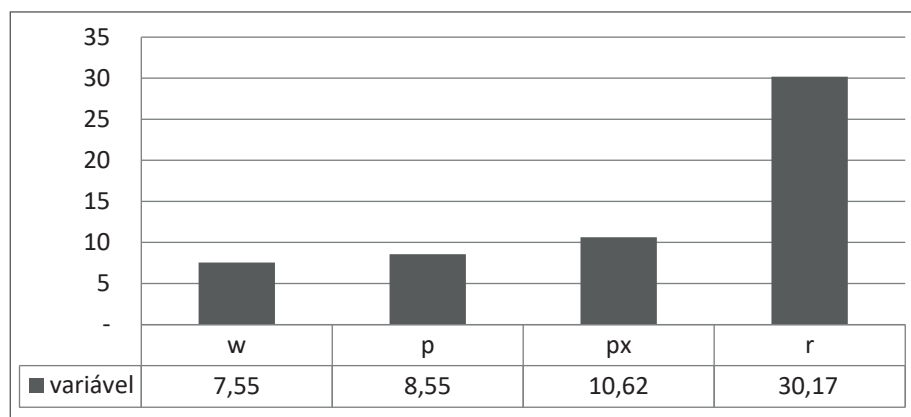
Conforme se observa no Quadro 3, do subperíodo 1948-1955 para 1956-1961, a relação entre o preço do trator e o salário rural (r/w) praticamente dobrava, passando de 8.666 vezes para mais quase 17 mil vezes. Essa comparação seria levemente atenuada pela diminuição na relação entre a produtividade de ambos os fatores de produção, possivelmente decorrente da Lei dos Rendimentos Marginais Decrescentes à Escala. Todavia, essa redução ainda era insignificante, quando confrontada aos preços relativos dos mesmos fatores.

Da mesma maneira, o Quadro 3 mostra que os termos de troca entre agricultura e indústria também se tornavam ainda mais comparativamente desvantajosos para fornecer um mecanismo de incentivo econômico para o deslanche da modernização agrícola no Brasil. Os termos de troca entre agroindústria de tratores e agricultura de exportação subiam de 9,9 para 11,8 vezes, enquanto os termos com a agricultura de consumo interno se elevariam de 54 para 67 vezes.

Enfim, entre 1948 e 1961, o preço dos gêneros agrícolas e o salário rural vinham apresentando uma trajetória de alta. Todavia, o preço do trator se elevava ainda mais fortemente. Como consequência, a estrutura de preços e salários rurais tornava a modernização da agricultura nacional ainda mais economicamente desvantajosa para o agricultor brasileiro. Uma síntese da

taxa de crescimento dos preços e salários rurais no período 1948-1961 pode ser visualizada no Gráfico 2.

**Gráfico 2 – Taxa de crescimento dos preços e salários rurais.
Brasil, 1948 a 1961**



Fonte: calculado com dados do IBGE, Sanders Jr. (1973) e Bacha (1979).

Como resultado, os dados empíricos apresentados corroboram as conclusões chegadas também por Rui Miller Paiva ainda alguns anos após o Plano de Metas. Em seu trabalho seminal, o autor já demonstrava

[...] que os inputs modernos são muitos dispendiosos, quando comparados com os preços dos produtos agrícolas e da mão-de-obra. Tratores, máquinas, inseticidas etc. [...] [têm preços] muito altos em relação aos preços dos produtos agrícolas e aos preços da mão-de-obra. (Paiva, 1965, p. 118)

3. Considerações finais

No Plano de Metas, as questões da agricultura brasileira seriam resolvidas com o incremento da produção e da produtividade agrícola, por meio das Metas de modernização agrícola incluídas sob a rubrica de “alimentação”. As Metas do Plano para a área de alimentação seriam a de mais baixo orçamento previsto; além disso, também tinham um baixo percentual de execução. A exceção seriam as Metas de internalização da produção de tratores e fertilizantes, que alcançam mais de 119 e 250% do Planejado.

Nos anos do Plano de Metas, a agricultura sofreria os estímulos produzidos pela pesada industrialização e urbanização da economia nacional como um todo. Entre 1956 e 1961, a produção total dos 17 gêneros agrícola-

las pesquisados pelo IBGE crescia 35% – crescimento superior até mesmo ao das ocupações urbanas, de 30%.

No entanto, esse crescimento se concentrava na meia dúzia de lavouras de exportação, com alta de 140% no quinquênio. Em contraposição, os sete cultivos representativos do consumo brasileiro de gêneros agrícolas cresciam apenas 23%, um ritmo não só inferior ao aumento das ocupações urbanas, mas também ao do subperíodo histórico anterior ao Plano de Metas. Além disso, o aumento da produção da agricultura brasileira seria proporcionalmente inferior à inflação dos seus preços, levando a uma piora ainda maior na elasticidade da oferta agrícola.

Ao mesmo tempo, o aumento na área plantada seria praticamente igual ao crescimento dos cultivos de consumo interno. Por outro lado, haveria um expressivo aumento no uso de tratores, mas ainda com base na importação, já que a produção nacional se iniciaria apenas no ano de 1960.

Por sua vez, durante o Plano de Metas, os mecanismos de incentivo econômico para a modernização agrícola conservavam sua tendência histórica anterior, tornando-se comparativamente ainda mais desvantajosos que em relação ao subperíodo anterior. De 1948-1955 para 1956-1961, a relação entre o preço do trator e o salário rural dobrava de 8.666 para 16.647 vezes, enquanto os termos de troca entre agroindústria e agricultura subiam de 54 para 67 no caso dos cultivos de consumo interno, e de 9,9 para 11,8 no caso das lavouras de exportação.

Como consequência, portanto, os resultados da análise empírica dos dados sobre a agricultura brasileira no artigo que ora se encerra apresentam evidências robustas de que no período pesquisado não era verificada uma vantagem comparativa que fornecesse o mecanismo de incentivo econômico para que o agricultor brasileiro desenvolvesse a modernização agrícola. Como conclui Schultz (1965, p. 51), “surpreende pouco, portanto, que o agricultor do Brasil ache que adubo [e outras técnicas modernas como o trator] não dá lucro.”

Referências

ALLEN, R. C. Why the industrial revolution was british: commerce, induced invention, and the scientific revolution. *Economic History Review*. v. 2, n. 64, p. 357-384, 2011.

BACHA, E. L. *Crescimento econômico, salários urbanos e rurais: o caso do Brasil*. *Revista Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 3, p. 585-628, 1979.

BAIARDI, A. *Modernização agrícola e o mecanismo de autocontrole em Ruy Miller Paiva*. *Revista Agricultura em São Paulo*. São Paulo, v. 3, n. 43, p. 51-69, 1996.

CASTRO, A. C. *Transformação estrutural nas relações agricultura-indústria*. Rio de Janeiro: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 1990.

CASTRO, A. C. de; FONSECA, M. da G. Inovação e competitividade na indústria de máquinas agrícolas e sementes. Observações para uma nova agenda de pesquisa. *Cadernos de Ciência e Tecnologia da EMBRAPA*. Brasília, v. 8, n.1/3, p. 48-67, 1991. Disponível em <<http://seer.sct.embrapa.br/index.php/cct/article/viewFile/9053/5151>>.

DELGADO, G. *Capital financeiro e agricultura no Brasil: 1965-1985*. São Paulo: Ícone, 1985.

DIAS, J. L. *O BNDE e o Plano de Metas (1956-1961)*. Rio de Janeiro: BNDES, 1996. Disponível em <<https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/handle/1408/11762>>.

FARO, C. de; SILVA, S. Q. da. *A década de 1950 e o Programa de Metas*. In: GOMES, A. de C. (Org.). *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: FGV/CPDOC, p. 44-70, 1991.

FONSECA, M. da G. *Concorrência e progresso técnico na indústria de máquinas para a agricultura: um estudo sobre trajetórias tecnológicas*. Campinas: Unicamp, 1991 (Tese de Doutorado em Economia da Unicamp).

GIAMBIAGI, F.; HERMANN, J. *et al. Economia brasileira contemporânea (1945-2004)*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

GRAZIANO DA SILVA, J. *A nova dinâmica da agricultura brasileira*. Campinas: Unicamp, 1987.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Classificação Nacional de Atividades Econômicas*. Brasília: IBGE, 2010.

KAGEYAMA, Â.; FONSECA, M. da G.; GRAZIANO, J.; BELIK, W.; BUAINAIN, A. M.; REYDON, B.; SILVEIRA, J. M.. *Agricultura e políticas públicas*. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1990.

LAFER, C. *JK e o Programa de Metas (1956-1961): processo de planejamento e sistema político no Brasil*. Rio de Janeiro: FGV, 2002.

LAGO, L. C. *A indústria brasileira de bens de capital: origens, situação recente e perspectivas*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas, 1979. (Coleção Estudos especiais IBRE)

LEITE, S. P. Estado, padrão de desenvolvimento e agricultura: o caso brasileiro. *Revista de Estudos em Sociedade e Agricultura*. Rio de Janeiro, v. 13, n. 2, p. 280-332, 2005.

LERNER, M. *O Plano de Metas: objetivos e resultados*. Santa Maria: Universidade Federal de Santa Maria; Centro de Ciências Sociais e Humanas; Departamento de Ciências Econômicas, 2009.

LESSA, C. *Quinze anos de política econômica*. São Paulo: Brasiliense, [1963] 1983.

LIMOEIRO, M. (1972). *Ideologia do Desenvolvimento – Brasil: JK-JQ*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977

MARTINS, J. de S. *Os camponeses e a política no Brasil: as lutas sociais no campo e seu lugar no processo político*. São Paulo: Ciências Humanas, [1981] 1984.

MEDEIROS, L. S. de; ARAUJO, B. J. de. *Questão da reforma agrária no Brasil: 1955-1964*. São Paulo: Universidade de São Paulo (USP), 1982.

MELLO, J. M. C. de. *O capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e desenvolvimento da economia brasileira*. Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas (IFCH/UNICAMP), 1975.

MOREIRA, V. M. L. *Nacionalismos e reforma agrária nos anos 50*. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, v. 18, n. 35, p. 329-360, 1998.

PALMEIRA, M. *Modernização, Estado e questão agrária*. *Revista Estudos avançados*. São Paulo, v. 3, n. 7. 1989. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40141989000300006&script=sci_arttext>.

PAIVA, R. M. Reflexões sobre as tendências da produção, da produtividade e dos preços do setor agrícola do Brasil. *Revista Brasileira de Economia*. Rio de Janeiro, n. 20, p. 111-134, 1966.

PAWLAK, J. *Tractors and harvester threshers in selected countries the second half of the XX century*. Polônia: Warmia and Mazury University in Olsztyn, n. d. Disponível em <<http://www.pan-ol.lublin.pl/wydawnictwa/TMot3/Pawlak.pdf>>.

SANDERS JR., J. *Mechanization and employment in Brazilian agriculture, 1950-1971*. University of Minnesota, 1973.

SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. *Revista de Economia Política*, vol. 2/2, nº 6, abril-junho de 1982. Disponível em <<https://centrodeeconomiapolitica.org.br/repos/index.php/journal/article/view/1953/1939>>.

SCHULTZ, T. W. *A transformação da agricultura tradicional*. Rio de Janeiro: Yale University Press/Zahar, 1965.

STORMOWSKI, M. S. *Interpretações sobre a pobreza na época do desenvolvimentismo: análise dos discursos de Vargas e JK*. Porto Alegre: PPGH/UFRS, 2011. Disponível em <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/32882>>.

SZMRECSÁNYI, T. *Desenvolvimento da produção agropecuária (1930-1970)*. In: FAUSTO, B. (Org.). *História geral da civilização brasileira*. Tomo IV: o Brasil Republicano, v. 3: Economia e Cultura (1930-1964). São Paulo: Difusão, 1986.

TAVARES, M. da C. *et al.* *Memórias do Desenvolvimento*. Ano 4, n. 4. Rio de Janeiro: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2010. Disponível em <centrocelsofurtado.org.br/arquivos/ima-ge/201109010953450.MD4_0_013.pdf>.

TRATORES ANTIGOS. *Fotos antigas: JK e o Ford 8 BR*. 2 de dezembro de 2010. Disponível em <<https://tratoresantigos.blogspot.com/2010/12/jk-e-o-ford-8-br.html>>.

VARIAN, H. *Princípios de microeconomia: uma abordagem moderna*. Rio de Janeiro: Campus, 1987.

VIAN, C. E. de F.; ANDRADE JÚNIOR, A. M. Evolução histórica da indústria de máquinas agrícolas no mundo: origens e tendências. XX ENCONTRO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL (SOBER), Campo Grande, 25 a 28 de julho de 2010. Disponível em <<http://www.sober.org.br/palestra/15/1208.pdf>>.

VILLELA, A. *Dos “anos dourados” de JK à crise não resolvida (1956-1963)*. In: GIAMBIAGI, F. *et al.* *Economia brasileira contemporânea (1945-2004)*. Rio de Janeiro: Elsevier, pp. 25-48, 2011.

XAVIER, L.; COSTA, A. M. Modernização agrícola e desenvolvimento econômico: reavaliando os modelos de Schultz e Paiva. XLIV CONGRESSO DA SOBER. *Anais...* Fortaleza, 2006.

YOUNG, C. E. F. Mr. Keynes and the environment: tropical deforestation and the concept of user cost. *Textos para Discussão*. Rio de Janeiro, n. 4, pp. 1-23, 2013.

Anexos

Anexo – Base de Dados Primários sobre a modernização agrícola. Brasil, 1948-1961										
	Coluna 1	Coluna 2	Coluna 3	Coluna 4	Coluna 5	Coluna 6	Coluna 7	Coluna 8	Coluna 9	Coluna 10
ano	emprego urbano	demanda estrangeira	preços agrícolas		salário rural	preço do trator	trabalhadores rurais	área plantada	toneladas colhidas	tratores em uso
			consumo interno	exportação						
notação	C	X	p	px	w	r	L	R	Q	K
1948	17.190.324	427.666	1.614	7.605	7,30	33.329	32.032.754	15.558.434	55.208.850	7.374
1949	17.952.163	395.144	1.613	6.764	8,03	37.369	32.589.974	16.348.605	56.097.971	7.873
1950	18.782.891	389.903	1.619	9.031	8,76	39.000	33.161.506	17.122.197	57.273.614	8.372
1951	19.687.169	386.680	1.658	8.935	9,86	43.000	33.745.010	17.209.887	58.449.256	19.339
1952	20.666.515	213.793	2.041	9.992	12,41	49.000	34.336.245	18.168.144	62.291.931	26.702
1953	21.721.694	363.704	3.073	12.557	13,51	89.000	34.930.467	18.723.975	65.533.563	28.856
1954	22.853.496	555.411	3.346	19.371	17,89	155.000	35.522.903	19.957.829	69.416.602	41.114
1955	24.062.745	455.429	4.050	22.323	21,90	220.000	36.108.748	20.854.088	71.643.509	46.459
1956	25.350.311	427.941	4.694	22.899	23,00	245.000	36.683.150	21.302.068	74.508.518	50.576
1957	26.717.114	303.191	5.466	24.048	27,74	268.000	37.241.209	22.148.382	79.813.356	57.386
1958	28.164.132	297.345	6.599	31.023	29,93	273.000	37.777.966	22.525.809	82.029.824	64.521
1959	29.692.403	328.960	9.507	47.417	37,60	628.000	38.288.400	23.508.698	90.703.699	69.088
1960	31.303.034	349.341	11.467	65.882	40,15	655.000	38.767.423	25.012.585	96.636.061	81.790
1961	32.997.103	531.894	15.418	88.423	62,42	1.039.000	39.210.218	25.891.105	101.018.950	89.851

Obs: A partir de 1967, 1.000 Cr\$ = CrN\$. Manteve-se a antiga unidade monetária nacional.

Notas explicativas sobre os dados de modernização agrícola no Brasil	
Coluna 1	População ocupada majoritariamente em atividades urbanas.
Coluna 2	Toneladas exportadas de algodão, borracha, cacau, torta de cacau, café, mate, tabaco, suco de laranja, grão e farelo de soja
Coluna 3	Média aritmética do preço em cruzeiros correntes de uma cesta com 7 cultivos representativos do consumo nacional de gêneros agrícolas: arroz, feijão, batata, cebola, mandioca, milho e trigo.
Coluna 4	Média aritmética do preço em cruzeiros correntes da meia dúzia de lavouras de exportação da agricultura brasileira: café, borracha, cacau, mate, tabaco e soja.
Coluna 5	Salário anual mediano em cruzeiros correntes do trabalhador rural diarista não residente no estabelecimento agropecuário (“bóia fria”) no Estado de São Paulo com pleno emprego nos 365 dias contábeis.
Coluna 6	1948-1949: deflacionado pelo número-índice da FGV;
	1950-1952: extrapolado pelo índice de preços de máquinas agrícolas da fonte abaixo;
	1953-1960: preço de venda em cruzeiros correntes do Fordson 42 cavalos-força, calculado a partir dos dados apresentados no clássico “Livro Vermelho” do IEA/SP, o “Desenvolvimento da Agricultura Paulista”, de 1972.
	1961: preço de venda em cruzeiros correntes do Massey-Fergus 50X com 44,5 cavalos-força;
Coluna 7	População ocupada majoritariamente em atividades rurais
Coluna 8	Área plantada em hectares
Coluna 9	Toneladas colhidas de 17 culturas pesquisadas pelo IBGE: as 13 anteriores e algodão, amendoim, banana, laranja e tomate.
Coluna 10	1948 e 1949: extrapolação linear simples entre os Censos de 1940 e 50
	1950-60: importação de tratores em Sanders Jr. (1972, p. 11) ajustada aos Censos de 1950 e 1960
	1961: produção nacional de tratores nos Anuários Estáticos

Fontes dos dados	
Colunas 1 a 4 e 7	<seculoxx.ibge.gov.br/agricultura>
Coluna 5	Bacha (1979, pg. 605)
Coluna 6	1948-1949: FGV (1965)
	1950-1960: Sanders Jr. (1973, pgs 174-175)
	1961: dados fornecidos diretamente pela agroindústria para Sanders Jr. (1973, pg. 205)
Coluna 10	1948-1950: Censos de 1940 e 1950
	1950-1960: Sanders Jr. (1973, p. 11) e Censos de 1950 e 1960
	1961: <seculoxx.ibge.gov.br/agricultura>

O desenvolvimento elétrico capixaba, as capacidades estatais e o papel das elites modernizantes entre 1946 e 1964*

Espírito Santo's electrical development, state capacities and the role of modernizing elites between 1946 and 1964

Jayme Karlos Reis Lopes**

Resumo: Este artigo analisa os processos que estiveram na base da eletrificação do estado do Espírito Santo, entre os anos de 1946 e 1964. Dois aspectos se mostraram especiais neste cenário: primeiro, a forte presença do Estado Nacional como impulsionador do desenvolvimento nacional no período, dinâmica que se inicia na década de 1930, mas que não alterara as configurações políticas e econômicas de imediato, trazendo aos poucos a centralização política e a perspectiva de desenvolvimento nacional como novos elementos norteadores da lógica regional. Isso abre caminho para o surgimento de regulamentações, ajudando na constituição do plano estadual de aproveitamento de eletricidade, sobretudo a partir da década de 1950. Uma outra questão-chave na eletrificação capixaba é o papel fundamental das elites modernizadoras no processo de articulação, planejamento e aplicação de políticas para o setor elétrico. Ao que nos parece, a sinergia entre os projetos de manutenção de poder das elites regionais e o projeto de desenvolvimento industrial nacional foi crucial para a consolidação da infraestrutura de energia elétrica no Espírito Santo.

Palavras-chave: Eletricidade. Espírito Santo. Elites. Modernização. Brasil.

Abstract: This article analyzes the processes that underpinned the electrification of the state of Espírito Santo, between 1946 and 1964. Two aspects were special in this scenario: first, the strong presence of the National State as a driver of national development in the period. Dynamics that began in the 1930s, but that did not immediately change the political and economic configurations, gradually bringing

* Submissão: 13/12/2021 | Aprovação: 27/07/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.841

** Doutor em Ciências Sociais pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), Mestre em Antropologia Social pela Faculdade Latino-Americana de Ciências Sociais (FLACSO). Membro do Hermes & Clío – Grupo de Estudos e Pesquisa em História Econômica (FEA-USP) e Pesquisador do Núcleo de Estudo sobre Federalismo, Política e Desenvolvimento (NUFEPD/PUC-Rio) | ORCID: 0000-0001-5162-812X | Email: jaymekrlopes@gmail.com



political centralization and the perspective of national development as new guiding elements of regional logic. Opening the way for the emergence of regulations, helping to establish the state plan for the use of electricity, especially from the 1950s onwards. Another key issue in the electrification of Espírito Santo is the fundamental role of the modernizing elites in the process of articulating, planning, and applying policies for the electricity sector. It seems to us that the synergy between the power maintenance projects of the regional elites and the national industrial development project was crucial for the consolidation of the electric energy infrastructure in Espírito Santo.

Keywords: Electricity. Espírito Santo. Elites. Modernization. Brazil.

JEL: B15. N76. P18. P48. R11.

Introdução

A história econômica brasileira, apresenta uma realidade dinâmica que se caracteriza por fases desenvolvimentistas de crescimento acelerado e de força do Estado nacional, e fases estabilizadoras, caracterizadas pela necessidade de combater os processos inflacionários e desajustes fiscais, que comprometem o crescimento econômico e a capacidade de fomento do Estado nacional (Raposo, 2011).

Momentos de maior vigor político e econômico do Estado Nacional, como o período abordado neste artigo, mostram-se propícios à implantação de projetos de desenvolvimento econômico tanto nacional quanto regional. Momentos estabilizadores, de ajuste fiscal e combate à inflação de economias estatais enfraquecidas, são menos propícios à atuação do Estado como fomentador da economia (Raposo, 2011). Trata-se de uma dinâmica pendular, que historicamente determinou a cooptação dos grupos políticos das regiões menos desenvolvidas da federação, para o desenho de um conjunto de ações de políticas econômicas que garantiram o poder do Estado Nacional na medida em que suas relações com o poder central foram de colaboração/subordinação.

Nesse contexto, as elites locais que dominaram os aparelhos regionais do Estado (Silva, 1986), moldaram uma agenda institucional, regulatória e administrativa e garantiram os seus privilégios, mesmo com constantes mudanças políticas e de perspectivas de desenvolvimento econômico.

O Espírito Santo não foge a esse cenário. Ao longo do século XX, diferente dos demais estados da região Sudeste, principalmente de São Paulo, onde o capital de comercialização do café financiou a industrialização e a modernização econômica, a importância da cultura cafeeira se deu pela particularidade de um modelo econômico e social. Refiro-me a uma forma particular de expansão da atividade econômica, ocupação territorial e formação social, baseada na pequena propriedade familiar, autossuficiente, e, ao mesmo tempo, em uma parte diminuta de latifúndios (Cano, 1985; Faleiros; Vargas, 2011).¹

¹ A predominância da pequena propriedade produtora de café torna-se ainda maior com o fracionamento dos latifúndios decorrente da queda de produtividade e perda de viabilidade dinâmica da cafeicultura ao sul e com o avanço da cultura nos núcleos coloniais da região serrana, em especial em Venda Nova do Imigrante, Santa Teresa e Santa Maria do Jetibá (Buffon, 1992). As pequenas propriedades tenderam à autossuficiência e a uma produção elementar, ocorrendo o circuito das trocas em âmbito muito localizado que possibilitara apenas uma estreita base de acumulação (Faleiros; Vargas, 2011).

A industrialização se deu, então, quase exclusivamente pela necessidade de sobrevivência econômica em decorrência de uma severa crise da cafeicultura, que se arrastaria até o final da década de 1960. Situação que propiciou a aproximação entre elites locais afetadas pela crise e elites nacionais que já participavam do percurso da industrialização na administração política federal. Unidas para a construção do aparato necessário para sustentar uma infraestrutura de modernização no estado: a energia elétrica.

O jogo político que se desenvolve aí, consiste em um processo de negociação continuada entre a administração federal e a administração regional subalterna. Este se torna o principal canal para acesso a benefícios e privilégios sob controle do Estado, sendo, inclusive, um dos caminhos mais importantes para a própria manutenção de poder em momentos de mudanças ou rupturas, em um processo de modernização conservadora (Barrington, 1967; Reis, 1979).

1. Eletricidade e o impacto da modernização no contexto capixaba no pós-1930

O estado do Espírito Santo chegará ao fim da década de 1930 com um relativo dinamismo social e algum desenvolvimento industrial. Em 1940, o estado alcançaria uma população de 750.107 habitantes, um crescimento de aproximadamente 60% com relação ao início da década de 1920 (IBGE 2010). Esse aumento populacional considerável era reflexo das mudanças econômicas que se colocavam, sobretudo, através do crescimento urbano.² Isso acompanha um cenário nacional de desenvolvimento industrial, que tem como um dos seus primeiros projetos estatais a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD).

A CVRD foi fruto de acordos entre os governos do Brasil – capitaneado por Getúlio Vargas –, da Inglaterra e dos Estados Unidos da América para viabilizar um suprimento de minério de ferro às forças armadas aliadas durante a Segunda Guerra. Pelo acordo, ao Brasil caberia desapropriar a Estrada de Ferro Vitória-Minas³ e liquidar todos os débitos e hipotecas. Aos ingleses coube indenizar a desapropriação da concessão das minas de ferro da Cia.

² Mas sem abalar a sua dependência da cafeicultura, em termos econômicos, políticos e sociais, que seria uma forte influência até a década de 1960.

³ Criada em 1904, sendo inicialmente uma ferrovia privada, construída para o transporte ferroviário de passageiros e para escoar a produção cafeeira entre o Vale do Rio Doce e o Espírito Santo. Em 1908, seu foco foi alterado, passando a escoar o minério de ferro extraído no município mineiro de Itabira, até 1940.

Itabira de Mineração, que seriam incorporadas à CVRD. E o Export-Import Bank (EXIMBANK), dos Estados Unidos da América, seria designado para financiar US\$ 14 milhões em créditos para compras de equipamentos e materiais necessários às obras de reestruturação e ampliação da estrada de ferro, para a expansão e conclusão das obras do cais de embarque do porto de Paul – município de Vila Velha, região metropolitana de Vitória – e para a extração do mineral nas jazidas em Minas Gerais.

Para atender essa demanda, além do crescente consumo dos 32 municípios existentes no Estado, o setor elétrico capixaba contava com 44 pequenas empresas que operavam 45 usinas geradoras. A maior e mais expressiva empresa continuava sendo a CCBFE, empresa constituída nos anos 1920 responsável por fornecer 92,11% da força e 74,32% da energia gasta na iluminação das cidades capixabas entre 1940 e 1960 (Ribeiro, 2013, p. 45).

Foi com o código de águas, promulgado em 10 de julho de 1934, que se conseguiu dar alguma organização ao aproveitamento dos recursos hidráulicos e à indústria de energia no Espírito Santo, normatizando igualmente a política de concessões. Nesse quadro, Cachoeiro do Itapemirim, possuidor de maior quantidade de unidades industriais do que Vitória, e que estabelecia maior influência na política capixaba, foi também o maior beneficiado com a expansão dos serviços de energia elétrica.

Em Vitória, os maiores consumidores seriam as serrarias beneficiadoras de café, as fábricas de tecidos Jucutuquara Industrial Ltda, fábrica de gelo e oficinas, como as áreas operacionais mecânicas das indústrias e das empreiteiras de obras no Porto de Vitória e da Companhia Estrada de Ferro Vitória-Minas. Já em Cachoeiro de Itapemirim seriam atendidas quatro serrarias de madeira e três fábricas, uma de tecido, outra de cimento e uma de açúcar, que utilizam energia elétrica. Todo esse consumo, tanto na capital quanto em Cachoeiro, também era fornecido pela CCBFE.

Entretanto, a expansão industrial e comercial associada à indução do consumo residencial extrapolava a capacidade de geração. Juntos, os maiores consumidores de Vitória utilizavam 2314 CV fornecidos pela CCBFE, enquanto o consumo de Cachoeiro de Itapemirim ultrapassa 3342 CV. Em 1941, o sistema de geração da CCBFE começa a dar os seus primeiros sinais de deficiência. A demanda média anual de energia na zona de concessão da CCBFE, que correspondia a 32,89% da população capixaba e compreendia a zona mais dinâmica da sua economia, aumentou, sem que empreendimentos de geração acompanhassem a demanda.

Entretanto, mesmo que houvesse a convicção de que a CCBFE não daria mais conta sozinha dos investimentos necessários em novas usinas de geração de energia, e que o modelo estadual de fornecimento estava no seu limite, tanto o governo estadual quanto o federal relutava em fazer investimentos em empreendimentos de eletricidade de grandes dimensões, uma vez que as receitas do Estado durante a Segunda Guerra Mundial, e depois dela, estavam limitadas à sua capacidade de endividamento e às oscilações do preço do café.

Esse quadro começa a mudar quando o segundo interventor federal escolhido por Getúlio Vargas, Jones dos Santos Neves (1943–1945),⁴ inclui na tríade de planejamento da ação de seu governo, composta por saneamento, produção e transportes, um programa para enfrentar a crise no abastecimento de energia. As diretrizes de Neves eram claras e anunciavam um novo tempo para ação estatal e para a responsabilidade sobre a infraestrutura elétrica capixaba: “Os novos tempos nos ensinam que o Estado é a função das condições econômicas que predominam em sua organização social. Daí a necessidade imperiosa de fortalecer as suas forças econômicas e racionalizar a sua administração.” (Ribeiro, 2013, p. 72).

A necessidade de um projeto modernizador era representada de forma clara na manifestação do governador Jones do Santos Neves, que também chama atenção para a inevitabilidade da construção de um aparato estatal que desse conta desse arranjo. Daí emergem duas das condições essenciais do projeto de modernização capixaba: primeiro, a formação das capacidades estatais e depois o papel das elites modernizadoras. Essas questões serão tratadas a seguir.

2. O entrelaçamento entre modernização e política no estado do Espírito Santo

É possível dizer que o enredo da modernização capixaba – acompanhando

⁴ Jones dos Santos Neves nasceu em São Mateus (ES), norte do estado, em 1901. No início de 1933, participou da comissão diretora provisória do Partido Social Democrático (PSD) do Espírito Santo, criado com vistas às eleições à Assembleia Nacional Constituinte, convocadas pelo presidente Getúlio Vargas. Em 21 de janeiro de 1943, Jones Neves foi nomeado interventor federal no Espírito Santo, assumindo o cargo no mesmo dia em substituição a Punaro Bley. Em 1945, Jones Neves elegeu-se senador pelo PSD. Assumindo o mandato em abril de 1947, participou da Comissão de Finanças do Senado e das comissões mistas de Investigação Agrícola e de Leis Complementares. Nesse período, foi também presidente do diretório regional do PSD em seu estado e membro do diretório nacional do partido. Em 1950, elegeu-se governador do Espírito Santo na legenda da coligação entre o PSD e o Partido Trabalhista Brasileiro (PTB).

o movimento do país – tomou velocidade a partir de 1945. Do ponto de vista político, esse momento esteve diretamente relacionado à redemocratização do país, que inaugurou uma nova fase na conjuntura de transformação do Estado brasileiro, e quando a estrutura política foi reaberta a uma maior participação das classes sociais presentes na formação social brasileira, inclusive sob o ponto de vista regional.

Por esse caminho, a Constituição Federal de 1946 redefiniu as formas de articulação existentes entre a instância do político e o campo das práticas de classe. Efetivamente, essa constituição reintroduziu o regime democrático, como padrão definidor tanto da estrutura do político quanto das relações entre as estruturas. A compreensão desse conjunto de relações políticas remete à análise dos elementos constitutivos do aparato político-institucional que se formou em âmbito federativo.

Tomando Max Weber (1978) como referência, é possível dizer que nesse momento a centralidade das transformações no Estado estará necessariamente acompanhada pela construção de uma “capacidade estatal” de intervir de forma efetiva no contexto social, político e econômico. Por sua vez, essa capacidade estatal se dá pela existência de uma burocracia profissionalizada e de uma coordenação interestatal (Peter, B. Rueschemeyer, Dietrich e Skocpol, Theda, 1985).

Como se expressa no eixo da modernização capixaba, tornou-se necessária a existência de uma administração pública profissionalizada e qualificada que fosse capaz de interpretar a realidade social e econômica local e de dar conta das dinâmicas políticas coerentes (Skocpol; Finegold, 1985). É importante apontar para as especificidades heterogêneas do Estado brasileiro, sob o ponto de vista federativo.

A percepção da heterogeneidade dentro do Estado manifesta-se nas discussões sobre como o arranjo estatal brasileiro combinaria princípios do Estado racional legal com normas informais que seriam permeadas por sistemas de patronagem e que centralizariam recursos políticos e econômicos, com a finalidade de maximizar ganhos privados.

Dentro desse contexto, ao longo destes 18 anos – 1946 a 1964 – em que o regime democrático esteve presente na formação social brasileira, quase todos os partidos que se consolidaram no cenário nacional marcaram presença no espaço político-partidário dos Estados federados, inclusive no estado do Espírito Santo. Podemos dizer que as transformações que se processaram no Brasil modificaram a face política capixaba em duplo sentido. Por um

lado, ampliaram a composição das forças políticas pré-existentes e permitiram que as facções divergentes ou rivais entre si ocupassem espaços partidários distintos no sistema em formação. Por outro, criaram condições para que as classes sociais que estavam no seio da produção rural e urbana emergissem no cenário da representação política regional.

A divisão das forças sociais e políticas no Espírito Santo podia ser entendida assim: (1) as que estavam relacionadas às elites agrofundiárias, que conseguiram conquistar espaço na direção política do aparelho estatal com os movimentos de 1930 e ampliaram esse espaço de poder regional, no Espírito Santo; (2) as forças constituídas no seio da pequena produção rural e dos núcleos urbanos do interior do estado, que representavam a grande massa populacional da época – inclusive, grande parte dessa população imigrante europeia; (3) e por último, as classes populares urbanas dos principais centros urbanos, Vitória e Cachoeiro de Itapemirim, além de Colatina.

Mas, efetivamente na estratégia estadual, estiveram presentes de forma marcante os laços de afinidades e vinculações pré-existentes entre as lideranças políticas do Espírito Santo e aquelas constituídas a nível nacional. Alguns desses liames se destacam: o primeiro, trilhado por um mesmo conjunto de forças sociais que se abrigaram em partidos de nível nacional, como Carlos Lindenberg e Jones dos Santos Neves no PSD, e um segundo caminho, de lideranças historicamente opostas entre si, em nível estadual, que integram um mesmo partido, como Atílio Vivácqua e Asdrubal Soares, que também foram para o PSD, mesmo tendo Lindenberg e Neves como seus principais rivais políticos.⁵

⁵ É importante trazer a análise de Silva (1986, p. 310), em que, segundo ela, essa dinâmica “refere-se ao fato de os partidos precisarem se constituir enquanto organizações nacionais, o que vai ensejar a necessidade de fundar diretórios em todos os Estados da Federação, por uma parte; e, a existência, no Espírito Santo, de um grupo heterogêneo de lideranças políticas, constituído por, pelo menos, três categorias distintas: a) as historicamente rivais no plano estadual como: Fernando de Abreu, Carlos Lindenberg, Henrique (tais Novais, *versus* Atílio Vivácqua, Ailton Tovar, Eleosippo Cunha, Geraldo Vianna, etc.); b) as pertencentes a um mesmo conjunto de forças sociais, mas que, no plano político, se dividem para garantir sua permanência no controle do Aparelho Regional de Estado. (Como por exemplo: Carlos Lindenberg (PSD) e seu irmão Fernando Lindenberg (UDN), Manoel Silvino Monjardim (PSD) e Adelpho Poli Monjardim (PTB); Jones dos Santos Neves (PSD) e Guilherme dos Santos Neves (PTB), etc.). c) as novas lideranças que surgiram em função da maior diferenciação social, e da ocupação de novos espaços territoriais do Espírito Santo – norte do Estado. Entre as primeiras pode-se destacar: Eurico Rezende (UDN), Fernando Duarte Rabelo (PDC), José Cupertino de Almeida (PSP) – representantes das classes médias urbanas –; Saturnino Rangel Mauro (PTB), Benjamim Campos (PCB) – representantes das classes populares urbanas – e, entre as segundas: Wilson Cunha (PR), Moacyr Brotas (UDN) e Alberto Ceolim (PRP), etc.”.

Na primeira eleição pós Estado Novo, consuma-se a vitória do candidato da coligação PSD/UDN, Carlos Lindenberg (1947 a 1950),⁶ que nutria forte relação entre coronéis. Em termos comparativos com a região sudeste, onde a prática populista passava a ser norteadora da vida política, no Espírito Santo, as práticas coronelistas foram requentadas, constituindo o domínio político da época, apoiadas sobre a máquina partidária nacional.

Não obstante, os últimos anos da década de 1940 também consolidaram as mudanças estruturais na economia, na política e na sociedade do Espírito Santo, especialmente no papel do Estado nessas estruturas, o que impulsionou a passagem de uma economia baseada na exportação de produtos agrícolas para algo que cada vez mais se aproximaria de uma economia industrial, direcionada ao mercado interno e urbano, tendo o aparato estatal como elemento indutor deste movimento.

3. As elites modernizantes (ou estratégicas) e a infraestrutura de energia elétrica

É possível dizer que a capacidade do Estado brasileiro em formular e implementar políticas desenvolvimentistas deve ser pensada a partir do arranjo político-institucional que compreende “[...] o conjunto de regras, mecanismos e processos que definem a forma particular como se coordenam atores e interesses na implementação de uma política pública específica” (Pires; Gomide, 2014, p. 7). E as elites são um dos principais atores na construção dessas capacidades do Estado brasileiro.

A esse respeito, Renato Perissinoto (2014) chama atenção para o contexto das *elites modernizantes*, que se refere à presença, numa dada sociedade, de elites dispostas a industrializar e modernizar o país, tomando “decisões desenvolvimentistas” e implementando-as conforme um plano. Essas *elites modernizantes* se dedicam à construção de um Estado que oriente suas ações econômicas por um *plane rationality* (Johnson, 1982, p. 17-21) – ou planejamento racional –, em oposição à racionalidade de mercado e à racionalidade estritamente ideológica.

A razão disso é a necessidade de controle desses agentes políticos e econômicos sobre os ativos produtivos e as instituições, o que lhes permite

⁶ Segundo, Alvarenga (2017), os membros e apoiadores do PSD faziam parte de uma elite latifundiária, sobretudo a que dominava a produção do café. Essa característica fazia com que a influência do partido incidisse tanto nas áreas urbanas quanto nas rurais.

influenciar tanto na alocação de autoridade quanto na alocação de recursos. Ainda que haja influência de outros grupos de pressão e de políticas, as elites tomam a maioria das decisões mais relevantes e esboçam virtualmente quase toda a legislação, controlam o orçamento nacional e são a fonte da maior parte de inovações em políticas públicas.

Esta será, também, uma das principais características de um Estado desenvolvimentista brasileiro, com a expansão de uma burocracia por mecanismos institucionais comandada por esses atores, que conduzirão a um permanente diálogo com os setores econômicos estratégicos e organizados da sociedade em que atuam. Isso constitui uma condição determinante para a expansão do capitalismo no Brasil.

No Espírito Santo, a partir de 1947, é Carlos Lindenberg que, mesmo fortemente ligado às forças políticas e econômicas do latifúndio, tentou fomentar o crescimento industrial através da geração de eletricidade, como uma das prioridades de sua gestão. O que levou ao planejamento de novas usinas como a de Jucu II, negociada em parceria, em forma de empréstimo, com a CCBFE.

Esses projetos elétricos também se relacionavam à introdução de técnicas de planejamento econômico tendo em vista o avanço de uma industrialização de base em nível nacional, a partir do complexo de minério e siderúrgico da Companhia Vale do Rio Doce, além de operações portuárias, em sua maioria, com forte investimento do governo federal.

Entretanto, o acesso à energia elétrica ainda continuava escassa nas cidades capixabas, principalmente em vários bairros da capital Vitória, que estavam em franca expansão. O fornecimento de energia também não conseguia ter a estabilidade exigida pelas indústrias e pelos comércios, problemática tratada pela CCBFE com soluções paliativas. Em entrevista, Christiano Dias Lopes (que viria a ser governador entre 1967 e 1971) aponta sua visão sobre o problema da expansão da energia no Espírito Santo durante a concessão à CCBFE naquele momento:

[...] A Companhia Central Brasileira de Energia Elétrica dizia: não podemos investir em energia elétrica porque o Espírito Santo não tinha consumo; e o Espírito Santo não tinha consumo porque não se desenvolvia; não se desenvolvia porque não tinha Energia Elétrica. E ficava naquele negócio de uma empurra para lá outro empurra para cá.⁷

⁷ Entrevista concedida a Luiz Claudio M. Ribeiro. Vitória, nov. 2002, p. 6.

A disputa política das eleições de 1950 que elegeu Jones dos Santos Neves (1951 a 1955) – agora de forma democrática⁸ – se colocava no olho do furacão em uma crescente campanha de encampação da CCBFE e pela melhoria da infraestrutura de eletricidade. A campanha, com forte viés nacionalista, dava-se por meio de um movimento suprapartidário liderado pelo tenente-coronel do exército José Patente Frota⁹ e por integrantes da linha de frente do PSD, mas que agregava, igualmente, membros do Partido Comunista Brasileiro e de diversos partidos com viés nacionalista.

Dentro desse panorama, o governo de Jones dos Santos Neves vai comandar a materialização de um projeto de modernização para o Espírito Santo, produzindo as condições para a sua implementação, que teria que passar por uma infraestrutura adequada, sendo a estrutura de energia elétrica, uma das prioridades.

Todavia, esse projeto de desenvolvimento esbarrava em uma problemática fundamental: colocava-se no meio da dissociação entre a instância do agente político (Estado), que atuava predominantemente no meio urbano, e as demais instâncias (econômica e sociais) em um contexto de uma população ainda predominantemente rural e uma economia agrofundiária. Isso leva Neves, em muitos momentos, mesmo tendo como plataforma política à época de sua eleição uma aliança com a oligarquia agrofundiária – assim como Carlos Lindenberg –, a atender apenas às necessidades básicas deste

⁸ Como já foi abordado aqui, Jones dos Santos Neves havia sido interventor de Getúlio Vargas em 1943.

⁹ Importante personagem político (mesmo quando ainda militar) capixaba com articulação nacional, entre a década de 1950 e todo o período do regime militar. Presente na seção verbetes do CPDOC/FGV: “Em 1951 foi nomeado chefe de polícia do estado do Espírito Santo no governo de Jones dos Santos Neves. Bacharelou-se em ciências jurídicas e sociais pela Faculdade de Direito do Espírito Santo em 1952, deixando a chefia da polícia capixaba em 1954. Promovido a tenente-coronel em 1956, passou para a reserva, alcançando o generalato no final da década de 1950, quando iniciou sua carreira política. No pleito de outubro de 1958 elegeu-se deputado estadual no Espírito Santo na legenda do Partido Social Democrático (PSD), ocupando a cadeira em fevereiro do ano seguinte. De 1961 a 1962 foi líder da bancada de seu partido na Assembleia Legislativa. Em outubro de 1962 reelegeu-se na mesma legenda. Com a extinção dos partidos políticos pelo Ato Institucional nº 2 (27/10/1965) e a posterior instauração do bipartidarismo, filiou-se à Aliança Renovadora Nacional (Arena), partido de sustentação ao regime militar instalado no país em abril de 1964. Em novembro de 1966 elegeu-se deputado federal pelo Espírito Santo na legenda da Arena. Deixando a Assembleia em janeiro de 1967, tomou assento na Câmara em fevereiro seguinte. No pleito de novembro de 1970 reelegeu-se na mesma legenda. Durante essa legislatura foi presidente da Comissão de Segurança Nacional e suplente das comissões de Constituição e Justiça, de Fiscalização Financeira e Tomada de Contas, de Minas e Energia e de Transportes, Comunicações e Obras Públicas. No pleito de novembro de 1974 voltou a reeleger-se deputado federal pelo Espírito Santo na legenda da Arena. Foi vice-líder do governo e de seu partido da Câmara, voltando a integrar a Comissão de Segurança Nacional e, como suplente, a Comissão de Constituição e Justiça. Deixou a Câmara dos Deputados em janeiro de 1979. No governo de Eurico Resende, iniciado no mesmo ano, Parente Frota foi nomeado secretário de Segurança Pública.” (FGV, n. d, n. p).

grupo em detrimento da continuidade de um projeto de governo que desse conta da construção de um aparato estatal para a modernização (Silva, 1986, p. 436).

Podemos dizer que esse modelo corresponderia a uma “modernização conservadora”, cujo resultado estaria expresso na excessiva concentração do poder político e que se traduziu na construção de uma estrutura corporativista de representação de interesses e na administração estatal.

É possível afirmar, ainda, que as vinculações agrárias nos momentos de 1930, com reflexos ao longo das décadas seguintes, tenderam a se diversificar ao longo do ciclo quando muitos proprietários rurais penetram também na indústria. Ocorre também, em sentido inverso, que o segmento se consolida no interior da elite política. Este é o caso dos capitalistas industriais nacionais – e regionais como o capixaba – que inicialmente permanecem nos intervalos do poder e que se fortalecem à medida que o sistema industrial se expandia.

A aprovação do primeiro Plano Estadual de Eletrificação (Lei nº 527 de 1951) é uma das manifestações desse cenário. Ele contou com uma intensa participação das elites capixabas, tendo como pilares a construção de hidroelétricas e a criação de uma empresa estadual de energia que, nas palavras de Jones dos Santos Neves, seria “o fundamento inicial da nossa redenção econômica”.

O Plano Estadual de Eletrificação também foi resultado de articulação concentrada do PSD capixaba na esfera nacional. Foram as articulações entre Neves, Getúlio Vargas e Oswaldo Aranha que fizeram com que o recém-criado Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE) assumisse o pagamento integral da construção da hidrelétrica de Rio Bonito – uma das principais obras do Plano Estadual – e de linhas de transmissão. Em contrapartida, o governo do estado teria por obrigação contratual organizar a formação da Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA).

Ainda se utilizando de ligações com a área técnica de planejamento econômico, de suas relações partidárias e de sua amizade com Getúlio Vargas, Jones dos Santos Neves e seu grupo político estabeleceram projetos para organização da administração econômica do estado, reunindo os instrumentos de planejamento já utilizados na esfera federal. Neves tinha plena convicção da necessidade de obras de infraestrutura econômica, dada a carência em que todo o território capixaba se encontrava.

Assim, também é possível dizer que o papel da energia elétrica, mo-

mento da modernização capixaba, segue o caminho citado por Alexandre Saes (2008, p. 10):

[...] conjugado com a emergência do processo de industrialização e urbanização, as transformações no sistema de eletricidade eram parte fundamental na formação do capitalismo brasileiro. As decisões e os projetos políticos para o desenvolvimento do setor de energia elétrica representavam, no limite, as formas como as classes dominantes do país pensavam no grau de subordinação ao capital estrangeiro e a intensidade da modernização.

Destaca a fala de Jones dos Santos Neves ao analisar os propósitos da política elétrica e sua relação com os eixos de modernização capixaba, quando diz: “[...] a eletrificação do Estado obedece ao propósito estabelecido nas diretrizes do atual governo de preferência as centrais que mais se aproximem dos eixos de gravidade econômica”. E complementa no mesmo discurso:

[...] situação estratégica de seu porto de mar [...] tendo como tributárias as regiões de todo o “*hinterland*” mineiro, o crescente caudal de minério de ferro que desce das vertentes do Itabira em busca do oceano para se encontrar com o carvão importado, tudo isso faz deste litoral um centro monopolizador de futuras indústrias. (Espírito Santo, 1957 *apud* Silva, 1986, p. 261–262)

Parece claro que os investimentos em energia elétrica foram considerados fundamentais no Espírito Santo, bem como o aparelhamento do estado enquanto ente capaz de planejar e prover o sistema de suporte institucional, fiscal e financeiro. Ao mesmo tempo, tal conjuntura deu a parte das elites capixabas, neste caso em especial, a Jones dos Santos Neves, o argumento básico para propor ações intervencionistas estatais massivas no Espírito Santo.

É por esse caminho que se produz o Plano de Valorização Econômica do estado. Plano que expressou o delineamento das prioridades econômicas da sua gestão no decurso da modernização estatal, o que exigiu o suporte tecnocrático para sua execução, levando a busca por técnicos no Espírito Santo e, sobretudo, nos estados vizinhos para tal fim. A ideia era que os locais da administração pública considerados centrais para as tarefas do projeto de Neves precisavam de uma direção capaz de imprimir dinamismo.

Paralelamente ao Plano de Valorização Econômica, é criada a Secretaria de Viação e Obras Públicas, promovendo o desmembramento da Secretaria de Agricultura, Viação e Obras Públicas. Dada a sua importância, ela foi superequipada tecnicamente e absorveu a maior parte dos recursos financeiros

do Estado, em média 42,7% da receita durante a segunda gestão Neves (Gonçalves, 2010, p. 67).

Em 1950, o Plano de Valorização Econômica do Estado e a Secretaria de Viação e Obras Públicas concentravam 23% do seu valor total de investimento para o setor de energia elétrica (Espírito Santo, 1951), o que incluía a contratação da empresa alemã AEG Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft pelo governo do estado, para a análise das bacias hidrográficas e, em especial, para análise do potencial de uso hidrelétrico da bacia do rio Santa Maria. A definição do aproveitamento dessa bacia levou em conta a consequente redução de prazos e custos das obras de linhas de transmissão. Além disso, a eleição deste aproveitamento como ponto de partida para o aproveitamento hidrelétrico no estado obedece ao propósito estabelecido pelas diretrizes de aproximação dos centros de gravidade econômica, especialmente a região central, onde fica a capital Vitória, e a centro-sul, onde fica Cachoeiro de Itapemirim.

Uma outra questão também pertinente é que o Plano de Eletrificação Estadual se torna peça ajustada ao surgimento de um setor público de eletricidade nacional. Essa sincronia, que unia o projeto estadual à construção de uma racionalidade técnica do segundo governo varguista (1951-1954), pode ser vista a partir das leis criadas pelo governo Neves, que eram cópias ajustadas dos projetos aprovados no congresso nacional do primeiro período varguista (Ribeiro, 2013).

O intuito dessa proximidade por parte do governo estadual era, para além de uma associação política com o governo federal, ajustar as estruturas jurídicas das concessões de prestação de serviços públicos com os financiamentos captados por meio do governo federal.¹⁰ Contudo, mesmo que com grande capacidade de articulação política estadual e federal, não seria no governo Jones dos Santos Neves que se construiria uma empresa pública de grande porte para o setor elétrico do estado, nem se inaugurariam boa parte das obras de geração de energia.

A Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. despontaria pela primeira vez apenas em 1956,¹¹ no governo sucessor de Neves, Francisco Lacerda de Aguiar

¹⁰ Ver mais na Lei federal nº 1628, de junho de 1952. Art.8º; e Lei federal nº 1807, de 7 de janeiro de 1953, sobre empréstimos para serviços públicos. A Lei estadual nº 755, de 7 de dezembro de 1953, era a mais importante delas, que criava o sistema elétrico estadual e que teve como resultado mais concreto a constituição da Espírito Santo Centrais Elétricas S.A., resultado de acordo específico com o governo do estado do Espírito Santo.

¹¹ A criação da ESCELSA só se deu a partir da aprovação da Lei nº 1.088, de 30 de agosto de 1956, que instituiu a taxa de juros de 9% para o empréstimo a ser feito junto ao BNDE, além de criar o Fundo de

(1955 e 1959),¹² absorvendo pequenas empresas de geração, transmissão e distribuição e suprindo as deficiências de abastecimento da zona de concessão da Companhia Central Brasileira de Força Elétrica (CCBFE).

É notável o conjunto de forças que se aglutinaria na Assembleia de constituição da ESCELSA. Além do governador, estavam Lysandro Ceciliano de Oliveiras, Azeredo de Souza Werneck, Oswald C. Guimarães (prefeito de Vitória de 1958 a 1959), Orlando Antenor Guimarães (empresário local), Álvaro Sarlo (prefeito de Vitória de 1935 a 1936), Asdrúbal Soares,¹³ José Ribeiro Martins, Alcides Guimarães, Alcides Vianna, Hildewald Guimarães, Afonso Sarlo, Antenor Guimarães,¹⁴ Jose Ferrari Valls, Alberto de Oliveira, Oscar Rodrigues de Oliveira, José Fortunato Ribeiro (desembargador), Manoel Moreira Camargo, Eurico Resende,¹⁵ Fernando Costa, José Rodrigues

Eletrificação a ser composto pela parcela que cabia ao estado do Imposto Único de Energia Elétrica (Lei federal nº 2308 de 1954.).

¹² Em outubro de 1950, Francisco Lacerda de Aguiar elegeu-se deputado federal pelo Espírito Santo na legenda do PSD. Ocupou sua cadeira na Câmara dos Deputados de março de 1951 a janeiro de 1955. Mesmo tendo se desligado do PSD, seu prestígio crescera o suficiente para lhe permitir candidatar-se em 1954 ao governo do Espírito Santo. Elegeu-se governador em 3 de outubro na legenda da Coligação Democrática, constituída pelo Partido Trabalhista Brasileiro (PTB), o Partido Republicano (PR), o Partido de Representação Popular (PRP) e o Partido Social Progressista (PSP), derrotando Eurico Sales, da Aliança Interpartidária, composta pelo PSD e a União Democrática Nacional (UDN) (FGV, n. d, n. p).

¹³ Prefeito de Vitória (1930-1933). Asdrúbal Soares elegeu-se como primeiro suplente de deputado na Assembleia Nacional Constituinte pelo Espírito Santo em 1933, no Partido Social Democrático (PSD). Ainda em 1933, foi secretário de Agricultura, Viação e Obras Públicas de seu estado, na gestão do interventor João Punaro Bley (1930-1935). Após a promulgação da Constituição, foi eleito deputado federal pelo PSD. Ainda em 1934, foi lançado candidato ao governo capixaba na legenda das Oposições Coligadas, formada pelo Partido da Lavoura e pelo Partido Proletário. Assumiu sua cadeira na Câmara dos Deputados em julho de 1935 e exerceu o mandato até 10 de novembro de 1937, quando o advento do Estado Novo suprimiu os órgãos legislativos do país. Em seguida, passou a se dedicar à sua carreira profissional, tornando-se diretor-proprietário de uma companhia de serviços de engenharia, a Empresa Brasileira de Engenharia e Comércio (EBEC). Com o fim do Estado Novo e a redemocratização do país, em dezembro de 1945 elegeu-se como deputado na Assembleia Nacional Constituinte, pelo PSD. Em janeiro de 1948 votou contra a cassação dos mandatos dos parlamentares comunistas. Deixou a Câmara ao final da legislatura, em janeiro de 1951. Em agosto de 1962, foi eleito governador interino pela Assembleia Legislativa do Espírito Santo, substituindo Hécio Pinheiro Cordeiro, também governador interino. Assumiu as funções logo em seguida e em janeiro de 1963 entregou o cargo a Francisco Lacerda de Aguiar, eleito em outubro de 1962. Além disso, dirigiu os jornais *O Estado* e *A Tribuna*, em Vitória, e foi primeiro presidente da Espírito Santo Centrais Elétricas S.A. (ESCELSA) (FGV, n. d, n. p).

¹⁴ Empresário, dono da Antenor Guimarães & Cia. Ltda, empresa que prestava serviços de transporte e infraestrutura portuária, logística marinha, além de grande de empresas no ramo da construção civil e de serviços para o governo do estado.

¹⁵ Após o Estado Novo e o início do processo de redemocratização, Eurico Resende filiou-se à União Democrática Nacional (UDN), partido político criado em 1944. Elegeu-se para a Assembleia Legislativa do Espírito Santo em 1950, 1954 e 1958, sempre pela UDN. Em 1962, elegeu-se senador pelo Espírito Santo, apoiado por uma coligação constituída pela UDN e pelos partidos Democrata Cristão (PDC), Trabalhista Brasileiro (PTB), Social Progressista (PSP) e de Representação Popular (PRP). Deixou a Assembleia Legislativa em janeiro de 1963, ao final da legislatura, e no mês seguinte assumiu sua cadeira no Senado, onde exerceria a vice-liderança da UDN, desde março e até a extinção do partido, dois anos e meio depois.

Oliveira, Emílio Roberto Zanotti, José Franklin dos Santos, Eurico Fernandes, Manoel Bezerra Nunes, Aylton Tovar, Acyr Monteiro, Joaquim Leite de Almeida, Antônio Pereira Lima e Tasso da Silveira Pessoa (O Diário, 1956).

Na edição do jornal *A Tribuna* do dia da constituição da empresa, eram expostas as razões de sua função:

[...] promover o aproveitamento das fontes de energia elétrica existentes no Estado; planejar, construir e operar sistema de produção, transformação, transmissão e distribuição de energia elétrica, sob suas diversas modalidades; explorar, mediante concessão, o comércio de energia elétrica; adquirir, por qualquer título, ou arrendar usinas geradoras de eletricidade, linhas de transmissão e redes distribuidoras de energia elétrica; interessar-se em empreendimentos ou empresas que tenham por objetivos a indústria de energia elétrica e promover quando possível ou necessário, a articulação d'água das usinas geradoras com as que se puderem destinar à regulação dos rios e seu aproveitamento em obras de irrigação. (*A Tribuna*, 1956, p. 5)

Na primeira assembleia da empresa, foi eleito um dos presentes como presidente, Asdrúbal Soares (que viria a ser governador interino entre 1962 e 1963). O primeiro presidente da ESCELSA era habituado ao executivo público, pertencente ao grupo vitorioso no movimento de 1930, assim como Jones dos Santos Neves e Carlos Lindenberg. Chegou ao poder com a nomeação do primeiro interventor de Getúlio Vargas no Espírito Santo, João Plunaro Bley, que, por sua vez, nomeou-o prefeito da capital.

A indicação de Soares para presidente da ESCELSA foi de substancial importância para o futuro da empresa. Como presidente do diretório estadual do Partido Social Progressista (PSP), fora um dos principais articuladores de

Participou, em seu estado, das articulações que resultaram no golpe de 1964 que depôs o presidente João Goulart (1961-1964). Com a extinção dos partidos políticos pelo Ato Institucional nº 2 (27 de outubro de 1965) e a posterior instauração do bipartidarismo, filiou-se à Aliança Renovadora Nacional (Arena), de orientação governista. Participou da redação final da nova Constituição promulgada em 24 de janeiro de 1967 e no ano seguinte tornou-se vice-líder do governo e, a partir de 1969, vice-líder da Arena no Senado. Em 1970 foi relator do decreto-lei do governo que o Congresso referendou, instituindo a censura prévia das publicações periódicas. No pleito de novembro de 1970, reelegeu-se senador pelo Espírito Santo na legenda da Arena, assumindo o mandato em fevereiro de 1971. Nessa legislatura, continuou vice-líder da Arena e do governo no Senado, tendo sido titular das comissões de Constituição e Justiça, do Distrito Federal, e de Legislação Social, além de suplente da Comissão de Finanças. Resende foi escolhido em março de 1977 pelo presidente Ernesto Geisel (1974-1979) como líder da maioria no Senado, substituindo o senador Petrônio Portela. Em setembro de 1978, elegeu-se, por via indireta, governador do Espírito Santo. Substituindo Elcio Álvares (1974-1979), tomou posse em março de 1979. Com a extinção do bipartidarismo em novembro de 1979 e a consequente reformulação partidária, filiou-se ao Partido Democrático Social (PDS) (FGV, n. d, n. p).

uma coligação que unia PSP, PTB, PR, PRP e parte da UDN, e foi responsável por atrair Francisco Lacerda de Aguiar para o PTB, na eleição em que se tornaria governador.

O governo de Francisco Lacerda de Aguiar (ou Chiquinho) apresenta uma plataforma de continuidade com relação ao governo Neves. Mesmo que, em relação ao seu antecessor, existisse uma ainda mais profunda relação com o setor agroexportador cafeeiro. Essa continuidade está fortemente relacionada a alguns fatores, como o resultado do protagonismo do Estado no desenvolvimento econômico com a integração dos planos nacional e estadual, e o início de um relativo consenso sobre a necessidade de industrialização por parte das forças políticas das várias regiões do estado.

A esse respeito, a produção de uma burocracia dotada de poder para construir um “consenso político” parece ser uma das características dessas elites agentes do processo de modernização. O desenvolvimento econômico, nesse caso, torna-se um fenômeno prioritariamente político e a sua ocorrência depende muito da capacidade política das tais elites modernizantes de forjar esse tipo de coalizão com outras elites exteriores ao Estado, cumprindo o papel do que Hirschmann (1964) chamou de *agente de ligação*, essencial para qualquer projeto desenvolvimentista, e cumprindo o papel de *elites estratégicas*, proposta por Adriano Codato (2008, p. 45):

A noção de “elite estratégica” (ou melhor: “elites estratégicas”, já que há várias) foi proposta por Suzanne Keller há um bom tempo para contrapor-se à imagem de uma classe dominante *politicamente unificada* (“*ruling class*”) e *socialmente homogênea*. Apesar do pressuposto normativo que orienta sua empreitada contra o elitismo clássico (no caso, o pluralismo), há três ideias na base desse conceito que são úteis para descrever e explicar o meu problema: *i*) nas “sociedades industriais” (i.e., naquelas sociedades que conhecem um intenso processo de transformação capitalista), a reprodução da ordem social não cabe apenas a um único grupo social que controla, *ao mesmo tempo*, os recursos políticos e os recursos econômicos; *ii*) no recrutamento para o universo da elite política, atributos adquiridos (conhecimento técnico, experiência etc.) contam muito mais que atributos herdados ou *background* de classe, de modo que a origem social do grupo no poder é muito mais heterogênea do que numa ordem tradicional onde “riqueza” desempenha um papel essencial; e *iii*) uma elite estratégica pode tornar-se, em função das tarefas específicas que deve desempenhar, cada vez mais *autônoma*, seja em termos organizacionais, seja em termos profissionais, ou mesmo ideológicos (em relação ao grupo de origem).

Se de um lado política e burocracia, incrustadas no Estado desenvolvimentista, absorvem o setor empresarial, também se verifica a tendência inversa: a atividade política pode constituir o trampolim de um capital inicial que permite a incorporação de quadros políticos à indústria, reforçando a organicidade da estrutura social.

Nesse universo, a energia elétrica vai continuar sendo vista não apenas como necessária, mas como algo essencial ao projeto de industrialização, modernização e aumento de produtividade na agricultura, durante todo o resto do século XX. Ocupará na vida econômica e social capixaba um lugar central, como explicita fala do Secretário de Fazenda do Espírito Santo no governo Chiquinho – como também era conhecido o governador Francisco Lacerda de Aguiar –, Kleber Guimarães, em 1957:

Não é preciso tecer comentários, por certo, sobre o que representa a eletricidade no meio rural, dotando o homem do campo das condições de bem-estar que estimulam e o confortam, facilitando a criação da pequena indústria rural, de tanta significação, nem tampouco a expressão que tem as cidades a fartura de energia, propiciando a constituição de conjuntos industriais que irão fortalecer nossa economia. (Espírito Santo, 1957)

4. Conclusão

As elites regionais tiveram que responder durante boa parte do século XX ao aumento das capacidades do Estado nacional em âmbito local, com o desafio de definir quais os limites aceitáveis do projeto de modernização nacional, para a manutenção do seu capital político e econômico. Podemos incluir nesse caso a controvérsia sobre a vocação industrial ou agrícola, que só se acomoda no governo Juscelino Kubitschek e que terá repercussões também em terras capixabas.

E é no período entre 1946 e 1964 que aos poucos se concentra o poder do processo decisório em figuras-chave das elites modernizantes, para permitir formas mais simplificadas e informais de condução dos negócios públicos. Isso resulta na participação do setor industrial privado local, não mais de forma direta como fomentador e executor da agenda de investimento e desenvolvimento, mas como agente incrustado no aparelho de Estado, sobretudo para colher os frutos do transcurso da industrialização estatal, bem como para salvaguardar sua existência.

É relevante apontar para a influência dos projetos das elites políticas capixabas sobre os projetos de desenvolvimento econômico regionais, que se mostram cruciais para a consolidação da infraestrutura de energia elétrica. Por outro lado, também demonstra a relevância do ambiente federativo na configuração das estratégias dessas mesmas elites para a execução dos seus projetos.

Nesse sentido, é importante chamar atenção para a relevância do Partido Social Democrático (PSD). Esse partido aglutinou, tanto nacionalmente quanto regionalmente, boa parte dos grupos políticos que estiveram envolvidos nos projetos desenvolvimentistas, que também estiveram envolvidos nos projetos elétricos. Isso fica claro nos casos do Paraná, de Minas Gerais e do Espírito Santo, onde esse partido aglutinou boa parte dos políticos capixabas até 1964.

Uma outra questão que se coloca com relação às infraestruturas elétricas regionais é a utilização das empresas para domínio da máquina pública modernizada por parte dos grupos políticos organizados. Essa questão parece ser mais ampla e se relaciona à sensibilidade das elites regionais às tendências de ampliação da administração estatal e mudança no *modus operandi* do capitalismo nacional. Isso fica bem aparente na influência da elite cafeeira agroexportadora sobre a agenda do desenvolvimento da eletricidade no Espírito Santo até a década de 1940 e na importância da Federação das Indústrias do Espírito Santo (FINDES) para os projetos elétricos a partir da década de 1960.

Referências

BUFON, J. A. *O café e a urbanização no Espírito Santo: aspectos econômicos e demográficos de uma agricultura familiar*. Campinas: Unicamp, 1992 (Dissertação de Mestrado em Economia da Unicamp).

BARRINGTON Moore JR. - *As Origens Sociais da Ditadura e da Democracia*, cap. “As origens revolucionárias da democracia capitalista”, Ed. Martins Fontes, 1983.

CANO, W. Padrões diferenciados das principais regiões cafeeiras (1850-1930). *Estudos Econômicos*. São Paulo, v. 15, n. 2, p. 291-306, 1985.

CHALMERS, J. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975. Stanford, CA: Stanford University Press, 1982.

CODATO, A. Elites e instituições no Brasil: uma análise contextual do Estado Novo. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Ciência Política. Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), 2008.

ESPÍRITO SANTO. Assembleia Legislativa. Fala do Secretário da Fazenda Kléber Guimarães. Vitória, 1957.

ESPÍRITO SANTO. Imprensa Oficial. *Governador 1952, 1953, 1954*.

ESPÍRITO SANTO. *Plano de valorização econômica do Espírito Santo*. Mensagem enviada pelo Sr. Governador à Assembleia Legislativa em 22 de maio de 1951. Vitória: IJSN, 1951.

FALEIROS, R. N.; VARGAS, N. C. *A formação econômica do Espírito Santo: complexo cafeeiro, elites e extraterritorialidade na periferia agroexportadora*. In: DALLA COSTA, Armando João; GELINSKI JÚNIOR, E.; CAVALIERI, M. A. R. (Org.). *História Econômica do Brasil República*. Curitiba: CRV, p. 97-130, 2012.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro On-line. *Asdrúbal Martins Soares*. Rio de Janeiro. Disponível em <<http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/soares-asdrubal-martins>>. Acesso em 30 novembro 2020.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. *Entre dois governos: 1945-1950 e a constituição de 1946*. Rio de Janeiro. Disponível em <<https://cpdoc.fgv.br/producao/dossies/AEraVargas2/artigos/DoisGovernos/Constituicao1946>>. Acesso em 25 novembro 2020.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. Dicio-

nário Histórico-Biográfico Brasileiro On-line. *Eurico Vieira de Resende*. Rio de Janeiro. Disponível em <<http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/eurico-vieira-de-resende>>. Acesso em 01 dezembro 2020.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro On-line. *Francisco Lacerda de Aguiar*. Rio de Janeiro. Disponível em <<http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/aguiar-francisco-lacerda-de>>. Acesso em 30 novembro 2020.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro On-line. *Jones dos Santos Neves*. Rio de Janeiro. Disponível em <<http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/jones-dos-santos-neves>>. Acesso em 29 dezembro 2020.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS. Centro de Pesquisa e Documentação de História Contemporânea de História Contemporânea do Brasil. Dicionário Histórico-Biográfico Brasileiro On-line. *José Patente Frota*. Rio de Janeiro. Disponível em <<http://www.fgv.br/cpdoc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/jose-parente-frota>>. Acesso em 29 dezembro 2020.

GONÇALVES, L. C. *Os frágeis galhos dos cafezais e a modernização emergente*. Vitória, UFES, 2019 (Dissertação de Mestrado em Arquitetura e Urbanismo da UFES).

HIRSCHMANN, A. The Paternity of an Index. *American Economic Review*. v. 54, p. 761, 1964.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Sinopse do Censo Demográfico (1872-2010)*. Disponível em <<https://censo2010.ibge.gov.br/sinopse/index.php?dados=4&uf=00>>. Acesso em 4 maio 2020.

JORNAL O Diário. Escritura Pública da Construção da Sociedade. 20 de novembro de 1956, p. 4-5.

JORNAL A Tribuna. 6 de setembro de 1956.

RAPOSO, E. *Banco Central do Brasil: o leviatã ibérico: uma interpretação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Hucitec; Rio de Janeiro: PUC-Rio, 2011.

REIS, E. P. *The agrarian roots of the authoritarian modernization in Brazil: 1880-1930*. Massachusetts: MIT, 1979 (Tese de Doutorado do MIT).

RIBEIRO, L. Cl. M. *Excelsos destinos: história da energia elétrica no Espírito Santo 1896-1968*. Vitória: EDUFES, 2013.

PETER, B., RUESCHEMEYER, Dietrich & SKOCPOL, Theda. *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

PERISSINOTO, R. O conceito de Estado desenvolvimentista e sua utilidade para os casos brasileiro e argentino. *Revista de Sociologia e Política*, v. 22, n. 52, 2014.

PIRES, R., & GOMIDE, A. 2014. Capacidades Estatais e Democracia: arranjos institucionais de políticas públicas. *Texto para Discussão, n. 1940*. [online] Brasília: IPEA.

SAES, A. M. *Conflitos do capital: Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927)*. Campinas: Unicamp, 2008 (Tese de Doutorado em Economia da Unicamp). Disponível em <<http://www.repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/285787>>. Acesso em 11 agosto 2018.

SILVA, M. Z. *Espírito Santo: estado, interesses e poder*. Volume 11. Dissertação. Escola Brasileira de Administração pública, FGV, 1986.

SKOCPOL, T.; FINEGOLD, K. State capacity and economic intervention in the early New Deal. *Political science quarterly*. v. 97, n. 2, p. 255-278, 1982.

WEBER, M. *Economy and Society*. Edited and translated in part by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press, 1978.

O Boticário: processo de internacionalização em Portugal e América Latina na ótica da escola de Uppsala (1985-2018)*

O Boticário: internationalization process in Portugal and Latin America in the optics of the Uppsala school (1985-2018)

Armando João Dalla Costa (*In memoriam*) e Danieli Lurdes Stadnik**

Resumo: O modelo de Uppsala conclui que as firmas irão buscar se internacionalizar para países com uma distância psíquica próxima, para reduzir os riscos associados ao desconhecido. Ao se internacionalizar, farão uma expansão gradual, para que aos poucos possam conhecer fatores como a dimensão do mercado e a aceitação de seu produto pelo novo público. Quanto mais a empresa conhecer acerca do mercado, menores serão os riscos a que ela estará sujeita, e então passará a investir mais naquele país, utilizando recursos especializados, próprios para aquele público. Partindo desse modelo teórico, busca-se conhecer o histórico de internacionalização de *O Boticário*. A marca se internacionalizou pela primeira vez para Portugal, em 1985, por meio do modelo de franquias. Com o tempo de atuação e um conhecimento daquele mercado, houve maior investimento, com a abertura de lojas próprias e uso de recursos especializados. A expansão de *O Boticário* para a América Latina iniciou pouco tempo depois, dividindo-se em duas fases. A primeira, a partir de 1987, quando empresários de alguns países abriram franquias e *O Boticário* adotou um padrão único. A segunda, a partir de 2000, quando a firma abriu lojas próprias em alguns países. Analisados os casos de internacionalização de *O Boticário* para Portugal e América Latina, passa-se à análise comparativa destes à luz da teoria da escola de Uppsala. Quanto às fontes, os dados primários foram conseguidos no Centro de Memória de *O Boticário* e por meio de entrevistas. Conclui-se que a empresa se internacionalizou de forma gradual, passando a dispor de recursos especializados ao aumentar o conhecimento sobre o mercado em que atuava, e que a distância psíquica tem uma influência positiva sobre seus resultados.

Palavras-chave: *O Boticário*. Internacionalização de empresas. Modelo de Uppsala. Distância psíquica.

* Submissão: 26/10/2020 | Aprovação: 18/10/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.779

** Respectivamente: (1) Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil | ORCID: 0000-0002-1016-7491 | E-mail: ajdcosta@ufpr.br | (2) Departamento de Economia, Universidade Federal do Paraná (UFPR), Brasil | E-mail: danielistadnik@gmail.com



Abstract: The Uppsala model concludes that firms will seek to internationalize to countries with a close psychic distance to reduce the risks associated with the unknown. When they are internationalized, they will gradually expand, so that gradually they can know factors such as the size of the market and the acceptance of their product by the new public. The more the company knows about the market, the lower the risks to which it will be subject and then the company will invest more in that country, using specialized resources, appropriate for that public. Starting from this theoretical model, we seek to know about the internationalization history of *O Boticário*. The brand is internationalized for the first time for Portugal in the year 1985, through the franchise model. With the time of action and a broader knowledge of that market, there is a greater investment, with the opening of a large number of own stores and use of specialized resources in that country. The expansion of *O Boticário* to Latin America begins shortly after starting the expansion to Portugal, dividing into two phases. The first in 1987, the second in the 2000s. In the first phase of internationalization, there were many small Latin American markets in which the brand began to operate. In this first phase the internationalization was due to the demands of entrepreneurs interested in opening *O Boticário* franchises in their countries of origin and there were no specialized resources for each of them, but a “standard” used for all Latin America. This is totally different in the second phase, when the brand starts to open its own stores abroad, in a structured way and starts to invest in individual advertising projects for each country, for example. Having analyzed the cases of internationalization of *O Boticário* for Portugal and *O Boticário* for Latin America, a comparative analysis of these cases is made in the light of Uppsala’s theory. It is concluded that the company internationalizes itself gradually, it has specialized resources the more it has knowledge about the market in which it operates and that the psychic distance has a positive influence on the company’s results.

Keywords: *O Boticário*. Internationalization of companies. Uppsala model. Psychic distance.

JEL: F23. N8.

Introdução

A teoria de Uppsala, desenvolvida por Johanson e Vahlne (1977), busca compreender os fatores que influenciam no processo de tomada de decisão na internacionalização das firmas. Esse estudo buscou identificar elementos comuns nas situações de decisão para desenvolver um modelo com valor explicativo.

O modelo de Uppsala partiu do pressuposto de que a falta de conhecimento é um dos principais obstáculos à internacionalização. O modelo observou que as firmas, ao se internacionalizarem, passam por fases de um envolvimento gradual e um crescente comprometimento com o mercado do país de destino. Aos poucos, a empresa passa a compreender mais a nação escolhida e, por meio do conhecimento, diminui os riscos associados. Segundo os autores, para reduzir esses riscos e obter maior sucesso, as firmas optam por se internacionalizar para mercados culturalmente próximos, o que facilita o processo de aprendizagem.

Partindo desse modelo teórico, busca-se conhecer o histórico de internacionalização de *O Boticário*, empresa do setor de perfumes e cosméticos. A marca se internacionalizou pela primeira vez para Portugal, em 1985, por meio do modelo de franquias. Com o tempo de atuação e um conhecimento mais amplo desse mercado, houve um maior investimento de recursos, com a abertura de lojas próprias. Da mesma forma, foi aberto um escritório com áreas especializadas para esse mercado, com departamentos próprios, tornando-o o principal mercado externo da marca.

O outro foco de investigação é a internacionalização da empresa para a América Latina, o segundo mercado de atuação da marca. A expansão de *O Boticário* para a América Latina iniciou pouco tempo depois de Portugal, dividindo-se em duas fases. A primeira em 1987 e a segunda por volta dos anos 2000. Na primeira, houve muitos mercados pequenos em que a marca começou a atuar, como Chile (1987), Paraguai (1993), Peru (1996) e Bolívia (1999) (Freire, 2001). Nessa primeira fase a internacionalização se deu por demandas de empresários interessados em abrir franquias de *O Boticário* em seus países. Não havia recursos de comunicação especializados para cada um dos países, a comunicação era “neutra” e aplicada igualmente a todos. Da mesma forma, os produtos vendidos eram os mesmos. Esse processo se deu de maneira diferente na segunda fase, quando a companhia começou a abrir lojas próprias no exterior, de modo estruturado. Havia uma publicidade especializada para cada país, assim como produtos para cada tipo de público.

Analisados os casos de internacionalização de *O Boticário* para Portugal e para a América Latina, propõe-se fazer aqui uma análise comparativa de ambos à luz da teoria de Uppsala. Objetiva-se analisar se o modelo de Uppsala pode ser explicativo a esses casos. Embora já haja trabalhos sobre *O Boticário* e seu processo de internacionalização, como Bara (2001), Campêlo (2002), Freire (2001) e Silva e Dalla Costa (2017), nenhum deles se baseia em dados primários, como é o caso deste texto, e nenhum dos trabalhos mencionados fala da internacionalização especificamente a partir de Portugal e da América Latina. Dessa forma, a contribuição deste artigo para o avanço da historiografia empresarial está exatamente nesses dois pontos, ou seja, na utilização de dados primários do “centro de memória *O Boticário*”, complementados com entrevistas, e no estudo do caso de *O Boticário* em Portugal e na América Latina, desde o início da experiência, em 1985, até os anos recentes.

Para elaborar este estudo, contou-se com entrevistas realizadas com funcionários das áreas do Centro de Memória, Assuntos Corporativos, Administração Comercial Internacional, Assuntos Institucionais e Área Internacional de *O Boticário*. Também foi realizada uma entrevista com a ex-gerente internacional de *O Boticário* Brasil e ex-diretora geral de *O Boticário* México, que esteve no grupo nos períodos de 1989 a 1991 e 1995 a 2006. Para fins de coleta de dados, foi realizada uma visita acompanhada ao Centro de Memória de *O Boticário* em sua sede na cidade de São José dos Pinhais (PR), onde também foram consultados documentos primários. Também foram utilizados materiais secundários que serão referenciados ao longo do estudo, com os quais se pode complementar a pesquisa.

1. O modelo de Uppsala

Esta seção foi desenvolvida utilizando-se como base o estudo desenvolvido pelos teóricos Johanson e Vahlne (1977), da Universidade de Uppsala. Esse estudo, que se configurou como um modelo, em livre tradução denomina-se “O processo de internacionalização da firma: um modelo de desenvolvimento do conhecimento e aumento dos compromissos com o mercado externo”.

Johanson e Vahlne (1977) desenvolveram um estudo que busca compreender os fatores que influenciavam no processo de tomada de decisão na internacionalização das firmas. Essa teoria buscou identificar elementos co-

muns nas situações de decisão para desenvolver um modelo com valor explicativo. Os autores partiram do pressuposto de que a falta de conhecimento é um dos principais obstáculos à internacionalização. O modelo observou, então, que as firmas, ao se internacionalizarem, passavam por fases de um envolvimento gradual e um crescente comprometimento com o mercado do país de destino. Em uma chamada cadeia de estabelecimento, aos poucos a firma passa a conhecer mais sobre o país escolhido e diminuir os riscos associados ao desconhecimento.

Esse modelo foi elaborado partindo de investigações empíricas realizadas na Universidade de Uppsala que observaram a atuação de empresas suecas. As amostras observadas desenvolveram suas operações em pequenos passos nos países estrangeiros, ao invés de realizar grandes investimentos em curtos espaços de tempo. Nas firmas analisadas, o processo, segundo os autores, ocorreu quase sempre da seguinte forma: “Normalmente, as empresas começam a exportar para um país por meio de um agente, depois estabelecem uma subsidiária de vendas e, eventualmente, em alguns casos, começam a produção no país anfitrião” (Johanson; Vahlne, 1977, p. 24, tradução nossa). Notou-se que nos exemplos estudados o envolvimento ia acontecendo aos poucos, ficando cada vez mais complexo, conforme se tinha mais conhecimento sobre o mercado. Essa entrada aos poucos ajudava a determinar conhecimentos estratégicos, como o tamanho e a complexidade do mercado, reduzindo riscos posteriores.

Sendo o conhecimento um importante quesito na internacionalização de empresas para reduzir os riscos associados, um fator de crucial importância a ser posto em destaque no modelo é o da distância psíquica entre o país de origem da firma e o país de destino, definida como “a soma de fatores que impedem o fluxo de informações de e para o Mercado” (Johanson; Vahlne, 1977, p. 24, tradução nossa). Essas informações que definem a distância psíquica são: proximidade na linguagem dos dois países em questão, traços culturais parecidos, educação similar, hábitos, entre outros aspectos relevantes. Para os autores, a falta de conhecimento do mercado de destino constitui um dos principais obstáculos para o desenvolvimento de operações internacionais. Logo, seria mais vantajoso para uma firma escolher se internacionalizar para um país com uma menor distância psíquica, já que reduziria os riscos associados e facilitaria o processo de aprendizagem sobre o país, aumentando as chances de sucesso da expansão da firma.

Para Penrose (2006), há dois tipos diferentes de conhecimento: um que

pode ser aprendido por meio de outras pessoas, e outro, experimental, que só se pode obter por experiência própria. Para Johanson e Vahlne (1977, p. 28, tradução nossa) “A experiência em si não pode ser transmitida, ela produz uma mudança [...] nos indivíduos e não pode ser separada deles”. Assim, na internacionalização, o conhecimento experimental no país de destino é essencial, pois ele abre a possibilidade para perceber por si as oportunidades nas características específicas do mercado. Ou seja, é claro que é possível obter o conhecimento de um mercado a partir da contratação de uma pessoa que já obtenha informações sobre ele – o que inclusive acelera o processo de compreensão. Porém, somente com a firma atuando naquele mercado é que será possível de fato ter o conhecimento experimental citado por Penrose (2006). O conhecimento experimental levará a conclusões de como o mercado reage àquela firma especificamente e como a firma se posiciona naquele mercado.

Um conhecimento maior sobre o mercado irá mudar a percepção de riscos e oportunidades pela empresa. Caso esse mercado não seja totalmente instável, com a diminuição da percepção dos riscos espera-se um aumento na escala de atuação da empresa no país. “A experiência de mercado levará a um aumento gradual da escala das operações e da integração com o ambiente de mercado, onde serão tomadas medidas para corrigir o desequilíbrio em relação à situação de risco no mercado” (Johanson; Vahlne, 1977, p. 31, tradução nossa). Assim, o comprometimento com o mercado tende a ficar cada vez maior.

No que tange ao comprometimento com o mercado, há dois fatores que podem ser analisados: a quantidade de recursos empregados pela empresa e o quanto estão comprometidos. O grau de comprometimento com certo mercado será maior quanto mais os recursos em questão são integrados e especializados no país de destino. Um exemplo de recursos muito comprometidos com certos mercados e que não podem ser facilmente transferidos a outro é o *marketing* direcionado. Ou seja, quanto mais complexos forem os produtos desenvolvidos especificamente para certo mercado, mais comprometida a firma estará com aquele país.

Assim, conclui-se que as firmas irão se internacionalizar para países com uma distância psíquica próxima, para reduzir os riscos associados ao desconhecido. Ao se internacionalizar, o fazem por meio de uma expansão gradual, para que aos poucos possam conhecer fatores como a dimensão do mercado e a aceitação de seu produto pelo novo público. Quanto mais a empresa conhecer acerca do mercado, menores serão os riscos a que estará sujeita, e

então passará a investir mais naquele destino, utilizando recursos especializados, próprios para aquele público. Sendo um mercado promissor, a companhia tende a aumentar seu nível de internacionalização, podendo chegar até à transferência de produção para aquele país.

2. Análise do caso *O Boticário*

Nesta seção analisaremos o caso de *O Boticário*, com uma explanação mais ampla de sua internacionalização para Portugal e América Latina.

2.1 Histórico de *O Boticário*

O Boticário surgiu na cidade de Curitiba, capital do Paraná, no ano de 1977, a partir de uma farmácia de manipulação fundada por Miguel Krigsner (Grupo Boticário, 2018; Silva; Dalla Costa, 2017). A marca buscou se inserir no mercado brasileiro como algo novo, com um apelo a uma origem natural do produto. *O Boticário* começou a ter maior notoriedade a partir do lançamento de seu primeiro perfume em 1979, *Acqua fresca*, que se tornou uma referência juntamente com sua embalagem, que é um símbolo da marca. Para vender seus produtos, *O Boticário* abriu a primeira loja exclusiva em 1979 no aeroporto Afonso Pena, na cidade de São José dos Pinhais, Paraná.

Pela localização da loja, com fluxo de pessoas de várias regiões do Brasil e até do mundo, a marca acabou se tornando conhecida. Os viajantes compravam os produtos, segundo Polydoro (2015), até mesmo para revender em suas cidades de origem. Freire (2001) ainda completa que a empresa enviava os produtos via encomenda, por postagem, chegando a receber até quinhentos pedidos por mês.

Para se expandir em nível nacional, utilizando poucos investimentos próprios, decidiu adotar o sistema de franquias. Como relata Polydoro (2015), o sistema de franquias era novo no Brasil à época, e Miguel Krigsner foi, inclusive, um dos fundadores da Associação Brasileira de Franchising. Assim, a primeira franquia da marca foi inaugurada em 1980 em Brasília, e pouco tempo depois, em 1982, inaugurou-se a primeira fábrica da firma.

Em 2010, formou-se o Grupo Boticário, que hoje compreende, além da marca original, também a *Eudora*, *Quem disse, Berenice?* e *The Beauty Box*. Além dessas marcas, *O Boticário* conta recentemente com a brasileira *Vult cosméticos*, ampliando sua participação no mercado ao abranger uma segmentação diferente de público, voltada à comercialização em farmácias. Campêlo

(2002, p. 50) relata que “O número de empregados passou de 4, em 1977, a 27 em 1982 e a 1.100 em 2000”. Atualmente, segundo dados da revista *Exame* (2016), o Grupo Boticário é responsável por mais de 1.700 empregos diretos e 16 mil indiretos no Brasil. Campêlo (2002, p. 50) ainda acrescenta que “a capacidade produtiva, que era de 400 mil unidades em 1982, passou para 50 milhões de unidades em 2000”. A empresa ainda hoje é de capital 100% nacional, pertencente aos mesmos sócios fundadores, além de ter uma parcela comprada pela GP investimentos em 2007, mas que não representa controle na gestão (G1, 2007).

Nos últimos anos, o mercado de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal cresceu muito no Brasil, sendo que os brasileiros compõem o quarto maior mercado consumidor do mundo, com aproximadamente 6,9% de *market share* mundial, ficando atrás apenas dos Estados Unidos (18,5%), da China (11,5%) e do Japão (7,8%) (ABIHPEC, 2018). Já na América Latina, segundo essa mesma fonte, o Brasil é um gigante, possuindo 49,1% do *market share* de todo o setor de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal. Em segundo lugar vem o México, com 14,4%.

Segundo a ABIHPEC (2018), o Brasil conta com 2.718 empresas do setor, sendo 15 delas de grande porte, o que representa 75% do faturamento total. A indústria da beleza emprega hoje no Brasil 5,6 milhões de pessoas. O faturamento do setor, em 2017, foi de R\$ 102,4 bilhões, aproximadamente 1,56% do PIB nacional. O *Boticário* é uma das maiores firmas desse mercado.

Atualmente, com um portfólio de mais de 1.100 produtos, O *Boticário* é uma das maiores redes de franquias do Brasil e a maior do mundo em perfumaria e cosméticos, com cerca de 4 mil lojas de marca própria no Brasil, em 1.750 cidades, sendo a quinta maior rede de varejo do país (Grupo Boticário, 2018).

Em 2018, além do estabelecimento no mercado nacional, O *Boticário* buscou conquistar espaço no exterior. Segundo entrevista concedida pela equipe de Assuntos Institucionais do grupo,¹ a empresa atua, além do Brasil, em dez outros países: Colômbia, Costa Rica, Paraguai, Venezuela, Portugal, Moçambique, Angola, Líbano, Japão e Estados Unidos. Ainda há lojas piloto na Bolívia, no Suriname e na Guiana, além de um projeto de abertura nos

¹ A equipe de Assuntos Institucionais do Grupo Boticário, ao conceder essa entrevista, optou pela não publicação de nomes individuais dos funcionários, por se tratar de um conhecimento plural da equipe.

Emirados Árabes. O faturamento relativo a esse mercado externo é de cunho estratégico e não foi revelado pela companhia.

A empresa passou por vários mercados ao longo de sua trajetória, mas nem todas as suas iniciativas de internacionalização tiveram sucesso. Mercados como, por exemplo, Egito, Noruega, Escócia, Inglaterra, Espanha, Jordânia, Malásia, Nicarágua, Austrália, entre algumas outras oportunidades de negócio, acabaram não se caracterizando como prósperas para a marca. Questionada sobre quais motivos levaram a empresa a encerrar as operações nos países em que não atua mais, a equipe afirmou se tratar de informações confidenciais.

A equipe explica que atualmente todos os produtos são produzidos em plantas do Brasil e posteriormente exportados. Não há processos produtivos da marca em outros países. Por outro lado, a empresa tem buscado cada vez mais se adaptar ao mercado externo, com produtos exclusivos a certos públicos e embalagens traduzidas a outros idiomas, por exemplo.

2.2 A internacionalização de O Boticário em Portugal

Esta seção busca analisar quais as influências no processo decisório que levaram a firma a optar pela primeira internacionalização para Portugal. Na elaboração foram realizadas entrevistas com funcionários de *O Boticário* das áreas de Assuntos Corporativos, Administração Comercial Internacional e do Centro de Memória. Para a coleta de dados, contou-se com uma visita acompanhada ao Centro de Memória de *O Boticário* em sua sede na cidade de São José dos Pinhais (PR). Também foram utilizados materiais secundários que serão referenciados ao longo da seção, com os quais foi possível complementar a pesquisa.

O processo de internacionalização de *O Boticário* iniciou na década de 1980, com a expansão para o mercado português. Marinês do Rocio Ribas da Silva, responsável pelo Centro de Memória desde a sua fundação, em 2005, afirma que a primeira loja fora do Brasil foi instalada em 1985,² situando-se no Amoreiras Shopping Center, um dos principais centros comerciais de Lisboa. No ano da internacionalização, segundo Freire (2001), a empresa já contava com 480 lojas no Brasil.

A equipe de Assuntos Corporativos afirma que, anteriormente ao processo de abertura da loja na capital portuguesa, não havia um sistema de

² O ano de internacionalização da empresa em alguns materiais secundários é citado como tendo ocorrido em 1986; porém, 1985 é o ano considerado pelo Centro de Memória do grupo.

exportação, sendo Portugal o primeiro mercado fora do Brasil acessado pelo grupo. Porém, a empresa enviava produtos ao exterior sob encomenda, da mesma maneira que ocorria em território nacional. Por exemplo, em 1984, segundo Freire (2001), a firma enviava produtos para a Bolívia, a pedido de uma revendedora local.

A rápida expansão de *O Boticário* no Brasil se deu não só pela aceitação dos produtos pelo público, como também pelo contexto econômico da época. A política de substituição de importações acarretava altas taxas alfandegárias, sendo que, como destacam Ribeiro e Melo (2007), as restrições às importações mantinham a concorrência no mercado nacional baixa, o que favoreceu o crescimento da marca nos primeiros anos. Além disso, Rocha e Freire (2003, p. 112) destacam que grandes empresas nacionais do setor de perfumaria e cosméticos, como *Natura*, *O Boticário*, *Água de Cheiro* e *L'Acqua di Fiori*, “se fortaleceram durante o período de recessão dos anos 1980”, sendo que, além da proteção às importações “nesta mesma época, algumas multinacionais do setor atuantes no país, como *Revlon* e *Yardley*, decidiram abandonar o mercado”.

Na década de 1980, *O Boticário* ainda tinha um grande mercado nacional potencial a ser ocupado pela marca. Isso é notório quando se observa que o número atual de lojas no Brasil,³ corresponde a 815% em relação ao número de lojas estabelecidas de 1985. Em relação a essa situação, a equipe de Assuntos Corporativos afirma que o momento de internacionalização se inseriu em um contexto de pleno crescimento no mercado nacional. Até aquele momento a firma já tinha quase 500 parceiros de negócios (franquias) tendo menos de dez anos de existência. Assim, a decisão de ir para Portugal veio como uma oportunidade de aumentar a presença também no exterior, por meio de mais uma proposta de parceria.

A equipe relata também que ampliar a rede de operação (franquias) no exterior representava aumento na presença da marca. A decisão de se internacionalizar não veio como uma necessidade, e sim como uma oportunidade. Essa decisão seguiu, de certa forma, “o mesmo modelo de crescimento do mercado interno, com a empresa se estruturando em torno de uma demanda de consumidores” (Freire, 2001, p. 87). A equipe ainda destaca que o custo-benefício de abrir uma loja no exterior era tão interessante quanto o de abrir

³ Hoje a marca tem um total de aproximadamente 4 mil lojas no Brasil (Grupo Boticário, 2018).

no Brasil. Assim, a expansão para Portugal foi mais uma questão de oportunidade do que de estratégia.

Como relata Freire (2001), *O Boticário* recebia vários pedidos voluntários de pessoas do exterior que reconheciam a qualidade da marca e que estavam interessadas em abrir lojas em seus países de origem. Esses pedidos apareciam como uma boa oportunidade de expansão, apesar de não haver um planejamento de internacionalização ainda estruturado internamente.

Com uma série de pedidos advindos do exterior, para diminuir os riscos associados à operação, *O Boticário* tomou como prioridade na análise das propostas que o franqueado que assumisse a primeira loja internacional já tivesse conhecimento da marca e do mercado de destino. Além disso, era primordial que se tratasse de um gestor de confiança (Freire, 2001). Isso se confirmou na análise de Ribeiro e Melo (2007, p. 300) de que “para o caso das franquias, a internacionalização assume aspectos mais complexos, pois os processos de escolha de mercados também envolvem a escolha dos franqueados internacionais”.

O franqueado escolhido para a primeira internacionalização da marca ocorreu a partir de dois pontos cruciais: uma proposta realizada para um país de interesse, ao mesmo tempo que se tratava de um gestor de confiança. Tal proposta veio de um máster franqueado de *O Boticário* de São Paulo que tinha familiares em Lisboa e, portanto, um maior contato com aquele mercado. Como era um país de interesse da empresa e tratava-se de trabalhar com um gerenciador de confiança, houve o fechamento do contrato da proposta de internacionalização.

A escolha do país como oportuno teve motivações principalmente relacionadas à proximidade cultural e à questão logística de produção. Segundo a equipe de Assuntos Corporativos, a definição das estratégias de venda das unidades de negócio de *O Boticário* sempre se baseou no comportamento da experiência de consumo e, desde o início das operações, em 1977, isso se evidenciou. Assim, a escolha por Portugal, segundo a equipe, combinou os fatores antes mencionados do conhecimento do mercado local com uma pesquisa de mercado que teve a percepção de uma semelhança sensível com o mercado brasileiro.

Outro fator relevante na escolha por Portugal está relacionado à questão logística, relativa à produção. Freire (2001) relata que o fator que mais restringia a internacionalização era o processo produtivo, que envolvia troca de nome dos produtos, tradução de rotulagem e, em alguns casos, modificações

na formulação. Cabe aqui destacar que o processo de mudança de formulação pode ocorrer por diversos fatores, por exemplo, restrições sanitárias de ingredientes em certos países ou, em países de climas diferentes, a necessidade de fazer produtos com diferentes fixações. A escolha por Portugal, então, baseia-se também em uma menor necessidade de alteração e tradução dos rótulos.

Como relatado pela equipe de Assuntos Corporativos, apesar de a escolha de Portugal ter tido como prioridade as semelhanças dos aspectos culturais brasileiros e aspectos logísticos, deve ser observado também que principalmente após a entrada de Portugal na União Europeia (1986) o país se tornou uma “porta de entrada” da companhia para a Europa, tanto que, pouco tempo depois, houve uma tentativa de entrada na Espanha.

Em relação ao modo de entrada em Portugal, segundo Rocha e Freire (2003), optou-se pela franquia por acreditar que, para alcançar o sucesso naquele país, seria necessário repetir um modelo de negócios que já era de conhecimento da empresa. Ainda segundo Freire (2001), o modelo de franquia é estratégico para *O Boticário*, pois, nesse sistema, cada gestor cuida para que a sua loja seja a mais lucrativa possível, há um comprometimento com o sucesso de cada unidade. Esse sistema pode, de certa forma, minimizar os riscos e investimentos necessários no processo de internacionalização, justamente por se tratar da situação em que o franqueado também assume responsabilidade. Segundo a equipe de Assuntos Corporativos, ainda hoje toda a operação internacional se dá por capital próprio da empresa, aliado ao de parceiros de negócio, eliminando a necessidade de se realizar operações de crédito para a implementação de novas franquias no exterior.

Conforme a equipe, *O Boticário* foi recebido de “braços abertos” quando tomou a decisão de se instalar naquele país.⁴ A efetivação da entrada no mercado de Portugal foi facilitada, uma vez que o nível de exigência para a importação no início foi muito semelhante aos processos que qualquer empresa de bens de consumo enfrenta no Brasil. Entre as dificuldades posteriores que surgiram se observa a entrada de Portugal na União Europeia, situação na qual se passou a exigir uma homogeneização dos procedimentos para homologação dos produtos. A padronização aumentou o número de exigências,

⁴ Questionada a respeito das dificuldades enfrentadas no processo burocrático no Brasil na “pré-internacionalização”, a equipe de Assuntos Corporativos diz que a empresa prefere não se posicionar sobre esse assunto.

como, por exemplo, a homologação de fornecedores e informações nas embalagens.

Na década de 1980, quando teve início o processo de internacionalização de *O Boticário*, a empresa não contava com um setor estruturado para atender a área internacional. Porém, no decorrer do processo, foi sentida essa necessidade, e, como relata a equipe, algumas mudanças estruturais internas também foram necessárias. A criação de uma área de novos negócios trouxe a necessidade de um departamento dedicado à internacionalização, e à medida que *O Boticário* foi crescendo essa área ganhou proporções mais robustas. Em 2018, a firma contava com uma diretoria de negócios internacionais.

Nos dois primeiros anos após a internacionalização, foram abertas mais duas lojas naquele país pelo mesmo franqueado, que segundo Silva (2015) eram “lojas piloto” para teste de mercado. Logo após esse período, em 1988, foram abertas em Portugal as portas para o sistema de *franchising*. Com um grande investimento na mídia local, houve demanda por interessados em adquirir franquias de *O Boticário* em diversas regiões do país.

No entanto, os primeiros anos em Portugal não foram tão fáceis quanto se projetava, pois o conhecimento experimental demonstrou alguns entraves que a empresa não havia previsto. A equipe salienta que houve dificuldades referentes a conhecimento da marca, experimentação e adaptação aos padrões de consumo. Campêlo (2002) ainda acrescenta que os obstáculos não eram somente relativos à simples adaptação comercial, mas também que alguns aspectos culturais não eram tão próximos quanto imaginado pela companhia anteriormente, e foi necessário fazer uma adaptação principalmente na área da publicidade.

Uma outra adaptação necessária foi em relação à diferença de cultura organizacional entre as franquias brasileiras e portuguesas. Houve, assim, uma série de mudanças que buscaram reverter essa situação, como treinamentos oficiais e padronização da imagem da marca. Freire (2001) relata que foram contratadas gerentes brasileiras para administrar as lojas portuguesas, para que estas, aos poucos, pudessem treinar as funcionárias para implantar as características da empresa e da marca. A equipe de Assuntos Corporativos relata que na época da abertura em Portugal, assim como em todos os países no qual *O Boticário* tem operação de vendas, existiu a necessidade de mesclar a cultura organizacional existente, com pessoas que conheciam muito da cultura local. Essa mescla é um reflexo da cultura atual da companhia. Segundo material interno de *O Boticário*, esse traço se mantém, sendo que, em 2013,

a companhia contava com 230 funcionários em Portugal e suas nacionalidades se dividiam entre portugueses e brasileiros.

Depois de certo tempo de experiência no mercado português, houve uma reanálise e reestruturação do negócio. Como relata Freire (2001), entendeu-se que *O Boticário* deveria investir mais naquele país para tornar o empreendimento mais lucrativo. Assim, decidiu-se por investir em um maior número de lojas próprias, na visibilidade da marca e fechar as subsidiárias estrangeiras que não eram consideradas “grandes apostas”.

Segundo Rocha e Freire (2003, p. 124), “em Portugal isso implicou uma mudança de diretriz. Um executivo de *O Boticário* assumiu a operação por dois anos e, depois, foi feita a transição para um máster franqueado local”. Grynbaum (*apud* Freire, 2001) relata que foram três as fases de internacionalização em Portugal. A primeira, foi a do primeiro franqueado de confiança, que se estabeleceu no mercado português (abrindo as três primeiras lojas). A segunda teve um brasileiro na liderança, um executivo enviado para a abertura de várias novas lojas, para que a marca de fato tivesse notoriedade no mercado local. Dois anos depois, em uma terceira fase, um novo máster franqueado local, uma pessoa de confiança com conhecimento do mercado português, assumiu algumas das operações das novas lojas em Portugal: “*O Boticário* manteve algumas lojas próprias no mercado português e as demais foram repassadas ao [máster] franqueado. A empresa reconhecia que dispor de loja própria no mercado português era ‘fundamental’” (Rocha; Freire, 2003, p. 124).

Com o tempo, Portugal passou a dispor, no escritório local, de áreas específicas próprias, como departamento de *marketing*, pesquisa, vendas, treinamento e distribuição, porém seguindo sempre as orientações da matriz brasileira (Freire, 2001). Até hoje ainda não houve a transferência de produção para Portugal, e o nível mais avançado de internacionalização, além das lojas próprias e das franqueadas, é o estabelecimento do escritório local.

Atualmente, segundo a equipe de Assuntos Institucionais, Portugal é o maior mercado externo da companhia, contando com 55 lojas “monomarcas” da rede. Ainda deve-se observar uma importante mudança ocorrida em Portugal desde o início do processo de internacionalização: hoje todas as lojas estabelecidas naquele país são próprias de *O Boticário*.⁵

⁵ A respeito desse fato, houve certa dificuldade para se conseguir dados atuais a respeito das motivações para que o sistema de *franchising* fosse extinto naquele país, já que a empresa tem certa reserva em comentar sobre o assunto. A informação atual de que todas as lojas são próprias foi fornecida via e-mail pelo escritório

2.3 A internacionalização de *O Boticário* na América Latina

Esta seção analisa quais foram as influências no processo decisório que levaram a empresa a se internacionalizar na América Latina. Sua elaboração contou com uma entrevista com a ex-gerente internacional de *O Boticário* Brasil e ex-diretora geral das empresas de *O Boticário* México, Iara de Fatima Todesco Mariano, que esteve no grupo nos períodos de 1989 a 1991 e 1995 a 2006. Da mesma forma, foram realizadas entrevistas com funcionários da Área Internacional e da área de Assuntos Institucionais de *O Boticário*. Con-tou-se, também, com material institucional fornecido pelo Centro de Memória. Não há registros de uma publicação acadêmica anterior a esta sobre a internacionalização de *O Boticário* na América Latina, à exceção de alguns dados na dissertação de Freire (2001). Portanto, as demais referências, além das entrevistas, que complementam este trabalho provêm de publicações em jornais e de materiais internos do Centro de Memória *O Boticário*.

A primeira fase de internacionalização para a América Latina, assim denominada em entrevista por Iara de Fatima Todesco Mariano (2018), teve início pouco tempo após a internacionalização para Portugal, em 1987. Nesse ano, quando havia 1.100 pontos de vendas nacionais, a firma contava com 21 lojas franqueadas no exterior. Houve muitos mercados pequenos, latino-americanos, em que a marca começou a atuar na época, como Chile (1987), Paraguai (1993), Peru (1996) e Bolívia (1999) (Freire, 2001). Esses países, segundo Mariano (2018), por serem pequenos, eram perfeitos para um teste de mercado.

A internacionalização para os países da América Latina, nessa primeira etapa, começou por uma demanda externa. Como relata Mariano (2018), as pessoas vinham até *O Boticário* porque conheciam o potencial da marca, requisitando abrir franquias em seus países. Nem sempre se tratava de empresários. Assim, *O Boticário* avaliava cada situação: o investidor interessado, o país de destino, e dava o suporte necessário para o processo de internacionalização. “Nós tratávamos da melhor maneira possível, com os melhores recursos de que a empresa podia dispor, com todo o cuidado e zelo para que a marca não fosse manchada de forma alguma, porque ali seria um embrião de uma futura operação” (Mariano, 2018).

de *O Boticário* em Portugal. Já o início desse processo de substituição foi identificado apenas por uma fonte externa, proveniente de 2011 (*Jornal do Comércio*), que trouxe a informação de que as operações foram reassumidas pelo *O Boticário* porque “o marketing português não fechava com a linha de trabalho da empresa”.

Mariano (2018) conta que à época do início da expansão para a América Latina *O Boticário* no Brasil estava estruturando a fábrica para o processo de internacionalização. A indústria ainda não tinha a rotulagem específica, a “cultura internacional”, e, também, muitas pessoas na fábrica não falavam outros idiomas. Desse modo, “acabaram sendo permitidos de certa forma muitos desafios internacionais. Foi um período muito desafiador, para o empresário de lá e para a gente aqui” (Mariano, 2018).

Os países da América Latina têm certa vantagem, segundo a entrevistada, por terem similaridades culturais. Porém, deve-se levar em consideração suas peculiaridades e as diferenças nos hábitos de consumo. Na primeira fase da internacionalização para o continente, diz Mariano (2018), não havia adequações das peças de *marketing* e de comunicação à realidade local de cada país. Eram elaboradas campanhas intermediárias, que fossem de certo modo “neutras” e conseguissem ser utilizadas em todos os países da América Latina. Esse procedimento mudou totalmente na segunda fase, quando já se contratava uma agência local, interpretava-se o que aquele produto poderia dizer para cada público específico e faziam-se campanhas próprias de comunicação para cada país, tornando a marca íntima àquele mercado.

Num primeiro momento, tudo era desafiador, pois o mercado ainda era desconhecido. Como relata Mariano (2018), mesmo que houvesse estudo e planejamento estratégico, havia “arrestas”. Na primeira fase da internacionalização para os países vizinhos, o que se fez foi tentar replicar a experiência de sucesso do Brasil, com as mesmas lojas padronizadas, os mesmos treinamentos e os mesmos produtos oferecidos em território nacional. Isso também se alterou mais tarde, quando começou a elaboração de produtos específicos para certos públicos.

Assim, chegou-se na então denominada “segunda fase” da internacionalização na América Latina, para a qual a empresa no Brasil estava mais preparada. Desde os proprietários até o chão de fábrica estavam mais habituados com a ideia de que a firma iria se internacionalizar. A partir disso, o sistema de gestão passou por etapas e se estruturou uma área internacional mais sólida. Cada área, pensando globalmente, desenvolveu as competências necessárias. Da mesma forma, linhas novas de produtos foram lançadas pensando no mercado externo e não somente no Brasil. Assim, hoje o que se vê já é uma segunda etapa, estruturada.

Essa “segunda fase” da internacionalização, de acordo com Mariano (2018), iniciou por volta dos anos 2000. Segundo Chiara (2002), em 2000 a

empresa havia investido aproximadamente R\$ 5 milhões na automatização e ampliação de sua fábrica em São José dos Pinhais, sendo que, dois anos depois, a capacidade ociosa era tão grande que seria possível triplicar a produção. A empresa possuía uma variedade de 540 produtos em linha.

Segundo Chiara (2002), *O Boticário* faturou, em 2001, R\$ 377,16 milhões, um aumento de 21,5% em relação a 2000, sendo que as exportações correspondiam a 1,3% do faturamento. Em 2002, *O Boticário* era a maior rede de perfumaria de Portugal, com 57 lojas. No total, eram 71 lojas no exterior, com dez lojas na Bolívia, duas no Paraguai e duas no Peru. A empresa também atuava no Japão, porém de modo diferenciado, em 399 pontos de venda, em lojas multiprodutos (de outros fabricantes). No Brasil, em 2002, a marca estava presente em 97% das cidades com mais de 30 mil habitantes, totalizando 2.112 lojas, sendo 44 próprias.

O faturamento de *O Boticário*, em 2002, foi de R\$ 1,3 bilhão (Rios, 2003), sendo que 2% do faturamento devia-se à participação do mercado externo. Em 2003, a marca tinha 2.196 lojas no Brasil e mais 520 pontos de venda no exterior. Atuava, além dos tradicionais pontos de venda no exterior, na recente internacionalização para Uruguai, Paraguai, Peru, Bolívia e México.

Nessa segunda fase, segundo a equipe da Área Internacional do grupo *O Boticário*, a internacionalização era estratégica para esse mercado, diferente da primeira fase, em que a demanda era majoritariamente unilateral, dos empresários interessados em abrir franquias. Os fatores relevantes para essa decisão se baseavam na proximidade geográfica, nas semelhanças climáticas (que influenciam na categoria de produto comercializado) e nas práticas de consumo. Da mesma forma, proximidade cultural e linguística são fatores importantes para o investimento nesses mercados, pois demandam menos adaptações na embalagem e na comunicação.

As principais dificuldades encontradas no processo de internacionalização no mercado latino-americano, segundo a equipe da Área Internacional, estão relacionadas aos custos e ao tempo necessário para o registro sanitário. Além disso, mesmo com a proximidade geográfica, houve problemas relacionados à disponibilidade e à qualidade dos fretes marítimo, aéreo e rodoviário.

O padrão de expansão por franquias seguido no Brasil não foi o mesmo em todos os casos de internacionalização na América Latina. Realizou-se análise caso a caso, e dependendo do tipo do mercado, foi escolhido o modelo de negócios. Segundo a equipe da Área Internacional, há na região lojas

próprias, lojas de departamento e lojas multimarcas, a depender do potencial e do comportamento de consumo de cada país.

Segundo a equipe, a busca de conhecimento de mercado para percepção de riscos e oportunidades deu-se por estudos de mercado. Essas pesquisas analisaram o potencial máximo do mercado de beleza local, além da adequação do portfólio nacional, sendo que, para alguns países, houve o lançamento de produtos específicos que se adequassem àquele público.

Houve adaptações de *marketing* e da linha de produtos para as lojas da América Latina, conforme o padrão de consumo e preferências do consumidor de cada público específico em cada país da América Latina. Porém, manteve-se a mesma identidade visual utilizada nas lojas do Brasil. Da mesma forma, para manter padronizada a cultura organizacional, as lojas no exterior contam com funcionários brasileiros além dos locais.

Em 2018, a marca contava com dois escritórios internacionais, sendo que um se localizava em Portugal, e outro, na Colômbia. Como relata a equipe da Área Internacional, os fatores que influenciaram na escolha da Colômbia para abrir o segundo escritório, depois da escolha óbvia de Portugal, que é o maior mercado externo da empresa, basearam-se no potencial do mercado de beleza colombiano, nas práticas de consumo e na proximidade cultural daquele mercado com o brasileiro.

Na segunda fase, um dos exemplos mais marcantes de internacionalização ocorreu em 2002, com a expansão para o México. Segundo Rios (2003), *O Boticário* entrou no México quando já haviam sido investidos, até 2003, R\$ 6 milhões. Na época, havia quatro lojas próprias no país e 14 quiosques em lojas de departamento. Segundo Grynbaum (*apud* Rios, 2003), o objetivo de abrir lojas próprias era conseguir se adaptar mais rapidamente ao mercado, já que o perfil de consumo das mexicanas era diferente do das brasileiras, sendo a maquiagem um item muito mais visado por elas.⁶

Segundo Mariano (2018), os principais motivos que levaram a empresa a se internacionalizar para o México estavam ligados a uma estratégia pensada para um mercado consumidor com uma proximidade física e cultural e também a uma oportunidade externa que surgiu. De acordo com Mariano, os brasileiros têm muitas diferenças, mas também muitas semelhanças com os mexicanos.

⁶ O maior mercado de *O Boticário* no Brasil, em 2003, eram os perfumes, correspondendo a 80% da receita, sendo que a maquiagem correspondia a somente 8% (Rios, 2003).

[Somos] diferentes enquanto população no que diz respeito a hábitos e costumes, talvez até mesmo com relação a uma postura social. Ao mesmo tempo, somos extremamente parecidos em termos de valorização do ser humano, busca por harmonizar os momentos sociais, valorização da família, postura nacionalista em crise devido às imposições dos “colonizadores”... Enfim! Somos simpáticos, alegres, humildes, valorizamos o bem-estar, a boa comida, o entretenimento, as viagens e, certamente, a beleza, sendo que no Brasil temos um apelo mais “natural” e no México o hábito dos cosméticos é mais acentuado. (Mariano, 2018)

O México foi escolhido por ter potencial na beleza. É o segundo maior mercado consumidor de produtos de beleza, logo após o Brasil. Segundo a ABIHPEC (2018), o México possui 14,4% do *market share* de cosméticos, perfumaria e higiene pessoal. Segundo o Ebanx (2018 *apud* Wroblewski, 2018), o México cresceu em média 11% ao ano nos últimos tempos, representando o dobro da média latino-americana. Pela mesma fonte, cada mexicano gasta em média R\$ 728,13 por ano com produtos de beleza. Como afirma Mariano (2018), em 2001, quando se iniciaram os planos de crescimento para aquela região, as probabilidades de sucesso eram grandes. Já para Chiara (2002), quando *O Boticário* entrou no México, em 2002, aquele mercado de cosméticos movimentava cerca de US\$ 3,5 milhões por ano; e além de ser uma ótima oportunidade por si próprio, era também uma porta de entrada para os Estados Unidos. Segundo Rios (2003), depois de entrar no México, o próximo plano de internacionalização da marca era ir para os Estados Unidos, visando primeiro às regiões com grande concentração de população latina, para depois abranger o restante do mercado.

Quando a empresa decidiu se internacionalizar para o mercado mexicano, em 2001, Mariano (2018) relata que a fábrica já havia passado pela adequação de rotulagem ao espanhol e as formulações já haviam sido adequadas a vários mercados mundiais, mesmo ao FDA americano. Logo, o mercado mexicano já estava previsto na rota de internacionalização muitos anos antes da expansão de fato ocorrer.

As maiores dificuldades no processo de internacionalização, apontadas por Mariano, estavam relacionadas aos entraves burocráticos informais. Para ela, “existem os hábitos de ‘restrições situacionais’, onde temos sempre que prever um possível atraso na liberação e para evitar isso temos que contar com ‘especialistas’ de apoio para esse processo”. Outra dificuldade encontrada se relaciona ao fato de não haver uma bilateralidade contábil com o México.

Desse modo, “sempre há que se prever trâmites legais de qualquer espécie com os prazos oficiais e margens de segurança. O mesmo ocorre com custos e transferência de recursos. Não há acordos bilaterais para facilitar as negociações e convivências” (Mariano, 2018).

Outra dificuldade quando se pensa em expandir para outros mercados está relacionada à adaptação para o mercado local. Por mais que se trate de culturas próximas – o que de fato facilita essa inserção –, ainda assim há que se considerar as peculiaridades de cada público. Em relação ao México, não foi diferente. Mariano (2018) relata que houve a necessidade de adequar campanhas de *marketing* para comunicação; houve uma reorganização institucional e até mesmo lançamento de produtos específicos. Por experimentação no mercado é que foi possível desenvolver as peças publicitárias e fazer a adequação dos conceitos da marca, que eram desenvolvidos por agências locais. Outro desafio ainda relatado pela ex-diretora diz respeito ao seu papel enquanto comando executivo feminino, no qual sofreu uma série de dificuldades, por ser uma posição majoritariamente ocupada por homens.

Já na escolha do modelo de negócios, isto é, o modo de entrada no México, para construir um conceito e uma identidade, foi fundamental o estabelecimento de lojas exclusivas. Optou-se, então, por entrar com uma base de lojas próprias. Além disso, para um maior alcance de mercado, foi importante identificar onde todos os concorrentes internacionais estavam, abrangendo a atuação em lojas de departamento e quiosques em *shopping centers*.

Sobre os aspectos levados em consideração para optar por tal modelo de entrada no México e a necessidade de estudo de mercado, Mariano (2018) afirma:

Sempre entendemos que há que se investigar e respeitar até certo ponto o que já está “funcionando” em cada mercado, mas também já comprovamos várias vezes que as pessoas e seus mercados necessitam inovações, ousadas, desde que coerentes com sua característica ou que sejam tão criativas, inéditas, que lhes roubem o fôlego ou lhes deem conforto e bem-estar superiores. Isso nos exige conhecer muito o consumidor e seu mercado antes de entrar.

Assim, a busca de conhecimento de mercado para percepção de riscos e oportunidades na internacionalização para o México se apoiou em pesquisas de mercado, parcerias locais, estudos de legislação, estudos de viabilidade

econômica, participação em comissões internacionais para conhecer os trâmites e exigências, simulação de importação e, depois da certeza da viabilidade, apostou-se em lojas piloto. Segundo Fonseca e Costa (2002), para entrar no México, a empresa fez pesquisas e estudos de mercado por dez meses.

Em relação à cultura organizacional, Mariano (2018) relata que toda a expertise técnica com relação à abordagem, às técnicas de demonstração e vendas, ao conceito de loja e seus controles de qualidade e de motivação de equipe foram realizados seguindo o modelo do Brasil e com adequações já existentes em outros mercados internacionais. Contudo, observou-se que sempre é necessário realizar adaptações, já que “seus hábitos locais diferem dos nossos, afinal são de outra origem, tiveram outras realidades ao longo dos séculos, então houve sim adequações necessárias nas rotinas de trabalho, treinamento, motivação e performance laboral” (Mariano, 2018).

Por fim, para Mariano (2018), a experiência de *O Boticário* no México foi uma das mais importantes até agora em termos de investimento e de experiência local. Para ela, “essa foi uma das experiências mais completas de presença da marca original, no conceito original e na presença física original que a marca teve em um mercado estrangeiro depois de Portugal”.

3. Análise comparativa do caso *O Boticário* à luz da teoria de Uppsala

A teoria de Uppsala descreve em seu modelo que, ao se internacionalizar, as firmas usualmente passam por fases de um envolvimento gradual e um crescente comprometimento com o mercado do país de destino. Esse envolvimento tende a ficar mais complexo, quanto mais se conhece do mercado em questão. Essa entrada aos poucos ajuda a determinar conhecimentos estratégicos, como o tamanho e a complexidade do mercado, reduzindo riscos posteriores.

O envolvimento com o mercado português iniciou por meio de uma demanda externa, que seria o agente. Este, por sua vez, introduziu uma subsidiária de vendas, sem passar pela fase de exportação, estabelecendo, porém, uma loja piloto. Depois dessa, outras duas lojas piloto foram abertas, antes da decisão pelo investimento abundante no país com lojas próprias. Por fim, uma fase mais avançada de internacionalização ocorreu com a abertura de um escritório em Portugal.

Nos mercados latino-americanos, na primeira fase de internacionalização

a empresa enviava produtos via exportação ou encomendas de uma revendedora local. Esse envolvimento, da mesma forma que em Portugal, também ocorreu gradualmente. Na primeira fase de expansão, houve uma demanda de empresários interessados em abrir franquias de *O Boticário*; por se concentrarem em países pequenos, foram perfeitos para testar o mercado latino-americano. Na segunda etapa, com um maior interesse por esse mercado, a marca abriu lojas próprias. Por fim, o maior nível de envolvimento com essa região ocorreu com a abertura do escritório na Colômbia. *O Boticário* mantém o processo produtivo apenas no Brasil, sendo, portanto, a fase de abertura de escritórios, em ambos os países, a etapa mais avançada de internacionalização a que chegou.

Assim, mesmo que não siga todas as fases de internacionalização previstas no modelo de Uppsala, é razoável observar que de fato a firma segue, tanto em Portugal quanto na América Latina, um padrão de expansão gradual. O que se segue na história de *O Boticário* é um crescente comprometimento com o mercado externo, como sugerem os estudos de Johanson e Vahlne (1977).

Sendo o conhecimento de mercado um importante quesito na internacionalização de empresas para reduzir os riscos associados, um fator de destaque no modelo de Uppsala é o da distância psíquica entre o país de origem da firma e o de destino. Segundo o modelo, seria mais vantajoso para uma companhia escolher se internacionalizar para um país com uma menor distância psíquica, já que reduziria os riscos associados e facilitaria o processo, aumentando a chance de sucesso da expansão.

Em relação à distância psíquica, é claro na escolha de Portugal que quando o investidor interessado se apresentou, um dos principais fatores levados em consideração para autorizar a abertura da franquia foi justamente o fato de o mercado ser interessante à empresa. Primeiro devido ao fato de imaginar-se uma proximidade cultural que facilitaria a adaptação da marca (tanto em relação a campanhas de *marketing* quanto em relação à aceitação dos produtos). Depois, houve o fator da língua, que foi decisivo pelo fato de não ser necessária a tradução dos rótulos das embalagens (para o inglês e o espanhol).

Já no que se refere ao mercado latino-americano, a distância psíquica também teve peso decisivo no processo de internacionalização. Em sua primeira fase, quando as demandas eram externas, de investidores interessados em abrir franquias, a análise do empresário estava ligada à do país que apresentasse futuras oportunidades para a marca. O fato de apresentar uma cultura próxima à brasileira teve peso relevante na abertura das primeiras franquias.

Como não havia uma preparação da empresa para o mercado externo, era mais simples para a empresa ir para mercados que não precisavam de grandes adaptações de *marketing* (sendo que à época era feito um padrão para toda a América Latina) e que se adequassem aos produtos que ainda não contavam com embalagens traduzidas. Já na segunda fase da expansão latino-americana, que contava com uma internacionalização planejada, com lojas próprias, a proximidade cultural e linguística também foi um fator relevante para o investimento, pois demandava menos adaptações na embalagem e na comunicação.

Em 2018, a marca contava com apenas dois escritórios internacionais, sendo um deles em Portugal (que é o maior mercado externo), e outro, na Colômbia. Como relata a equipe de Assuntos Internacionais do Grupo Boticário, um dos fatores importantes para a decisão de abrir o escritório na Colômbia (que ainda é um mercado em desenvolvimento) esteve relacionado justamente com a proximidade cultural desse mercado com o brasileiro. Isso ressalta o fato de que as empresas acabam prosperando mais em mercados com proximidade psíquica, pois eles diminuem os riscos associados ao desconhecido e aceleram o processo de desenvolvimento.

Penrose (1966 *apud* Johanson; Vahlne, 1977, p. 28) descreve dois tipos diferentes de conhecimento: um que pode ser aprendido por meio de outras pessoas, e outro, experimental, que só se pode obter por experiência própria. Assim, na internacionalização, o conhecimento experimental no país de destino, para os autores, é essencial, pois ele abre a possibilidade para perceber por si as oportunidades nas características específicas do mercado.

Um exemplo a ser citado do conhecimento experimental, destacado por Penrose, deu-se na experiência portuguesa, na qual os primeiros anos não foram tão fáceis quanto se projetava. A Equipe de Assuntos Corporativos salienta que houve dificuldades referentes ao conhecimento da marca, bem como na experimentação e adaptação aos padrões de consumo que não eram esperados. Isso confirma a ideia de que, mesmo que se tenha conhecimento do mercado (como era o caso, já que o investidor tinha família em Lisboa), ainda assim, nada substitui o conhecimento experimental para medir a aceitação e o alcance da marca. Porém, é claro que diversos fatores podem reduzir os riscos associados e acelerar o processo desse “conhecimento experimental”. Um deles é justamente a proximidade cultural com o mercado de destino.

Segundo o modelo de Uppsala, um maior entendimento do mercado,

caso ele não seja totalmente instável, diminui a percepção dos riscos, e, conseqüentemente, espera-se que aumente a escala de atuação da empresa no país. Assim, o grau de comprometimento com o mercado tende a ficar cada vez maior, utilizando-se mais recursos integrados e especializados no país de destino.

Desse modo, quando se fala de Portugal, para reduzir os riscos associados ao desconhecimento de atuação naquele mercado, *O Boticário* colocou como prioridade que o investidor da primeira franquia internacional já tivesse conhecimento do mercado português. Optou-se, portanto, por um gestor que tinha família em Lisboa. Depois de certo tempo de atuação e conhecimento experimental, optou-se por ampliar o negócio, com investimento em um maior número de lojas. Com o tempo, a empresa passou a dispor de recursos especializados naquele país, com um escritório local com áreas específicas próprias, como departamento de *marketing*, pesquisa, vendas, treinamento e distribuição.

Em relação à América Latina, em sua primeira fase de internacionalização, a indústria ainda não contava com rotulagem específica para esse mercado. Da mesma forma, não havia adequações das peças de *marketing* e de comunicação a uma realidade local de cada país. Eram elaboradas campanhas intermediárias, que fossem de certo modo “neutras” e conseguissem ser utilizadas igualmente em todos os países. Isso se alterou na segunda fase, quando houve um maior estabelecimento e conhecimento de atuação nesse mercado e uma redução dos riscos associados. Nesse segundo momento, já se trabalhou com agências de publicidade locais, interpretando o que os produtos poderiam dizer para cada público específico, elaborando campanhas próprias de comunicação para cada país, tornando a marca íntima desse mercado. Linhas novas de produtos foram lançadas pensando no mercado externo como um todo e não somente no Brasil.

Assim, observa-se que tanto em Portugal quanto na América Latina, *O Boticário* aumentou seu grau de atuação com recursos especializados quando teve uma percepção de redução de riscos com um aumento de conhecimento sobre o mercado em questão.

4. Conclusão

Por esta pesquisa tratar de um estudo de história de empresa, suas conclusões estão limitadas ao caso estudado. Portanto, não se pode ampliar seus

resultados como generalizações a outras firmas. Porém, o texto comprova a validade de elementos do modelo de Johanson e Vahlne (1977) para este caso em especial.

O caso de *O Boticário* sustenta a tese da universidade de Uppsala de que as firmas passam por fases de um envolvimento gradual com o mercado estrangeiro e um crescente comprometimento com o mercado do país de destino em virtude do conhecimento adquirido. É claro nos casos de Portugal e da América Latina que o nível de integração com esses mercados, que chega até o nível do estabelecimento de escritório em ambos, passa por etapas graduais. Não foram respeitadas, no caso analisado, as fases previstas inicialmente pelo modelo, porém a expansão seguiu um padrão gradual que deu à firma um reconhecimento de mercado no qual se inseriu.

Com esse maior entendimento do mercado e uma percepção de menores riscos, o modelo de Uppsala espera que a empresa aumente a escala de atuação no mercado externo e passe a utilizar recursos mais especializados para cada país de destino. Isso também se confirmou no caso de *O Boticário*, visto que a empresa abriu em Portugal um escritório local com áreas específicas próprias, como departamento de marketing, pesquisa, vendas, treinamento e distribuição. Da mesma forma, na primeira fase de internacionalização na América Latina havia um *marketing* unificado para toda a região, passando a ter, na segunda fase, uma publicidade específica para cada país. *O Boticário*, no decorrer dos anos, também passou a produzir rótulos em inglês e espanhol, aumentando sua inserção internacional. Além disso, começou a fazer linhas de produtos específicas para o público de cada país, demonstrando uma maturidade de conhecimento de mercado e uma especialização de recursos.

Por fim, o caso que mais chama a atenção neste estudo refere-se à distância psíquica, citada pelo modelo de Uppsala. Em relação a Portugal, um dos principais fatores levados em consideração para autorizar a abertura da primeira franquia foi o fato de o mercado português ser interessante à empresa pela proximidade psíquica. Primeiro por se imaginar uma proximidade cultural que facilitaria a adaptação da marca àquele mercado (tanto em relação a campanhas de *marketing* quanto em relação à aceitação dos produtos). Depois, houve o fator da língua, que foi decisivo por dispensar a tradução dos rótulos das embalagens.

Já no que se refere ao mercado latino-americano, a proximidade com a cultura brasileira teve peso relevante na abertura das primeiras franquias. Como não havia uma grande preparação da empresa para o mercado externo,

era muito mais simples ir para mercados que não precisavam de grandes adaptações de *marketing* (sendo que à época era feito um padrão para toda a América Latina) e que se adequassem aos produtos que ainda não contavam com embalagens traduzidas. O mesmo ocorreu na segunda fase da expansão latino-americana, que contava com uma internacionalização planejada, com lojas próprias. A proximidade cultural e linguística também foi um fator relevante para o investimento nesses mercados, pois demandava menos adaptações na embalagem e na comunicação.

Hoje o nível mais avançado de internacionalização em que a empresa se encontra é a fase de estabelecimento de escritórios no exterior, que são dois. Eles se localizam em dois mercados estratégicos, um em Portugal e outro na Colômbia. Portugal é o maior mercado externo da firma e a Colômbia foi uma aposta recente, sendo que este último escritório só abriu em 2014. Um dos motivos pela escolha do mercado colombiano, como relata a equipe da Área Internacional, está relacionado com a proximidade cultural desse país com o Brasil. Assim, analisa-se que as duas maiores apostas de internacionalização da marca se deram justamente em mercados com uma menor distância psíquica do país de origem.

Essa análise verifica grande similaridade com um dos pontos-chave do modelo. Sendo o conhecimento um quesito na internacionalização de empresas para reduzir os riscos associados, um fator de importância a ser posto em destaque no modelo é o da distância psíquica entre o país de origem da firma e o de destino. Logo, torna-se mais vantajoso para uma companhia escolher se internacionalizar para um país com menor distância psíquica, já que reduz os riscos associados, facilita o processo de aprendizagem e aumenta as chances de sucesso de sua expansão. Como observado no caso de *O Boticário*, pode haver uma maior chance de sucesso quando a firma se associa a esse fator.

Referências

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS (ABIHPEC). *Panorama do setor 2018*. Disponível em <<https://abihpec.org.br/publicacao/panorama-do-setor-2018/>>. Acesso em 1º novembro 2018.

BARA, M. A. S. *A relação de uma empresa franquadora com suas franqueadas – o*

caso de O Boticário: um estudo comparativo nas lojas de Curitiba e São José dos Pinhais. Porto Alegre: UFRGS, 2001 (Dissertação de mestrado em Administração da UFRGS).

CAMPÊLO, K. B. *Mudança estratégica: o caso da expansão de O Boticário.* Rio de Janeiro: FGV, 2002 (Dissertação de mestrado em Gestão Empresarial da FGV).

CARNEIRO, M. Economia está dando dois passinhos para trás, diz presidente do Boticário. *Folha de S. Paulo*, São Paulo, 2 jan. 2015. Disponível em <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/01/1569600-economia-esta-dando-dois-passinhos-para-tras-diz-presidente-do-boticario.shtml>>. Acesso em 23 outubro 2018.

CHIARA, M. de. Boticário chega ao mercado mexicano. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 24 abr. 2002. Economia, p. B12.

FONSECA, D.; COSTA, F. Crescer e multiplicar. *América e economia*, São Paulo, p. 20-24, 2 maio 2002.

FRANCISCHINI, A. S. Neto. *Tecnologia e trajetória de internacionalização precoce na indústria brasileira.* São Paulo: USP, 2009 (Tese de doutorado em Engenharia de Produção da USP).

FREIRE, C. M. *Internacionalização de empresas brasileiras: o caso de O Boticário.* Rio de Janeiro: UFRJ, 2001 (Dissertação de mestrado em Administração da UFRJ).

FORBES. *Brasil tem o maior mercado de perfumes do mundo.* 23 nov. 2014. Disponível em: <http://www.forbes.com.br/negocios/2014/11/brasil-tem-o-maior-mercado-de-perfumes-do-mundo/>. Acesso em 24 outubro 2018.

DALLA COSTA, A. J.; GELINSKI JUNIOR, E.; WICHINEVSKY, M. Multinationals from emerging countries: internationalization of brazilian companies between 1970 and 2013. *Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico*. v. 41, n. 75, p. 9-46, 2014.

DINHEIRO VIVO. *Boticário procura promotoras de venda, as consultoras B.* Disponível em <<http://www.dinheirovivo.pt/invalidos/o-boticario-procura-promotoras-de-vendas-as-consultoras-b/>>. Acesso em 20 outubro 2018.

G1. *GP Investimentos é a nova sócia do grupo O Boticário.* 13 ABR. 2007. Disponível em <http://g1.globo.com/Noticias/Economia_Negocios/0,,MUL21702-9356,00-GP+INVESTIMENTOS+E+NOVA+SOCI A+DO+GRUPO+O+BOTICARIO.html>. Acesso em 10 novembro 2018.

G1. *Setor de higiene, perfumaria e cosméticos faturou R\$ 101 bilhões em 2014.* 31 mar. 2015. Disponível em <<http://g1.globo.com/globo-news/contacorrente/noticia/2015/03/setor-de-higiene-perfumaria-e-cosmeticos-faturou-r-101-bi-em-2014.html>>. Acesso em 11 de novembro de 2018.

GRUPO BOTICÁRIO. Equipe de Administração Comercial Internacional. Entrevista concedida a Danieli Lurdes Stadnik. Curitiba, 2015.

GRUPO BOTICÁRIO. Equipe da Área Internacional. Entrevista concedida a Danieli Lurdes Stadnik. Curitiba, 2018.

GRUPO BOTICÁRIO. Equipe de Assuntos Corporativos. Entrevista concedida a Danieli Lurdes Stadnik. Curitiba, 2015.

GRUPO BOTICÁRIO. Equipe de Assuntos Institucionais. Entrevista concedida a Danieli Lurdes Stadnik. Curitiba, 2018.

GRUPO BOTICÁRIO. *Nossa história.* Disponível em: <<http://nossahistoria.grupoboticario.com.br>>. Acesso em 15 outubro 2018.

JOHANSON, J. VAHLNE, J.- E. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*. Basingstoke, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

MARIANO, I. de F. T. Entrevista concedida a Danieli Lurdes Stadnik. Curitiba, 2018.

MARINHO, P. L. *Explicações sobre a internacionalização produtiva das empresas: das teorias clássicas às novas teorias*. Curitiba: UFPR, 2013 (Tese de doutorado em Ciências Econômicas da UFPR).

MEIER, R.;VOLPI, A. O Boticário. In: MEIER, R.;VOLPI, A. *O Brasil que encanta o cliente: histórias e segredos de 11 empresas brasileiras que são referência no relacionamento com os clientes*. Rio de Janeiro: Elsevier, p. 31-47, 2006.

PENROSE, E. *A teoria do crescimento da firma*. Campinas: Editora Unicamp, 2006.

PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS. *Governo pretende criar novo banco para empresas exportadoras*. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,ERT125200-17180,00.html>>. Acesso em 25 outubro 2018.

POLYDORO, J. (Org.). *Grupo Boticário*. In: INSTITUTO AMANHÃ. *The mind of the tops*. Porto Alegre, p.126-147, 2015.

RIBEIRO, F. C. F.; MELO, P. L. de R. O processo de internacionalização da rede de franquias “O Boticário” no mercado norte-americano. *FACEF pesquisa*. v. 10, n. 3, p. 299-308, 2007.

RIOS, C. Nova frente de negócios no Uruguai, depois do México. *Gazeta Mercantil*, São Paulo. 23 set. 2003. Comércio e serviços, p. A16.

ROCHA, A. da; FREIRE, C. M. O paradoxo da distância cultural: O Boticário em Portugal. In: ROCHA, A. da (Org.). *As novas fronteiras: a multinacionalização das empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Mauad, p. 103-127, 2003.

ROCHA, A. da; SILVA, J. F. da; CARNEIRO, J. Expansão internacional das empresas brasileiras: revisão e síntese. In: FLEURY, A.; FLEURY, M. T. L. (Org.). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas, p. 183-197, 2007.

ROSA, M. A. Projeto do SEBRAE quer estimular setor de cosméticos. *Valor Econômico*, São Paulo, 29 jun. 2015. Disponível em <<http://www.valor.com>.

br/empresas/4112122/projeto-do-sebrae-quer-estimular-setor-de-cosmeticos>. Acesso em 10 outubro 2018.

SILVA, G. P.; DALLA COSTA, A. O Boticário e Miguel Krigsner: papel do empresário schumpeteriano na indústria (1977-2007). *Revista de Economia*. Curitiba, v. 38, p. 1-28, 2017.

SPERS, R. G. *Proposição de um modelo de internacionalização para atuação de empresas brasileiras nos mercados populares internacionais*. São Paulo: USP, 2007 (Tese de doutorado em Administração da USP).

SPOSITO, E. S.; SANTOS, L. B. *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. São Paulo: Outras Expressões, 2012.

STADNIK, D. L. *O processo de internacionalização das empresas brasileiras: Análise do caso O Boticário em Portugal*. Curitiba: UFPR, 2015 (Trabalho de conclusão do curso de Economia da UFPR).

WROBLEWSKI, E. O crescimento constante do mercado de cosméticos e beleza no México. *LABS: Latin America Business Stories*, 18 mar. 2018. Disponível em <<https://labs.ebanx.com/pt-br/ecommerce/mercado-de-cosmeticos-ebeleza-no-mexico>>. Acesso em 15 novembro 2018.

ZULNI, P. Com mais de 2 mil franquias, O Boticário é a maior rede do Brasil. *Exame*, São Paulo, 18 out. 2016. Disponível em <<https://exame.abril.com.br/pme/mais-2-mil-franquias-boticario-maior-rede-brasil-582270/#>>. Acesso em 10 novembro 2018.

“O diabo e o labirinto”: Companhia Evoneas Fluminense e a história de uma falência (1890-1893)*

“The devil and the labyrinth”: Companhia Evoneas Fluminense and the story of a bankruptcy (1890-1893)

Alexandra do Nascimento Aguiar**

Resumo: A Companhia Evoneas Fluminense foi uma das pioneiras atuantes na construção de habitações higiênicas para a classe trabalhadora e sua fundação deveu-se às iniciativas de Américo de Castro, o primeiro a obter concessão pública para essa finalidade, e às de Antônio Jannuzzi, renomado construtor e diretor-técnico da companhia. Através da atuação da Evoneas Fluminense o artigo se propõe a analisar a interação entre uma companhia de construção civil e o Estado, com enfoque sobre os governos de Deodoro da Fonseca e de Floriano Peixoto, cenários políticos que impactaram na trajetória da companhia, de promissora sociedade anônima até o fechamento de portas.

Palavras-chave: Habitações higiênicas. Concessão pública. Falência. Construção civil. Empresa.

Abstract: The Company Evoneas Fluminense is one of the pioneers in the construction of hygienic living quarters for its class of boomers and its camel-backed initiatives, the first of which has been consecrated before and after company technical director. Attracted by the assassination of Evoneas Fluminense, the art is sought to analyze and interact between a civil construction company and the State, as well as the governments of Deodoros Fonseca and Floriano Peixoto, political leaders who have been influential até or door closing.

Keywords: Hygienic housing. Public concession. Bankruptcy. Civil construction. Company.

JEL: H8. G33.

* Submissão: 26/10/2021 | Aprovação: 03/03/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.835

** Pós-doutorado no Programa de Pós-graduação em História da Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro (UNIRIO), Rio de Janeiro, Brasil | ORCID: 0000-0003-0402-7473 | E-mail: alexaaguiar13@gmail.com



Introdução

A historiografia que aborda as transformações urbanas na cidade do Rio de Janeiro desde o Segundo Reinado até a Primeira República data os anos de 1870 como iniciais de intensa reconfiguração dos espaços públicos, atingindo o ápice com a reforma realizada pelo prefeito Francisco Pereira Passos (1903–1906). O processo de reconstrução da paisagem da cidade do Rio de Janeiro ocorreu por meio de concessão governamental aos empreendimentos privados em serviços de transporte e de obras para fins de uso coletivo. Misturaram-se os projetos higienista e de modernização, sob os discursos de autoridades médicas e de outras vertentes da sociedade que condenavam a estrutura das habitações coletivas das camadas pobres, popularizadas como cortiços, exigindo maior intervenção estatal no espaço urbano.¹

A Companhia Evoneas Fluminense² surgiu sob o cenário de tais projetos e da política econômica do Encilhamento, foi constituída por personalidades dos mundos da política e dos negócios, remanescentes do Império e atuantes no regime recém-instaurado: Rodolfo Dantas, Barão do Rio Negro, Conde de Sebastião Pinho, Barão de Werneck, Antonio Jannuzzi,³ ao lado de figuras menos conhecidas como o empresário Américo de Castro.⁴ Castro e Jannuzzi se inserem como protagonistas na trajetória da Evoneas,⁵ e o diálogo entre eles e os demais personagens com as autoridades governamentais de diferentes esferas propicia pensar a interação entre uma empresa de construção civil e o Estado.

¹ Diante da vasta historiografia sobre o tema, indico apenas as obras sobre a questão habitacional e os projetos higienistas citados no trabalho original: Benchimol (1992), Carvalho (1995), Chalhoub (1996) e Vaz (1994).

² Este artigo é parte do relatório intitulado “*A serpente se oculta entre as flores*”: a construção civil e o Estado através de Américo de Castro e da Companhia Evoneas Fluminense, pesquisa desenvolvida no estágio de pós-doutorado realizado na Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro (UNIRIO), sob a supervisão do Prof. Dr. Pedro Eduardo Mesquita de Monteiro Marinho (MAST/UNIRIO).

³ Antonio Jannuzzi emigrou da Itália e chegou ao Brasil em 1874, tornou-se reconhecido como construtor-licenciado e ingressou no Clube de Engenharia na década de 1880. Entre suas obras estão o Palácio Rio Negro (Petrópolis), o Moinho Fluminense (Saúde), o templo Metodista (Flamengo) e 11 projetos entre as 14 construções da Avenida Central.

⁴ Américo de Castro era filho de Manoel Moreira de Castro, editor-chefe do *Jornal do Commercio* e diplomata, carreira exercida também por Américo nos anos 1850 e 1860, até atuar como concessionário na expansão das linhas de bondes, na década de 1870, quando também apresentou o projeto de habitações higiênicas para trabalhadores pobres, edificações denominadas “evoneas”.

⁵ A Companhia Evoneas Fluminense e Américo de Castro são mencionados na seguinte historiografia, porém, não como objetos de pesquisa: Benchimol (1992), Carvalho (1995), Crocitti (1997), Moura (1995), Fridman (1994), Caetano (2008), Abreu (2003) e Mattos (2008).

Para este trabalho foram analisadas notas empresariais, atas da assembleia de acionistas, divulgação de eventos sociais e políticos publicadas em periódicos da época, e entrecruzadas à documentação oficial, como requerimentos, ofícios e legislação. O *Memorial* (O Século, 1913, n. 2144) de Antonio Januzzi, publicado em 1913, portanto após o encerramento da companhia, foi de grande importância, pois preencheu lacunas criadas pela não localização da documentação produzida pela administração da Evoneas. Trata-se de uma autodefesa contra os processos que ele herdou como membro da diretoria da Evoneas e, por isso, carregado de intenções explícitas do autor de se eximir judicialmente. Ainda que seja uma escrita com o propósito de induzir o leitor, seu conteúdo forneceu dados sobre as atividades, os acionistas, as questões internas e a relação com os contextos políticos sob os governos de Deodoro da Fonseca e de Floriano Peixoto.

O percurso que vai da inauguração da Evoneas ao seu desmonte compreende três anos (de 1890 a 1893), por isso o recorte temporal adotado. No entanto, é importante considerar as iniciativas de Américo de Castro em período anterior e que contribuíram na concretização da companhia. Em 1872, Américo de Castro encaminhou ao Ministério da Agricultura o requerimento para incorporar uma companhia para construir “grandes edifícios sob a denominação – evonea – divididos em aposentos para alugar a particulares” (A Nação, 1872, n. 88). Três anos depois o projeto seguiria para a Assembleia Geral, onde seriam discutidos os pedidos de isenção dos direitos de importação do material para construção das habitações higiênicas, do imposto da décima-urbana e o direito de desapropriação por utilidade pública.⁶

Na década de 1880, a imprensa exaltaria as casas populares de Américo de Castro como a difusão do modo de morar moderno e higiênico, “morrem os cortiços e surgem ao longe as Evoneas, onde a população pobre vai ter onde viver sem procurar todos os dias... morrer” (Gazeta de Notícias, 1882, n. 364) e as evoneas apareceriam com maior frequência nos debates parlamentares.

O cenário político em que Castro se movimentou na primeira metade dos anos 1880 foi sob o governo do Partido Liberal, cuja ascensão em 1878

⁶ A Décima Urbana foi criada no período joanino, inicialmente apenas na Corte e depois ampliada para as cidades e vilas do litoral e interior do Brasil, estabelecia o pagamento de “10% do rendimento líquido de todos os bens de raiz” para inquilinos e proprietários, chegando aos dias atuais como Imposto Predial e Territorial Urbano. Já o Decreto n. 353 de 12 de julho de 1845 determinava os casos e as condições para a desapropriação, tais como a construção de edifícios públicos, o estabelecimento de hospitais, escolas, casas de caridade e povoações, obras de infraestrutura e construções com a finalidade decorativa ou de salubridade.

tinha a finalidade de implantar a eleição direta no Brasil. Entre as reformas realizadas pelos liberais, a Lei nº 3.150 de 04 de novembro de 1882 revisou a regulamentação das sociedades anônimas e significou a retirada da “lei dos entraves”, pois permitiria a organização de companhias sem prévia autorização governamental, exceção mantida para algumas áreas específicas como financeira, alimentícia e sociedades estrangeiras (Levy, 1994).

Cerca de um mês após a publicação dessa lei, Américo de Castro conseguiria uma conquista expressiva: a aprovação do Decreto nº 3.151 de 9 de dezembro de 1882, tomado como modelo para os empresários neste setor. O decreto lhe concedia permissão para construir habitações higiênicas para as classes trabalhadoras pobres na cidade do Rio de Janeiro e adjacências, com isenção dos impostos predial e de transmissão por 20 anos, implicando apenas no custeio das despesas de demolição dos cortiços.⁷

Enquanto o empreendimento das habitações higiênicas se popularizava associado ao nome de Américo de Castro, ele buscava se inserir nas áreas de manutenção e saneamento urbanos, propondo a criação do “corpo de mariolas commissionaires” (1874) (Aguiar, 2020) e a Grande Companhia de Melhoramentos Materiais do Império do Brasil (1882). Esta incluía as evoneas entre propostas de aterramento de pântanos, abertura e alargamento de avenidas e de ruas. A partir desse momento, a imprensa apresentaria Castro como entusiasta da urbanização pela qualidade de moradia para os trabalhadores pobres.

Em novembro de 1889, apenas dois concessionários se destacavam com projetos de construção de habitações populares, um era Arthur Sauer, no rastro do decreto obtido por Américo de Castro, e o próprio. Entretanto, os decretos, as concessões, as companhias, os empresários etc. subitamente ficaram em suspenso a partir do dia 15 de novembro de 1889. Naquela madrugada, a Monarquia foi derrubada e substituída pela República num golpe do Exército sob a liderança “a contragosto” do Marechal Deodoro da Fonseca (Neves, 2003). No ínterim de estabelecimento do regime republicano, Rui Barbosa, primeiro-ministro da Fazenda do novo governo, anunciou a Lei nº 164 de 17 de janeiro de 1890, popularizada como “Encilhamento”, que possibilitava aos bancos determinados emitir com base nos títulos da dívida pública. Rui Barbosa pretendia aumentar a circulação, aliviar a dívida interna e valorizar os títulos públicos, porém sua política generalizou a especulação iniciada

⁷ Decreto nº 3.151 de 09 de dezembro de 1882.

ainda no último gabinete do Império (Botelho Júnior, 2002),⁸ e foi no quadro desse “pacote econômico” que a Companhia Evoneas Fluminense foi inaugurada.

Nesse período, Américo de Castro praticamente desaparece dos registros, afastado por doença, falecendo em março de 1891 (*O Paiz*, 1891, n. 3291). A partir da inauguração da Evoneas Fluminense, Antônio Jannuzzi assume o protagonismo nesse trabalho, através de seu *Memorial*.

1. A Companhia Evoneas Fluminense: inauguração e percurso

Jannuzzi nos conta que já se interessava pela sorte dos operários devido à própria origem social e vivência profissional, por isso fez plantas de casas higiênicas aguardando por uma oportunidade. Em uma das visitas do Barão do Rio Negro ao seu escritório, para quem ele já fazia serviços de construção, Jannuzzi comentou sobre tal projeto. O barão lhe respondeu que o apresentaria a Américo de Castro, que já possuía as concessões para essa finalidade, e, poucos dias depois, o próprio Castro iria ao escritório de Jannuzzi e ambos iniciariam os acertos sobre o projeto comum.

Alguns episódios da movimentação em torno da criação da Evoneas indicam uma dinâmica no modo de operação que deve ser pensado para além do objeto deste artigo, e sim como prática cotidiana das negociações envolvendo concessões públicas diversas. Ainda sob as incertezas da República, Américo de Castro visitou Jannuzzi novamente para dizer-lhe que o Visconde Luiz Ferreira de Almeida se apresentou como intermediário na compra da concessão e das plantas pelos incorporadores Barão do Rio Negro e Sebastião Pinho. Cabe lembrar que Rio Negro e Jannuzzi anteriormente haviam conversado sobre a ideia, e agora o barão reaparecia para entrar no negócio por intermédio de terceiro. Castro e Jannuzzi aceitaram a proposta por 250 contos de réis a ser repartido entre os dois, contudo, apenas no recebimento Castro o avisou que se comprometera a entregar 50 contos ao Visconde Luiz Ferreira de Almeida como mediador na negociação. O construtor repreendeu o sócio sobre o acerto sem sua anuência e, em resposta, Castro alegou que o

⁸ Os desdobramentos da política econômica conhecida como Encilhamento foram tratados no relatório de pós-doutorado que originou este artigo; portanto, dentro dos limites necessários neste artigo, apenas indico a bibliografia referida no relatório: Maringoni (2011), Calógeras (1910), Botelho Júnior (2002), Corval (2018), Tannuri (1977), e Franco e Correa do Lago (2011).

visconde também estava articulando a contratação da construtora de Jannuzzi pela Evoneas (O Século, 1913, n. 2144).

A Companhia Evoneas Fluminense foi inaugurada em 5 de julho de 1890, em uma cerimônia no salão do Banco do Brasil (Gazeta da Tarde, 1890, n. 174), e contou com as presenças de Sebastião Pinho, Sancho de Barros Pimentel, que presidiu a assembleia de acionistas, Rodolfo Dantas, eleito diretor-presidente da companhia, Antônio Jannuzzi, diretor técnico, além do próprio Américo de Castro como membro da diretoria. A *Gazeta de Notícias* escreveu sobre ele, “aos esforços deste cavalheiro, que há longos anos trabalha no sentido de levar a efeito o seu projeto, se deve efetivamente a organização da companhia” (Gazeta de Notícias, 1890, n. 188).

Quadro 1 – Primeira diretoria da Companhia Evoneas Fluminense	
Diretoria	Conselheiro Rodolfo Epifânio Dantas Dr. Francisco Teixeira Leite Guimarães Dr. Américo de Castro Antônio Jannuzzi
Conselho fiscal	Comendador João Alves Macedo Sobrinho Alberto Augusto Guimarães d’Azevedo Visconde da Cruz Alta (Joaquim Francisco Dutra Júnior)
Incorporadores	Barão do Rio Negro (Manuel Gomes de Carvalho Filho) Conde de Sebastião Pinho.

Fonte: *Gazeta de Notícias*, 27 de junho de 1890.

Em 27 de junho de 1890, a Evoneas havia publicado um prospecto no periódico *Gazeta de Notícias*, divulgando a proposta da sociedade anônima. A grandiosidade da propaganda despertou expectativas quanto ao desempenho financeiro e à concretização das obras, como indicava o redator ao adiantar que: “cada vila de que trata o projeto terá uma escola pública, um mercado, um hotel, um teatro, lavanderias, jardins” (Gazeta de Notícias, 1890, n. 178). O prospecto destacava o capital disponível de 20.000:000\$000, dividido em cem mil ações de 200\$000 cada, com entrada de 20%, sendo 10% pago na subscrição das ações do Banco do Brasil e do Banco da Lavoura e do Commercio do Brasil. A publicação informa que o empreendimento tinha como finalidade “construir casas higiênicas e de aluguel barato”. Era uma companhia de construção habitacional para aluguel e/ou venda, neste caso com cobrança de mensalidades por dez anos ou mais, operando na capital e

no Estado do Rio de Janeiro. Propunha-se também a adquirir concessões e privilégios para si ou requerer de outras edificadoras e organizar oficinas próprias ou adquirir prontas. A Evoneas divulgava que o empreendimento viabilizaria aos trabalhadores de renda baixa conseguir a casa própria dentro dos padrões sanitários a partir do valor de aluguel de 50 réis.

Por essa época a companhia iniciou uma série de incorporações de empresas do ramo das construções: Companhia Manufactora do Ferro, que “mereceu da última exposição nacional e da grande exposição universal de Paris justos prêmios pelos seus trabalhos”; a carpintaria e marcenaria Garri-tano e Caravello; a oficina de construção de escadas de Luiz Pereira de Amorim. Em julho desse ano, o escritório Antônio Jannuzzi & Irmãos passou a pertencer à Evoneas, que assumiu todos os seus contratos de construção (Diário do Commercio, 1890, n. 599).

Jannuzzi não se mostrou contente sobre a incorporação do seu escritório, que foi parte do acordo para ele permanecer na companhia, pois o construtor pediu para deixar o cargo de diretor-técnico, insatisfeito com as decisões da diretoria. Segundo Jannuzzi, foi-lhe dito que Américo de Castro sugeriu a incorporação e Rodolfo Dantas foi o portador da ideia: o escritório de Jannuzzi passaria a fazer parte da construtora, incluindo contratos e obrigações, e prestaria serviços exclusivamente à companhia Evoneas por seis anos. Como ele previra, seu irmão foi contrário, pois ambos trocariam a posição de proprietários pela de empregados. Contudo, Jannuzzi conseguiu convencê-lo a aceitar, mesmo contrariado, ao incluir na negociação a participação nos lucros da Evoneas e o ressarcimento das perdas da Jannuzzi & Irmão nos seis anos de contrato. Houve tensão nessa conversa entre os irmãos e, olhando retrospectivamente, Jannuzzi concluiu: “tinha ele razão, e antes o tivesse eu ouvido para livrar-me de tantos incômodos de espírito, que me estavam reservados” (O Século, 1913, n. 2144).

Em outubro de 1890, iniciaram-se as obras do primeiro conjunto de edificações, localizado no bairro São Cristóvão, entre as ruas General Bruce e Dr. Gusmão. Os números indicavam a grandiosidade do projeto, um terreno de 11.631,80 m² onde teria um escritório da companhia, uma escola com capacidade para “80 alunos de cada sexo”, farmácia, consultório médico, 7 armazéns, 23 casas para residências das famílias dos funcionários – administrador, médico, farmacêutico e locatários dos armazéns – 81 cômodos para solteiros, 46 casas de um pavimento e 12 com dois pavimentos. Para esse conjunto eram aguardados 956 moradores (O Economista, 1890, n. 2748).

Dentro do cotidiano que parecia promissor, a Companhia Evoneas Fluminense recebeu seu primeiro golpe. Tudo corria bem quando “uma pessoa altamente colocada no governo”, nome não revelado pelo construtor, avisou ao Rodolfo Dantas, por “deferência a ele conselheiro”, que a concessão ao Américo de Castro seria cancelada, pois o governo a reavaliou como prejuízo aos cofres alfandegários. O personagem oculto recomendou que as importações de material da Europa acontecessem dentro do menor tempo possível, “caiu esta notícia no centro da diretoria como uma bomba de dinamite”, e a sugestão foi aceita (O Século, 1913, n. 2144). Jannuzzi não informa a data ou a medida governamental, contudo, entraria em vigor o Decreto nº 947-A, de 4 de novembro de 1890. Este se refere à revisão das concessões de direitos de importação com a finalidade de proteger a indústria nacional, por meio de novas regras e mais severas para as empresas que permanecessem beneficiadas.

Também no final de 1890, Rui Barbosa anunciou sua saída do ministério, o que se oficializaria logo em janeiro do ano seguinte. O Brasil se desenvolveu sobre relações personalistas, pessoais e familiares imbricadas aos interesses públicos, e o Estado não se transfiguraria sob a República. O relacionamento de Rui Barbosa com a família Dantas, em especial Rodolfo Dantas, exemplifica essa percepção do Estado como meio de concretização dos negócios privados, discutidos em espaços domésticos. Por esse prisma, indicar o amigo para o cargo público ou recorrer a algum conhecido no exercício da função pública para obter benefício, seja material ou simbólico, tornou-se parte constitutiva das engrenagens econômicas e políticas no país republicano.

Durante o período em que Rui Barbosa foi ministro da Fazenda, era frequente a solicitação de favores: emprego público, postos vantajosos dentro da máquina estatal, transferências de localidade com cargo, aposentadorias, pensões vitalícias e até empréstimos financeiros. A família Dantas encabeçava a lista, em especial o patriarca, cujos pedidos soavam como ordens, remetendo ao apadrinhamento da carreira de Rui por Manuel Dantas. A prática clientelista, antes associada ao Império como favoritismo, persistira na República que se pretendia meritocrática e igualitária (Carvalho, 2000).

As trajetórias política, pessoal e profissional de Rui e de Rodolfo Dantas caminharam juntas por décadas, desde os primeiros anos na vida pública, em 1878, como deputados pelo Partido Liberal, ano em que nasceu a primeira filha de Rui, batizada por Rodolfo. Os dois trabalharam em um escritório

de advocacia na Corte, juntamente com Sancho Pimentel, e um dos motivos da mudança de Rui para o bairro Flamengo foi morar mais próximo ao amigo Rodolfo, cuja residência era o Palácio Nova Friburgo, no bairro Catete (Bandeira, 1960). Além de ser amigo do presidente da Evoneas, Rui Barbosa se relacionava com outros nomes da companhia, como advogado do Conde Sebastião Pinho. Ainda cabe mencionar duas cartas em que Américo de Castro pediu a intervenção de Rui Barbosa junto ao governo na negociação da fusão (1884) entre as companhias ferro-carril Vila Isabel e São Cristóvão (FCRB, 1884).

Rui Barbosa deixaria o governo em 21 de janeiro de 1891, ao lado de outros ministros, como reação contra Deodoro no caso Porto das Torres. Tristão Alencar de Araripe, ministro da Fazenda sucessor, era crítico ao conjunto de medidas econômicas do Decreto nº 164, de 17 de janeiro de 1890. O programa de Araripe visava retornar às condições de controle das sociedades anônimas, pelo Decreto nº 1.362, de 14 de fevereiro de 1891 (Corval, 2018).

2. O diabo e o labirinto

Quando a Evoneas foi avisada sobre a suspensão dos privilégios de importação, a diretoria acatou a sugestão do informante sobre importar da Europa o dobro dos materiais de construção. Jannuzzi foi contra a decisão, pois, segundo ele, a empresa não possuía capacidade de armazenamento nem previsão de utilização do material, geraria gasto desnecessário, porém ele foi voto vencido e interpretou seu isolamento entre os diretores como posição de subalternidade: “pela primeira vez pude compreender que os meus colegas de direção faziam-me sentir delicadamente que eu era um empregado superior sim, mas que devia sujeitar-me às decisões dos que tinham contratado os meus serviços”. A previsão sobre o descontrole financeiro se concretizou e a diretoria buscou empréstimo em debêntures; mais uma vez Jannuzzi se opôs e sugeriu “fazer nova chamada de entrada por parte dos acionistas”, porém a sugestão foi inicialmente rejeitada (O Século, 1913, n. 2144).

Em abril de 1891, Rodolfo Dantas convidaria os acionistas para uma reunião para apresentar o balanço e eleger membros do conselho fiscal (O Paiz, 1891, n. 3285). No mês seguinte, a Evoneas divulgaria sua associação à Companhia Empreiteira, da qual obteve empréstimo de 3.032:777\$068 garantidos “por hipoteca especial de todos os bens e ativo” para completar a montagem das oficinas, dar continuidade à construção das vilas operárias,

situadas em terrenos hipotecados para pagar o empréstimo, e compra de materiais (Gazeta da Tarde, 1891, n. 141).

O socorro financeiro foi insuficiente e a diretoria recorreu à ideia defendida por Jannuzzi, a chamada de entrada pelos acionistas, porém estes exigiram a realização de uma assembleia geral, e nesta decidiu-se pela redução do valor do capital da empresa de 20 mil contos de réis para 8 mil contos de réis. Na época as finanças da companhia já estavam em situação precária, na avaliação de Jannuzzi, devido às ações da diretoria e ao “malfadado encilhamento”. A redução do capital tornou visível ao público a crise na Evoneas; foi preciso nova chamada de acionistas para completar o valor de 8 mil contos e a assembleia seguinte desceria ainda mais o capital, 5 mil contos de réis (O Século, 1913, n. 2144).

Em 1891, Jannuzzi apresentou aos acionistas um relatório sobre os projetos em execução e o patrimônio em obras. Além da construção em São Cristóvão, havia a previsão da Vila Barão do Rio Negro, igualmente destinada à moradia de trabalhadores, com capacidade para 1500 pessoas e nos terrenos nas ruas Barão de Mesquita, nº 13 e Uruguai, nº 11. O local foi selecionado devido ao crescimento do número de indústrias nos bairros Vila Isabel e Andaraí Grande e pelo serviço de carris urbanos, a linha Vila Isabel, além da topografia e da disponibilidade de argila e pedra. A descoberta dessas matérias-primas deixou Jannuzzi animado; a argila possibilitaria fabricar tijolos, para o qual não havia isenção, e as pedras para utilidades diversas, entre elas cantarias, barateando parte do custo da construção.

Outras atividades estavam em andamento, como a compra de pedreiras, terrenos e prédios em Botafogo: Praia de Botafogo, nº 198, 200 e 202, rua Comandante Tamborim nº 21 e 66 e rua Carlota, nº 1, com a finalidade de montar oficinas, depósitos, alojamentos para os operários, próximos ao escritório técnico já existente no bairro. A construção da Vila Jannuzzi estava em andamento, com previsão de capacidade para 1600 moradores. A companhia adquiriu a casa do Marquês da Gávea, na rua Humaitá, nº 31 e 33, e planejava edificar moradias para 500 pessoas nesse terreno. As pedreiras nas ruas da Saudade, nº 4 e da Assunção, nº 18, incluíam-se entre as aquisições da empresa.

Tristão de Araripe ficou no ministério da Fazenda até julho de 1891 e foi substituído pelo Barão de Lucena, reconhecido monarquista, convidado pelo amigo presidente Deodoro. O governo já estava desgastado pela crise econômica e pela ausência de diálogo entre o Poder Executivo e o Congresso, parte da oposição vinha dos parlamentares paulistas e apoiadores da candi-

datura de Prudente de Moraes. A entrada de Henrique Pereira de Lucena na pasta da Fazenda deixou Deodoro mais isolado, pois a composição “monarquista” de seu ministério contribuiu para que perdesse o apoio dos republicanos (Flores, 2003). Lucena era “industrialista convicto”, segundo Niceia Luz, e sustentava a necessidade de amparo para a indústria nacional através de uma tarifa sobre importados (Luz, 1959). Assim como o antecessor, Lucena era crítico do fraco controle sobre a criação de sociedades anônimas, porém não negava que o Decreto nº 164 de 17 de janeiro de 1890 trouxe incentivo à industrialização, apenas enxergava problema no seu regulamento, que considerava frágil e proporcionou abusos (Brasil, 1891).

Lucena pretendia intensificar a fiscalização sobre as sociedades anônimas através de agentes que inspecionariam o cumprimento das concessões, participando nas assembleias de acionistas, nas sessões da diretoria e através de denúncia e de notificação de faltas cometidas. Nesse cenário, o prestígio da Evoneas já estava em declínio, enquanto o governo exerceu maior controle sobre as isenções, exemplificado no indeferimento pelo Barão de Lucena do material importado pela companhia (O Tempo, 1891, n. 171).

A política ineficaz dos privilégios para as construtoras de moradias populares pesava sobre o governo, contribuindo para aumentar a rejeição. Lucena visava reforçar a indústria brasileira, para a qual ele pretendia revisar as tarifas contra a indústria estrangeira (Brasil, 1891), retomando a política de emissão, semelhante à de Rui Barbosa, ao que a Câmara se opôs. Deodoro apoiou seu ministro, fechou o Congresso em 3 de novembro de 1891 e decretou estado de sítio, evento apelidado de o “golpe da Bolsa” ou o “golpe de Lucena” (Cardoso, 2006); a situação perduraria por vinte dias, até a renúncia do presidente sob pressão do Congresso.

Florian Peixoto, então vice-presidente, assumiu o protagonismo na República em plena crise política, institucional e econômica e sob os levantes dos aliados de Deodoro e dos remanescentes da Monarquia. O novo presidente recebeu o apoio da oligarquia paulista, interessada em conter as sedições que tornavam o regime republicano vulnerável. Em 21 de janeiro de 1892, os presidentes da Câmara e do Senado, respectivamente, Serzedelo Correia e Campos Sales, paralisaram as atividades das duas Casas e “entregaram” o poder a Floriano Peixoto. Em 31 de março, um grupo de generais enviou um manifesto por novas eleições e em repúdio às demissões no corpo administrativo dos estados, promovidas pelo presidente. Floriano reagiu com novas demissões de comissionados signatários do manifesto e imposição de

reserva aos oficiais descontentes. A resposta do presidente à rebelião militar motivou a convocação de manifestação antigovernista; o ato foi reprimido por Floriano, que decretou estado de sítio por 72 horas para facilitar a prisão dos envolvidos (Flores, 2003).

Na composição ministerial de Floriano Peixoto, destacar-se-ia Francisco de Paula Rodrigues Alves na pasta da Fazenda, nome do Partido Republicano Paulista e ex-presidente do estado de São Paulo. A estratégia econômica adotada por Rodrigues Alves procurou reverter os efeitos do “Encilhamento”, aprofundando as restrições iniciadas pelos ministros antecessores. No relatório referente ao ano de 1891, o ministro constatava que a “febre das empresas” passara, contudo as isenções obtidas pelas companhias fundadas até então não contribuíram para o crescimento da economia nacional porque continuavam sem estimular a produção e o consumo internos (Brasil, 1892b).

Nessa época, a Evoneas Fluminense estava em profunda adversidade: por um lado pelas mudanças na política alfandegária, por outro pelas divergências internas na administração. Anos depois, Jannuzzi afirmaria que permaneceu na companhia por amizade a Rodolfo Dantas e ao Barão do Rio Negro e recordaria que foi o “fiador das obras” nos pedidos de construções por seus “antigos fregueses [que] continuavam mesmo naquele período difícil”, citando as encomendas de 34 prédios pelo Conde de Alto Mearim, 24 prédios por Jorge Luiz Teixeira Leite e 14 outros pelo Visconde de Faro e Oliveira, pois eles queriam que o diretor-técnico se responsabilizasse pessoalmente caso a companhia não as concluísse. Assumir essa responsabilidade foi uma imposição em que Jannuzzi foi convencido por Rodolfo Dantas sob o argumento de que a negativa significaria a liquidação da Evoneas. Jannuzzi aceitou desde que ele tivesse autonomia: as obras ficariam em seu nome e por sua conta e lhe seria facultado o uso do estoque de material da empresa. As encomendas foram contratadas pelo valor de 2.500 contos de réis, distribuídos em pagamentos mensais. Nessa fase de novos contratos, a diretoria passou por mudanças, Rodolfo Dantas e Francisco Teixeira Leite Guimarães deixaram a empresa e o quadro político no governo de Floriano Peixoto foi um dos fatores.

Quadro 2 – Presidentes da Companhia Evoneas Fluminense	
Período	Diretor-presidente
1890-1891	Rodolfo Epifânio de Souza Dantas
1891-1892	Braz Carneiro Nogueira da Gama
1892	José Belmiro de França Junior
1892-1893	Andrelino Leite Barcelos
1893	José Quirino da Rocha Werneck – Barão de Werneck

Fonte: elaborado pela autora a partir dos jornais *Gazeta de Notícias* (27 de junho de 1890), *Jornal do Commercio* (7 de março e 19 de maio de 1892), *Jornal do Brasil* (10 de novembro de 1892) e *O Tempo* (19 de janeiro de 1893).

Os investidores não confiavam mais na Evoneas, situação explicitada durante a assembleia geral em 10 de março de 1892, cujo objetivo era eleger membros para lugares desfalcados da diretoria e adotar estratégias de recuperação. Após o anúncio sobre os pontos de discussão, houve pedidos para a inversão da ordem com a finalidade de permitir que os candidatos conhecessem o quadro financeiro da companhia. Isso serviu de mote para que o acionista José Marcos Inglês de Souza contestasse o pedido para “salvar a companhia, quando é certo que na última assembleia votaram por chamada de capital” (*Jornal do Commercio*, 1892, n. 139), lembrando que a última assembleia ocorrera em abril do ano anterior, a mesma em que Jannuzzi apresentara o desempenho da Evoneas. Inglês de Souza também foi contrário à antecipação da eleição não prevista no estatuto, propondo uma comissão de acionistas e a suspensão daquela assembleia. Após acionistas e diretores divergirem sobre a conveniência da eleição, manteve-se a pauta inicial, ou seja, preencher a vacância. A animosidade entre Jannuzzi e Inglês de Souza ficou evidente e as intervenções do acionista se destacaram na ata da assembleia:

Ele não invocaria o passado se não fosse tão duramente tratado pelo Sr. Jannuzzi, e aqueles que o acompanham, mas que se julga por demais ofendido e por isso dirá o que sente em relação ao laço com que o arrastaram até a Companhia Evoneas.

Fez o mesmo senhor muitas considerações sobre a vida da companhia, cuja administração foi a causa única do pouco aproveitamento do tempo e dos haveres da companhia, cuja posição seria hoje assombrosa se mais criteriosamente tivesse ela sido dirigida.

Conclui finalmente repelindo qualquer insinuação com que lhe tenham querido marear a reputação e senta-se fazendo votos pela fusão da companhia com outra do mesmo gênero e cujos recursos a auxiliem com vantagem. (*Jornal do Commercio*, 1892, n. 139)

Proseguiu-se com a votação, e a fala do candidato à diretoria, Frederico Nogueira, ainda que retórica, denota os ânimos: “[...] só à instância de amigos acedeu a inclusão do seu nome, certo de que seria um lugar de espinhos e não de flores com que procuraram brindá-lo”. Elegeram-se José Belmiro da França Junior para diretor-presidente e o comendador Antônio José Ricóes para compor a segunda vaga na diretoria.

A ata foi publicizada em 17 de maio, quando a tensão no governo do “Marechal de ferro” se intensificara na capital federal. O Congresso retomou as atividades e reconheceu a presidência de Floriano como constitucional, e este, com os aportes financeiro e institucional da oligarquia paulista, perseguiu intelectuais, políticos, militares e críticos considerados opositores, justificando a repressão pela defesa da República (Oliveira, 1990).

Concomitante à repressão nas ruas, o governo lidava impassível com as questões burocráticas. Jannuzzi e os outros diretores da companhia enviaram ao ministro do Estado do Interior o requerimento de rescisão do contrato da concessão obtida por Américo de Castro. O construtor argumentou que os encargos assumidos para construir as três vilas com capacidade total para 3 mil moradores eram compensados pelos privilégios que o Estado concedeu para esse fim. Todavia, tais privilégios foram retirados sem alívio da obrigação assumida pela companhia, ele se referia à restrição dos direitos de importação e limitação de materiais. A exposição no requerimento descreveu a situação financeira negativa da empresa, obrigada a pagar o material importado excedente da lista de restrições pelo preço regular e compatível com o câmbio em vigor, enquanto a política de emissão resultava em crise econômica na “praça”. Dentro desse quadro, houve aumento do preço dos materiais de construção, acrescentando-se que o aluguel das casas fixado pelo governo não compensava o capital empregado nas edificações. O empresário também mencionou os salários da mão de obra como outro fator de agravamento financeiro, “e ainda mais, sofrer as exigências sempre crescentes dos operários” (AGCRJ, 1892, notação: 44.4.45). A resposta ao pedido de rescisão veio através do Ministério da Fazenda:

Consultado o Ministério da Fazenda, declarou este que a companhia deverá antes entrar para os cofres públicos com a importância dos direitos que a companhia deixou de pagar em virtude da cláusula XXI do contrato, porquanto não cumprindo o que convencionou [...].

Entretanto a companhia importou muitos materiais livres de direitos para construções que de certo não foram aproveitadas por operários e classes pobres. (O Tempo, 1892, n. 427)

Em seu *Memorial*, Jannuzzi narra que as entradas dos pagamentos mensais não eram utilizadas na execução das obras em curso, porém para pagar as dívidas vencidas e as cobranças dos materiais importados, e devido ao atraso no pagamento de um “cupom dos debêntures”, o portador do título pediu a liquidação da companhia. Diante da situação financeira sem expectativas, o construtor decidiu renunciar ao cargo de diretor-técnico e sair da empresa (O Século, 1913, n. 2.144).

A demissão de Jannuzzi ocorreu em termos desvantajosos para ele e nos deixa a impressão de que não foi amistosa. Ele conseguiu ser liberado, e para isso o construtor abriu mão dos percentuais de lucro da sociedade, além da quantia de 125.500\$ depositada no ato do contrato, acrescida de 74.871\$ referentes aos lucros previstos de empreitada. Jannuzzi não aceitou indenizar a companhia sobre os prejuízos pelas obras contratadas. As construções encomendadas por seus “fregueses” – Conde de Alto Mirim, Visconde Faro Oliveira e Jorge Luiz Teixeira Leite – seriam entregues na forma que estavam, assim como a conclusão do prédio do Banco do Commercio, e o material fornecido pela companhia e utilizado nas referidas obras seria pago. Quanto à mão de obra, Jannuzzi assumiria os salários dos operários, incluindo o último vencido no mês de julho, pois a companhia não dispunha de dinheiro em caixa nem para as remunerações (Brasil, 1892a).

Esta é a conclusão de Jannuzzi a respeito do período em que foi diretor na Companhia Evoneas Fluminense: “Perdi cerca de três anos inutilmente, perdendo também a melhor época de ter podido trabalhar por minha conta e ganhar honradamente muito dinheiro. [...] A minha entrada para a Evoneas foi um grande transtorno para a minha vida e trouxe-me tantos desgostos que, repito, somente Deus os sabe...”. Enquanto negociava a saída, Jannuzzi adotou o discurso sobre a demissão como estratégia para reduzir os encargos da Evoneas, assumindo as construções em curso e outras contratadas como negócio individual (Brasil, 1892a).

Em 1892, a Evoneas reformou estatutos, publicou avisos sobre adiamentos de prazo limite para entrada de capital e convocou assembleia para exposição do balanço e eleição de nova diretoria. Os diretores-presidentes que se seguiram ao fundador Rodolfo Dantas tentavam manter a empresa ativa, equilibrando-se sobre dívidas, troca de diretores e cobranças dos acionistas por resultados positivos e por transparência. Os números registrados pela primeira diretoria motivaram desavenças entre o Barão de Werneck e Jannuzzi. O construtor voltaria à cena da Evoneas em 1893, assim como Inglês de

Souza reapareceria no período da administração de Andreilino Leite Barcelos, por trás de uma ação de nulidade da companhia sob a acusação de prevaricação dos incorporadores, devido ao não registro de documentos na Junta Comercial.

Ao saber da denúncia sobre irregularidade, Jannuzzi garantiu que o procedimento fora feito e as cópias ficaram guardadas no cofre da empresa. Contudo, o construtor insinuou a existência de interessados no desaparecimento desses documentos e explicou a circunstância desse fato. Ele contou que havia sido citado numa ação judicial movida por Inglês de Souza e o procurou para saber o motivo; o próprio tranquilizou Jannuzzi, afirmando que seu alvo era Raul de Carvalho, de quem ele exigia o ressarcimento do valor das ações, porém Jannuzzi não pôde ser excluído do processo porque foi membro daquela diretoria (O Século, 1913, n. 2144). Raul de Carvalho era filho do Barão do Rio Negro e seria acusado “pelo Domingos Teodoro, seu sogro, de fraude por excesso de emissão de debêntures” (Bandeira, 1960, p. 198).

O próximo contato entre Jannuzzi e Inglês de Souza foi intermediado por um amigo comum. Este lhe entregou uma carta do acionista sem assinatura, na qual Inglês pedia a intervenção do construtor para que ele recebesse o valor das ações; em troca, “entregaria todos os documentos, os quais invalidariam a acusação”. Jannuzzi deduziu que Inglês de Souza se apropriara dos documentos com base num episódio que lhe foi narrado “por boca do Sr. Claudio José da Silva”, tesoureiro e secretário da Evoneas. Claudio precisou se ausentar da companhia por motivo de doença e entregou as chaves do cofre ao “fiscal Inglês de Souza”; quando o tesoureiro retornou da licença, percebeu a falta de “diversos maços de papéis que estavam no fundo do cofre, os quais ele julgava serem de nenhum valor, porque eram papéis concernentes à incorporação da Companhia”. Ao ouvir esse relato, Jannuzzi sentiu-se obrigado a alertar o Barão do Rio Negro e seu filho Raul de Carvalho, preferindo fazer isso por meio do sócio deste último, o comendador João Álvaro Macedo Sobrinho, a quem entregou a suposta carta de Inglês de Souza. Sobrinho também era um dos acionistas da Evoneas e a tensão estourou entre os dois acionistas:

Dias depois, tendo se reunido a assembleia geral da Companhia [...] estando presentes o comendador João Álvaro Macedo Sobrinho e o Sr. Inglês de Souza, o primeiro apostrofou o Sr. Inglês de Souza, chamando-o de chantagista e imoral [...] o comendador

João Álvaro mostrou a carta que tinha sido a mim dirigida, o que o Sr. Inglês de Souza negou, pedindo-lhe que mostrasse a firma. Foi uma verdadeira bacanal. (O Século, 1913, n. 2144)

No meio desse quadro conflituoso, o diretor-presidente Andrelino Barcelos adoeceu e faleceu, o cargo foi assumido interinamente pelo Barão de Werneck,⁹ membro do Conselho fiscal. Na administração de Werneck, foi convocada a referida assembleia geral ordinária, ocorrida no dia 12 de janeiro de 1893, para apresentação do relatório e do parecer do conselho fiscal sobre o “ano social findo em 30 de junho de 1892”, e que correspondia àquele último no qual Jannuzzi fora diretor-técnico. As notícias eram péssimas, pois foi descoberto o déficit de 709.907\$824, averiguação definida como “é difícil e penoso o exame das contas e dos livros”, mostrando-se pior devido ao processo de “nulidade da constituição da companhia”, movido por um grupo de acionistas. O relatório apontou uma pendência de 36.000\$ não pagos por Jannuzzi; a cobrança tardia justificava-se por depender do fechamento do balanço geral (Jornal do Commercio, 1893, n. 11).

Segundo os membros do conselho, naquele último semestre a companhia registrou menor entrada de dinheiro referente às prestações de obras devido aos adiantamentos e porque os pagamentos dependiam da conclusão das construções. Para prestar contas naquela assembleia, o guarda-livros levantou as finanças da empresa desde a sua instalação até o último balanço realizado em março de 1892 e concluiu que houve lucros “fantásticos” naquele período, “reconhecendo nesses balanços que as propriedades da Companhia foram valorizadas por estimativas arbitrárias e infundadas com o fim de fazer-se figurar na escrituração valores excessivos, a tal ponto que foram aumentados em mais 374:369\$521”. Nesse ponto, o relatório converge com a narrativa de Jannuzzi sobre o desaparecimento de documentação do arquivo da companhia que poderia comprovar o real faturamento da Evoneas. Uma das perdas foi a relação de subscrição, “não encontrando nele o exemplar dos estatutos originais, as listas dos subscritores e mais documentos relativos à fundação da Companhia”, sendo preciso recorrer à Junta Comercial. Além dessas mencionadas irregularidades, outras evidências de manipulação nos números emergiram:

Do exame a que se procedeu nos livros de registro de acionistas

⁹ José Quirino da Rocha Werneck, primeiro e único barão de Werneck, filho de Luís Quirino da Rocha, Fidalgo Cavaleiro da Casa Imperial, e de Francisca das Chagas Werneck. Formado pela Faculdade de Direito de São Paulo, foi fazendeiro com propriedades em Paraíba do Sul e em Paty do Alferes (RJ).

[...] verificou-se que não havia o excesso encontrado, senão confusão e defeito de lançamentos e que não constava na escrituração desses livros, nem do Caixa, nem do Diário quais nomes daqueles acionistas que, de novembro de 1891 à fevereiro de 1892, fizeram a entrada de 5% na avultada soma de 474:660\$, figurando só o nome dos que acudiram a chamada respectiva desta última data em diante, na importância de 128:600\$. Poucos foram, porém, os acionistas que de julho para cá fizeram suas entradas. (Jornal do Commercio, 1893, n. 11)

A ausência de registros fidedignos e a ação de nulidade contra os incorporadores da Evoneas impossibilitavam convocar os acionistas em atraso. A diretoria lembrou que Jannuzzi havia pedido ao governo a liberação das obrigações e obteve como resposta que a companhia deveria devolver o valor correspondente dos privilégios aos cofres públicos. Diante da perspectiva desfavorável, decidiu-se por reduzir o número de funcionários e despesas, ao mesmo tempo que os membros do conselho fiscal, incluindo os suplentes, exoneravam-se. Para compor o conselho fiscal presente naquela reunião a companhia teve que recorrer à Junta Comercial, que nomeou acionistas como conselheiros. A conclusão do relatório da diretoria presidida pelo Barão de Werneck foi pela responsabilização do primeiro grupo de diretores da Evoneas, que,

[...] descuroou demasiado dos legítimos interesses sociais, não só quanto à matéria melindrosa da organização e instalação da companhia, feita em desacordo com a lei das sociedades anônimas, como em relação à facilidade de celebrar contratos, contrair compromissos onerosos e aplicar sem bastante critério o capital dos acionistas que lhe foi confiado. (Jornal do Commercio, 1893, n. 11)

Por essa época, Jannuzzi havia retomado sua vida profissional, não sem vicissitudes pessoais e no cenário político tenso da Revolta da Armada, que aumentou o preço dos materiais de tijolo e cal de marisco. Ao lado do irmão e de novos sócios, suas atividades se concentraram sobre as encomendadas feitas no período em que esteve na Evoneas. Eis que Jannuzzi viu seu nome novamente ligado à companhia, acusado pelo Barão de Werneck de envolvimento na adulteração dos registros financeiros e no desaparecimento de documentação. O relatório da assembleia geral ordinária lançava o holofote sobre toda a primeira diretoria da Evoneas, e o construtor era o personagem mais vulnerável, pois ele dependia diretamente da boa reputação para obter

contratos. Os demais membros da primeira diretoria eram negociantes com patrimônio consolidado em propriedades e participação assegurada em outras sociedades anônimas.

A reação de Jannuzzi ao exposto pelo Barão de Werneck foi imediata. Ele afirmou que, logo após sair da Evoneas, recebera uma carta do diretor-presidente Andreino Barcelos alegando que a apuração das despesas sobre as obras era demorada, por isso lhe pedia o pagamento antecipado de 36:374\$650, e os cálculos detalhados seriam enviados depois. Jannuzzi aceitou o pedido sob a justificativa de “não causar embaraços”, mas só recebeu o comprovante mais de três meses após o pagamento. Além disso, foi-lhe cobrado com acréscimo pelo material utilizado e concedido prazo menor de pagamento do que o acertado entre a companhia e ele (O Tempo, 1893, n. 596).

As demais questões eram sobre estagnação e má execução de obras, cujo plano Jannuzzi afirmou que deixara pronto; portanto, o engenheiro que o substituiu não podia usar este pretexto para interromper as construções. O arrolamento das propriedades da companhia foi executado por pessoas leigas, exemplificado pelo inventário na fundição, “feito por um indivíduo que nunca viu uma oficina e desconhecia completamente os artigos desta e seus respectivos nomes, sendo preciso a cada passo pergunta-los aos operários, e isso fez sem ao menos estar presente o chefe da seção!” (O Tempo, 1893, n. 596). Ele lembrou o legado da primeira diretoria, a valorização de áreas onde a Evoneas deixou propriedades montadas, obras iniciadas e terrenos preparados, contestando a acusação de prejuízo generalizado passado adiante pelo argumento de que as perdas financeiras eram previsíveis em qualquer construção.

O Barão de Werneck, presidente da companhia, e Claudio José da Silva, tesoureiro, ironizaram os argumentos do construtor: “[...] dizer que é muito operoso e zeloso, [...] por que razão entregou aos diretores atuais uma entidade em desmoroamento?”. Os diretores refutavam as acusações de Jannuzzi sobre descuido de materiais pela nova direção e a declaração sobre os números positivos deixados nas contas da companhia, reafirmando os esforços para recuperar a Evoneas da administração que chamaram de “balbúrdia”. Reconheceram que a Evoneas se tornara um caso perdido, “não nos podemos gabar de ter feito muito para reerguê-la de novo, porque não possuímos o poder de fazer milagres. Os cadáveres só podem voltar a vida pela ressurreição” (O Paiz, 1893, n. 3911).

O milagre realmente não aconteceria: em 16 de março de 1893 foi

decretada a liquidação forçada da Evoneas Fluminense pelo juiz Salvador Antônio Moniz Barreto de Aragão (O Tempo, 1893, n. 650), juiz da Câmara Comercial do Tribunal Civil e Criminal da Capital Federal. O patrimônio da companhia foi leiloado a partir de 1893 sob o martelo do leiloeiro J. Dias, respeitado e reconhecido no ramo, e que três anos antes havia catalogado os objetos deixados pela família imperial na partida para o exílio (Schwarcz, 1998, p. 723).

O Estado mostrava-se descrente sobre solucionar o problema urbano, que conjugava déficit habitacional e saneamento por meio de transferência de ação pública a terceiros em concessões ambiciosas. Essa foi a análise do ministro da Fazenda, Rodrigues Alves, novamente no cargo, agora sob o governo do presidente Prudente de Moraes. No relatório sobre o ano de 1895, ele ressaltou o fracasso da política de isenções, sobre a qual o decreto 947A de 4 de dezembro de 1890 retrocedeu na abrangência dos privilégios alfandegários, significando reconhecimento do equívoco da política econômica pelo próprio Rui Barbosa. O ministro apontou como um dos fatores para o insucesso a “má orientação” dos agentes de fiscalização de quem o Estado dependia para monitorar os produtos importados pelas sociedades anônimas. Sobre estas, Rodrigues Alves citou a Evoneas como exemplo de iniciativa que trouxe prejuízo aos cofres públicos:

A Companhia Evoenas Fluminense importou, livres de direitos, não por força do ato que lhe concedia isenção (decreto nº 10.386 de 05 outubro de 1887) [...], mas em virtude de despacho do ministro da fazenda de 21 de setembro de 1890 que antecipou a efetividade da cláusula promissora, o material, que nos termos legais, devia ser empregado na construção de vilas operárias.

Pois bem, consta que a maior parte desse material foi aplicado na construção de edifícios particulares, edificações de grande aparato arquitetônico e ornamental. (Brasil, 1896, p. 200)

A exposição de Rodrigues Alves destacou a medida de reparação da política de isenção de Rui Barbosa, porém indicou que foi o mesmo ex-ministro que facilitou em demasia a entrada de material importado pelas companhias construtoras de habitações para a classe trabalhadora, isenções que as empresas usaram em benefício próprio. Diante do mau uso do privilégio público, a Evoneas foi condenada a restituir ao Estado “224:043\$283, proveniente do valor dos direitos do material importado e sem a aplicação determinada na lei concessiva”. O relatório do ministro da Fazenda ainda citava a Companhia de Saneamento do Rio de Janeiro, de Arthur Sauer, pela

locação dos imóveis por valor acima da tabela de aluguéis estipulada em conformidade com o Estado, pela permissão de funcionamento irregular de comércio e pela “venda de materiais importados com isenção de direitos”, indicando que a empresa comercializava o material e não o utilizava estritamente com a finalidade de edificação popular (Brasil, 1896, p. 201).

Nesse mesmo ano, o Estado venceu o processo contra a Evoneas, que reembolsou a Fazenda em 224:000\$000; a liquidação e o ressarcimento público sinalizavam encerrar o nome da companhia no passado. Ainda assim, anos depois da insolvência, a memória sobre a companhia emergiria entre seus protagonistas e aqueles que figuraram em segundo plano no cenário indistinto da política e dos negócios privados refletido na Evoneas.

Durante o governo do presidente Francisco de Paula Rodrigues Alves (1902-1906), foi realizada a primeira reconfiguração urbana no Brasil do século XX, tendo como diretrizes saneamento, viação urbana e embelezamento da capital federal. Segundo Zágari-Cardoso (2008), Antônio Jannuzzi, Irmão & Co estava entre os principais empreiteiros na reforma Pereira Passos, escritório responsável por 11 projetos e presente em 14 construções na Avenida Central. Jannuzzi estava em momento prolífico de trabalho, em seu escritório localizado na Avenida Rio Branco, nº 144,¹⁰ quando a Evoneas reapareceu em sua vida, em 1913, fazendo-o refletir: “eis que apareceram, como cogumelos sobre o estrume, outros Ingleses de Souza”. Antigos acionistas, que haviam fracassado em tentativa anterior de obter indenização dos herdeiros do Barão do Rio Negro, lembraram-se do construtor, cuja notoriedade foi uma atração no sentido negativo porque esses acionistas passaram a assediá-lo: “o homem que ganhou grande fortuna na construção dos prédios da Avenida; sim, disseram: – vamos ao Jannuzzi”. Alguns se apresentavam como acionistas para vender-lhe por maior preço as ações compradas no auge da crise. Outros haviam adquirido de terceiros as ações em baixa e queriam a indenização sobre o prejuízo. Esse foi o caso de Alfredo Braga; segundo Jannuzzi, ele não foi identificado entre os acionistas da Evoneas e ainda assim conseguiu sentença favorável contra o construtor e com valor acima do que ele dispunha. Diante da derrota no processo, Jannuzzi vendeu imóveis para pagar ao Braga, que, não satisfeito, pediu declaração de falência do construtor, que havia conseguido preservar apenas a casa onde residia com a família. O

¹⁰ A Avenida Central foi renomeada Avenida Rio Branco em 1912, em homenagem ao Barão do Rio Branco, falecido em 1911.

Memorial é a narrativa de Jannuzzi para defender-se desse último processo movido por Alfredo Braga.

Todos os apelos de Jannuzzi foram vãos; a sentença do juiz Eliezer Gerson Tavares concedeu vitória ao requerente Alfredo Braga. Uma das alegações foi a existência de acórdão das Câmaras Reunidas que reconhecia os réus “fundadores e primeiros administradores” como responsáveis pelos acionistas, cabendo a eles restituir as entradas com juros, incluindo perdas e danos. (O Paiz, 1913, n. 10.546) Dessa forma, Jannuzzi inseria-se nessa decisão como membro da primeira diretoria e um dos fundadores da Evoneas.

3. Considerações finais

A partir da Companhia Evoneas Fluminense, o artigo se propôs a abordar a dinâmica entre a construção civil e o Estado no panorama político da ainda instável República. Por meio de Américo de Castro e da concessão de isenções para edificação de habitações higiênicas foi possível analisar as interações entre personalidades remanescentes da política e dos negócios no Império e os emergentes no novo regime. Antônio Jannuzzi transita entre esses dois mundos e estabelece os diálogos entre a sociedade bacharelesca e nobilitada e a entrada de uma ordem social que tem no capital sua aristocratização.

O empresário e o construtor-licenciado nos conduzem através da Companhia Evoneas Fluminense no diálogo entre as esferas de negócios públicos e privados, em que se evidencia o apadrinhamento político e o clientelismo efetivados pela distribuição de concessões de benefícios e de informações privilegiadas àqueles vinculados a determinados grupos de poder. Tais grupos transitaram de um regime a outro e suas práticas de negociação estão entranhadas na coisa pública, tornando-a coisa privada sem retorno visível ou ao menos expressivo ao bem comum.

“O diabo”. Assim o autor da seção de crônica judiciária, pseudônimo João das Regras, em 1901, definira todos os trâmites legais adotados sobre a Companhia Evoneas Fluminense: desde a liquidação forçada, passando pela ação de nulidade por vícios e irregularidades e anulação de debêntures até responsabilização da administração, processos que surtiram sentenças diversas e contraditórias. Naquele ano, a Evoneas estava em evidência por ser objeto de mais uma ação em curso, mesmo após sua falência, e a trajetória da companhia era lembrada na crônica: concessionária detentora de muitos privilégios, fundada por “capitalistas com longos e espetaculosos prospectos”, a

companhia ostentava volumoso capital e rendeu altas comissões aos incorporadores; devido à suntuosidade, obteve grande quantia como empréstimo em debêntures, ruindo pouco tempo depois. Na avaliação do cronista, a Evoneas era um desafio àqueles que se embrenhassem pelos meandros dos seus processos jurídicos, “um labirinto” (Gazeta de Notícias, 1901, n. 63).

Referências

ABREU, M. de A. Da habitação ao habitat: a questão da habitação popular no Rio de Janeiro e sua evolução. *Revista Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, n. 10, maio-ago. 2003.

AGUIAR, A. do N. Américo de Castro: um empresário entre linhas de bondes, contratos de concessão e política no Rio de Janeiro, Corte e província. *Revista do Arquivo Geral da Cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, n. 19, p. 19-40, 2020.

ARQUIVO GERAL DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO (AGCRJ). Série casas para operários e classes pobres. Rio de Janeiro, 30 de maio de 1892. Notação: 44.4.45.

BANDEIRA, C.V. *Lado a Lado de Rui (1876-1923): homens e fatos; Angústias e atribulações; Cartas de Rui, das mais íntimas, inéditas e comentadas*. Rio de Janeiro: Ministério da Educação e Cultura; Casa de Rui Barbosa, 1960.

BENCHIMOL, J. L. *Pereira Passos: um Haussmann tropical: a renovação urbana da cidade do Rio de Janeiro no início do século XX*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Esportes; Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Divisão de Editoração, 1992.

BOTELHO JÚNIOR; C. de O. Instabilidade financeira na primeira década republicana. Campinas: Unicamp, 2002 (Dissertação de Mestrado em Economia da Unicamp). Disponível em 15 junho de 2020 <<http://www.biblioteca.digital.unicamp.br/document/?code=vtls000246437>>. Acesso em 20 outubro 2022.

BRASIL. Decreto n. 3.151 de 9 de dezembro de 1882. Concede favores a

Américo de Castro e às empresas que se organizarem com o fim de construir edifícios para habitação de operários e classes pobres, na cidade do Rio de Janeiro e seus arrabaldes. <<https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1824-1899/decreto-3151-9-dezembro-1882-544803-publicacaooriginal-56312-pl.html>>. Acesso em 09 de novembro de 2022.

BRASIL. Decreto n. 353 de 12 de julho de 1845. Designa os casos em que terá lugar a desapropriação por utilidade publica geral, ou municipal da Côrte. <<https://legis.senado.leg.br/norma/594730/publicacao/15632580>>. Acesso em 09 de novembro de 2022.

BRASIL. Estados Unidos do Brasil. Diário Oficial da União. Ordem e progresso. 10 de agosto de 1892a, n. 216. <file:///C:/Users/Alexandra/Downloads/DO_1_18920810_216.PDF>. Acesso em 09 de novembro de 2022.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Exposição de motivos sobre a situação financeira e ideias de reforma apresentadas pelo Exm. Sr. Barão de Lucena, Ministro da Fazenda, ao generalíssimo presidente da República. Enviada em mensagem ao Congresso a 19 de setembro de 1891.

BRASIL. Ministério da Fazenda. Relatório do ano de 1891 apresentado ao Vice-presidente da República dos Estados Unidos do Brasil pelo Ministro de Estado dos Negócios da Fazenda Francisco de Paula Rodrigues Alves no ano de 1892. 1892b. <http://ddsnext.crl.edu/titles/106?terms=&item_id=1908#?c=0&m=72&s=0&cv=0&r=0&xywh=0%2C-9%2C3903%2C2754>. Acesso em 09 de novembro de 2022.

BRASIL. Ministro da Fazenda. Francisco de Paula Rodrigues Alves. Relatório do ano de 1895 apresentado ao Presidente da República dos Estados Unidos do Brasil apresentado em abril de 1896. <http://ddsnext.crl.edu/titles/106?terms=&item_id=1908#?c=0&m=76&s=0&cv=0&r=0&xywh=-398%2C-290%2C4696%2C3313>. Acesso em 09 de novembro de 2022.

CAETANO, R. C. de A. *Os Positivistas Politécnicos e a (des)construção da Maravilhosa Cidade: Rio de Janeiro, 1850-1906*. São Paulo: USP, 2008 (Dissertação de Mestrado em História da USP).

CALÓGERAS, J. P. *A política monetária do Brasil*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1910.

CARDOSO, F. H. Dos governos militares a Prudente - Campos Sales. In: FAUSTO, B. (Dir.). *História Geral da Civilização Brasileira*. Vol. 8, tomo III. O Brasil republicano. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006.

CARVALHO, J. M. de. Rui Barbosa e a razão clientelista. *Dados*. v. 43, n. 1, p. 83-117, 2000.

CARVALHO, L. de A. *Contribuição ao estudo das habitações populares: Rio de Janeiro: 1866-1906*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Esportes; Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Divisão de Editoração, 1995.

CHALHOUB, S. *Cidade febril: cortiços e epidemias na Corte Imperial*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

CORVAL, P. R. dos S. A questão financeira na passagem do Império à República: o desenvolvimento das finanças públicas de 1850 a 1906. Niterói: UFF, 2018 (Tese de Doutorado em Economia da UFF).

CROCITTI, J. J. Social policy as a guide to economic consciousness: villas operárias in rio de janeiro, 1890-1910. *Luso-Brazilian Review*. p. 1-15, 1997.

FRIDMAN, F. Propriedade fundiária, habitação e processo de urbanização no Rio de Janeiro. *Cadernos IPPUR/UFRJ*. Rio de Janeiro, v. 3, n. 2-3, p. 79-94, 1994.

FLORES, E. C. A consolidação da República: rebeliões de ordem e progresso. In: FERREIRA, J.; DELGADO, L. de A. N. (Org.). *O tempo do liberalismo excludente: da Proclamação da República à Revolução de 1930*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 45-88, 2003.

FRANCO, G. H. B.; CORREA do L. Luiz Aranha: a economia da República Velha, 1889-1930. *Texto para discussão*. n. 588, p. 1-60, 2011.

FUNDAÇÃO CASA DE RUI BARBOSA (FCRB). Rui Barbosa online: arquivo RBdigital. Série Correspondência. CASTRO, Américo de. CR 345. Rio de Janeiro, 24 de dezembro de 1884.

JANNUZZI, A. *Memorial*. O Século, 12 de agosto de 1913, n. 2.144.

JORNAL Diário do Commercio. 27 de julho de 1890, n. 599.

JORNAL O Economista. 31 de outubro de 1890, n. 2.748.

JORNAL Gazeta da Tarde. 4 de julho de 1890, n. 174.

JORNAL Gazeta da Tarde. 23 de maio de 1891, n. 141.

JORNAL Gazeta de Notícias. 4 de março de 1901, n. 63.

JORNAL Gazeta de Notícias. 27 de junho de 1890, n. 178.

JORNAL Gazeta de Notícias. 7 de julho de 1890, n. 188.

JORNAL Gazeta de Notícias. 4 de outubro de 1890, n. 277.

JORNAL Gazeta de Notícias. 31 de dezembro de 1882, n. 364.

JORNAL Jornal do Commercio. Associações. Companhia Evoneas Fluminense. Ata da sessão da assembleia geral extraordinária de 10 de março de 1892, no salão do Banco Rural e Hipotecário. 19 de maio de 1892, n. 139.

JORNAL Jornal do Commercio. Companhia Evoneas Fluminense. Assembleia Geral Ordinária. Parecer do Conselho Fiscal. 11 de janeiro de 1893, n. 11.

JORNAL A Nação. 14 de outubro de 1872, n. 88.

JORNAL O Paiz. Companhia Evoneas Fluminense. Relatório que tem de ser apresentado à assembleia geral convocada para o dia 31 de abril de 1891. 30 de abril de 1891, n. 3291, p. 4.

JORNAL O Paiz. 24 de abril de 1891, n. 3285.

JORNAL O Paiz. 30 de abril de 1891, n. 3291.

JORNAL O Paiz. 20 de janeiro de 1893, n. 3911.

JORNAL O Paiz. 22 de agosto de 1913, n. 10.546.

JORNAL O Século. 1913, n. 2144

JORNAL O Tempo. 7 de novembro de 1891, n. 171.

JORNAL O Tempo. 27 de julho de 1892, n. 427.

JORNAL O Tempo. 17 de março de 1893, n. 650.

LEVY, M. B. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônima*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ; Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, 1994.

LUZ, N.V. Aspectos do nacionalismo econômico brasileiro (V) (conclusão). *Revista de História*. v. 18, n. 37, p. 97-140, 1959.

MARINGONI, G. História–Império de crises. *Desafios do desenvolvimento*. v. 17, n. 67, ano 8, 2011. Disponível em <https://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=2572:catid=28&Itemid=23>. Acesso em 15 junho de 2020.

MATTOS, R. C. Pelos pobres! As campanhas pela construção de habitações populares e o discurso sobre as favelas na Primeira República. Niterói: UFF, 2008 (Tese de Doutorado em História da UFF).

MOURA, R. *Tia Ciata e a Pequena África no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, Divisão de Editoração, 1995.

NEVES, M. de S. *Os cenários da República: o Brasil na virada do século XIX para*

o XX. In: FERREIRA, J.; DELGADO, L. de A. N. O tempo do liberalismo excludente: da Proclamação da República à Revolução de 1930. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, p. 07-44, 2003.

OLIVEIRA, L. L. *A questão nacional na Primeira República*. São Paulo; Brasília: Brasiliense; CNPQ, 1990.

SCHWARCZ, L. M. *As barbas do imperador: Pedro II, um momento nos trópicos*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

TANNURI, L. A. *O Encilhamento*. Campinas: Unicamp, 1977 (Dissertação de Mestrado em Economia da UFF).

VAZ, L. F. Dos cortiços às favelas e aos edifícios de apartamentos: a modernização da moradia no Rio de Janeiro. *Análise Social*. v. 29, n. 127, p. 581-597, 1994.

ZAGARI-CARDOSO, S. *Avenida Central: arquitetura e tecnologia no início do século XX*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2008 (Dissertação de Mestrado em Arquitetura e Urbanismo de UFRJ).

Uma metodologia de História de Empresas*

A methodology of Business History

Jacob Frenkel e Jaques Kerstenetzky**

Resumo: Este artigo é uma proposta metodológica para elaboração de estudos de caso de História de Empresas. A metodologia se caracteriza pelo tratamento de diferentes níveis de análise, pela visualização da dinâmica da ação da empresa através de binômio dificuldades/oportunidades, pela proposição da identificação de estágios, que são períodos de relativa estabilidade operacional, organizacional e estratégica, e por fim recomenda o uso flexível e pluralista de teorias econômicas, com equilíbrio na relação entre história e teoria. O artigo faz também um inventário comentado de fontes para o estudo de casos empresariais.

Palavras-chave: História de empresas. História e Teoria. Metodologia.

Abstract: This article is a methodological proposal for business history case studies based on the recognition of some keys to understanding and elaborating cases. The methodology suggests different levels of analysis, a characterization of the dynamics of the company's action through the binomial difficulties/opportunities, the identification of periods of relative operational, organizational and strategic stability, the stages, and a flexible and pluralist use of economic theories, with a balanced relationship between history and theory. The article also offers a commented inventory of sources for the study of business cases.

Keywords: Business History. History and Theory. Methodology.

JEL: N8. B4. L2.

* Submissão: 15/11/2021 | Aprovação: 22/06/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.840

** Respectivamente: (1) Professor aposentado do Instituto de Economia da UFRJ, Brasil | ORCID: 0000-0002-3513-109X | E-mail: jafrenkel@gmail.com | (2) Professor Associado do Instituto de Economia da UFRJ, Brasil | ORCID: 0000-0002-1079-6829 | E-mail: jkersten@ufrj.br



Introdução

A concepção de uma metodologia para o estudo de casos de história empresarial apresenta os desafios tradicionais do estudo da história, revestidos dos aspectos peculiares do campo específico. Assim, uma das maiores dificuldades no estudo da evolução das empresas é que tanto o objeto de estudo, a empresa, quanto o ambiente onde convive, os setores, os mercados, o sistema econômico, e as outras instituições, estão todos permanentemente em mudança e se interinfluenciando. Devido a essa transformação incessante, o desafio da construção de uma metodologia de História de Empresas é desenvolver uma abordagem que permita identificar e caracterizar em cada momento, período histórico, os fatores que prevaleceram, condicionaram as decisões, as ações e o comportamento naquele determinado período, sejam internos e/ou externos e, conseqüentemente, a evolução para o período histórico posterior. E assim sucessivamente por toda a sua existência (ou período coberto pelo estudo), sejam positivos ou negativos os desdobramentos e conseqüências.

A proposição aqui desenvolvida não escolhe como fio condutor um princípio único, muito menos um único modelo teórico abrangente. No lugar deste, ao considerar a empresa como unidade institucional de produção de bens e serviços, a metodologia que propomos visa identificar no cotidiano operacional empresarial os elementos básicos das mudanças e, conseqüentemente, do processo evolutivo, e estabelecer com esses elementos as relações com os possíveis desdobramentos em termos de decisões e conseqüências posteriores, sendo estas relacionadas a interações tanto internas quanto externas à empresa.

A tarefa pretendida é complexa, dadas as dificuldades mencionadas no primeiro parágrafo. A maneira de enfrentar essas dificuldades e operacionalizar a construção de casos de história empresarial desta proposta parte inicialmente de indicação marshalliana, no que este economista ecoa uma das proposições do método cartesiano de “dividir cada uma das dificuldades [...] em tantas parcelas quantas possíveis e quantas necessárias para melhor resolvê-las”, ou seja, subdividir os fenômenos para melhor estudá-los (Marshall, 1923, p. 676-678). Para efeito de análise, a empresa apresenta níveis e substratos conceituais particulares, que vão desde a decomposição da empresa em subconjuntos funcionais (produção, *marketing*, finanças etc.) a, externamente, diferentes estratos identificáveis no ambiente externo. As interações com o ambiente externo vão do mercado e do ambiente competitivo até a sua inserção no

tecido social e institucional da unidade política onde opera e interações com a economia global.

A seguir, para compor e entender a movimentação decisória diante da dinâmica incessante desses inúmeros subconjuntos e estratos, na nossa proposição idealizamos como eles se apresentam no cotidiano empresarial, através do binômio dificuldade/oportunidade. A movimentação permanente dos subconjuntos e estratos se apresentam para o aparato decisório da empresa, ontologicamente, como um binômio dificuldade/oportunidade. O enfrentamento desse binômio no cotidiano operacional movimenta o processo decisório da firma e, conseqüentemente, a sua evolução.

Um outro corte de subdivisão presente na proposta é temporal, ou seja, corresponde à identificação de diferentes estágios ao longo do período estudado, trabalho que pode ser desenvolvido para todo o arco da vida da empresa ou para um período específico dentro deste. Na análise temporal, é necessário reconhecer duas possibilidades quanto às conseqüências da permanente pressão do (múltiplo) cotidiano sobre a evolução estrutural da empresa: Eventualmente se alteram ênfases e prioridades no comportamento organizacional, sem no entanto modificar-se a estrutura básica operacional e a estratégia concorrencial da empresa, que permanece assim em um mesmo “estágio”; ou, de forma alternativa, ocorrem mudanças estruturais na organização operacional e na estratégia concorrencial que configuram um novo “estágio” na sua evolução. Essa configuração metodológica permite que a análise evolutiva da empresa não seja meramente um relato descritivo, cronológico, sucessivo, das suas diferentes fases; diferentemente, permite incorporar os elementos factuais do seu cotidiano operacional que induziram mudanças e conseqüências no interior de um estágio, ou em uma sucessão deles.

Um aspecto importante da metodologia é que, com a subdivisão analítica, diferentes teorias podem encontrar seu lugar, sempre parcial. No entanto, se a metodologia abre espaço para uso de diferentes teorias, a abordagem proposta depende de maneira fundamental das habilidades tacitamente adquiridas pelo historiador de lidar com a temporalidade (Sewell, 2005, p.6), que aqui tomam forma no trabalho com diferentes planos/aspectos/processos do objeto de estudo, compondo a narrativa a partir de material variado.

A aplicação da metodologia aqui exposta pode ser avaliada no caso elaborado para a Metal Leve (Kerstenetzky, 2021).

As próximas seções do artigo vão trabalhar a subdivisão “marshalliano/cartesiana” nos diferentes aspectos da pesquisa de História Empresarial, in-

clusive o da utilização de teorias. Assim, a seção dois trata dos níveis de análise; a seção três aborda o moto causal das decisões, o binômio dificuldades/opportunidades; a seção quatro trata da identificação e análise dos estágios na vida de uma unidade empresarial; a seção cinco fala sobre as relações entre teoria e história; a seção seis discute as fontes e instrumentos de análise; a seção sete encerra o artigo com as conclusões.

1. Os níveis de análise

Um caso de história empresarial é convenientemente estudado em três níveis: o nível interno da empresa, o nível imediatamente exterior, como o mercado, a indústria, a localidade, e o nível mais amplo da nação ou mesmo global. Os diferentes níveis interagem e se afetam e sua identificação/fracionamento é necessária por razões analíticas. A seguir, abordamos sucintamente diferentes níveis/frações/aspectos envolvidos.

1. Os executivos, a sua cultura, a sua experiência e visão de negócios, as perspectivas profissionais e o formato organizacional que implantam são os ingredientes que compõem o posicionamento potencial da gestão da empresa e seu processo decisório. Os gestores providenciam a ação e reação do complexo organizacional e suas interrelações com o mundo exterior, e, portanto, impõem a dinâmica evolutiva da empresa.

2. A empresa é uma entidade multifacetada, composta de vários conjuntos de atividades, cada um baseado em elementos operativos diferentes. Embora interligados e com intersecções, cada conjunto tem elementos constituintes próprios, conceitualmente diferenciados e que evoluem em ritmos diferentes, criando um dinâmica sequencial própria, potencialmente disfuncional quando agregadas, e que, portanto, necessitam ser coordenadas e harmonizadas para terem efeitos positivos na evolução da empresa.

Esses conjuntos são encontrados na literatura com várias denominações e desmembrados em vários subconjuntos; para efeito ilustrativo, alguns são sobejamente conhecidos como: Organização, Recursos Humanos, Vendas e Marketing, Produção, Operação, Contabilidade, Finanças, P & D etc. (Kwaniska, 2006).

As evoluções diferenciadas dos conjuntos e as harmonizações necessárias afetam a configuração estrutural e organizacional da empresa, criando períodos de evolução que chamaremos de estágios. Estes são analisados na literatura especializada de várias formas, algumas através das ênfases analíticas

entre os conjuntos de atividades (Adizes, 1979) e em outras através da evolução das respectivas organizações (Quinn; Cameron, 1983). Mais adiante, este artigo dedica uma seção ao tema dos estágios; aqui importa comentar que Adizes observa que, no enfrentamento das diferentes situações que a evolução descompassada do conjunto de atividades ocasiona, pelas dificuldades criadas e/ou pelas oportunidades que surgem, são requeridas quatro diferentes combinações de capacidades gestonárias reunidas como Produção, Empreendedorismo, Administração e Integração; e que, de acordo com o estágio, essas capacidades figuram diferentemente, alternando-se individualmente em termos de primazia nas combinações. A essas quatro capacitações acrescentaríamos uma adicional, a Financeira, pela sua importância tanto operacional quanto por se relacionar com um dos objetivos fundamentais da sua existência, o controle da geração de lucros.

3. Ambiente competitivo. A empresa trabalha num ambiente competitivo imediato, interagindo com diferentes agentes, como competidores existentes ou potenciais, fornecedores e compradores (Porter, 1985, p. 5). Esses agentes, por si ou em conjunto, alteram continuamente as condições competitivas dos mercados, impondo modificações nas rotinas internas dos subconjuntos funcionais da empresa e influenciando a sua estratégia.

4. Ambiente institucional. Ainda no que se refere ao ambiente operacional, existe um nível de interação vinculado à superestrutura dos meios social, jurídico e político onde a empresa se insere. Estes podem afetar todos os aspectos funcionais da empresa, e suas mudanças podem exigir desde adaptações parciais, localizadas em subconjuntos específicos, até mudanças estruturais e estratégicas. São exemplos a estrutura tributária e a legislação trabalhista, cujas alterações encerram potenciais repercussões sobre a trajetória dos casos.

5. Políticas econômicas específicas. Medidas institucionais/legais podem facilitar ou dificultar a dinâmica operacional da empresa e requerer ajustes e adaptações para enfrentar novas condições. Podem implicar alterações na dinâmica operacional ou mudanças estruturais e estratégicas, com influências significativas a curto e longo prazo.

6. Políticas econômicas gerais. A própria dinâmica agregada do sistema econômico e as políticas públicas de caráter geral implantadas geram desequilíbrios sistêmicos com consequências diretas sobre a empresa, ou indiretamente sobre o ambiente competitivo, podendo induzir alterações em várias características operacionais, e mesmo alterações profundas e estratégicas.

Mudanças cíclicas do sistema econômico com as políticas econômicas consequentes são exemplos dessas situações.

7. Ambiente competitivo internacional. De forma crescente, a revolução nas comunicações e o fenômeno da globalização, em suas diferentes formas e potenciais efeitos nos níveis mencionados anteriormente, também podem induzir a necessidade de alterações operacionais, concorrenciais e estratégicas.

A questão metodológica básica consiste em como recuperar, absorver, compatibilizar e harmonizar essas possíveis influências, interações de todos esses níveis, de forma a construir uma sequência analítica que permita ao mesmo tempo entender, em cada período histórico, como a empresa atuou e como alterou o seu comportamento diante das influências internas e externas que se colocaram como elementos transformadores da sua evolução. Essa lógica analítica tem de ser suficientemente flexível para abranger empresas industriais, comerciais ou de serviços, incorporando na análise os diferentes momentos históricos, contemplando as variadas influências que se apresentam na trajetória, de forma que, no seu conjunto, possam compor uma história elucidativa da evolução do caso.

Passamos a seguir a um ponto que ocupará o lugar da tradicional discussão econômica da atividade empresarial, que é a da natureza e dos objetivos das firmas. No entanto, o olhar será um pouco distinto: escolhemos focar naquilo que é distintivo da ação humana, que é a percepção, decisão e ação no âmbito de empresas.

2. Empresas: decisão e ação

Dentre as possibilidades existentes com relação a percepção, decisão e ação de empresas, centramos a proposição metodológica na identificação e análise das causas que movem a ação da empresa, heurísticamente caracterizada pelo *binômio dificuldades/opportunidades*. Evoluindo em função de dificuldades inerentes ao seu ambiente operacional ou de oportunidades vislumbradas, as dificuldades e oportunidades podem ter origem interna ou externa à empresa.

Dificuldades seriam situações que surgem da própria dinâmica operacional, devido aos diferentes elementos que compõem seus subconjuntos funcionais e que possuem dinâmicas evolutivas próprias. Problemas na produção, na distribuição, na comercialização, insuficiências de capital – de curto ou longo prazo, contratações e treinamento de pessoal, novos concorrentes, novos produtos etc., formam o cotidiano operacional, criando permanente-

mente questões que requerem a atenção e ação dos gestores. São as questões que surgem naturalmente das operações diferenciadas dos subconjuntos funcionais e precisam necessariamente ser sanadas para a continuidade operacional e competitiva da empresa.

O próprio processo de crescimento cria dificuldades, requerendo novas soluções nos elementos dos diferentes subconjuntos funcionais que precisam ser adaptados às operações em escala majorada: “change is common at the micro level, even in conditions without major environmental change” (Raff, 2013, p. 454). Elas podem induzir soluções com elementos já existentes do cotidiano operacional e organizacional, ou na sua ausência induzir a gestão na busca de oportunidades para solucioná-las.

Oportunidades têm um caráter ontológico diferente: são fatos/situações em que a gestão da empresa pode escolher, ou não, envolver-se com o seu desenvolvimento. A opção pelo envolvimento com um novo elemento pode ocasionar uma mudança operacional menor (como a compra de uma nova máquina) ou uma mudança estrutural (como a aquisição de um concorrente).

A elaboração da história de uma empresa não deve se limitar a focar as oportunidades que surgiram para a empresa, na ideia de que estas determinam os pontos disruptivos da sua trajetória evolutiva. As relações causais são mais complexas, pois a evolução sequencial e acumulada de dificuldades condiciona o processo decisório e pode influenciar na busca e na escolha de uma oportunidade. A decisão sobre a oportunidade é fruto de uma combinação do conhecimento histórico próprio acumulado com a avaliação das consequências futuras:

[...] we move away from the idea of “origin” (of an opportunity) – as a unitary moment of enlightened commencement by a person of specific traits, or the mere outcome of structural forces, and instead conceive of it as a constant interplay of person, becoming and place, set within the experiential flow of history. [...] What is required is rich contemporaneous data that “help us to understand what the entrepreneur does from within the world view that the entrepreneur holds”. (Popp; Holt, 2013, p. 10)

A racionalização de dificuldades e oportunidades e o encaminhamento das ações para enfrentá-las induz mudanças organizacionais e a estratégia de evolução da empresa. “Tenho uma(s) dificuldade(s)/oportunidade(s). Como vou enfrentar esta questão?” Essa é a ideia básica que move o processo decisório e a consequente evolução da empresa.

Uma observação adicional refere-se à construção da memória evolutiva da empresa, que é marcada por momentos de dificuldades e suas soluções e pelo surgimento de oportunidades e consequentes encaminhamentos. Tais momentos são gravados tanto na memória dos gestores e participantes como também na forma documental, como potencial provedoras de documentos que auxiliem na reconstrução histórica desses momentos decisivos e dos marcos de decisões alteradoras de sua evolução: “Process explanations that draw on narrative data are particularly close to the phenomena they purport to explain” (Pentland, 1999, p. 712).

Mesmo numa situação de pesquisa excepcional, em que haja uma profusão de documentos históricos disponíveis para a reconstrução de um período histórico da empresa, os pesquisadores enfrentarão o desafio de compreender os seus significados, os motivos, as ações e as consequências dos tomadores de decisão no ambiente que prevalecia, de forma a evitar a imposição de hipóteses e categorias analíticas do momento presente (Kipping; Wadhvani; Bucheli, 2014, p. 306).

Embora exista uma vasta literatura sobre tomada de decisões empresariais diante de dificuldades ou oportunidades, a grande maioria dos trabalhos se preocupa com a lógica que perpassa o enfrentamento e a caracterização heurística e epistemológica do processo de decisão. Diferentemente, na nossa utilização, o binômio é de início somente um marco de um momento histórico que detona ações e consequências, e que por sua importância como capacidade indutora assume uma instância memorial relevante, tanto factual quanto institucional, e que, portanto, facilita a sua recuperação histórica. Identificados os marcos do binômio, o porquê, o como e as consequência das decisões são os elementos que comporão a reconstrução histórica que se pretende realizar.

A esta altura, convém mencionar uma possível fonte geradora de variedade de estudos de história de empresas. Os elementos componentes dos fatos escolhidos como marcos do binômio dificuldades/oportunidades podem variar de acordo com as indagações do pesquisador, ocasionadas por suas preferências profissionais ou teóricas, e assim periodizar a evolução em estágios que particularizam ênfases operacionais diversas (Rawlinson, 2004, p. 308). Exemplificando, se enfatizarmos questões de técnicas produtivas, a periodização será baseada em dificuldades/oportunidades oriundas dos investimentos produtivos e escolha de técnicas; se, por outro lado, enfocarmos os mesmos fatos pelo lado financeiro, a periodização pode ser realizada pela estratégia

financeira seguida para realizar esses investimentos produtivos. Dessa forma, no mesmo sentido, a escolha dos fatos pode ser baseada em vários elementos operacionais internos, como também em questões externas, históricas, variações do ambiente econômico e de políticas econômicas, e assim permitir focar a análise do estágio nas particularidades evolutivas escolhidas. Como bem observou Rawlinson (2004, p. 309), “Periodization emphasizes singularities of historical events”.

Ainda que aceitemos essa fonte de variação como característica inevitável de estudos históricos, é preciso ressaltar que o tipo de história de empresas que estamos discutindo não é um tipo parcial de história empresarial, focando em uma área de atuação da empresa, mas o estudo do resultado geral da atividade empresarial, não somente como narrativa mas como um processo evolutivo, com causas e efeitos, de uma unidade íntegra, uma unidade organizacional global, envolvendo as resultantes relevantes de suas áreas de atuação, visando os objetivos precípuos da sua existência: produção de bens e serviços, manutenção da sua capacidade competitiva e geração de lucros. Nesse sentido, Van de Ven e Poole (2005, p.1385) ressaltam que

A process theory needs to go beyond a surface description, to penetrate the logic behind observed temporal progressions. This explanation should identify the generative mechanisms that cause observed events to happen in the real world, and the particular circumstances or contingencies when these causal mechanisms operate.

3. Estágios evolutivos

O enfrentamento perene do binômio dificuldades/oportunidades causa mudanças frequentes em algum aspecto da estrutura da empresa. Algumas mudanças são incrementais, ou seja, não alteram significativamente a operacionalidade geral nem a estratégia competitiva da empresa, de maneira que podemos considerá-las mudanças adaptativas. Exemplos de mudanças adaptativas decorrentes de fatores internos são a compra de uma máquina adicional, aumento das vendas, do número de clientes, aumento de pessoal, ou ainda um aumento da cesta de produtos que a empresa produz com a mesma técnica; e de fatores externos, uma mudança na alíquota de impostos, a necessidade de mudança de um fornecedor, perdas ou ganhos de clientes marginais, variações cíclicas da demanda e da economia e alterações nas exigências de controle de órgãos regulatórios.

Dessa forma, mudanças incrementais podem ocorrer sem afetar a interação entre os conjuntos funcionais que compõem a estrutura da empresa. Quando ocorrem mudanças mas a estrutura não se altera significativamente, consideramos que a empresa permanece num mesmo estágio evolutivo.

Portanto, o estágio é uma estrutura onde os conjuntos funcionais e as suas interações não se modificam significativamente, permanecendo estáveis mesmo com mudanças ocorridas, por um determinado período, até que uma dificuldade/oportunidade nova, ou mesmo uma sucessão de mudanças incrementais, possam adquirir suficiente importância para pressionar a empresa a se reposicionar e reformular o rearranjo operacional e organizacional, ou a adotar uma nova estratégia competitiva para se adaptar adequadamente às novas condições. Mudanças podem ter implicações sobre elementos componentes da estrutura, resultando numa composição organizacional diferente da anterior, requerendo alterações na estratégia competitiva, como no caso de diversificações e aquisições, ou alterações na composição acionária.

O surgimento das questões relacionadas ao binômio dificuldades/oportunidades engendram ações prioritárias para contorná-las/aproveitá-las, e esse conjunto de causas e suas soluções condicionam o estágio em que a empresa se encontrará nos momentos seguintes.

Assim, a evolução se dá como sucessão de estágios onde surgem dinamicamente dificuldades e oportunidades. A empresa tem que se posicionar diante dessas questões, analisando-as e tomando decisões para enfrentá-las. Solucionada uma dificuldade ou incorporada uma oportunidade, há um rearranjo entre o conjunto de atividades da empresa e suas subáreas operacionais, criam-se novas rotinas, que podem permanecer por um determinado período de tempo, até que novas dificuldades/oportunidades adquiram suficiente importância para pressionar a empresa a se posicionar diante delas e reformular mais uma vez o arranjo operacional, organizacional e suas rotinas, ou a adoção de uma nova estratégia competitiva, para se adaptar adequadamente às novas condições. “As the organization passes from one phase in its life to the next, different roles are emphasized and the different role combinations that result produce different organizational behavior.” (Adizes, 1979).

O estágio não é predeterminado pela idade nem pelo tamanho da empresa: é estabelecido pelas características operacionais e organizacionais com as quais enfrenta o seu cotidiano e o conjunto de rotinas estabelecidas nesse quadro. Ele é resultado das ações e soluções adotadas pela gestão em função das dificuldades/oportunidades enfrentadas no estágio anterior. O

estágio se modifica quando surgem novas ênfases/prioridades a partir da situação que requer adaptações estruturais necessárias para enfrentar novas dificuldades/oportunidades.

Em cada estágio as dificuldades e oportunidades podem ser diferentes. No entanto, certas combinações podem reaparecer posteriormente, em estágios diferentes, com elementos já encontrados em estágios anteriores, com algumas características relativas semelhantes e outras diferentes, assim induzindo soluções diversas. Um exemplo pode ser uma restrição financeira no início da empresa e numa fase de intenso crescimento – a restrição é semelhante no seu caráter, mas as características funcionais relativas são diferentes.

Insistindo, não existe uma caracterização apriorística de cada estágio, mas sim a percepção de que existem estágios, e estes serão caracterizados por suas características operacionais, organizacionais e rotinas e pelas ações e soluções adotadas. Os estágios são considerados como um intervalo de tempo em que a empresa se readaptou, reorganizou, criou novas rotinas e age de acordo com a(s) novas prioridade(s) engendradas pelas soluções escolhidas no estágio anterior e seus frutos, e permanece nessa situação por um período de tempo considerável. Como Raff (2013, p. 449-450) menciona, um estágio seria

[...] a persistent variety of institutional arrangements [...] the variety would typically come in terms of strategic choices of one sort or another – product categories, production technologies, employee or organizational skill sets, supply chain structure and attributes, and so forth – rather than (or rather than just) forms of organization.

Identificamos uma alteração de estágio quando elementos do binômio dificuldades/oportunidades se tornam prementes e induzem a empresa a tomadas de decisões que possam causar alterações significativas no seu ambiente operacional ou estratégico. É possível construir uma visão organizada da dinâmica dos vários estágios e até procurar uma generalização conceitual, mas esta somente pode ser racionalizada como uma sucessão lógica e servir como guia conceitual *a posteriori*, ou seja, ao se adquirir uma visão histórica da sua evolução.

A reconstrução histórica da evolução da empresa deve, portanto, em cada estágio, ser baseada na caracterização da sua estrutura operacional e organizacional, na identificação e caracterização dos gestores, no ambiente competitivo, e nas condições econômico-institucionais do período, para re-

criar as condições das tomadas de decisão diante do binômio dificuldades/opportunidade surgido e consequentes mudanças.

Na realidade, é uma tentativa de recriar o que Raff define como a “experiência vivida” (tradução livre dos autores) pelos gestores à época, e não uma interpretação com conceitos e visões atuais: “It is a reconstruction of the lived experience and understandings, and predispositions to action, of an organization and, to some extent, of the individuals whose actions comprise it” (Raff, 2013, p. 459).

A noção de estágios permite que o pesquisador se aproxime analiticamente do objeto de seu estudo, melhorando a percepção das condições reais em que a empresa operava na época, seu funcionamento rotineiro, suas referências para tomada de decisões, seus marcos e atritos operacionais, comerciais, as condições competitivas e institucionais externas, enfim, suas preocupações e enfrentamentos cotidianos (Hill; McGowan, 1999).

Essa conceituação dos estágios elimina a questão da idade da firma como elemento implícito da análise dos estágios na evolução da empresa. O estágio não é uma sequência de situações decorrente da idade e sim das dificuldades/opportunidades que enfrenta e das soluções que adota. Empresas com idades diferentes podem se encontrar em estágios semelhantes (exemplo: a decisão para uma aquisição de um concorrente pode se dar em vários momentos da sua evolução, independentemente da idade dela).

Existe uma vasta literatura sobre os potenciais estágios que uma empresa pode atravessar em sua história, e uma variedade de classificações, prevendo a evolução das empresas em três, quatro e cinco estágios (Jaafar; Halim, 2016). Todos eles pré-definem a existência de estágios, caracterizando-os através de algumas variáveis quantitativas ou qualitativas, e objetivam uma identificação dos estágios em que se encontram as empresas de um determinado setor, indústria ou mesmo de um país.

No caso da abordagem que aqui propomos, um estágio é somente um período em que a empresa apresenta uma relativa inércia tanto nos diversos elementos estruturais que a compõem – operação, organização e estratégia – quanto nos diferentes níveis interativos externos (Hannan; Freeman, 1984, p.156). Significa que o desenho *mais amplo* de um conjunto de soluções ao binômio dificuldades/opportunidades pela empresa se encontra em prática, e a expressão *mais ampla* aqui quer indicar que dentro de um estágio tais soluções podem sofrer aperfeiçoamentos incrementais que, no entanto, não mudam sua natureza operacional, organizacional ou estratégica.

A utilidade dos estágios para efeitos analíticos é permitir uma análise das características mais importantes da funcionalidade da empresa sob condições diferenciadas. Como já mencionado, as capacidades gestonárias da empresa – Produção, Empreendedorismo, Administração e Integração –, citadas por Adizes (1979), e a Financeira seriam aplicadas prioritariamente, individualmente e em combinações variadas, em diferentes estágios da empresa. Em um estágio de intenso crescimento, Produção e Administração teriam ênfase; em um estágio de lançamento e consolidação de novos produtos, Empreendedorismo e Integração seriam mais enfáticos; em um estágio de dificuldades ocasionadas por mudanças no ambiente competitivo, Administração e Empreendedorismo; numa aquisição, Empreendedorismo e Financeiro; na abertura de uma filial, Integração e Financeiro. Enfim, a definição de estágios permite ao pesquisador centrar a sua análise num conjunto de aspectos funcionais mais restritos e relevantes ao período considerado.

4. O uso de teorias na construção de narrativas históricas

A identificação de oportunidades/dificuldades, o tratamento do funcionamento dos conjuntos de atividades em que podemos subdividir a operação da firma e a análise de mudanças aqui sugerida, por meio da identificação de estágios, não são objetos a serem meramente descritos ou intuitivamente conduzidos. O reconhecimento de que a empresa é uma organização (conjunto de atividades que requer um ordenamento lógico, explícito, tanto na definição de responsabilidades quanto nas rotinas interativas internas ou externas), cujo ordenamento é reconhecido e seguido entre os seus atores, e criado para permitir que a empresa atinja os seus objetivos, faz dela um objeto passível de ser reconhecido e estudado com instrumentos teóricos: “Organised activity, by its very nature, involves a degree of rationality which makes systematic inquiry easier” (Galambos, 1977, p. 32). O reconhecimento de que a empresa é um objeto passível de estudo induz a possibilidade da utilização de teorias explicativas do comportamento empresarial.

Há duas maneiras pelas quais teorias podem ser úteis na construção de casos de história empresarial. A primeira é no fornecimento de um *quadro de referência* para visualização apriorística do que ocorre na atividade empresarial. A segunda, mais localizada, é no esclarecimento de potenciais conexões causais entre elementos (para usar uma expressão genérica da variedade de decisões, ações, eventos, circunstâncias, estruturas) de casos em estudo.

Nas duas maneiras, teorias informam e orientam o foco do pesquisador na procura e na seleção dos elementos que compõem o caso e sugerem interpretação através de conexões conhecidas na literatura. No entanto, cabe ter em mente que instrumental teórico por certo ilumina, mas pode também obscurecer aquilo que não prevê, pois teorias são sempre reduções da realidade que isolam relações específicas. Assim, o pesquisador deve estar também preparado para encontrar aspectos importantes não previstos pela bagagem teórica que utiliza – uma atitude saudável diante dos casos analisados não é a de confirmação de teorias, mas da primazia do desafio de encontrar uma explicação para a interação factual estudada. Teorias existentes terão diferentes graus de correspondência com diferentes casos, daí a necessidade de uma “folga” na conexão fatos – uso da teoria.

Se as teorias que servem de *quadro de referência* deixam uma marca sempre indelével sobre a pesquisa, outras peças de teoria podem estar à sua disposição, podem fazer parte do *arsenal do pesquisador*, que assim se torna uma *caixa de ferramentas* a ser vasculhada em busca da ferramenta adequada para o problema em discussão. A operação de tais peças de teoria pode ser entendida como análoga à visualização de uma mudança em uma das condições do problema na análise microeconômica de equilíbrio parcial. A teoria esclarece, auxilia a visualização, indica os contornos, sugere as dimensões envolvidas e indica a direção e eventualmente a ordem de grandeza da mudança parcial, circunscrita ao *locus* em que se dá o fenômeno de mudança, que é localizado no tempo, no espaço e no setor da atividade empresarial.

Entre as teorias que identificamos como fornecendo visão e/ou instrumentos para elaboração de estudos de história de empresas, existe desde longa data uma ampla perspectiva teórica presente na economia de maneira bem estabelecida, envolvendo um número de autores de diferentes correntes ao longo da história do pensamento econômico, a qual Kerstenetzky (2007) chamou de acumulativa, em oposição a outra que chamou de alocativa, sendo esta última a que prevalece na corrente principal do pensamento econômico contemporâneo.

A perspectiva acumulativa remonta aos economistas da escola clássica, podendo ser identificada no capítulo VI do livro I de *A riqueza das nações*, onde Smith apresenta o capitalista como sendo aquele que adianta ao processo produtivo uma riqueza, o capital, que se converte em força de trabalho e materiais. Realizada a produção, por sua vez, o capital se converte em produtos que, vendidos, fazem retornar ao capitalista a riqueza inicialmente

adiantada acrescida de lucros, em um circuito que se repete indefinidamente. A atividade capitalista, entendida como acumulação de capital, é vista como ocorrendo no tempo, com o capital mudando de forma em cada ciclo e se acumulando, com lucros reinvestidos. Essa visão de fundo, aqui extremamente simplificada, é facilmente aplicável a estudos de história empresarial, permitindo emoldurar crescimento, ciclo da vida, eventual identificação de fases etc.

Há contribuições posteriores de outros pensadores, que permitem alargar a ideia de acumulação para além do capital. Aqui daremos destaque a Marshall e Penrose, mas outros poderiam ser acrescidos, todos cabendo na classificação antes aludida de visão acumulativa de firma. Vejamos o que mais pode ser pensado como acumulação na atividade empresarial. Marshall, no capítulo I do livro IV dos *Principles of Economics*, propôs que capital é acima de tudo conhecimento e organização. Ao contrário da escola neoclássica que a ele se seguiu, nenhum desses dois elementos figuram em seu texto como bem livre no sistema – se obtêm e se acumulam na atividade e no tempo, no empenho em resolver os problemas do crescimento; incluem saber lidar com a competição e a clientela, a técnica e a concepção de inovações, a delegação de responsabilidades e a divisão do trabalho, e o financiamento. E esses elementos são coordenados por meio da capacidade gestonária em várias dimensões, de maneira análoga à visualizada por Adizes (1979) através das áreas que podem ser identificadas no âmbito da atividade empresarial e produtiva.

Se Marshall pensou em termos de ciclo de vida da firma, que a levaria ao declínio e à extinção em algum momento, é porque tinha em mente uma realidade cambiante das unidades de produção e do ambiente, que faz com que soluções que um dia são competitivas envelheçam e que, na ausência de renovação, levem a unidade à ossificação e ao declínio.

Penrose ([1959] 1980) elaborou uma teoria do crescimento das firmas, partindo dos objetivos de lucro. Porém, escrevendo em uma época em que a microeconomia neoclássica já tinha se estabelecido, esclareceu que, em vez de maximização estática, atemporal, sua teoria vê os lucros como objetivo contínuo, de longo prazo, em processo; ou seja, compatível com a ideia clássica de acumulação de capital. O crescimento envolve mudanças em várias áreas, de maneira que a firma, além de capital, acumula capacitações organizacionais, da mesma maneira que em Marshall. Penrose vai além, desenvolvendo uma análise do crescimento em que são contemplados os caminhos do crescimento de fusões e aquisições e diversificação. Em sua contribuição podemos também destacar a ideia de que os serviços que se obtêm dos fatores dependem

da organização que os emprega, rompendo com as simplificações inadequadas de perfeita fluidez de pessoas, insumos, equipamentos, conhecimento e formas de organização da corrente predominante do pensamento econômico, favorecendo, assim, como abordagem, pesquisas que procurem revelar que condições, estratégias, recursos específicos, e sob qual evolução, explicam casos empresariais.

As contribuições mencionadas podem ser entendidas como fornecendo a visão geral que em nosso entender pode orientar a abordagem de História Empresarial, podendo assim ser consideradas parte integrante da metodologia na qualidade de *quadro de referência*, como sugerido anteriormente.

Podemos ainda caminhar no sentido de uma operacionalização desse quadro de referência, estabelecendo uma ponte entre essa perspectiva acumulativa e a elaboração de estudos de caso de História de Empresas: as ações, transformações e estratégias pelas quais a empresa passa nos diferentes estágios da sua história são procedimentos que visam atender a dois objetivos precípuos: continuar na sua missão de produzir/vender produtos/serviços e gerar e acumular lucros que a permitam continuar na sua trajetória. Resumidamente, todos os procedimentos e as mudanças engendrados pela empresa, no curto e longo prazo, são para *obter*, *recuperar* ou *criar* fontes de lucros e a consequente acumulação de capital para atividades e procedimentos futuros. *Obter* implica organizar e utilizar os recursos existentes na geração de produtos/serviços que tenham mercado, buscando uma eficiência capaz de gerar os lucros esperados; *recuperar* implica buscar alterações operacionais, organizacionais, com os recursos existentes, quando a lucratividade está ameaçada; e *criar* implica a indução de novas atividades/produtos/serviços, com recursos existentes ou novos, que gerem novas fontes de lucro.

Quanto às teorias do tipo alocativas que caracterizam a microeconomia moderna, estavam já presentes nos economistas clássicos, como no capítulo 7 do livro primeiro de Adam Smith. No entanto, no caso dos economistas da escola clássica e de Marx, a alocação estava articulada com a acumulação. Teorias alocativas desvinculadas de acumulação emergiram com a escola neoclássica da economia, com a elaboração de uma teoria neoclássica da firma e com os modelos de mercados. Aqui estamos pensando na vertente do equilíbrio parcial da microeconomia. Outras contribuições podem ser enquadradas nessa categoria alocativa, como a natureza da firma conforme vista por Coase (1937) e os modelos de barreiras à entrada, propostos por Bain (1956) e Labini (1956). Tais teorias podem ser úteis para a História

Empresarial se seguimos e generalizamos a interpretação de Dardi (2003) para o equilíbrio parcial Marshalliano, que entende que essa análise marshalliana retrata o efeito isolado de mudanças em variáveis que podemos apelidar pontualmente de independentes sobre variáveis pontualmente dependentes (utilizamos a expressão pontualmente porque variáveis podem ser independentes em um ponto da análise e dependentes em outro ponto). Em outras palavras, Dardi entende a análise marshalliana de equilíbrio parcial como análise da mudança, e não como análise de equilíbrio. É isso que peças de teoria aqui pensadas como peças de uma caixa de ferramentas permitem fazer: a conexão parcial entre duas variáveis isoladas que, em um estudo como o de História Empresarial, são parte de processos mais amplos de transformação.

Para essas teorias, sugerimos a participação delas nos estudos de História Empresarial na qualidade de integrantes do *arsenal do pesquisador* ou *caixa de ferramentas*. Estes são elementos teóricos que podem ser pontualmente utilizados em passagens, momentos, problemas específicos, na elaboração de um estudo de História Empresarial. Mais além, sugerimos que a caixa de ferramentas é tão grande quanto o conhecimento daquele que elabora o estudo: considerando que a atuação de uma empresa envolve diferentes áreas de capacitação organizacional e de problemas, como a comercialização, a área da produção, a área financeira, a área de pessoal, e que cada uma dessas áreas recebeu ao longo da história das ideias muitas contribuições.

A caixa de ferramentas do pesquisador de História Empresarial idealmente possui algumas subdivisões em que as ferramentas podem ser organizadas. Adicionalmente, a caixa de ferramentas não precisa se limitar a teorias alocativas ou mesmo à economia, até porque dimensões não econômicas também serão importantes, convidando a atravessar as fronteiras disciplinares. Alguns exemplos hipotéticos podem ser esclarecedores: Há em determinada altura do estudo uma questão de precificação? A análise histórica pode se beneficiar eventualmente do aparato mais simples de oferta e demanda, ou de teorias do duopólio, de teoria oligopolistas, da teoria das barreiras à entrada, ou ainda de teorias de custo pleno. Há uma questão de decisão de verticalização ou de terceirização de atividades? Pode-se recorrer aos instrumentos de Custos de Transação idealizados por Williamson. Houve um aumento da produção? Ocasionalmente economias de escala? Houve uma diversificação da produção? Buscou-se economias de escopo? Dessa forma, o pesquisador pode recorrer às ferramentas teóricas disponíveis que achar que

são adequadas para um entendimento e caracterização mais precisas de uma determinada ação ou comportamento.

Por outro lado, ao reconstruir por meio dos dados coletados as situações e ações enfrentadas pela empresa nos seus variados estágios, o pesquisador pode se defrontar com fatos e relações causais não compreendidas nas hipóteses simplificadoras das relações teóricas pré-definidas e, ao identificar relações causais factuais desconhecidas, contribuir para ampliar o conjunto de hipóteses relacionadas.

Assim, cabe ao pesquisador identificar o problema e usar, dentre as ferramentas que conhece, a que melhor parece auxiliá-lo no enquadramento do problema, na linguagem a utilizar, e nas conexões que permitem esclarecer, seja de relações teóricas pré-existentes ou de outras não previamente estabelecidas: “As already stated, the frameworks and criteria for analysis will emerge and evolve throughout the study; hence their have predominantly ‘post’ – data nature.” (Hill; McGowan, 1999, p. 13). Aplica-se aqui a noção de *constructo* (Eisenhardt, 1989, p. 536). A natureza de estudos históricos não só permite essa flexibilidade como se caracteriza por ela, e o estudo será tão bom quanto for a capacidade do pesquisador em elaborar uma narrativa significativa e potencializada por teorias que decide convocar na sua elaboração, ou outras relações que puder acrescentar a elas.

Cabe ainda considerar que estudos históricos não permitem estabelecer previamente que teorias farão o papel de ferramentas adequadas, nem se serão suficientes para abranger as múltiplas interações do mundo real. Ao pesquisador compete usar sua habilitação e seu conhecimento teórico para conhecer e identificar o que é mais adequado, sendo que diferentes pesquisadores podem vir a fazer escolhas distintas com resultados comparáveis.

Adicionalmente, a teoria econômica não nos parece suficiente para, por si só, fornecer a chave para entender o mundo empresarial. O mesmo pode ser dito a respeito das teorias do campo da administração. Não só o futuro é incerto, quando da tomada de decisões, como as reações humanas são múltiplas e condicionadas pelo momento histórico; portanto, relações teóricas pré-concebidas podem não ser suficientes para abranger as múltiplas reações que ocorrem no mundo real: “if it is true that the interplay of multiple forces often drives development (of the organization) then conducting research with a simple a priori theory in mind actually may impede adequate explanation” (Van de Ven, 1995, p. 533).

Dessa forma, e para encerrar esta seção, podemos também considerar,

de forma brevíssima porque não é o objeto deste artigo, o outro sentido da relação entre história e teoria. A reconstrução de momentos e períodos históricos e a utilização de instrumentos teóricos adequados tanto pode ajudar na compreensão dos fatos ocorridos, com visões adicionais ao quadro teórico vigente, como reciprocamente contribuir para validar e avançar o instrumento teórico existente.

Como bem salienta Solow (1985, p. 329), “If the proper choice of a model depends on the institutional context, and it should, then economic history performs the nice function of widening the range of observation available to the theorists. Economic theory can only gain from being taught something about the range of possibilities in human societies”. Modelos teóricos indicam certos caminhos, certas relações potenciais, certos possíveis comportamentos; o papel dos estudos históricos, no caso das empresas, dadas as múltiplas formas evolutivas e estratégias concebidas, seria aumentar as opções de reais formas acontecidas e enriquecer e alimentar possíveis desdobramentos teóricos futuros.

Portanto, pensamos que, da mesma maneira que a História é fundamental na formação de qualquer cientista social para aprimorar o seu poder de análise, a História de Empresas representa um campo fundamental para o fortalecimento dos instrumentos teóricos necessários à compreensão da evolução do mundo empresarial e de seus efeitos sobre a sociedade e o sistema econômico.

5. Fontes e instrumentos de análise

A História é a reconstrução no tempo presente de um acontecimento, ou uma sucessão deles, acontecidos no passado. Esse procedimento, portanto, somente pode ser efetivado por meio de informações provenientes do período que está sendo analisado. As origens e os conteúdos dessas informações são as chamadas fontes. O conjunto das informações obtidas das várias fontes disponíveis são os elementos básicos a partir dos quais o pesquisador recomporá os fatos relevantes dos acontecimentos no período considerado e tentará reconstruir uma relação lógica no desdobramento temporal deles. Essa relação lógica é obtida por uma dedução de potenciais relações causais obtidas das próprias informações, ou por meio de conceitos e relações previamente estabelecidos, encontrados em teorias prevaletentes nas diversas áreas do conhecimento, sejam econômicas, sociais, políticas, físicas, geográficas etc.

As fontes contém informações qualitativas e/ou quantitativas geradas nos períodos em que aconteceram mas que não são necessariamente originárias de observações diretas dos fatos relatados, e tanto podem ser parciais e incompletas quanto terem sido geradas com objetivos definidos e não imediatamente reconhecíveis; além disso, é sempre bom reafirmar, informações históricas podem ter sido produzidas em contextos culturais, sociais e institucionais diferentes e que requerem análises adequadas para a sua correta utilização (Rowlinson, 2004, p.312)

Kipping, Whadwani e Brucheli (2014) definem com precisão uma metodologia e os vários elementos necessários para uma correta caracterização e utilização de fontes históricas, as quais incluem uma grande variedade de tipos: documentos escritos, entrevistas, relatórios, notícias, legislação, trabalhos acadêmicos etc.

Para utilização adequada as fontes devem ser submetidas a alguns procedimentos analíticos: críticas, triangulação e hermenêutica. A crítica é necessária para a aceitação, ou recusa, da informação no contexto e na lógica da análise. A triangulação, comparação com várias fontes ou autores é necessária para qualificar a veracidade, a precisão e, evitar vieses, sejam de falhas e incompletudes, de visões idiossincráticas ou de intencionalidade. A hermenêutica refere-se à necessidade de interpretar as informações, qualitativas e quantitativas, no contexto em que foram geradas. Portanto, consiste não somente em levar em conta a cultura, a metodologia, as situações específicas, as intenções do momento em que as informações foram geradas, como o contexto mais amplo do ambiente econômico, social e político, ou outro que interfira nas situações em que as informações foram geradas.

No caso da História de Empresas, como salientado anteriormente, as ações, a estratégia e a evolução estão interrelacionadas com as políticas econômicas, gerais e específicas, a evolução dos mercados, nacionais e internacionais, e da tecnologia, implicando assim num nível intenso de interatividade múltipla e, portanto, na necessidade de análise das interinfluências mútuas, num constante ir e vir entre os níveis de análise, para compreensão dos processos decisórios e respectivas ações, e da evolução e história da empresa.

Essa interinfluência implica em interação analítica e triangulação entre fontes primárias, sejam internas ou externas à empresa, e fontes secundárias e terciárias, “Original historical research typically also involves establishing context by understanding a particular source’s relationship to other primary sources through an iterative process of moving back and forth between the

focal source and other primary sources that situate the source in different, often progressively broader ways” (Kipping; Wadhvani; Bucheli, 2014, p. 321).

A triangulação, entendida como a busca da verificação cruzada, pode ser perseguida segundo várias linhas de ação; em geral, a mais utilizada é a busca de múltiplas fontes, ou seja, informações sobre o mesmo fato originárias de diferentes fontes, podendo envolver tanto informações quantitativas como qualitativas, e diferentes métodos de obtenção (Kipping; Wadhvani; Bucheli, 2014, p. 317).

A triangulação também é necessária quando da possibilidade de vieses com relação ao conteúdo emitido pelas fontes, sejam textuais ou orais; isto ganha especial significado no caso de história de empresas, que conta com arquivos da própria empresa e entrevistas com pessoas envolvidas direta ou indiretamente com a sua operação e evolução como fontes básicas de informações.

Uma intencionalidade discricionária do discurso pode advir do potencial público ao qual a informação gerada se destina. Fontes primárias não são por vezes informações diretas e completas decorrentes da observação dos fatos acontecidos; podem ser fragmentos destes, ou podem portar intenções voltadas a atender interesses discricionários da empresa, requerendo assim avaliações e comparações prévias para utilização mais precisa no contexto da análise. Documentos das empresas sobre o mesmo fato, mas endereçados a públicos diferentes, podem diferir qualitativamente quanto ao conteúdo e objetivos; documentos para consumo do público em geral e aqueles para uso restrito dos executivos da empresa podem diferir quanto a informações sobre o mesmo fato gerador, ou mesmo aqueles endereçados para diferentes membros da empresa, como entre funcionários e diretoria, podem conter diferentes informações, sejam quantitativas quanto qualitativas (Rowlinson, 2004, pp. 308-309).

Dessa forma, há a necessidade de uma avaliação crítica permanente sobre declarações e documentos textuais da empresa, considerando-se tanto a origem quanto o público a que se destinam, procurando-se realizar uma triangulação de fontes.

Passamos agora a uma lista comentada das principais fontes de informação que fornecem elementos estruturais na reconstrução e compreensão dos seus fatos evolutivos no caso específico da história de empresas. A lista é indicativa: como toda pesquisa histórica, depende de disponibilidade e acesso. Ao longo da produção de um caso, a disponibilidade pode variar para os

diferentes tipos de fonte, cabendo ao pesquisador identificar o material relevante, completar as lacunas, e construir uma narrativa que tenha começo, meio e fim, apesar da eventual irregularidade do material em termos de cobertura de todo o arco da experiência pesquisada.

Entrevistas – Podem ser entrevistadas pessoas vinculadas à empresa e outras que têm conhecimento dela através de alguma inter-relação comercial ou institucional, como pessoas que trabalham em fornecedores, clientes, concorrentes ou funcionários do governo que tiveram relações com ela.

Entre as pessoas vinculadas às empresas há aquelas presentes na empresa desde o seu início, ou seja, são uma “história viva” dela; há pessoas que já trabalharam na empresa e que não trabalham mais, ou porque se aposentaram ou porque estão trabalhando em outra empresa; e pessoas que não estão na empresa desde o seu início, portanto com uma parte da memória construída através do relato de outros, oralmente ou através de documentos.

A contribuição original das entrevistas é o fornecimento de uma lista inicial de eventos importantes para a caracterização do binômio dificuldades/oportunidades e, conseqüentemente, da reconstrução e periodização de estágios evolutivos, e das prevalências estratégicas nas operações em cada estágio.

É importante entrevistar pessoas de vários níveis hierárquicos e diferentes funções, pois a percepção da importância de fatos marcantes pode ser diferenciada entre elas, para poder chegar ao conjunto dos fatos que fixariam os períodos de cada estágio e de suas ênfases gestonárias.

Artigos na imprensa – Fornecem informações que a imprensa julga serem notícia: algum feito empresarial, inauguração de fábrica, greves, opiniões de dirigentes, eventualmente informações quantitativas. Revistas de negócios eventualmente selecionam a empresa estudada como destaque setorial e trazem uma descrição da empresa e seu desempenho no ano. Essa prática está particularmente presente nas revistas de periodicidade anual do tipo “as quinhentas maiores”.

Balancos – Os Balancos, as Demonstrações de Resultados, e indicadores resultantes são umas das principais fontes na construção de História de Empresas. Como são documentos obrigatórios anuais, devido à legislação fiscal, são de fácil acesso e permitem uma visão precisa e ampla da evolução financeira da empresa. Permitem visualizar a origem de seus recursos financeiros, a política de financiamento, a evolução das vendas, dos custos diretos e indiretos, das margens de lucro e dos lucros, e dos investimentos. A literatura da contabilidade fornece vários indicadores, mas o pesquisador pode elaborar sua própria organização das informações.

Dados provenientes da contabilidade podem ser organizados em séries históricas que são instrumento de descrição e análise da evolução da atividade empresarial.

A construção de tais séries envolve alguma technicalidade, como escolha de índices adequados para deflacionar séries de valores e conhecimento elementar de demonstrações e de indicadores contábeis, que são peças importantes na caixa de ferramentas do historiador de empresas.

Atas de Diretoria – São excelente fonte para dificuldades enfrentadas, projetos, identificação de oportunidades, temas estratégicos e ênfases gerenciais. Carecem de padronização, dependem de quem elaborou a ata e seu interesse em registrar os assuntos discutidos. Mas boas atas são fonte excepcional de informação, por vezes mais abertas e fidedignas do que entrevistas.

Contratos – De fornecimento, de assistência técnica, de cooperação, de consultoria, de transferência de tecnologia etc. Para firmas que desenvolveram tecnologia por meio de aprendizado com outras firmas, o contrato informa os termos do relacionamento – compromissos, restrições, remuneração. A evolução desses conteúdos permite inferir a evolução da absorção de tecnologia e desenvolvimento de autonomia nesse aspecto da vida empresarial.

Relatórios (publicados junto com balanços) – Podem eventualmente fornecer explicações úteis sobre crescimento, problemas enfrentados, projetos futuros, desempenho recente. Em geral são bem mais sucintos do que as atas de reunião de diretoria, mas são mais regulares quanto às informações que fornecem.

Relatórios internos – Identificam problemas, sugestões, mudanças operacionais ou organizacionais, ou ainda jornais internos e comunicações com circulação restrita aos funcionários.

Projetos de investimento da empresa (ou de incentivos fiscais) – Projetos junto a órgãos financiadores ou governamentais contêm dados e descrição da firma à época do projeto, estimativas do mercado e de competidores, intenções de ampliação e justificativas. Estão disponíveis em arquivos históricos.

Anuários de associações patronais – Dão acesso a informações do ambiente externo imediato da indústria, contendo lista de produtores do setor, dados de produção setorial, permitindo localizar a evolução do setor e a participação da empresa estudada.

Leis, regulamentos, portarias, que impliquem alterações operacionais, investimentos, mudanças organizacionais, e condições competitivas – como no caso da abertura comercial implantada na década de noventa, com fortes repercussões nas condições competitivas de vários setores industriais.

Análise do mercado, concorrência e evolução tecnológica – Estudos de consultorias externas, relatórios governamentais e estudos acadêmicos relacionados direta ou indiretamente a condições estruturais e evolutivas dos mercados em que a empresa opera.

Análise macroeconômica – Considerações sobre o ciclo econômico, seja em nível nacional ou global; as políticas econômicas gerais e específicas são importantes condicionadores ou mesmo geradores de dificuldades e oportunidades, sendo às vezes cruciais como impulsionadores de uma evolução positiva perene ou como criadores de barreiras absolutas.

5.1 Dificuldades no trabalho com as fontes

Uma dificuldade de trabalhar com as informações, nesta metodologia, é que o binômio dificuldades/oportunidades pode não ser explicitamente revelado em dados numéricos históricos, ou mesmo em documentos explícitos; eles podem ser induzidos, percebidos indiretamente, através de informações de outras fontes, mas para serem efetivamente identificados requerem entrevistas com os executivos internos responsáveis da respectiva época ou com executivos externos que tenham tido contato com a empresa naquele estágio. É preciso observar que isso só é possível no caso de histórias com retrospectivas relativamente recentes. Nos casos ou períodos mais antigos, o trabalho de reconstituição torna-se mais complexo, dependendo da qualidade das informações arquivadas na empresa.

As diversas fontes devem ser utilizadas de maneira a compor um quadro coerente da evolução do caso. Idealmente, diferentes fontes convergem para um entendimento e interpretação. Contradições são indicação de aspectos a serem mais bem esclarecidos. Em especial, alertamos para a dificuldade em usar como base isolada material de entrevistas com empresários ou executivos, que habitualmente manifestam visão triunfante e parcial de sua criação, sugerindo inúmeras supostas dificuldades que mascaram as reais intenções que levaram à efetiva evolução ocorrida.

Finalmente, há a questão do sigilo relativo. O acesso livre às informações primárias da empresa passa por uma negociação recorrente com os seus executivos, pois sempre podem aparecer informações que a empresa não gostaria que fossem divulgadas. Como contornar essas restrições é parte intrínseca da possibilidade da existência do campo de conhecimento de História de Empresas, e a sua solução faz parte da habilidade e sensibilidade necessárias para ser um bom pesquisador nesse campo.

6. Conclusão

A empresa está em permanente movimento, pelos processos operacionais cotidianos, pelas dificuldades que enfrenta nessa movimentação, pelas mudanças nos vários ambientes institucionais onde opera, e pelas oportunidades que surgem nesse inter-relacionamento. A reconstrução histórica desse movimento, dadas as suas inúmeras variações tipológicas, múltiplas facetas e interinfluências, coloca amplas dificuldades metodológicas para a análise do objeto empresa e para o campo de estudo da História de empresas.

A metodologia proposta tenta ao mesmo tempo sintetizar a dinâmica evolutiva da empresa em elementos identificáveis no cotidiano da empresa, por meio do *binômio dificuldades/oportunidades*, como também permitir observar e salientar as diversas possibilidades de intrarelacionamento e inter-relacionamento institucional em diferentes momentos históricos por meio do conceito de estágio evolutivo.

Através do binômio identificam-se as influências na recorrente interdependência entre os diferentes níveis agregados de análise. Esses diferentes níveis de agregação se movem na maioria dos momentos de forma independente, e a sua inter-relação com a empresa se corporifica nas dificuldades/oportunidades que geram, e a história da empresa evolui pelas soluções idealizadas e implementadas.

Por outro lado, mesmo reconhecendo a dinâmica a que a empresa está permanentemente submetida, há o reconhecimento de que a empresa passa também por períodos em que elementos básicos de sua estrutura, de sua operacionalidade e de sua estratégia evolutiva não sofrem mudanças significativas, o que caracterizaria um estágio evolutivo. A concepção de estágios isola a análise das interinfluências imediatas dos outros níveis agregados de análise e permite aprofundar a análise no funcionamento dos vários subconjuntos operativos, das ênfases gestonárias e estratégias implementadas.

Toda análise requer um prévio conjunto de hipóteses e instrumentos teóricos prévios. No caso da História de Empresas, esse conjunto é variado e de múltiplas origens conceituais. Cabe ao pesquisador escolher o conjunto inquisitivo que irá empregar, e estar preparado, sem conceituações prévias demasiadamente rígidas para as possíveis incongruências e inconsistências que irá encontrar, e inclusive para potenciais novas formulações oriundas do caso em estudo.

Finalmente, toda reconstrução histórica é baseada em fontes. A qualidade dessa reconstrução está intimamente ligada à quantidade e à qualidade

das fontes. Ao pesquisador cabe a busca, a amplitude, a variedade e a qualidade das fontes e informações a serem utilizadas. Devido a questões idiossincráticas e de intencionalidade, e dos potenciais vieses, a utilização das fontes requer vários procedimentos analíticos e negociações. Mas, como sabemos, estes devem ser, e são, elementos permanentes do perfil operacional do historiador.

Referências

ADIZES, I. Organizational passages: diagnosing and treating lifecycle problems of organizations. *Organizational Dynamics*, p. 3-25, 1979.

BAIN, J. *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass.: Harvard U.P., 1956.

COASE, R. The nature of the firm. *Economica*, v. 4, n.16, p. 386-405, 1937.

DARDI, M. Alfred Marshall's partial equilibrium: dynamics in disguise. In: ARENA, R.; QUERÉ, M. (Org.). *The economics of Alfred Marshall: revisiting Marshall's Legacy*. Palgrave Macmillan, 2003.

EISENHARDT, K. M. Building theories from case study research. *The Academy of Management Review*, v. 14, n. 4, p. 532-550, oct. 1989.

GALAMBOS, L. Business history and the theory of growth of the firm. In: TUCKER, K. A. *Business History – Selected Readings*. New York: Routledge, 2013.

HANNAN, M. T.; FREEMAN, J. Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*, v. 49, n. 2, p. 149-164, 1984.

HILL, J.; McGOVAN, P.; Small Business and Enterprise Development: Questions about Research and Development. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 5, No. 1, p. 5-18, 1999.

JAAFAR, H.; HALIM, H.A. Refining the firm life cycle classification method. *Journal of Economics, Business and Management*, v. 4, n. 2, p. 112-119, 2016.

KERSTENETZKY, J. A natureza da firma contemporânea: O problema da governança corporativa à luz da história do pensamento econômico. *Econômica*, Rio de Janeiro, v. 9, n. 2, p. 209-238, 2007.

KERSTENETZKY, J. A história da Metal Leve S.A.: ciclo de vida empresarial em país periférico. In: GOULARTI FILHO, A.; SAES, A.N. (ORG.). *História de empresas no Brasil*. Niterói: EDUFF; São Paulo: Hucitec, 2021.

KIPPING, M.; WADHWANI, R. D.; BUCHELI, M. Analyzing and interpreting historical sources: a basic methodology. In: BUCHELI, M.; WADHWANI, R. D. (Org.) *Organizations in time*. Oxford: Oxford U.P., 2014.

KWANISKA, E. L. *Introdução à Administração*. São Paulo: Atlas, 2006.

LABINI, P. S. *Oligopólio e progresso técnico*. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

MARSHALL, A. *Industry and trade*. London: Macmillan, 1923.

PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Basil Blackwell, [1959] 1980.

PENTLAND, B. T. Building process theory with narrative: from description to explanation. *The Academy of Management Review*, v. 24, n. 4, p. 711-724, 1999.

POPP, A.; HOLT, R. The presence of entrepreneurial opportunity. *Business History*, v. 55, n. 1, p. 9-28, 2013.

PORTER, M. E. *Competitive strategy*. New York: The Free Press, 1980.

QUINN, R. E.; CAMERON, K. Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: some preliminary evidence. *Management Science*, v. 29, n. 1, p. 33-51, 1983.

RAFF, D. M. G. How to do things with time. *Enterprise and Society*, v. 14, n. 3, p. 435-466, 2013.

ROWLINSON, M. Historical analysis of company documents. In: CASSELL, C.; SYMON, G. (Org.). *Essential guide to qualitative methods in organizational research*. London: Sage Publications, 2004.

SEWELL, W. H. *Logics of history: social theory and social transformation*. Chicago and London: The University of Chicago Press, 2005.

SOLOW, R. M. Economic History and Economics. *The American Economic Review: Papers and Proceedings of the Ninety Seventh Annual Meeting of the American Economic Association*, v. 75, n. 2, p. 328-331, 1985.

VAN DE VEN, A.; POOLE, M. S. Alternative approaches for studying organizational change. *Organization Studies*. n. 26, 2005.

VAND DEVEN, A. H.; POOLE, M.S., Explaining development and change in organizations. *The Academy of Management Review*, v. 20, n. 3, 1995.

Governando “como se fosse própria”: história econômica vista de baixo da Real Fazenda de Santa Cruz (capitania do Rio de Janeiro, 1760-1783)*

Managing “as if it were its own”: economic history from below of the Real Estate of Santa Cruz (captaincy of Rio de Janeiro, 1760-1783)

Manoela Pedroza**

Resumo: A Fazenda de Santa Cruz foi o maior empreendimento agropecuário e escravista dos jesuítas na América do Sul. Neste artigo nosso objetivo é mapear e analisar a agência de uma parte dos “de baixo” – escravos, índios, foreiros e intrusos – em relação ao uso cotidiano dos recursos naturais desta Fazenda, após a expulsão dos padres jesuítas, em 1759. Nossa discussão teórica mobiliza o conceito de *economia moral*, proposto por Edward Palmer Thompson. Metodologicamente, também seguimos a orientação de Thompson e buscamos recompor os contextos locais, seus agentes, suas histórias e seus dilemas, como única forma de discernir, nas práticas sociais efetivas, os princípios que orientavam o comportamento econômico daqueles grupos sociais e, também, suas formas de resistir aos ditames e projetos vindos de cima. Procuramos comprovar a hipótese de que foi gestado, nesse período, um outro projeto para administração e apropriação dos recursos deixados pelos padres, em clara desobediência ao projeto da Coroa portuguesa. Utilizamos como fontes o pedido de devassa aberto pela rainha de Portugal contra o administrador da Fazenda, em 1783, e uma série de relatórios, visitas e pareceres fornecidos por funcionários do governo português sobre os administradores da Fazenda de Santa Cruz neste período, depositados no Arquivo Nacional e na Biblioteca Nacional do Brasil.

Palavras-chave: Economia Moral. Brasil colônia. Reprodução Social. Camponeses. Direitos de Propriedade.

Abstract: The objective of this article is to map and analyse the agency of a part of the Fazenda de Santa Cruz’s inhabitants – slaves, natives, leaseholders and intruders – in relation to the daily use of the natural resources of this estate, after the expulsion of the Jesuit priests, in 1759. Our theoretical discussion mobilizes the concept of

* Submissão: 18/04/2020 | Aprovação: 05/04/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.732

** Departamento de História, Universidade Federal Fluminense, Brasil | ORCID: 0000-0002-8933-0510 | E-mail: manoelapedroza@id.uff.br



moral economy, proposed by Edward Palmer Thompson. Methodologically, we also follow Thompson's orientation and seek to recompose the local contexts, their agents, their histories and their dilemmas, as the only way of discerning, in the effective social practices, the principles that guided the economic behavior of those social groups and, also, their ways to resist the dictates and projects from above. We tried to prove the hypothesis that another project for the administration and appropriation of the resources was created during this period, in clear disobedience to the project of the Portuguese Crown. We used as sources the request (devassa) of the Queen of Portugal opened in 1783, and a series of reports, visits and opinions provided by Portuguese government officials on the administrators of the Santa Cruz Estate in this period.

Keywords: Moral Economy. Brazil colony. Social Reproduction. Peasants. Property rights.

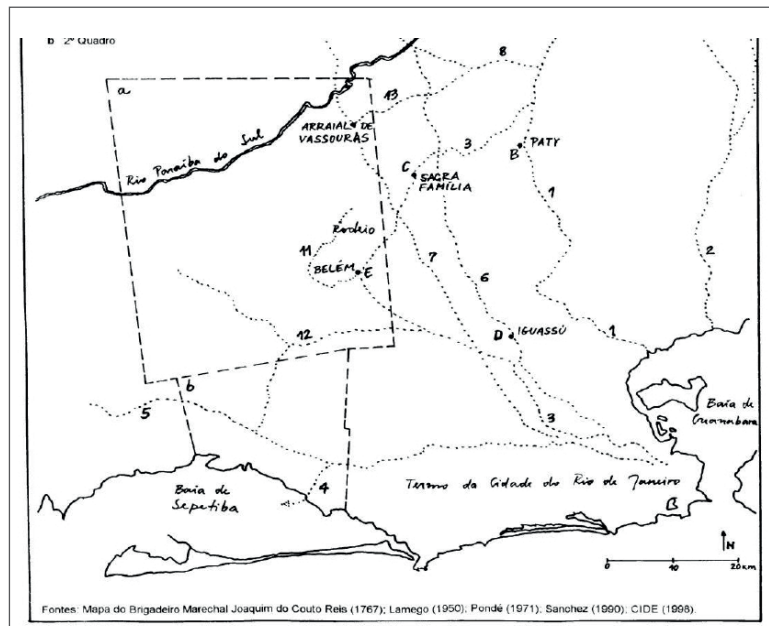
JEL: D19. D63. D74. D83. K11. Q15.

Figura 1 – Imagem litografada do castelo imperial de Santa Cruz



Fonte: (Debret, 1940)

Figura 2 – Limites aproximados da Fazenda de Santa Cruz



Fonte: (Fridman, 1999: 11)

Introdução

O objetivo deste artigo é resgatar o comportamento econômico de uma comunidade da enorme “condescendência da posteridade” à que foi

relegada, e da memória histórica criminalizadora que a aprisionou (Thompson, 1997). Nosso objetivo é mapear e analisar a agência de uma parte dos “de baixo” – escravos, índios, foreiros e intrusos – em relação ao uso cotidiano dos recursos naturais da Fazenda de Santa Cruz, na capitania do Rio de Janeiro, entre 1760 e 1780. Nosso desafio é recompor os novos usos e práticas que foram sendo tecidos, dentro e fora da lei, em relação ao acesso e uso dos recursos naturais e humanos naquele domínio.

O conjunto de ações desse grupo social teve início com a expulsão dos padres jesuítas do império português, em 1759. Para a capitania do Rio de Janeiro, o processo de expulsão foi muito rápido: a ordem régia foi expedida em Lisboa em 3 de setembro de 1759; chegou ao Rio de Janeiro em 2 de novembro; foi executada no dia seguinte, com a prisão dos inicianos que estavam no Colégio do Rio de Janeiro; e a maior parte dos inventários dos bens confiscados estava pronta em menos de um mês. Então, a Fazenda de Santa Cruz, maior empreendimento agropecuário e escravista dos jesuítas na América do Sul, domínio destes desde 1759, viu-se, abruptamente, sem seus senhores (Pedroza, 2016b, 2016c, 2018a, 2018b).

A Carta Régia de 16 de outubro de 1760 dispunha do modo como se havia de proceder a respeito da arrecadação e disposição dos bens dos jesuítas. Ela ordenou a criação de uma Junta (composta pelo governador da capitania, chanceler, desembargador, procurador e provedor da Coroa e da Real Fazenda, e pelo coronel mais antigo) para executar suas ordens. Cabia à Junta nomear um administrador para a Fazenda de Santa Cruz, que deveria fazer prestações de contas anuais. Em 1761, o governo português ordenou por alvará que todos os bens temporais dos jesuítas não dedicados ao culto divino e que não estivessem gravados com encargos (capelas ou outras obras pias) fossem incorporados ao patrimônio régio (Ribeiro, C.V.T., 1995), marcando, portanto, a transição legal dos direitos de propriedade de todos os bens dos jesuítas para a Coroa portuguesa. No mesmo ano, o Secretário de Estado finalmente decidiu o que fazer com as grandes fazendas: determinou que “as fazendas que foram dos religiosos jesuítas se vendam divididas em retalhos para se povoarem”.¹

Contudo, toda essa mobilização jurídica não chegou nem perto dos campos de Santa Cruz. Após a expulsão dos padres, as relações senhoriais na Fazenda supostamente teriam de ser reconstruídas para que a engrenagem

¹ AN. PH21 (p. 163) e Fundo D9, caixa 744 (p. 21, 24 e 132).

da exploração econômica continuasse a funcionar. Mas o novo senhor, o administrador da Coroa portuguesa, estava distante, e seus métodos nem sempre tiveram a efetividade requerida para essa tarefa. As centenas de pessoas que moravam na Fazenda não podiam esperar. Defenderemos a hipótese de que, no vazio de poder e fiscalização que se criou com a expulsão dos padres, aquela população conseguiu transformar-se em uma rede social ativa e fazer valer alguns de seus interesses, que eram, em suma, diferentes do que preconizava a Coroa portuguesa (Pedroza, 2016a, 2016b, 2018b).

Nossa discussão teórica mobiliza o conceito de *economia moral*, proposto por Edward Palmer Thompson (1998a). Thompson defende o conceito como forma de conferir racionalidade e inteligibilidade ao comportamento da plebe, tradicionalmente encarado como irracional, espontâneo e infrutífero. Ele adiciona o adjetivo “moral” não no sentido moralista ou moralizante. Ele também não desconhece os princípios básicos do saber antropológico, segundo o qual todos os seres humanos são dotados de cultura, dão significado ao que fazem e, portanto, todo comportamento humano tem uma moral subjacente. O adjetivo “moral”, segundo Thompson, serve para diferenciar essa racionalidade econômica do comportamento econômico proposto pelos liberais, pautado, exclusivamente, pela maximização de lucros em contextos de recursos escassos. Segundo Thompson, a economia moral dos pobres é racional, inteligível e organizada, mas não tem por objetivo o lucro individual. Em seus estudos de caso sobre a plebe inglesa do século XVIII, Thompson descortina nas ações coletivas outros princípios legitimadores e mobilizadores bem diferentes dos requeridos para o *homo oeconomicus* liberal (Polanyi e Arensberg, 1957; Polanyi, 1983).

Travando debate com inúmeros interlocutores, Thompson deixa claro que não é todo conjunto de valores morais que forma uma economia moral. Uma economia moral deve atribuir papéis econômicos, endossar práticas costumeiras, compor um conjunto coerente de normas, obrigações e práticas legítimas para cada grupo social em relação a produção, apropriação e fruição dos recursos básicos para a subsistência. A economia moral não é apolítica, visto que defende ardorosamente suas noções de bem-estar comum e endossa ações populares efetivas visando a esse resultado. Por isso, Thompson só emprega esse conceito para confrontos na praça do mercado a respeito do direito de acesso aos artigos de primeira necessidade, porque seriam confrontos com particular peso moral (Thompson, 1998b).

O conceito de economia moral se torna para nós uma importante

ferramenta para análise e interpretação do comportamento popular diante de escolhas que envolvem recursos, trabalho e direitos de subsistência. Neste artigo, consideramos que a disputa pelo uso dos recursos naturais e humanos abandonados pelos jesuítas na Fazenda de Santa Cruz também era uma questão de grande impacto para o devir dos envolvidos, e, portanto, tinha um peso moral relevante, a ponto de fazer parte da economia moral dos pobres da Fazenda. Metodologicamente, também seguimos a orientação de Thompson no sentido de que a economia moral da multidão só pode ser avaliada num equilíbrio particular de relações sociais, nunca fora do contexto. Além disso, devemos interpretar a contrapelo as ações da multidão, como única forma de discernir os princípios que orientavam seu comportamento econômico (Thompson, 1998b).

Outro conceito que mobilizamos é o de direitos de propriedade. Neste ínterim, estamos seguindo as pistas deixadas por Rosa Congost e Rui Santos (Congost e Santos, 2010a). Segundo eles, a propriedade pode ser entendida como a legitimidade de algumas ações em relação a um determinado bem. Ou seja: não é o recurso em si que é possuído, e sim uma porção de direitos sobre ele. Direitos de propriedade são conjuntos de ações que podem ser proibidas, restritas, partidas, distribuídas e transacionadas separadamente. Eles têm caráter eminentemente social e relacional, pois dependem de reconhecimento, consentimento e reforço para se reproduzirem. Assim, podemos dizer que o sistema de direitos de propriedade de uma comunidade é o conjunto de relações econômicas e sociais que define a posição de cada indivíduo em relação à utilização de determinados recursos (Coase, 1960; Hann, 1998; Congost e Santos, 2010b; Congost *et al.*, 2017).

No mesmo caminho de Rosa Congost, estamos longe de uma visão formalista ou estatista da propriedade, segundo a qual existiriam apenas as formas de propriedade consolidadas nas leis, endossadas pelas instituições nacionais ou plenamente consensuais, na mentalidade ou nos costumes (Congost, 2007). Direitos de propriedade são obtidos não apenas por meio de consensos, da tradição ou de constrangimentos institucionais, mas também de relações de poder, pressões subterrâneas, ilegalidades e subterfúgios. Existem práticas proprietárias fora da lei, outras que querem se tornar lei (mas ainda não o são), e outras que já foram lei, mas agora são criminalizadas (Thompson, 1987). Agentes ou grupos sociais disputam direitos de propriedade visando a objetivos específicos ou visando à exclusão ou expropriação de seus oponentes. Por isso, consideramos que a tensão sobre direitos de propriedade é uma das expressões da luta de classes.

Numa situação de bastante penúria de fontes produzidas pelos próprios agentes, somos instados a ler a contrapelo uma série de documentos oficiais gerados no período. O principal deles foi o pedido de devassa aberto pela rainha de Portugal em 1783, que, inclusive, transcrevemos na íntegra. Ao seu lado figuram uma série de relatórios, visitas e pareceres fornecidos por funcionários do governo português sobre os administradores da Fazenda de Santa Cruz, que buscaram, em linhas gerais, criminalizar e punir a conduta destes. Ao lado constam algumas listas produzidas pelos padres jesuítas no tempo em que geriam a Fazenda de Santa Cruz, que foram cotejadas com listagens posteriores de foreiros e escravos da Fazenda.

O artigo será estruturado em cinco seções. Na primeira, analisaremos a principal fonte de nossa pesquisa, a devassa de 1783 contra um administrador da Fazenda de Santa Cruz. Na segunda seção, vamos nos aproximar do cotidiano da Fazenda de Santa Cruz e discernir, através das fontes oficiais (criminalizadoras em sua maioria), como diferentes grupos sociais locais se comportaram quando da saída dos padres. Na seção três, tecemos os processos sociais que confluíram na formação de uma comunidade particular no momento da expulsão dos padres e descreveremos suas ações em relação à fruição dos recursos da Fazenda após a expulsão, até 1783. Na quarta, comentaremos brevemente os embates que se deram entre 1784 e 1794, período no qual, mesmo sofrendo uma violenta ofensiva que visava desmontar o sistema econômico local, várias pessoas se moveram para acionar alianças, buscar proteção, apelar para a Justiça e para a rainha, lutando pelos direitos que julgavam possuir. Surpreendentemente, inúmeros tiveram sucesso nessa contraofensiva. Por último, na quinta parte, defenderemos a pertinência da conceituação desse comportamento como uma “economia moral” dos pobres da Fazenda de Santa Cruz, com isso nos diferenciando das visões tradicionais, que costumam estar focadas nas ações dos “de cima”, isto é, dos administradores e funcionários da Coroa, ou na ausência, negligência ou descumprimento propositado de regras por parte dos “de baixo”. Nas considerações finais, retomaremos nossas teses principais e os impactos que podem ter no campo da história da propriedade, social e econômica na América portuguesa.

1. A devassa sobre Antônio da Silva Rangel

Como é comum aos que lidam com uma “história vista de baixo”, as fontes sobre os moradores pobres da Fazenda de Santa Cruz começaram a

aparecer apenas quando incidiram sobre eles mecanismos de controle e repressão (Hobsbawm, E. J. R., George, 1982; Hobsbawm, E. J., 1998). Na Fazenda de Santa Cruz, isso se deu com a vinda de inspetores, em 1779, incumbidos de avaliá-la, visando à sua venda.² Nessa visita, que durou alguns meses, criaram-se desconfianças quanto à gestão do administrador local a época, Domingos Furtado de Mendonça. Por isso, quando ele faleceu, em 21 de fevereiro de 1780, seus bens foram imediatamente sequestrados “para se averiguarem as contas do sobredito administrador”.³ O inspetor da Fazenda à época, o desembargador Manoel Albuquerque Melo Pereira, no mesmo ato que sequestrou os bens do administrador, nomeou Antônio da Silva Rangel como novo administrador.⁴ Rangel era filho de um antigo comensal dos jesuítas e tinha sido ajudante do administrador Domingos Furtado de Mendonça durante dez anos. Portanto, era nascido, criado e trabalhava na Fazenda há tempos. Ele administrou a Fazenda de Santa Cruz por quase três anos, de 1780 a 1783. Mas, no início de 1783, foram feitas averiguações *in loco* sobre sua administração. O resultado foi que

[...] veio o mesmo Antônio da Silva Rangel a ficar alcançado na quantia de 3.893.611 réis, em dívidas que disse ter fiadas em mão de vários marchantes e boiadeiros, a quantia de 1.678.000 réis, que tudo faz a soma de 5.571.611 réis, além de outros prejuízos que causou a mesma Real Fazenda que se mandaram liquidar por sentença que contra ele proferiu no Juízo da Coroa e Fazenda. (Cunha, 1800 aprox.: fol. 88)

Essas contas que não batiam, somadas a outras suspeitas, geraram uma devassa, ordenada pela rainha, em maio de 1783. Neste documento, ela ordenava que

Sem perda de tempo passeis a referida Fazenda [...] para proceder à inquirição e devassa dos ditos descaminhos na conformidade dos capítulos seguintes:

1 – Se o administrador, em lugar de ocupar todos os escravos daquela Fazenda no serviço da mesma, distribuía alguns por pessoas particulares para servirem a estas, tanto fora como dentro da Fazenda, especialmente num sítio que um seu irmão chamado Pedro fez na margem do Rio Itaguaí, donde vieram dezessete pretos quando o Inspetor tomou posse e quis proceder ao inventário;

² AN. Fundo EM – FNESC. Série Caixas. Documento 0507001.

³ AN. Fundo NP. Códice 618 (p. 28-28v).

⁴ AN. Fundo NP. Códice 618 (p. 30).

2 – *Que tempo, pouco mais ou menos, tiveram não só os gados pretos mas outros quaisquer escravos fora da Fazenda e que prejuízo lhe causaria a falta dos ditos serviços;*

3 – *Se no fim do cercado grande da Fazenda, em que há um curral de vacas, abriu Alexandre de Vasconcelos no mesmo sítio em que foi posto pelo dito administrador um caminho largo por dentro do mato, ao meio dos chamados “da Paciência”, até encontrar com a estrada geral, a qual consta ser muito prejudicada por facilitar o descaminho dos gados e outros produtos da Fazenda;*

4 – *Se com efeito se extraviaram por aqueles caminhos alguns gados, e outros efeitos, e se o administrador concorreu ou consentiu nisso;*

5 – *Se o dito Alexandre de Vasconcelos tem naquele sítio um curral de vacas misturadas com as da Fazenda;*

6 – *Se tem derrubado alguns matos da mesma fazenda de sua própria autoridade ou com faculdade e permissão do dito administrador;*

7 – *Se no tempo que o dito curral esteve na barra, ou depois, se descaminharam por estradas madeiras e outros gêneros, tanto pelo dito administrador como por outras quaisquer pessoas, ou embarcações que iam aquela Barra.*

8 – *Se por esta [Barra do Rio Itaguaí] é fácil fazerem-se os ditos descaminhos para nela se poder por uma guarda a fim de os evitar;*

9 – *Se o dito administrador tinha posto a livre um liberto que foi seu escravo ou de sua casa para como seu dependente não embarçar, nem declarar os descaminhos que o administrador e seus irmãos faziam por aquela Barra;*

10 – *Que destino dava o administrador aos couros dos gados que se matavam na Fazenda;*

11 – *Se o administrador fazia cortes de madeira nos matos da fazenda com os escravos, serradores dela, extraindo vigas e Taboado para seu negócio particular, ou se consentia que outras pessoas o fizessem;*

12 – *Se o dito administrador recebia logo o produto dos mesmos efeitos extraviados ou se os remetia por sua própria conta para esta cidade ou outra qualquer parte, averiguando a que pessoa o fazia, e as remessas;*

13 – *Se o administrador tem concedido ou dado sítios novos a algumas pessoas, sejam seus parentes ou amigos, sem autoridade nem aprovação da Junta, e isso nas melhores terras da Fazenda, e se por esta concessão lhe fizeram alguma particular conveniência;*

14 – *Se o administrador fez em Itaguaí um sítio para um seu irmão, com escravos da fazenda, fazendo cortar por estes madeiras e taboados, e quantos tempos conservou os mesmos escravos a cultivar e plantar no mesmo sítio, em utilidade do mesmo seu irmão;*

15 – *Se o administrador marcava os gados da Fazenda com a sua própria marca para assim os poder melhor extraviar e se conferia ainda alguma porção de gado assim marcados;*

16 – *Se nas casas de vivenda a que se chamam ‘convento’ tem consentido o dito administrador que [ilegível] e outras pessoas desconhecidas, e um certo Francisco Matheus, morador na Ilha Grande, homem facinoroso, mandando dar de comer a todos à custa da Fazenda Real, e dando-lhes a liberdade como também a dois irmãos dele administrador de disporem arbitrariamente do governo daquela Fazenda, como se fosse sua própria;*

17 – *Se deixou arruinar inteiramente os currais ficando gados dispersos expostos por esse motivo ao desencaminhar-se com a maior facilidade;*

18 – *Se depois que Francisco Antunes foi para a dita fazenda e que se fizeram alguns currais, e se nesta ocasião se achou algum gado que tivesse sido marcado no tempo do dito Administrador, por se ter notícia que havia três anos que se não ferrava;*

19 – *Se o gado que o dito Francisco Antunes achou e ferrou, é o que podiam ter produzido todas as vacas naqueles três anos, ou se achou grande diminuição das crias e produção que devia haver motivo desta falta;*

20 – *Se o dito Administrador não ferrava o gado era para o extrair sem ser conhecido;*

21 – *Se o administrador fazia na Fazenda a assistência que era obrigado para cuidar no seu benefício e cultura, no caso de não ter assistido, que prejuízo e dano resultaram;*

22 – *E outrossim perguntareis por todos e quaisquer descaminhos e furtos cometidos não só pelo dito administrador, mas por outras quaisquer pessoas, e achando culpados, mandareis prendê-los, pronunciando e procedendo contra eles na forma da Lei. [...]*

A Rainha, 6 de maio de 1783 (Cunha, 1800 aprox.: fol. 169v – grifos do autor)

Nos autos de abertura da devassa podemos conhecer as ações suspeitas que eram imputadas a Antônio Rangel. Primeiro, ele não teria feito a manutenção dos vinte e dois currais existentes no tempo dos jesuítas, e agora só restariam dez; os animais estariam soltos pelos campos e misturados aos de particulares, propensos a extravios, o que ficava evidente na contagem do rebanho: tendo recebido 3248 cabeças, em 1780, existiam apenas 439 cabeças (13%), e outras 591 pertencentes a particulares, em 1783. Além disso, ele permitia que marchantes amigos deixassem seus rebanhos nos currais da fazenda sem cobrá-los, e também que abrissem caminhos que facilitavam o

contrabando do gado. Ele próprio teria marcado como seu o gado da Fazenda. Para a Coroa, Rangel parecia lucrar pessoalmente com a apropriação do gado da fazenda e com o comércio ilegal de couros.

Em segundo lugar, Rangel “emprestava” os escravos da Fazenda para realizarem serviços para seus familiares e amigos, tendo assim construído e movido um pequeno engenho, administrado por seu irmão Pedro, em terras da Fazenda. Em terceiro lugar, Rangel permitia que parentes se instalassem nas “melhores terras” da fazenda, construindo sítios, currais e mesmo um engenho, sem registro nem pagamento. As denúncias que subsidiaram a devassa diziam também que Rangel usou das instalações da Fazenda, sobretudo da residência dos padres (chamada “convento”) como moradia e hospedagem para seus familiares e amigos, “que comem às custas da fazenda”. Ele também permitia que estes governassem a casa e a fazenda “como se fosse própria”.

Em quarto lugar, Antônio da Silva Rangel fazia ou permitia que se fizesse desmatamento na grande área florestada da Fazenda. Ele despachava a madeira pelo próprio porto da Fazenda, na Barra do rio Itaguaí, mobilizando, para tanto, barqueiros amigos (afinal, seu pai havia sido guarda daquela barra de rio e ali sua família estava estabelecida há décadas).⁵

Por último, descobriu-se que Antônio da Silva Rangel emprestava dinheiro do caixa da Fazenda para seus amigos e parentes: até seu pai, o velho Braz, declarou que devia 15 mil réis para ela. Também não cobrava o aluguel das pastagens. Eram atitudes que indicavam “ou o abuso dos marchantes, ou omissão do administrador, o que é mais provável”, nas palavras de um escrivão, em 1789. Rangel era muito generoso com os bens da Fazenda, “ignorando a prática das contas” (Cunha, [ca. 1800], p. 88).

Recebendo a ordem da rainha, a Junta da Real Fazenda nomeou o chanceler José Luiz França para ir à Fazenda examinar seu estado. Lá chegando, ele fez o seguinte relato

Achou-se o campo estragado pela falta de limpeza das más ervas e arbustos inimigos da grama que a sufocavam. Valas entupidas, pastos alagados, nenhum curral nem cercados, escravos, animais de jugo cavалares e muares de serviço *usados por quem os queria*. Gados de fora tirados sem pagar as pastagens. Índios, ou, para melhor dizer, pardos mestiços, situados no coração da Fazenda, devastando tudo, principalmente a criação e mandiocais, e, introduzido

⁵ É importante lembrar que, devido à exploração intensiva para abastecer os engenhos de açúcar, a madeira se tornava bem escassa já nessa época. Por isso, havia leis que proibiam expressamente sua extração por particulares, com vias a criar uma reserva para a construção naval do Reino.

por estes, um ócio, vadição e tão desordenados costumes nos escravos permanentes na Fazenda [...].⁶

De certo, os inspetores não identificaram em Antônio Rangel nenhum indício de bons serviços prestados ao rei. Parecia que aquele administrador não queria trabalhar como um “funcionário real”, já que não realizava as tarefas que dele se esperava, ligadas à conservação dos campos, dos currais e da escravaria, nem agia como gerente dos processos produtivos da Fazenda, supervisionando os diques, as plantações, os currais e os escravos. Sobretudo, não cobrava as rendas que eram tão requeridas pelo governo Real. Num caso raro de rigor da lei, como resultado a devassa exonerou e prendeu o administrador por sete anos.

Conhecemos melhor as ações de Antônio da Silva Rangel porque houve uma devassa a ele direcionada, o que gerou fiscalização, punição e alguma documentação a seu respeito. Mas julgamos que seus “crimes” tenham sido a ponta de um *iceberg* de práticas compartilhadas tanto pelos administradores anteriores – Domingos Furtado de Mendonça e seu pai, Braz Rangel – quanto pelos demais moradores, amigos e parentes. Esses administradores se apropriaram dos bens deixados pelos padres de maneira a favorecer seus próximos. Essa é uma hipótese que precisa ser mais bem embasada. Para isso, precisamos entender como um conjunto de indivíduos de diferentes origens, raças e interesses se tornaram uma rede social ativa, ou uma comunidade.

2. O fazer-se de uma comunidade

Durante aproximadamente cento e cinquenta anos em que os jesuítas tiveram o domínio direto da Fazenda de Santa Cruz, de 1599 a 1759, uma sucessão de “padres senhores” havia controlado com mão de ferro a população, o acesso aos recursos da fazenda e seus processos produtivos. Mas, eliminados os padres, em 1759, criou-se um vazio de mando, de normas, de fiscalização e mesmo de repressão. Lembremos que tratamos de uma “aldeia colonial” de Antigo Regime (Fragoso, 2006), sem funcionários públicos próximos, sem caminhos terrestres, sem meios de comunicação, sem letramento e sem qualquer contato com quem seria *El Rey*, seus interesses e suas ordens. O sistema administrativo do Reino era distante, demorado e confuso (Hespanha, 2006; Prado Jr, 2011). O vice-rei da época da expulsão dos padres, Gomes Freire

⁶ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 05070106. (p. 12v-15), grifos nossos.

de Andrade, estava sumamente envolvido com outras questões e nem chegou perto da Fazenda de Santa Cruz, conforme nos indica sua biografia (Ribeiro, M. d. S., 2015). Ele apenas nomeou o tenente Vasques para o posto de administrador,⁷ que passou pela Fazenda em 1761, nomeou Braz Rangel como prático, deixou lá seu ajudante, o cabo de esquadra Domingos Furtado de Mendonça, fez um relato sumário da situação e partiu novamente para sua carreira militar. Esse vazio senhorial deve ter contribuído para a percepção local de que aquele domínio ficara sem senhor.

Que atitudes foram tomadas pelos moradores da Fazenda nesse sentido?

Começemos por olhar mais de perto os mais explorados, os escravos. É difícil a investigação de suas estratégias pelas fontes, uma vez que não produzem registros e são sempre criminalizados, tachados de insubordinados, preguiçosos, ladrões. Sua movimentação raramente passa pela legalidade e não fica registrada. A primeira medida de Gomes Freire após a expulsão dos padres foi mandar ensinar a língua portuguesa aos indígenas e aos escravizados (Fridman, 1999: nota 24), o que lhes permitiu, no curto prazo, romper o isolamento e a estrita dependência dos padres em que antes se encontravam.

A população escravizada, que ultrapassava o milhar, em 1759, chegou a 1227 pessoas, segundo o inventário de 1768. De 1759 a 1768, houve 79 novos casamentos e nasceram 276 bebês, uma média de 30,6 nascimentos por ano. Portanto, após a expulsão dos padres, a população escrava, longe de se fragmentar, fugir ou se rebelar em massa, optou em sua maioria por lá permanecer, formando novas famílias, criando seus filhos e sedimentando-se numa comunidade (Freire, 2013: 200). Nota-se também uma movimentação significativa de escravos e índios no momento posterior à expulsão, quase sempre registrada como fugas, insubordinações, roubos de gado, contrabando e faltas ao trabalho (Cunha, [ca.] 1800, p. 80). Esses fatos indicam que esses grupos, mesmo explorados e subalternizados, também estavam à espreita de alguma oportunidade para conquistarem mais autonomia, dentro do possível no contexto da escravidão.

Poderíamos falar rapidamente das pessoas libertadas, os “pretos forros”. Mas os padres não concediam alforrias, portanto não encontramos libertos egressos da comunidade escrava da própria fazenda. Os libertos eram pouquíssimos: na lista de intrusos a serem expulsos em 1784 havia apenas um preto forro, e, em todas as listas de foreiros, houve somente indicação de uma

⁷ AN. Fundo NP – Diversos códices. Códice 618, volume único (p. 22).

preta forra, em 1794, que tinha um sítio dentro da fazenda de um coronel, este sim o foreiro oficial. Efetivamente não conseguimos perceber a ação de libertos neste período (Pedroza, 2018a).

Agora, passemos aos índios. Começemos relembrando um pouco da história do aldeamento de Itaguaí (Almeida, 2013). Ele foi criado em 1722, quando os padres transferiram um grupo de índios do antigo aldeamento de Itinga, na Ilha de Itacuruçá, para o interior das terras da Fazenda de Santa Cruz. Pascuale Petrone lembra que nem todos os aldeamentos receberam suas terras na forma de sesmarias. No caso do aldeamento de Itinga, ao ser transferido para terras dos jesuítas, ele passou a ser foreiro daqueles padres (e pagava três galinhas por ano), não tendo nem a concessão coletiva da terra. No ano da expulsão dos padres, esse aldeamento contava com duzentos e cinquenta índios (Abreu, 2010: 200), que passaram, pela lógica jurídica, a serem foreiros do Rei de Portugal (Petrone, 1995, p. 296 *apud* (Secreto, 2012), p. 113).

Segundo Maria Regina Celestino de Almeida, as terras desse aldeamento eram amplas, e os índios tinham o hábito de se dispersar nelas, construindo suas roças em lugares distantes. Provavelmente eles se dispersaram ainda mais, ou foram dispersados, no período posterior à expulsão dos padres, porque ao assumir seu vice-reinado, em 1769, o Marquês de Lavradio encontrou o aldeamento de Itaguaí quase deserto. Julgamos que eles se aproveitaram da liberdade de movimentos conquistada pela ausência dos padres e circularam mais. De qualquer forma, o Marquês do Lavradio fez um esforço para restabelecer os índios nas suas terras, contando com o apoio do capitão Inácio Souto Maior Rondon, mestre de campo do distrito de Guaratiba.⁸ Este último indicou para capitão-mor do aldeamento o índio moço José Pires Tavares, que tinha sido por ele recolhido e educado (Almeida, 2013: 63).

Ao produzir um parecer sobre esse aldeamento, em 1780, o chanceler do Tribunal da Relação indicou as novas práticas de liberdade na Fazenda de Santa Cruz de forma ressentida e autoritária, e reiterou o senso-comum sobre a índole dos índios. Segundo ele,

Com a ausência dos ditos padres, tornaram os índios à sua primitiva bárbara liberdade, deram-se ao ócio e aos outros vícios, que parece lhes são ingênitos. Cessou a cultura, cresceram os matos, arruinaram-se e caíram as casas [...] não há gado nenhum, e apenas uma diminuta porção de roças. [...] Os índios andam dispersos por onde querem, e a sua pouca agilidade os obriga a buscar serviços nas fazendas alheias, mas

⁸ AN. Fundo 86 – Secretaria do Estado do Brasil, códice 73, volume 14 (1779-1782) (p. 237).

*tudo quanto ganham o consomem em bebidas de aguardente de cana [...] As índias, na ausência dos maridos, se mantêm do que adquirem do tráfico e comércio desonesto que têm com os passageiros e condutores do gado que por ali fazem caminho [...] Consta-me que os índios, como práticos de todo aquele sertão, servem de guia aos desertores e criminosos [...] todos eles por gênio são facinorosos e bêbados.*⁹

O vice-rei à época, Luiz de Vasconcellos e Souza, também tinha a mesma opinião em relação aos índios. Segundo ele, os índios viviam “roubando gados da Real Fazenda ou de particulares que ali os tinham ao pasto para venderem aos vizinhos” e teriam papel nefasto sobre a disciplina dos escravos, “desinquiando os escravos da mesma Real Fazenda para fugirem com eles para o mato, de onde vinham cometer estas e outras maldades”.¹⁰ Nos abs-tendo do olhar etnocêntrico, preconceituoso e criminalizante do chanceler e do vice-rei, percebemos que, livrando-se da tutela dos padres, os índios exercitavam sua recém-adquirida autonomia no campo do trabalho, da mobilidade, do lazer e das escolhas que podiam fazer sobre suas próprias vidas. Ao lado dessas mudanças, eles também tentaram beneficiar-se com a apropriação de recursos deixados pelos padres, sobretudo do gado da fazenda, e usaram seus conhecimentos do território para facilitar o transporte e os (des) caminhos por dentro da floresta, entendidos como roubo. Com mais mobilidade do que os homens escravizados, é claro que os índios davam “um mal exemplo” para os escravos, do ponto de vista da dominação.

Com esses escravizados e índios convivia uma população livre bem menor, formada pelos antigos comensais dos padres. Temos pouquíssima informação sobre eles. As observações que consideramos mais relevantes foram deixadas por Pedro Henrique Cunha, que disse, em 1800, ter conversado diretamente com esses “antigos moradores”. Segundo Cunha,

Havia vários comensais, como fiéis sentinelas que nada pagavam antes eram beneficiados e socorridos pelo [padre] Fazendeiro para servirem de guarda ou sentinela em vários sítios que tinham obrigação de vigiar e dar parte de tudo o que observassem. Assim era José Ribeiro no sítio do Curral Falso donde tinha casa em que assistia, sendo este sobredito a fechar a noite a cancela que é a da principal serventia da Fazenda, e mandar entregar a chave ao Padre Fazendeiro. No lugar do Curtume José de Melo que ali assis-

⁹ AN. Fundo EM-FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 050070106 (p. 18v-19).

¹⁰ AN. Fundo EM-FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 050070106 (p. 18v-19).

tia para vigiar e dar parte de todas as novidades que pudessem acontecer, e pelos campos vizinhos. Braz da Silva, o velho, na Barra do Rio Tagoaí, com a mesma obrigação. (Cunha, [ca.1800], p. 18)

Os comensais dos padres trabalhavam sobretudo em postos de vigilância em troca do sítio em que moravam com suas famílias. Eles estavam bastante envolvidos no sistema de trabalho daquele domínio, embora limitados aos direitos de propriedade e uso dos recursos que lhes permitiam os inacianos. No entanto, depois da expulsão dos padres, um dos comensais, Braz Rangel, foi designado como prático (para tratar dos escravos) e, mais tarde, como administrador da Fazenda. Anos depois, seu filho, Antônio, também foi nomeado como administrador.

Agora, vejamos o que fizeram os foreiros. Até 1759, os padres controlavam com mão de ferro a entrada de novos foreiros e as atividades que podiam realizar na Fazenda. Segundo Pedro Henrique da Cunha, uma das máximas que sempre observou o padre-fazendeiro era de “evitar multidões de foreiros, porque ordinariamente nas Fazendas que se admitem muitos em pouco tempo estragam os matos, fazem repetidas derrubadas e as põem em pouco valor”. Os padres tinham receio de que o convívio entre foreiros e escravos fosse maléfico para a disciplina dos últimos, e faziam questão de que eles não se relacionassem no trabalho cotidiano da fazenda. Eles não permitiam foreiros no centro da Fazenda, não só pela conservação dos matos, como para evitar “roubos de gado e couto de escravos”. Enquanto os escravos casados tinham direito a criar dez cabeças de gado nos pastos da Fazenda, os foreiros não podiam ter rebanhos, nem retirar madeira, nem se envolver nas grandes plantações de arroz e mandioca. Por essa razão eles se ocupavam mais em pescarias, e só plantavam para subsistência, “pelo que pagavam primeiramente duas galinhas de foro e depois ficaram pagando cinco”. (Cunha, 1800 aprox.: fol. 17v)

As coisas parecem ter mudado muito nos anos seguintes. Apenas dezoito foreiros foram contabilizados no inventário de 1779,¹¹ e conseguiu-se receber pagamento do foro de trinta e dois, em 1789.¹² Os assentos de foreiros construídos pelos próprios jesuítas parecem ter desaparecido, já que não

¹¹ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 05070001.

¹² AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 05070004 (p. 6-7).

foram mais citados. Nem no inventário feito em 1768¹³ nem no de 1779¹⁴ constam listas de foreiros. Não parece ter havido nenhum trabalho de registrar foreiros, durante essas décadas. O administrador Antônio Rangel, em 1781, confessava aos inspetores que não havia livros com registros dos foreiros e arrendatários, nem de contabilidade, nem com as dívidas e pagamentos a fazer, na Fazenda.¹⁵ Enquanto em 1729 os jesuítas não indicavam nenhum intruso, em 1781 oitenta e oito pessoas foram apontadas como tal.¹⁶

Eram considerados intrusos todos os agricultores de roças, derrubadores de matos e criadores de rebanhos que não pedissem autorização ao senhorio para realizar essas atividades. A chegada desses “intrusos” na Fazenda de Santa Cruz fez parte de do movimento demográfico verificado na segunda metade do século XVIII no Centro-Sul da América portuguesa, com o esgotamento da mineração e a “descida” dos homens das minas para o litoral (Lenharo, 1993). Esse processo não era particular à Fazenda de Santa Cruz, mas sua instalação dependia do sistema de poder que fixava seus direitos de propriedade, fiscalizava-os e punia-os. Para que o monopólio da terra funcionasse, os intrusos deviam ser imediatamente criminalizados para que seus atos possessórios não chegassem a questionar os domínios estabelecidos, sobretudo na vigência da Lei da Boa Razão, desde 1769, segundo a qual os “costumes” deveriam ser respeitados, e, entre eles, constava a morada habitual, posse mansa e pacífica e cultivo (Pollig, 2013).

Podemos notar ainda outra população que devia se submeter aos ditames dos padres para conseguir viver. Eram boiadeiros, tropeiros e comerciantes de gado, os marchantes, incomodamente obrigados a pagar aos padres para o uso dos pastos e internada do gado na Fazenda (Tavares, 2012). Por último, havia senhores de engenho poderosos nas vizinhanças, sobretudo na fronteira leste, como os senhores do Morgado de Marapicu. Estes já haviam, em 1730,

¹³ Translado Real da Fazenda de Santa Cruz. Notação 90-20-55 (manuscrito de aproximadamente 88 folhas). Estamos utilizando a versão digitalizada desse documento que nos foi gentilmente cedida por Carlos Engemann, ao qual muito agradecemos, *in memoriam*.

¹⁴ Ministério da Fazenda. Arquivo da Diretoria do Patrimônio Nacional. Armário 9, gaveta 31, maço 52. Translado dos autos do inventário da Fazenda de Santa Cruz sequestrada aos denominados jesuítas, no ano de 1779.

¹⁵ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 05070004 e Códice 618, Doc 27 – Cópia das cartas escritas pelo Administrador da Fazenda de Santa Cruz ao Inspetor, em que lhe dava parte da grande destruição que tinham feito e continuavam a fazer os foreiros nos matos virgens. Fazenda de Santa Cruz, 4 de maio de 1781, Antônio da Silva Rangel (p. 116).

¹⁶ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI – Caixas. Documento 05070004; e Fundo NP, Códice 618 (p. 116, Doc. 27).

querelado com os padres sobre os limites de seus domínios¹⁷ e, depois, sobre o pagamento de pedágios e a utilização dos caminhos, rios e portos que passavam pelo interior da Fazenda, que os inacianos insistiam em cobrar.¹⁸ Certamente para os tropeiros os pagamentos eram um gasto relevante. Para os senhores-de-engenho, os constrangimentos para escoar sua produção eram incômodos.

Em suma, em 1759 havia uma miríade de pessoas que já estavam envolvidas, subordinadas ou interessadas no devir dos direitos de propriedade naquela Fazenda. Além de conviverem com o senhorio dos padres, esses segmentos conheciam, de perto, os recursos, as riquezas e os bens acumulados por aqueles. Essas pessoas devem ter frequentado missas na rica igreja barroca da Fazenda, podem ter ouvido falar do conforto das instalações do convento, da fartura da despensa, da abundância de carne e leite propiciada pelos infindáveis rebanhos. Enquanto para o governo real e demais colonos os tesouros escondidos pelos padres eram um Eldorado a perseguir,¹⁹ para estes aqui eles eram conhecidos, concretos, palpáveis e, desde 1759, estavam aparentemente disponíveis.

Na falta dos padres, por quem seriam usufruídos esses confortos? Quem teria agora o direito a esta fartura? Quem poderia agora entrar, sair, trabalhar ou circular por ali? A quem obedecer, a quem pagar, a quem procurar em caso de dúvidas ou conflitos? Quem soaria o sino, cuidaria dos escravos doentes e providenciaria as missas, os casamentos e os enterros? Quem faria a manutenção dos prédios, da igreja, dos currais, das plantações, pomares, das fábricas e do hospital? Quem determinaria quais trabalhos, quando e onde deveriam ser feitos, e quem os faria? Quem venderia o gado, a madeira e a farinha? Quem cobraria os foros, os aluguéis dos pastos, os pedágios dos ca-

¹⁷ Segundo José Saldanha da Gama (1875), foram dois os conflitos gerados com vizinhos quando da medição da Fazenda de Santa Cruz, em 1731. O primeiro foi com Dona Helena Souto Maior, filha do capitão mor Clemente Pereira de Azeredo Coutinho, e esposa de Manoel Pereira Ramos, senhor do engenho de Marapicu. O Morgado acusava os padres de estarem invadindo suas terras. Segundo Gama, resolveram o conflito amigavelmente em 1731.

¹⁸ Segundo Fânia Fridman (1999), havia uma vala de derivação das águas do Guandu para o Itaguaí, aberta pelos jesuítas, chamada “valinha”, por onde era feito o transporte das mercadorias das freguesias de Marapicu, Jacutinga e Campo Grande. Outro canal, chamado “Vala do Trapiche”, foi aberto pelos padres. Uma comunicação por terra, entre Santa Cruz e São Cristóvão, passava pelas terras jesuíticas de Inhaúma, Irajá e Iguaçú.

¹⁹ Segundo Benedicto Freitas, todos os foreiros das terras dos jesuítas foram intimidados por edital a fazer declarações ao Juiz do Sequestro sobre as propriedades em que residiam (Freitas, 1985). Segundo Simone Tiago Domingues (2009, p. 276), “muitos outros na época consideravam certa a existência de tesouros entre as propriedades deixadas pelos jesuítas e pediam apoio ao governo para que auxiliasse financeiramente na execução dos meios para descobertas desta natureza”.

minhos e dos barqueiros? Quem puniria os faltosos, os bêbados e os roubos? Quem perseguiria os escravos fugitivos?

Ao que parece, um grupo de moradores não esperou pela resposta e tomou para si a tarefa de gerir aquela engrenagem.

3. Novas formas de gerir recursos

Eliminados os padres, criou-se um vazio de mando, de normas, de fiscalização e mesmo de repressão quanto ao que acontecia dentro da Fazenda de Santa Cruz. Era evidente que haveria um rearranjo de poder naquele domínio. Possivelmente haveria novas regras a seguir e novos senhores a obedecer. Mas essas mudanças se processavam muito devagar. Nesta brecha, essa comunidade, historicamente vigiada e dominada pelos padres, aprendeu a caminhar com os próprios pés, tomou as rédeas da Fazenda e a governou durante quase vinte anos segundo princípios próprios, diferentes do que ordenava a Coroa. Julgamos que esse foi um processo inédito, imprevisível e inesperado, mas do qual souberam tirar bom proveito.

Tudo começou em 1761, quando o primeiro administrador nomeou Braz Rangel como prático dos escravos (Cunha, [ca. 1800]). Com isso, “os de baixo” conseguiram chegar aos postos de administração da Fazenda. Referimo-nos basicamente a três homens: Domingos Furtado de Mendonça, Braz da Silva Rangel e seu filho, Antônio da Silva Rangel. Após intenso cruzamento de fontes, comprovamos que eles eram “locais”: faziam parte do grupo ou antigos moradores (foreiros ou comensais) ou se juntaram a ele. A carência de dados sobre eles, em contraste evidente com a abundância de papéis dos administradores “de fora” é, por si só, um sinal de seu isolamento, da falta de comunicação assídua e da falta de fiscalização. Eles não fizeram carreira política nem receberam ordenados, mercês, tenças ou títulos da Coroa.

A conquista dos cargos e o envolvimento na administração da Fazenda de Santa Cruz não garantia ganhos financeiros diretos, na forma de ordenados, mas não era de pouca monta para a realização de um outro projeto de apropriação dos bens deixados pelos padres. Sendo os mediadores nesse sistema de apropriação, localmente reconhecidos e bastante distantes da fiscalização, os administradores Domingos, Braz e Antônio facilitavam, permitiam ou não denunciavam formas de apropriação de terras, trabalho e produtos que seriam lesivas à Real Fazenda. Eles também eram os únicos locais que deviam, por força do ofício, prestar contas anualmente do que se passava na

Fazenda à Junta, e esse era o único momento em que a Fazenda de Santa Cruz poderia ser devassada por agentes externos.

Controlar os postos de administração foi um marco importante para a consolidação – mesmo que temporária – dos novos “direitos” dessa comunidade, que usou seus amigos administradores para afastar-se da fiscalização da Coroa e, com isso, usufruir mais livremente dos bens da Fazenda.

Depois de alcançados os cargos, outras práticas se instalaram em relação ao acesso aos recursos da Fazenda. Parece ter sido instituído um acordo informal quanto à maior liberdade dos moradores (fossem ricos ou pobres, intrusos ou foreiros) na apropriação e aproveitamento dos recursos naturais e humanos, antes ciosamente controlados pelos inacianos. Foram criadas rapidamente redes de informação, trabalho e gestão desse novo sistema, que previam trocas de informação, trocas de favores, trocas de escravos, e porções de liberdade diferentes para seus envolvidos, alguns podendo mesmo morar no convento e usar dos escravos dos padres, outros sendo agraciados com gado, outros podendo trabalhar mais livremente. Naqueles anos, os foreiros passaram a agir como “posseiros”; deixaram de pagar foros e adentraram nas “melhores terras” com suas roças e rebanhos. Também aumentaram a “desobediência” e “insolência” dos escravizados e índios, que nada mais são do que ousadia, insubordinação e busca de autonomia; permitiu-se o livre uso dos pastos e currais; não se coibiu aqueles que tiravam madeira da floresta, abriam caminhos, circulavam com produtos, nem outros que desviavam cabeças de gado da Fazenda para si.

É interessante notar que esse grupo agora incluía muitos escravos e índios, não mais rigidamente segmentados dos homens livres pela vigilância jesuítica. Índios e escravos finalmente aprenderam a falar português, buscaram ampliar seus direitos e suas terras, lembraram seus modos de festejar, de lazer e de aproveitar seu tempo para si, sem moralismos cristãos ou imposições de sua condição jurídica de escravizados ou tutelados. Traçaram suas próprias alianças, como outros senhores, tropeiros, negociantes e contrabandistas, e buscaram alguns caminhos que lhes diminuíssem a expropriação e a exploração que sofriam, como o contrabando e o roubo de gado. Isso mostra que os interesses ligados à apropriação dos recursos deixados pelos padres e à autonomia que podia advir da sua ausência eram buscados por muitos, transcendendo sua raça, língua ou condição jurídica.

Embora parentes e amigos dos administradores fossem os mais beneficiados, a apropriação dos recursos da Fazenda não parece ter sido vedada aos

desconhecidos, por isso percebemos, a partir de 1759, a movimentação incessante dos “intrusos”. Quando eram cobrados pela Junta, os administradores alegavam grandes dificuldades de comunicação interna e poucos recursos para fiscalizá-los. Mas pensamos que essa convivência com os intrusos fizesse parte da necessidade de os administradores garantirem os próprios atos “ilegais”, criando uma rede mais ampla que se beneficiaria com aquele sistema. Todos tinham conhecimento prático do funcionamento da Justiça colonial, que partia de uma denúncia. A permissividade visaria ao contentamento de muitos, garantiria o silêncio, a não intervenção dos inspetores e, com isso, a perpetuação do esquema. Ninguém denunciava ninguém, e assim todos poderiam continuar gozando daquele espólio. Assim pode-se entender a facilidade com que quase todos conseguiram fazer uso de algum recurso da fazenda, para subsistência (no caso de gado e sítios) ou para ganho pessoal (no caso de escravos e madeiras).

4. Ofensivas e contraofensivas na década de 1780

Com a exoneração e prisão do administrador Antônio Rangel, em 1783, foi empreendida uma ofensiva de fiscalização e punição contra aqueles anteriormente envolvidos no “outro projeto” de gestão dos recursos da Fazenda que descrevemos na seção anterior. O novo administrador, Manuel Joaquim da Silva e Castro, um senhor de engenho e de escravos, foi impiedoso ao exonerar, despejar e prender funcionários, expulsar intrusos e índios, cobrar dívidas dos foreiros, marchantes e boiadeiros, e reforçar a vigilância sobre os escravos, apoiado e protegido em seus intentos pelo vice-rei da época, Leonardo de Vasconcelos.

Mas, mesmo em relação ao “novo senhor” violento e autoritário, houve uma contraofensiva silenciosa de alguns membros da antiga rede, no sentido de denunciar arbitrariedades e violências, e reforçar a legitimidade de alguns dos direitos que reivindicavam para si. A viúva do administrador Domingos Furtado de Mendonça, que tinha tido seus bens confiscados e havia sido despejada do sítio em que morava em 1787, em 1790 escreveu para a rainha de Portugal pedindo clemência e justiça, no que foi atendida.²⁰ Antônio Rangel, mesmo preso nas masmorras da cidade do Rio de Janeiro, con-

²⁰ AN. Fundo NP. Códice 618 (p. 29-29v).

seguiu reunir uma série de documentos e testemunhas, apelou de sua sentença e provou sua inocência, sendo libertado da prisão em 1790.²¹

Da parte dos mais explorados, também houve resistência e algumas vitórias. Sessenta famílias de índios e noventa e nove de intrusos foram expulsas por Silva e Castro, o que configura uma pequena multidão de homens, mulheres e crianças pobres. Mas o capitão-mor do aldeamento de Itaguaí, o índio José Pires Tavares, conseguiu se esconder nos matos e depois viajou para Lisboa, para pedir por sua aldeia pessoalmente para a rainha. Ele foi atendido! A rainha ordenou que o aldeamento fosse restabelecido.²² Em 1790 um dos intrusos que havia sido despejado e tinha tido sua produção de arroz e sua casa destruídas apelou na justiça.²³ Alguns anos mais tarde, esse intruso já constava nas listas de foreiros da Fazenda de Santa Cruz.²⁴ Junto com ele, perto de vinte pessoas que haviam sido despejadas voltaram à Fazenda na condição de foreiras (Pedroza, 2018a).

Assim, depois de uma devassa, prisões, sequestro de bens e despejos, ambos os administradores tidos como “culpados” e punidos antes de serem efetivamente investigados foram mais tarde inocentados pela própria rainha. A inocência dessas pessoas indica o funcionamento da lógica da “punição e da graça” como prerrogativas reais a serem acionadas em momentos de conflito com a Justiça real em seus muitos interesses e visíveis iniquidades, com vistas a restabelecer o equilíbrio social e a legitimidade Real, nos termos de Manuel Hespanha (1998a). Essa proteção da rainha demonstra também que as autoridades “distantes” podiam partilhar um pouco da “economia moral” daqueles pobres, no sentido paternalista de respeitarem seu direito à subsistência.²⁵ A rainha agiu no sentido de coibir abusos e corrigir algumas “falhas humanas e processuais” tão presentes na gestão da Fazenda de Santa Cruz. Nesse caso, a rainha funcionou sim como uma ‘resgatadora do equilíbrio perdido’ e guardiã da Justiça, sentido que lhe davam seus súditos e que ela

²¹ AN. Correspondência da Corte de Portugal com os Vice-Reis do Brasil no Rio de Janeiro. Imprensa Nacional, volume III, 1902 (p. 71).

²² AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI-Caixas. Documento notação 05070106. (p. 17-17v); AHU – Rio de Janeiro, cx. 136 doc. 64 e cx. 138 doc. 24.

²³ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI-Caixas. Documento notação 05070004. (p. 3).

²⁴ AN. Fundo EM – FNSC. Série CAI-Caixas. Documento notação 05070050. (p. 15 a 20v).

²⁵ O “direito à subsistência” era um direito pético nos costumes dos antigos regimes, e perdoava, por exemplo, roubos de alimentos por pessoas que passavam fome, e impedia a expropriação de terras de camponeses que delas dependiam para viver. Só começou a ser contestado pela “escola escocesa” de Adam Smith, a partir de meados do século XVII, mas, mesmo assim, fez parte da mentalidade política e jurídica de muitos países até o século XIX, como atesta a vigência da Lei dos Pobres na Inglaterra de 1601 até 1834. Ver, sobre isso, (Thompson, 1998b) e (Polanyi, 1980) (capítulos 3 e 8).

própria parecia zelar. Na Fazenda de Santa Cruz, tão enredada em interesses econômicos de tantos agentes diferentes, a intervenção da rainha pareceu desinteressada, economicamente, e inescapável, politicamente, em se tratando de uma ordem inapelável, o que lhe conferiu um caráter redentor, em última instância, para aqueles que conseguiam ter acesso a ela.

Assim, vemos que nem toda resistência, nesse momento, deu-se em armas, e que mesmo pessoas analfabetas e pobres puderam, em alguns momentos, requerer graças e peticionar diretamente à rainha. António Manuel Hespanha reforça que, naquela época, os grupos que resistiam tinham ao seu lado o Direito, pois o Direito e a Justiça legitimavam o poder e eram a norma para um bom governo. Nada mais eficaz, como forma de resistência, do que demonstrar que se estava sendo vítima de uma injustiça. Hespanha afirma também que o tribunal era o foro de discussão e decisão sobre conflitos sociais, pois era muito forte a ideia jurisdicionalista de sistematizar a política (Hespanha, 1998b).

5. A economia moral dos pobres da Fazenda de Santa Cruz

Lendo as fontes oficiais do período de 1760 a 1795 a contrapelo, podemos notar que aumentaram a “desobediência” e a “insolência” dos escravizados e índios. Os foreiros deixaram de pagar foros e adentraram nas “melhores terras” com suas roças e rebanhos, fazendo livre uso dos pastos e currais. Não se coibiu aqueles que tiravam madeira da floresta, abriam caminhos, circulavam com produtos, nem outros que desviavam cabeças de gado da Fazenda para si. Havia grande liberdade dos moradores (fossem ricos ou pobres, intrusos ou foreiros) na apropriação e aproveitamento dos recursos naturais e humanos. Por último, foram criadas redes de trocas de informação, trocas de favores, trocas de escravos, e porções de liberdade e direitos diferentes para seus envolvidos.

Concluimos que, entre 1760 e 1800, foi gestado e praticado um outro projeto em relação aos recursos deixados pelos padres na Fazenda de Santa Cruz, diferente do que ordenava a Coroa portuguesa. Nesses anos, uma nova comunidade, antes rigidamente controlada pelos jesuítas, experimentou a liberdade, aprendeu a caminhar com os próprios pés, tomou as rédeas da Fazenda e a governou segundo princípios próprios. Essa rede reuniu agentes movidos por um interesse comum: usufruir da Fazenda, seus recursos, seu

território e seus bens, e da liberdade e autonomia decorrentes da ausência de um senhorio efetivo. De maneira informe, pouco coordenada e velada, eles souberam lidar com as armas que possuíam – suas relações pessoais, de trabalho, de família e de amizade, seu conhecimento da Fazenda e daquele território, as leis e os costumes da época – para ampliar seus direitos, seus poderes, suas alianças horizontais e suas possibilidades de usufruir dos recursos deixados pelos inacianos.

Vamos conceituar esse “outro projeto” como uma *economia moral* local, cujos parâmetros e beneficiários diferiam dos projetos reais e, mais concretamente, fizeram com que os projetos reais não se efetivassem (Scott, 1985). O que nos parece interessante notar é que não se trata de uma economia moral entendida como *mentalidade*, ou seja, uma concepção de mundo que perpassava todas as classes e conduzia as ações do governo visando a um equilíbrio social entre partes desiguais daquela sociedade (Russell-Wood, 2012). A “economia moral” da plebe da Fazenda de Santa Cruz tem um caráter de “luta de classes sem classes” (Thompson, 1979), de transgressão e de resistência à exploração. Ela não era compartilhada por todos, muito menos pelos funcionários do Rei e fiscais; ela só pode ser entendida naquele contexto de ausência de senhor; e também porque orientou as ações econômicas desse grupo para uma determinada “rebeldia”, no sentido de não cumprirem as normas e leis que se lhes impunham.

Julgamos que essa “economia moral dos pobres” da Fazenda de Santa Cruz criou e exercitou novos direitos de propriedade sobre os recursos e bens deixados pelos padres, diferentes do que queriam o rei e seus funcionários. Aqui tentamos usar o conceito de Thompson para conferir racionalidade e legitimidade social e política às formas de apropriação de recursos inventadas e postas em ação pelos pobres, reiteradamente criminalizadas pelos “de cima”. Essa “economia moral dos direitos de propriedade e formas de apropriação de recursos” dos pobres de Santa Cruz, conseguiu, à sua maneira, ser bem-sucedida ao longo de aproximadamente vinte anos consecutivos (1761 a 1783), o que lhe confere, também, alguma eficácia em termos de resultados e longevidade.

6. Conclusão

Esperamos neste artigo ter conseguido encontrar dados e compor uma interpretação a respeito de como homens e mulheres pobres, iletrados, mais

ou menos explorados e constantemente criminalizados lidaram com questões diretamente ligadas à sua reprodução social, ou seja, foram agentes econômicos do seu tempo. Tradicionalmente, entende-se que os formuladores das políticas econômicas são os governos e seus prepostos, ilustrados, políticos, nobres, empresários ou eruditos. Somente eles seriam capazes de formular projetos econômicos, enquanto ao povo caberia, apenas, obedecê-los. O primeiro desafio de uma “história econômica vista de baixo” é discernir pobres, trabalhadores ou camponeses como agentes do processo econômico, e não apenas receptores ou reprodutores de diretivas econômicas “vindas de cima”.

Vimos que as práticas econômicas desses agentes se anteciparam ao imobilismo da administração Real sobre a Fazenda de Santa Cruz, e que eles foram autônomos e claramente desobedientes em relação aos desejos da Coroa portuguesa. Além disso, atestamos que “os de baixo” souberam construir alguma legitimidade e algumas alianças com o poder que os protegesse em alguns momentos. Portanto, tratou-se de uma economia moral acionada pelos “de baixo” mas aceita, ou ao menos justificada, por alguns dos “de cima”, como a rainha e o senhor do engenho vizinho. É importante frisar que a visão criminalizadora dos seus atos, muito reforçada pela memória *a posteriori*,²⁶ diga-se de passagem (Cunha, 1800 aprox.; Freitas, 1986; Pedroza, 2018a; Costa, 2019), não era compartilhada nem pela totalidade de seus contemporâneos. Os pobres de Santa Cruz agiram, muitas vezes, sob os auspícios e com o consentimento de agentes estratégicos das redes de poder mais amplas, sendo essa uma das possibilidades de compreender algumas de suas vitórias.

Essa descoberta deve nos informar que também o povo da colônia, mais pobre, mais isolado e mais oprimido, ensaiou formas de contestação e desobediência em relação às ordens régias, e que as fissuras na arte da governança do império português não foram somente devidas aos rompantes de homens poderosos. Esses homens e mulheres defenderam seus costumes, mesmo que fossem “tradições inventadas”, e repeliram novas obrigações impostas pelo Reino e pelos administradores que não lhes conviessem.

Por último, gostaríamos de relacionar a questão da reprodução social dos grupos camponeses, temática típica da historiografia rural e econômica, com o problema da propriedade, atualmente vista como problemática específica do campo do Direito. No estudo de caso que empreendemos, fica

²⁶ Para uma discussão aprofundada sobre a “memória da decadência” construída sobre a Fazenda de Santa Cruz no período dos vice-reis, ver tese de Manoela Pedroza (2018b), capítulo XIII.

claro que a reprodução social dos pobres estava condicionada à possibilidade de acessarem e transformarem a natureza (criando animais, extraindo lenha ou produzindo alimentos e mercadorias), e, portanto, era fortemente impactada pelos direitos de propriedade que possuíam (ou não) sobre recursos naturais (sobretudo terra, matas e água). Por outro lado, os direitos de propriedade vigentes e protegidos pelo Estado também davam legitimidade à extração de rendas senhoriais e, desse modo, influíam no *quantum* de excedente de produção camponesa que seria desviado para outros grupos sociais e para o governo, e na maior ou menor exploração que os produtores e trabalhadores tinham que imprimir sobre o próprio trabalho ou os de outrem.

Nosso estudo de caso demonstra que a disputa por direitos de propriedade sobre os recursos naturais da Fazenda de Santa Cruz foi encarniçada justamente porque na definição de quem podia fazer o quê se expandiria ou se limitaria a capacidade de acumulação ou de sobrevivência de cada um. Assim, julgamos impossível afastar a questão da luta por direitos de propriedade da questão econômica da reprodução social dos pobres, já que a definição desses direitos incide pesadamente sobre as possibilidades de extração de renda e do excedente da produção camponesa, dos níveis de exploração do trabalho e nas possibilidades de fixação em um território.

Referências

ABREU, M. d. A. *Geografia Histórica do Rio de Janeiro (1502-1700)*. Rio de Janeiro: Andrea Jakobsson Estúdio Editorial / Prefeitura do Município do Rio de Janeiro, 2010.

ALMEIDA, M. R. C. d. A aldeia de Itaguaí: das origens à extinção (séculos XVII-XIX). In: AMANTINO, M. e ENGEMANN, C. (Ed.). *Santa Cruz: de legado dos jesuítas a pérola da Coroa*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2013. (pp. 43-72).

COASE, R. H. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, n. 3, (pp. 1-44), 1960. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/724810>>.

CONGOST, R. *Tierras, leyes, historia: estudios sobre “la gran obra de la propiedad”*. Barcelona: Crítica, 2007.

CONGOST, R.; GELMAN, J.; SANTOS, R. Property rights in land:

institutions, social appropriations, and socio-economic outcomes. In: CONGOST, R.; GELMAN, J., *et al* (Ed.). *Property rights in land: issues in social, economic and global history*. London / New York: Routledge, 2017. (pp. 177-204).

CONGOST, R.; SANTOS, R., Eds. *Contexts of Property in Europe: the social embeddedness of property rights in land in historical perspective*. Rural History in Europe. Turnhout, Belgium: Brepols, v. 5, p. 285, Rural History in Europeed. 2010a.

CONGOST, R.; SANTOS, R., Eds. Working out the frame: From formal institutions to the social context of property. In: CONGOST, R. e SANTOS, R. (Ed.). *Contexts of Property in Europe: the social embeddedness of property in land in historical perspective*. Turnhout, Bélgica: Brepols, v.5, 2010b. cap. 1, (pp. 15-38). (Rural History in Europe).

COSTA, T. G. T. *Entre administradores, juntas e vice-reis: uma história administrativa da Fazenda de Santa Cruz, Rio de Janeiro (1760-1804)*. 2019. 177 (Dissertação de mestrado). PPG em História, UFRRJ, Seropédica.

CUNHA, P. H. Notícia curioza e proveitoza a beneficio da Real Fazenda, sobre o principio estado pasado, e preze. da Fazda. de Santa Cruz, que foy dos denominados Jezuitas, e hoje incorporada na Real Coroa. 1800 aprox.

DEBRET, J.-B. *Viagem Pitoresca e Histórica ao Brasil*. São Paulo: Livraria Martins, 1940.

FRAGOSO, J. L. R. Principais da terra, escravos e a república: o desenho da paisagem agrária do Rio de Janeiro seiscentista. *Ciência e Ambiente*, v. 33, (pp. 90-120), 2006.

FREIRE, J. Legados da administração jesuítica: comunidade e família entre os cativos da Fazenda de Santa Cruz (século XVIII). In: ENGEMANN, C. e AMANTINO, M. (Ed.). *Santa Cruz: do legado dos jesuítas à pérola da Coroa*. Rio de Janeiro: EdUERJ, 2013. (pp. 183-216).

FREITAS, B. *Santa Cruz: fazenda jesuítica, real, imperial, vol. I: Era Jesuítica (1567-1759)*. Rio de Janeiro: Edições do Autor, 1985.

FREITAS, B. *Santa Cruz: fazenda jesuítica, real, imperial. Vol. II: vice-reis e reinado (1759-1821)*. Rio de Janeiro: Edições do Autor, 1986.

FRIDMAN, F. *De chão religioso à terra privada: o caso da Fazenda de Santa Cruz*. Porto Alegre. 8 1999.

HANN, C. M. Introduction: The embeddedness of property. In: HANN, C. M. (Ed.). *Property relations: renewing the anthropological tradition*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. (pp. 1-47).

HESPANHA, A. M. A punição e a graça. In: HESPANHA, A. M. (Ed.). *O Antigo Regime (1620-1807)*. Lisboa: Editorial Estampa, v.IV, 1998a. (pp. 239-256). (História de Portugal).

HESPANHA, A. M. A resistência dos poderes. In: HESPANHA, A. M. (Ed.). *O Antigo Regime*. Lisboa: Editorial Estampa, v. IV, 1998b. (pp. 451-460).

HESPANHA, A. M. Porque é que existe e em que consiste um direito colonial brasileiro. In: PAIVA, E. F. (Ed.). *Brasil-Portugal: sociedade, culturas e forma de governar no mundo português (séculos XVI-XVIII)*. São Paulo: Anablume, 2006. (pp. 21-41).

HOBSBAWM, E. J. *Sobre história*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

HOBSBAWM, E. J. R., George. *Capitão swing: a expansão capitalista e as revoltas rurais na Inglaterra no início do século XIX*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1982.

LENHARO, A. *As tropas da moderação: o abastecimento da Corte na formação política do Brasil (1808-1842)*. São Paulo: Símbolo, 1993.

PEDROZA, M. *Customs, demands and stratagems on Royal land: Property rights, conflicts and demands between interlopers and landowners (Fazenda Real de Santa Cruz Estate, Brazil, 1761-1790)*. Valencia, España 2016a.

PEDROZA, M. *Um outro projeto para os direitos de propriedade, acesso aos recursos e usufruto dos bens deixados pelos jesuítas na Fazenda de Santa Cruz (Capitania do Rio de Janeiro, 1760-1800)*. Niterói 2016b.

PEDROZA, M. *Um outro projeto para os direitos de propriedade, acesso aos recursos e usufruto dos bens deixados pelos jesuítas na Fazenda de Santa Cruz (Capitania do Rio de Janeiro, 1760-1800)*. Niterói, RJ, Brasil 2016c.

PEDROZA, M. *Capítulos para uma história social da propriedade da terra na América Portuguesa e Brasil. O caso dos aforamentos na Fazenda de Santa Cruz (Capitania do Rio de Janeiro, 1600-1870)*. 2018a. 663 (Tese de Doutorado). PPGH, UFF, Niterói. Disponível em: <<http://www.historia.uff.br/stricto/td/1970.pdf>>.

PEDROZA, M. *Ofensivas e contraofensivas: a disputa por direitos de propriedade sobre terras e recursos naturais da Fazenda Real de Santa Cruz (Capitania do Rio de Janeiro, 1785-1820)*. Lima, Peru 2018b.

POLANYI, K. *A grande transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 1980.

POLANYI, K. *La sussistenza dell'uomo: il ruolo dell'economia nelle società antiche*. Torino: Einaudi, 1983.

POLANYI, K.; ARENSBERG, C. *Les systèmes économiques dans l'histoire e dans la théorie*. Paris: Larousse Université, 1957.

POLLIG, J.V. *Diálogos conceituais sobre propriedade e direito: um olhar para Lei da Boa Razão*. UFRN - Natal, RN 2013.

PRADO JR, C. *Formação do Brasil Contemporâneo: colônia*. São Paulo: Cia das Letras, 2011.

RIBEIRO, C. V. T. Livro 4º da Coleção das Ordens Mais Necessárias ou Curiosas que se achavam dispersas ou em confusão na Secretaria do Governo do Rio de Janeiro, reduzidas a sua ordem natural (1597-1779). *Anais da Biblioteca Nacional*, v. 115, (pp. 229-240), 1995.

RIBEIRO, M. d. S. "Razão de Estado" e pombalismo. Os modos de governar na administração de Gomes Freire de Andrada. In: FALCON, F e RODRIGUES, C. (Ed.). *A "época pombalina" no mundo luso-brasileiro*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015. (pp. 91-124).

RUSSELL-WOOD, A. J. R. A base moral e ética do governo local no Atlântico luso-brasileiro durante o Antigo Regime. In: VENÂNCIO, R. P.; GONÇALVES, A. L., et al (Ed.). *Administrando Impérios: Portugal e o Brasil nos séculos XVIII e XIX*. Belo Horizonte: Fino Traço, 2012. (pp. 13-44).

SCOTT, J. C. *Weapons of the weak: everyday forms of peasant resistance*. New Haven: Yale University Press, 1985.

SECRETO, M. V. *Fronteiras em movimento: história comparada, Brasil e Argentina no século XIX*. Niterói: EdUFF, 2012.

TAVARES, G. d. C. *A atuação dos marchantes no Rio de Janeiro colonial: Estratégias de mercado e redes de sociabilidade no comércio de abastecimento de carne verde (1763-1808)*. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura / Arquivo Geral da Cidade do Rio de Janeiro, 2012.

THOMPSON, E. P. *Tradición, Revuelta y Consciencia de Clase: estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Barcelona: Editora Critica, 1979.

THOMPSON, E. P. *Senhores e caçadores: a origem da lei negra*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.

THOMPSON, E. P. *A formação da classe operária inglesa 1: a árvore da liberdade*. 3ª. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.

THOMPSON, E. P. *Costumes em comum: estudos sobre a cultura popular tradicional*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998a.

THOMPSON, E. P. A Economia Moral da Multidão Inglesa no século XVIII e Economia Moral Revisitada. In: THOMPSON, E. P. (Ed.). *Costumes em comum*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998b. (pp. 150-266).

Cativos no Sul de Minas Gerais: Aiuruoca nos últimos anos da escravidão*

Slaves in the South of Minas Gerais: Aiuruoca in the last years of slavery

Paula Chaves Teixeira Pinto e Renato Leite Marcondes**

Resumo: A escravidão no Sul de Minas Gerais concentrou-se nas atividades para o mercado interno, muitas vezes destinadas à província do Rio de Janeiro. Aiuruoca consistia num elo dessa rede de abastecimento regional. Essas atividades empregavam grandes contingentes de cativos, mas pouco se conhece da escravidão no município. O objetivo do artigo consiste em compreender o perfil dos cativos e de sua propriedade, bem como analisar algumas trajetórias na luta pela liberdade nas últimas décadas da escravidão em Aiuruoca. Lançamos mão de diferentes fontes primárias, algumas das quais inéditas: o censo de 1872, as listas de matrícula apensadas aos inventários e as listas de classificação dos escravos de 1874 a 1880. Para melhor entender o perfil da população escravizada na década de 1870 utilizamos de forma comparativa as listas nominativas de 1830.

Palavras-chave: Escravidão. Minas Gerais. Demografia escrava. Posse de cativos.

Abstract: Slavery in the South of Minas Gerais was concentrated in the activity at the domestic market, especially for the province of Rio de Janeiro. Aiuruoca was a link in this regional trade network. These activities employed large contingents of captives, but little is known about slavery in the municipality. The objective is to understand the profile of the captives and their property, as well as to analyze some trajectories in the struggle for freedom in the last decades of slavery in Aiuruoca. We use different primary sources, some of them new: the 1872 census, the post-mortem inventories and the slaves' classification lists for freedom from 1874 to 1880. To understand the evolution of the profile of the slaved population in the 1870s, we use the nominative lists from 1830.

Keywords: Slavery. Minas Gerais. Slave Demography. Slaveholding.

JEL: N56.

* Submissão: 07/10/2021 | Aprovação: 14/08/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.834

** Respectivamente: (1) Departamento de Economia da FEA/USP, campus de Ribeirão Preto | ORCID: 0000-0002-4994-8252 | E-mail: paulinhact@yahoo.com.br | (2) Departamento de Economia da FEA/USP, campus de Ribeirão Preto | ORCID: 0000-0002-7002-621X | E-mail: rlmrcon@usp.br



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

O Sul de Minas Gerais constituiu parte central na reorganização da economia mineira no século XIX (Lenharo, 1979; Martins, 1982; Slenes, 1985; Graça Filho, 2002).¹ Não apenas devido à produção de mercadorias destinadas ao mercado interno ou à exportação, mas também na distribuição dos produtos oriundos de outras áreas mineiras e até mesmo da província de Goiás e do norte de São Paulo. Afora as rotas pela Zona da Mata, os caminhos para o Rio de Janeiro passavam pelo Sul de Minas, demandando recursos do governo provincial para sua manutenção e abertura de novas estradas (Barbosa; Godoy, 2014). Até a década de 1870, a produção do café do sul de Minas não tinha alcançado parcela expressiva no conjunto da província, que se concentrava, majoritariamente, na Zona da Mata.

Destarte, a escravidão no Sul de Minas Gerais centrou-se nas atividades para o mercado interno, muitas vezes destinadas à província do Rio de Janeiro e, em menor monta, à de São Paulo (Andrade, 2008; Graça Filho, 2002; Teixeira, 2006). Aiuruoca consistia num elo dessa rede de abastecimento regional na divisa com a província do Rio de Janeiro. Nessas ocupações empregavam-se grandes contingentes de mão de obra cativa, porém não são conhecidos o perfil demográfico, a posse e a trajetória desses escravizados nos últimos anos de escravidão no município. Assim, a história dos escravizados dessa região mineira após 1870 revela-se pouco explorada pela literatura.

As décadas de 1870 e 1880 foram anos agitados em função das políticas emancipacionistas e abolicionistas da escravidão brasileira e as formas de transição da mão de obra. À medida que avançava a legislação que desnudava o direito privado dos escravistas, com a codificação do sistema escravista por meio de leis e decretos, as engrenagens criadas em deferimento à força da escravidão, que mantinham pessoas em situação de cativo, desfaziam-se (Chalhoub, 2012). E quanto mais progredia esse processo, sobretudo após a Lei do Ventre Livre, embora poucas vozes ainda se levantassem em defesa da escravidão, políticas públicas e estratégias privadas eram acionadas em defesa do direito de propriedade dos senhores e na busca por controle da transformação do trabalho, principalmente para se evitar o fantasma da desordem (Mattos, 2013).

No Sudeste do país, o final da escravidão foi marcado pelo crescimento do movimento abolicionista urbano, pelo aumento das fugas escravas e da

¹ Consideramos como Sul de Minas aproximadamente a região mineira da bacia hidrográfica do Rio Grande até a Serra da Canastra (ver Figura 1). Paiva e Godoy (2002) propõem uma regionalização de Minas Gerais para a década de 1830, na qual Aiuruoca situa-se na região Sudeste.

criminalidade dos mancipios contra seus senhores e prepostos (Machado, 2010; Luna; Klein, 2010). A situação mostrava-se melindrosa e a legitimidade do sistema desaguava com o conluio entre os escravizados foragidos, os libertos e os homens livres nas cidades e pelos caminhos rumo à liberdade (Machado, 2010; Mamigonian, 2017). Em Minas Gerais, embora não possamos mensurar o impacto do abolicionismo numa perspectiva homogênea, o final da escravidão foi sentido em suas nuances regionais. Em Juiz de Fora, distrito cafeeiro da Zona da Mata, Guimarães (2005) destacou que a ação de cativos em prol de suas liberdades estava estampada nos jornais, trazendo como notícias as fugas individuais ou em pequenos grupos, assassinatos de feitores e senhores, denúncias de maus tratos contra cativos e suicídio dos escravizados, além de processos de ação de liberdade. Enquanto isso, em São João del Rei, cabeça da comarca do Rio das Mortes, na década de 1880 o debate acerca da abolição crescia nos jornais locais, agitando a população especialmente na polarização entre o direito de liberdade dos cativos e de propriedade dos senhores (Silva, 2011). Segundo Denílson C. Silva (2011), a tentativa de fundação de um clube abolicionista na cidade foi um momento tenso na localidade que, ao lado do crescimento de ações judiciais de liberdade, completava o cenário do debate sobre a crise do escravismo e os processos de reconfiguração das relações de poder e trabalho na região. Enfim, marcado por muita agitação e debates públicos acerca do destino do escravismo, em Minas Gerais a perda da legitimidade do sistema era acompanhada pela defesa dos direitos senhoriais de propriedade e indenização.

O objetivo do artigo consiste em compreender o perfil dos escravos e de sua propriedade, bem como analisar algumas trajetórias desses escravizados nas últimas décadas da escravidão em Aiuruoca. Ao longo do tempo, a documentação do município dispersou-se em diferentes arquivos, dificultando a localização e o acesso. Desse modo, lançamos mão de diferentes fontes primárias, algumas das quais inéditas, para suprir lacunas: o censo de 1872, as listas de matrícula apensadas aos inventários *post-mortem* e as listas de classificação dos escravos de 1874 a 1880.² Utilizamos de forma comparativa a análise demográfica da lista nominativa de Aiuruoca para a década de 1830.³ O cruza-

² As publicações do censo de 1872 encontram-se na Biblioteca do IBGE; o livro de classificação dos escravos de Aiuruoca, no Tribunal de Justiça de Minas Gerais; e as listas de matrícula dos escravos nos processos de inventários *post-mortem* de Aiuruoca, depositados no Arquivo Histórico do Escritório Técnico II do IPHAN de São João Del Rei.

³ As listas nominativas de habitantes da década de 1830 foram disponibilizadas pelo Cedeplar/UFMG no link: <<http://www.nphed.cedeplar.ufmg.br/poplin-minas-1830/>>.

mento dos inventários e das listas de classificação permitiram reconstruir algumas trajetórias dos escravizados e libertos entre os momentos de elaboração dos documentos. A reconstrução da população escrava nas décadas de 1870 e 1880 por meio de fontes de natureza distinta abarcando diferentes parcelas desse contingente possibilita entender melhor a sociedade escravista do sul de Minas.

O artigo está organizado em quatro seções. Na primeira seção apresentamos o desenvolvimento demográfico e econômico do município de Aiuruoca ao longo do século XIX, destacando a economia regional e o abastecimento interno do Brasil. Na segunda seção, concentramos a análise no perfil demográfico dos escravos a partir das listas nominativas da década de 1830, enfatizando a propriedade escrava. Adiante, discutimos o perfil da população escravizada no censo de 1872. Na seção seguinte, analisamos os escravizados apensados aos inventários das décadas de 1870 e 1880, destacando a posse de cativos. Por fim, na última seção, reconstituímos algumas trajetórias dos escravos a partir do cruzamento das informações das listas de classificação para a libertação e os inventários, salientando as relações familiares e a busca pela liberdade.

Figura 1 – Aiuruoca e o Sul de Minas Gerais



Fonte: Gerber (1867).

1. Aiuruoca

A freguesia de Aiuruoca foi fundada em 1724 por conta da exploração aurífera. A partir da chegada da Corte, o trânsito de mercadorias para a praça carioca dinamizou a região, principalmente por meio da oferta de toucinho, gado vacum e fumo.⁴ Aiuruoca elevou-se a vila em 1834, desmembrada de Baependi e instalada no ano seguinte. Segundo Saint-Adolphe (2014, p. 55), a localidade compreendia, no início da década de 1840, “doze mil habitantes dados à agricultura e à criação de porcos, que levam aos mercados do Rio de Janeiro”. Posteriormente, Tschudi (1998) estimou a população em cerca de 18 mil habitantes ao final da década de 1850, destacando também a produção de suínos no município. Já na década de 1870, o Auxiliador da Indústria Nacional apontava o cultivo do milho, feijão, arroz, cana, fumo e mandioca, bem como a criação de gado vacum, cavalos e suínos. Dessa produção, exportava-se toucinho, gado, fumo e queijos (Moreira, 1871). Por fim, José Joaquim da Silva descreveu a exportação da cidade de Aiuruoca, como “muito fumo, toucinho, queijos superiores, mantimentos, bois e porcos” (Silva, 1878, p. 118). No censo de 1872, o município contava com quase 17 mil habitantes.⁵

O município contava com uma extensa divisa com a província do Rio de Janeiro e diversos caminhos e recebedorias de impostos: Rio Preto, Bocaina e Carrijo. A construção da estrada do Passa-Vinte na década de 1850 criou um caminho mais curto para o Rio de Janeiro. A abertura dessa importante estrada de escoamento da produção viabilizou a criação de novos distritos nesse momento: Alagoa e Livramento em 1855 e Bocaina em 1858. A recebedoria do Passa-Vinte começou a funcionar em 1858/1859, passando a povoação à condição de distrito em 1873.⁶ Essa era a segunda recebedoria em termos de arrecadação da região do Sul de Minas, atingindo 99 contos de réis no exercício de 1871-1872 (Veiga, 1874).⁷

Esses caminhos tornaram-se via relevante de exportação de produtos para a praça carioca, principalmente oriundos do sul de Minas. De acordo

⁴ A recebedoria de Rio Preto de Aiuruoca exportou, entre 1818 e 1828, toucinho (31,6%), gado vacum (22,7%) e fumo (15,7%). A média anual de exportação de cabeças de gado solto alcançou, nesse período, 25.185 animais, dos quais 46,5% de bovinos e 46,2% de suínos (Restitutti, 2006).

⁵ No censo de 1872, o município de Aiuruoca compreendia as seguintes freguesias: Conceição de Aiuruoca, Rosário da Alagoa, Bom Sucesso dos Serranos, São Domingos da Bocaina e Bom Jesus do Livramento.

⁶ A recebedoria da Bocaina foi extinta em razão do novo caminho. Ver Restitutti (2006).

⁷ As estradas demandavam constante manutenção por parte do governo da província. Jornais fluminenses reclamavam recorrentemente das condições da estrada no início da década de 1870 (*A Reforma* de 24 de março de 1870, p. 3; de 8 de agosto de 1872, p. 3). O descaso com a rodovia do Passa-Vinte favorecia a concorrente do Picú, que corria em paralelo mais próxima à província de São Paulo.

com Cristiano Restitutti (2006), Aiuruoca constituía um elo importante da rede de abastecimento para o Rio de Janeiro entre 1858 e 1884, principalmente de boiadas, toucinho, fumo e queijos.⁸ Embora pouco exportasse café, esse trecho da divisa representou 6,6% das exportações mineiras em 1871/1875 (Restitutti, 2006). Aiuruoca consistia no sexto segmento mais importante em termos das exportações de toda a província nesse momento. De 1871 a 1884, Aiuruoca foi o principal segmento da fronteira de exportação de bovinos da província de Minas Gerais, respondendo por muitas vezes mais da metade do total (Restitutti, 2006). Por outro lado, a atividade agrária do município concentrou-se na plantação de fumo e criação de gado no início da década de 1870 (Veiga, 1874).

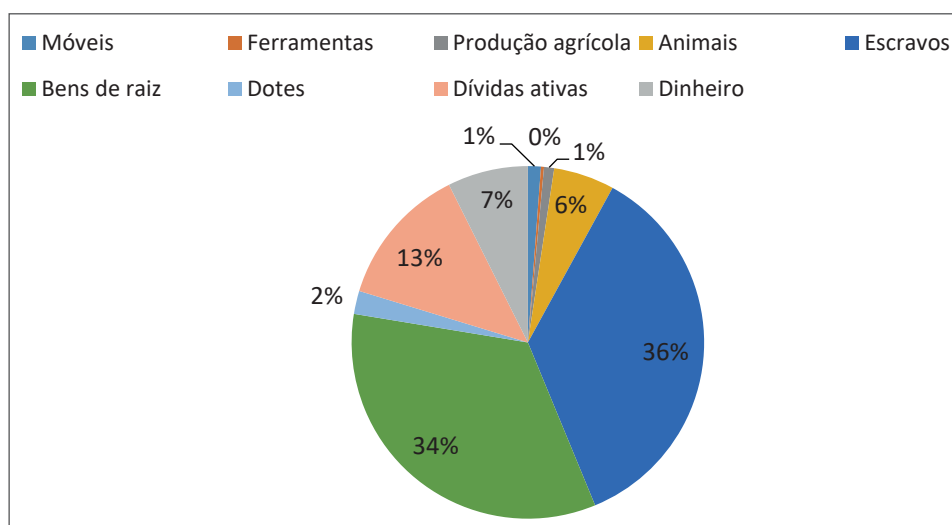
Para o ano de 1870, o Almanak administrativo, civil e industrial da província de Minas Gerais apresentou informações acerca do município de Aiuruoca. Com ênfase na estrutura econômica, a municipalidade mantinha uma estrutura diversificada, associando atividades agrícolas e pecuária às atividades voltadas para o comércio, com a presença de capitalistas e negociantes, de ofícios mecânicos e da produção têxtil. Foram destacados 127 fazendeiros importantes, 46 negociantes de secos e molhados e quatro capitalistas (Martins, 1870). A partir de dados fragmentados sobre os distritos que compuseram o município de Aiuruoca, computamos haver 1.338 casas, 350 estabelecimentos agrícolas (fazendas de cultura) e 135 fazendas de criar. Por fim, dispomos para apenas um único distrito a estimativa acerca do rendimento do comércio de animais (vacum, cavalari e “ovelhum”), que rendia, anualmente, o lucro de 18 a 19 contos de réis (Martins, 1870). Já para o ano de 1875, de acordo com as estatísticas do sul de Minas apresentadas no Almanaque Laemmert, em Aiuruoca existiam 18 engenhos de cana e 3 de serra, além 139 fazendeiros, 63 negociantes e 9 capitalistas, 96 artistas e oficiais no município (Laemmert, 1875).

Para as duas últimas décadas da escravidão, contamos com 42 inventários *post-mortem* de residentes no município do Aiuruoca. Nesse universo, temos 24 processos de inventários para a década de 1870 e 18 para a década seguinte até o ano da abolição da escravidão. A partir dos dados coligidos, o somatório dos montes-mor em todo o período acumulou 1.149 contos de réis. Os principais ativos na riqueza foram os escravizados (35,6%), bens de raiz principalmente rurais (33,7%), dívidas ativas (12,8%), dinheiro e apólices

⁸ Os bovinos responderam por 72,6% das exportações da recebedoria de Passa-Vinte, toucinho 12,3% e fumo 5,1% entre 1858 e 1884 (Restitutti, 2006). As demais recebedorias de Aiuruoca pouco operaram nesse período.

(7,3%) e animais (5,7%).⁹ Apesar de a produção agrícola representar um ponto percentual dos bens arrolados nos inventários, deparamo-nos com uma sociedade rural, sustentada em atividades agrárias escravistas. O Gráfico 1, a composição da riqueza nos inventários de Aiuruoca, realça o perfil agrário dessa sociedade que, esteada nos ativos escravos, terras, animais e produção agrícola, somou pouco mais de 75% do patrimônio acumulado.

Gráfico 1 – Composição da riqueza nos inventários de Aiuruoca (1870-1888)



Fonte: Inventários *post-mortem* (1871-1888).

As dívidas passivas presentes nos inventários somaram 101 contos de réis, representando 8,9% do somatório dos montes-mor. Os empréstimos dos inventariados foram encontrados em vinte e seis inventários (61,9% do total). Nesses 26 inventários, as dívidas passivas perfizeram 13,9% dos montes-mor. De forma paralela, as dívidas ativas (a receber) somaram 148 contos de réis em 20 inventários (47,6%). Assim, notamos uma concentração maior das dívidas ativas em relação às passivas.

A partir dos inventários, podemos captar as atividades criatórias no município de Aiuruoca. Os animais representaram 5,7% da fortuna acumulada nos montes-mor, somando aproximadamente 64 contos de réis. Eles dividiam-se em gado vacum, muar, cavalar, suínos e ovinos. O gado vacum foi a criação mais praticada pelos inventariados (69,1% do total), somando

⁹ Rita Almico (2001) verificou para Juiz de Fora no período 1870-1888 que os escravos representavam 24,8% da riqueza, terras 16,2%, café 16,3%, dívidas ativas 17,4% e animais 2,4%. Notamos para Aiuruoca uma porcentagem muito menor em café e maior em animais, escravos e bens de raiz.

1.195 cabeças e representando 55,1% do valor dos rebanhos inventariados. A distribuição desses animais por proprietários alcançou a média de 41,2, destacando a região como um dos polos criatórios de bovinos no Sul de Minas.¹⁰

Em termos de valores atribuídos aos rebanhos, os muares foram o segundo grupo que mais acumulou riqueza nos inventários (28,9%), seguido pelo gado cavalari (10,2%) e suínos (5,3%). Os ovinos representaram pequena parcela do patrimônio em rebanho (0,5%). Mais da metade dos inventariados apresentaram animais muares e cavalares (59,5%), porém uma posse média de apenas 5,6 e 7,3, respectivamente. Para os suínos houve uma grande concentração em poucos criadores (21,4% dos inventariados). O casal Alferes Francisco Antônio Diniz e dona Generosa Maria do Carmo e João Ciríaco de Sousa Meireles foram os maiores criadores de suínos nos inventários analisados, além de se destacarem na criação de bovinos, sinalizando a concentração da atividade no município. O casal Alferes Francisco e dona Generosa, em 1876, possuía 158 cabeças de gado bovino, 114 suínos, 20 muares, 13 equinos e 20 ovinos. João Ciríaco, em 1882, tinha seu rebanho formado por 233 bovinos, 110 suínos, 13 muares, 13 equinos e 9 ovinos. Os animais somaram 4,7% do monte-mor do inventário do casal Alferes Francisco e dona Generosa e 12,4% do monte-mor de João Ciríaco.

Os números da pecuária em Aiuruoca são demonstrados na tabela a seguir:

Tabela 1 – Rebanhos nos inventários de Aiuruoca (1871-1888)

Rebanho	Nº de animais	Nº de proprietários	Média de posse	% da riqueza em rebanhos
Bovinos	1195	29	41,2	55,1
Muares	226	25	5,6	28,9
Cavalari	184	25	7,3	10,2
Suínos	304	9	33,7	5,3
Ovinos	137	11	12,4	0,5
Total	2046	99	-	100,0

Fonte: Inventários *post-mortem* (1871-1888).

¹⁰ Para efeito de comparação, no termo de Campanha, também no sul de Minas foi encontrada a média de 77 bovinos por fazenda no período entre 1850 e 1867 (Andrade, 2008), enquanto para o termo de Alfenas, entre os anos de 1855 e 1890, a média foi de 17,3 animais por proprietário (Martins; Souza, 2012). Já para a comarca do Rio das Mortes, numa região cuja economia esteve fortemente ligada ao abastecimento da praça do Rio de Janeiro, foi observado para o distrito da Lage a média de 52,8 animais por unidade produtiva, entre os anos de 1850 e 1870 (Pinto, 2018).

A produção agrícola das fazendas do município foi destacada em apenas 15 inventários (35,7% do total). Creditamos a reduzida incidência de informações sobre as produções agrícolas às características temporárias das culturas. As plantações formaram 1% do somatório de todos os montes-mor, compreendendo os produtos típicos de mercado interno (feijão, milho e arroz) e plantações de fumo e café. Esses dois últimos cultivos foram declarados em três inventários cada um, cabendo mencionar que não houve coincidência dos cultivos entre os fazendeiros. Embora subestimado nos inventários, o fumo somou 153 arrobas, avaliadas em 661 mil réis (6,8% do valor total da produção agrícola).¹¹ Quanto ao café, foram arrolados cinco cafezais com avaliações distintas em função da qualidade das plantas, somando no total apenas 9.800 pés de café em Aiuruoca, avaliados em 1.285 mil réis (13,2% do valor total da produção agrícola). Por fim, feijão, milho e arroz representaram quatro quintos do valor total da produção. Apesar das reduzidas informações nos inventários, esses resultados corroboram as descrições de memorialistas e dos almanaques da época.

Ainda nossos dados permitem vislumbrar movimentos migratórios dos inventariados que impactaram nos seus escravizados. As atividades agrícolas mencionadas nos inventários revelam os vínculos dos residentes no município com o abastecimento interno e mais que isso; em alguns arrolamentos, podemos verificar a movimentação familiar para as regiões do Vale do Paraíba fluminense e para a Corte, para a região do Triângulo mineiro e o norte da província de São Paulo.¹² Destacamos que alguns dos inventariados eram proprietários fundiários e de casas de moradas no Vale do Paraíba fluminense, bens que foram adjudicados nos processos conformando a riqueza dos aiuruoquenses.

No relatório do Ministério dos Negócios do Império de 1876, informações de alterações nas matrículas dos escravos entre abril de 1872 e dezembro de 1875 foram noticiadas. Para Aiuruoca, a população escravizada sofreu um decréscimo, de 4.088 matriculados e entrados em 1872, passou a 3.752 cativos em 1875. Tal movimento decorreu de 181 mortes, 18 manumissões e 137 emigrados do município. A reduzida manumissão e até mesmo a contribuição das saídas dos cativos para outras regiões diminuiu um pouco a população escravizada no município. No entanto, as evidências reunidas

¹¹ As plantações temporárias não eram registradas regularmente nos processos de inventários, ao contrário das permanentes. Havia apenas o registro dos produtos colhidos armazenados na propriedade.

¹² Em doze inventários houve a referência de emigração de herdeiros para as áreas supracitadas.

nesta seção sinalizam a expansão das atividades econômicas em Aiuruoca durante a década de 1870, revelando tratar-se de uma economia dinâmica articulada à rede regional de abastecimento do Rio de Janeiro no século XIX.

2. Escravos na década de 1830

A vila de Aiuruoca detinha, de acordo com as listas nominativas, na década de 1830, um contingente escravizado de quase três mil pessoas, que representavam mais de um terço do total de habitantes da paróquia (36,8%).¹³ Como podemos observar na Tabela 2, havia uma predominância numérica dos homens, atingindo uma razão de sexo de 135. Quase quatro quintos dos escravos eram solteiros, mas os casados perfaziam cerca de um quinto do total. De outro lado, os africanos respondiam por uma parcela expressiva dos escravos nesse momento, pouco mais de um terço do total (35,3%). Como já apontado na literatura, a razão de sexo desse subgrupo cativo mostrou-se bastante elevada (223). Ainda havia, entre os livres, 164 forros nesse momento, dos quais a maioria era de mulheres (54,8%). Outrossim, entre os libertos, havia 52 africanos (31,7%).

Tabela 2 –Escravos segundo sexo, estado conjugal e nacionalidade (década de 1830)

Variável	Homens	Mulheres	Total	%	Razão de sexo
Estado conjugal					
Solteiros	1.371	944	2.315	78,8%	145
Casados	294	295	589	20,1%	100
Viúvos	19	13	32	1,1%	146
Total	1.684	1.252	2.936	100,0%	135
Nacionalidade					
Africanos	716	321	1.037	35,3%	223

Fonte: Núcleo de Pesquisa em História Econômica e Demográfica – Cedeplar/UFMG.

Houve um grande sub-registro das ocupações dos escravos, apenas um quinto deles apresentava a informação. Os lavradores e, secundariamente, tropeiros eram a grande maioria entre os homens e as fiandeiras, costureiras

¹³ A partir das listas, selecionamos os distritos de paz que compuseram o território abarcado pelo município de Aiuruoca na década de 1870. Não incluímos, na década de 1830, Turvo, São Vicente, Bom Jardim e a cabeceira do Rio Grande. Assim, pretendemos manter a comparabilidade das populações escravas da década de 1830 com as da de 1870.

e cozinheiras consistiam nas atividades mais frequentes das mulheres. De outro lado, em termos das idades, notamos uma presença elevada de crianças até 14 anos (35,6%).¹⁴ Os idosos de 50 anos ou mais perfaziam somente 6,3% do total. Para avaliar a fecundidade dos escravizados utilizamos a razão criança (de 0 a 9 anos) mulher em idade reprodutiva (de 15 a 49 anos), que atingiu 882.¹⁵

Dos pouco mais de mil domicílios, mais da metade não possuíam escravos (63,2%). O restante distribuiu-se nas faixas de tamanho de plantel, como apresentado na Tabela 3. Pouco mais de um quinto dos proprietários detinham apenas um único escravo, porém os escravos deles representavam somente três pontos percentuais do total cativo. De outro lado, os quatro maiores escravistas possuíam quase um décimo do total de escravos, embora eles fossem apenas um ponto porcentual dos proprietários. Metade dos escravos encontrava-se em posses de 11 a 40 cativos. Por fim, o número médio de escravos chegou a 7,1.¹⁶

Tabela 3 – Estrutura da posse de cativos (década de 1830)

FTP*	Proprietários		Escravos	
	Número	%	Número	%
1	86	20,9%	86	2,9%
2 a 5	171	41,6%	562	19,1%
6 a 10	73	17,8%	532	18,1%
11 a 20	51	12,4%	733	25,0%
21 a 40	26	6,3%	754	25,7%
41 ou mais	4	1,0%	269	9,2%
Total	411	100,0%	2.936	100,0%

* FTP: Faixa de tamanho dos plantéis.

Fonte: Núcleo de Pesquisa em História Econômica e Demográfica – Cedeplar/UFMG.

3. Escravos recenseados nos primeiros anos da década de 1870

A população escrava de Aiuruoca cresceu entre a década de 1830 e o

¹⁴ Havia ainda três escravos sem informação de idades.

¹⁵ Luna e Klein (2004) calcularam para um conjunto maior da província de Minas Gerais nessa década uma razão criança/mulher um pouco superior, de 989.

¹⁶ Luna e Klein (2004) chegaram a uma média de 6,6 para Minas Gerais, ou seja, um pouco inferior à de Aiuruoca.

recenseamento de 1872, porém ocorreu uma retração da participação dos escravizados na população em decorrência do maior crescimento dos livres (21,4%). O contingente cativo alcançou um total de 3.564 pessoas nessa última data. Segundo Silva (1878), o número de escravos matriculados na coletoria era coincidente ao do censo.¹⁷ Nesse período, o crescimento populacional atingiu 21,4%, possivelmente refletindo o crescente dinamismo do trânsito de mercadorias pelo município e sua produção própria que deve ter aumentado. Essa dinâmica mostrou-se provavelmente um pouco menor do conjunto da província.¹⁸

Na Tabela 4, podemos observar as alterações para a década de 1870 em relação ao perfil dos escravizados na década de 1830. Nesse período, houve uma redução drástica da presença de africanos e um maior equilíbrio numérico entre os sexos.¹⁹ A razão de sexo desse último contingente mostrou-se menor do que o total dos escravizados. A retração dos africanos decorreu das restrições ao tráfico Atlântico, mas também da maior mortalidade, liberdade e provavelmente da emigração para outras áreas. Um dos resultados mais destacados é a elevada razão de sexo entre os casados, salientando a existência de cônjuges femininos libertos. De forma mais atenuada, isso ocorreu para os africanos, solteiros e viúvos. A maior liberdade das mulheres mantinha no cativeiro proporcionalmente mais homens. Por fim, o estado conjugal de casado e viúvo também se reduziu, em favor dos solteiros.

Tabela 4 – Escravos segundo sexo, estado conjugal e nacionalidade (1872)

Variável	Homens	Mulheres	Total	%	Razão de sexo
Estado conjugal					
Solteiros	1.664	1.453	3.117	87,5%	115
Casados	196	139	335	9,4%	141
Viúvos	66	46	112	3,1%	143
Total	1.926	1.638	3.564	100%	118
Nacionalidade					
Africanos	120	105	225	6,3%	114

Fonte: Recenseamento Geral do Império de 1872.

¹⁷ O fundo de emancipação detinha sete contos de réis e o número de ingênuos de três freguesias alcançava 453 pessoas até 31 de dezembro de 1876, mas já tinham falecido 118 (Silva, 1878).

¹⁸ Se utilizarmos a estimativa de Rodarte *et al.* (2016) da província de Minas Gerais para 1838, verificamos que a população escrava mineira cresceu de 284 mil pessoas para 382 mil no censo de 1872, perfazendo um crescimento de 34,5%.

¹⁹ A matrícula dos escravos efetuada em momento próximo ao censo reportou pouco mais de quatro mil escravos e apontou um maior equilíbrio numérico entre os sexos, atingindo 114.

As ocupações dos escravos continuavam semelhantes às da década de 1830, predominando numericamente os lavradores (43,8%), serviço doméstico (38,5%), costureiras (10,0%) e criados e jornaleiros (7,6%).²⁰ Se todas as costureiras eram mulheres, havia maior número de homens entre os lavradores e criados e jornaleiros. Notamos quase um equilíbrio numérico entre os trabalhadores do serviço doméstico. De outro lado, as crianças até 15 anos perfaziam 23,8%, retraindo sua participação em comparação com o censo de 1830. Enquanto os idosos com 51 ou mais anos representaram 14,0%, elevando a sua participação relativamente à data do outro levantamento demográfico. Isso apontou para o envelhecimento da população escravizada. Por fim, a capacidade reprodutiva dos escravizados revelou-se possivelmente menor, pois a razão criança de 0 a 10 anos sobre as mulheres de 16 a 50 anos foi de apenas 555.

4. Escravizados nos inventários de Aiuruoca

Trinta e cinco inventários apresentaram os escravos entre suas posses (83,3% do total), demonstrando a relevância da utilização dessa força de trabalho pelos inventariados. Os cativos somaram 391 almas,²¹ sendo 186 homens e 114 mulheres (acima de 15 anos) e 91 crianças (de 0 a 14 anos). Os ingênuos importaram 77 almas. Nesse universo, os escravos crioulos representaram a grande maioria dos escravizados, enquanto os africanos perfizeram apenas 10,7%. Entre esses últimos, apesar de o reduzido número de observações, a razão de sexo atingiu o valor 500. Para o total da escravaria, essa razão chegou a 149, revelando-se um pouco menor que os resultados obtidos por Afonso Graça Filho (2002) para São João Del Rei.²² Por sua vez, a partir de dados agregados de cinco municipalidades mineiras,²³ Laird Bergad (2004) observou a tendência ao equilíbrio numérico entre os sexos para os cativos inventariados no século XIX. Apesar da retração, os homens ainda continuavam mais

²⁰ Apesar de não efetuarmos as correções propostas por Rodarte e Santos Jr. (2008) para a estrutura ocupacional, os resultados apontados por eles para os escravos de Minas Gerais também mostraram a predominância de profissões agrícolas (45,5%) e, em seguida, do serviço doméstico (32,5%).

²¹ 9,6% dos escravos matriculados.

²² Graça Filho (2002, p. 221), para São João Del Rei, entre 1850 e 1888, pontua elevada razão de sexo entre os escravos africanos inventariados, que alcançou a cifra de 386. Já para o conjunto total da população escrava, a razão de sexo, no recorte de 1850 e 1888, foi de 174.

²³ O autor trabalhou com os inventários das cinco localidades: Mariana, Ouro Preto, São João Del Rei, São José Del Rei e Diamantina.

numerosos que as mulheres até a abolição, alcançando a razão de sexo a cifra de 131 nas duas últimas décadas da escravidão (Bergad, 2004).

A partir dos dados disponíveis para a população escrava de Aiuruoca recolhidos nos inventários para o período entre 1871 e 1888, montamos a Tabela 5. Apesar da elevada ausência da informação de estado conjugal dos cativos acima de 15 anos (25,6%), observamos que a maior parte da população escrava de Aiuruoca era solteira. Por outro lado, os casados conformaram quase um quinto da população cativa e os viúvos eram o menor grupo (3,1%). A razão de sexo entre os escravizados variou bastante de acordo com o estado conjugal, sendo entre os solteiros o maior índice; e entre os sem menção do estado conjugal, as mulheres eram em maior número.

Tabela 5 – Escravos segundo sexo, estado conjugal e nacionalidade (1871-1888)

Variável	Homens	Mulheres	Total	%	Razão de sexo
Estado conjugal					
Solteiros	138	67	205	52,4%	205
Casados	44	30	74	18,9%	146
Viúvos	6	6	12	3,1%	100
S/informação	46	54	100	25,6%	85
Total	234	157	391	100,0%	149
Nacionalidade					
Africanos	35	7	42	10,7%	500

Fonte: Inventários *post-mortem* (1871-1888).

Nota: incluímos todas as crianças de até 15 anos entre os solteiros.

Em comparação com os dados de caráter censitário da década de 1830 e do censo de 1872, notamos para os inventários que os homens escravizados mantiveram a maior representação, resultando em uma razão de sexo mais elevada. Por outro lado, o percentual de solteiros foi menor nos inventários, enquanto a razão de sexo para a categoria foi muito mais elevada que nos dados censitários. De forma oposta, o grupo sem informações apresenta um predomínio numérico de mulheres.

Observa-se, ainda, a maior representação percentual de escravos casados nos inventários que no censo de 1872, enquanto a razão de sexo na categoria é próxima. A elevada razão de sexo entre os casados nos inventários reforça a existência de vínculos matrimoniais fora do cativo, evento também observado no censo, o que pode indicar mais processos de libertação feminina relativamente à masculina.

Se atentarmos para a distribuição da escravaria por faixa etária, observamos que a maioria dos cativos (46,3%) se concentrava na faixa entre 15 e 40 anos, que consiste na idade mais produtiva, enquanto os escravizados de origem africana declarada se concentravam esmagadoramente na faixa acima de 40 anos (83,3%). No entanto, um olhar atento aos dados sugere a ação do tráfico ilegal para a região a partir da década de 1830. Encontramos dois escravizados africanos que foram importados ilegalmente e se encontravam na região. Numa clara evidência de desrespeito à lei antitráfico de 1831, os cativos africanos tiveram suas idades descritas no rol de bens que sinalizavam que seus nascimentos foram posteriores à lei: um foi listado com a idade 40 anos em 1875 e o segundo, com 42 anos em 1874.²⁴ Embora a ilegalidade fosse um questionamento jurídico e político crescente a partir da lei de 1871, a legislação reforçou os imperativos para o questionamento do cativo ilegal de africanos e seus descendentes (Chalhoub, 2012; Mamigomian, 2017). Nesse sentido, essas evidências de dois “lapsos” dos louvados e proprietários distintos aferram o compromisso de parte da população com continuidade da escravidão,²⁵ principalmente numa economia agrária no início da década de 1870.

Atentando-se para a força e a dinâmica do escravismo na localidade, na Tabela 6 apresentamos os dados a respeito da distribuição dos cativos segundo faixa etária. Para uma análise comparativa, dividimos a escravaria por sexo e em três grupos de idades: crianças (0 a 15 anos), adultos (16 a 50 anos) e idosos (acima de 51 anos). Os escravos adultos representaram a maior parte do contingente cativo nos inventários de Aiuruoca entre 1871 e 1888. Eles compuseram 57,4% dos escravizados. As crianças foram o segundo maior segmento, contribuindo para a reprodução do sistema escravista localmente implantado. Já os idosos representavam a fração de 18,1%. Apesar de os inventários analisados abrangerem um número bem menor de cativos que os dados do censo de 1872, observamos algumas desseleções. Há uma elevação percentual significativa de quatro pontos dos idosos em relação ao censo e uma redução de cinco pontos percentuais entre os adultos. Embora possamos observar o envelhecimento da escravaria de Aiuruoca nos inventários, a estimativa da taxa de fecundidade para o período foi bastante eleva-

²⁴ Há ainda dois africanos, um nascido em 1825 e 1827, que ou entraram crianças muito pequenas durante a vigência do tráfico legal, ou foram importados após 1831.

²⁵ Sobre a força do escravismo no Brasil, Sidney Chalhoub (2012) apresentou uma interessante discussão acerca do costume e da ilegalidade do cativo, o conluio entre autoridades e população em meados do século XIX.

da; a razão de crianças (0 a 10 anos) por mulheres (16 a 50 anos) foi de 1.325. Apesar das diferenças entre as fontes e o número de escravizados analisados, esse último resultado mostrou-se muito superior ao obtido nos censos de 1872 e mesmo dos da década de 1830.

Tabela 6 – Escravos segundo sexo e idade (1871-1888)*

Faixa etária	Homens	Mulheres	Total	%
0 a 15	48	43	91	24,5%
16 a 50	130	83	213	57,4%
> de 51	45	22	67	18,1%
Total	223	148	371	100%

* Foram excluídos da amostra 20 escravos (5,1% dos escravos) que não tiveram suas idades mencionadas; eles se dividiam em 11 homens e 9 mulheres.

Fonte: Inventários *post-mortem* (1871-1888).

De todos os inventariados, 83,3% eram proprietários de escravos. Nesse universo, a média de escravos por proprietários era de 11. Não encontramos entre os inventariados nenhuma posse acima de 100 cativos e apenas um inventário apresentou plantel de escravos acima de cinquenta, concentrando 16,9% do contingente cativo inventariado. O segundo maior escravista possuía 32 escravos. Consequentemente, a maior parte dos escravos estava distribuída em posses abaixo de 30 cativos. Na Tabela 7, o perfil das estruturas de posses revela que 31,4% dos proprietários tinham plantéis entre 11 e 20 cativos, concentrando pouco mais de 41,0% dos escravos. As posses unitárias representaram 17,1% dos proprietários e concentravam 1,5% dos cativos inventariados. Já as pequenas posses (2 a 5 cativos) concentravam 10,7% dos escravos e 22,9% dos proprietários.

Tabela 7 – Estrutura da posse de cativos (décadas de 1871 e 1880)

FTP*	Proprietários		Escravos	
	Número	%	Número	%
1	6	17,1%	6	1,5%
2 a 5	8	22,9%	30	7,8%
6 a 10	6	17,1%	42	10,7%
11 a 20	11	31,4%	161	41,1%
21 a 40	3	8,6%	86	22%
41 ou mais	1	2,9%	66	16,9%
Total	35	100%	391	100%

*FTP: Faixa de tamanho dos plantéis.

Fonte: Inventários *post-mortem* (1871-1888).

Ao compararmos a evolução das estruturas de posses entre a década de 1830 e as décadas de 1871 e 1880 notamos algumas variações que acreditamos ser decorrentes da diferença entre as fontes utilizadas, já que nos inventários prevalecem os proprietários de maiores posses relativamente aos censos.²⁶ Assim, por exemplo, observamos a elevação da média de escravos por proprietários entre os dois momentos, para a década de 1830 a média foi sete cativos por proprietário, enquanto nas décadas de 1870 e 1880 a média foi 11.

Em uma comparação com os dados apresentados por Laird Bergad (2004), podemos perceber melhor o perfil das posses de Aiuruoca no conjunto da escravidão mineira nas últimas décadas do escravismo brasileiro. Para cinco localidades estudadas, entre os anos de 1870 e 1880, Bergad verificou uma média de 9,6 escravos por proprietários, um pouco menor que de Aiuruoca. Tal resultado decorre do dinamismo agrário maior nesta última localidade relativamente às estudadas por Bergad. Já para São João del Rei, os homens ricos da municipalidade, que contabilizaram 103 inventários, detinham a média de escravos por fazendas de 36 cativos, no período de 1831 a 1888, de acordo com os dados de Afonso Graça Filho (2002). Com relação ao perfil das posses, Bergad notabilizou que os escravistas com 1 a 5 escravos eram mais da metade do total (51,8%), mas detinham apenas 14,1% dos escravos. De outro lado, os senhores com 21 ou mais escravos representavam 11,1% dos escravistas, mas possuíam 44,1% (Bergad, 2004). Em nossa amostra, os proprietários de 1 a 5 cativos representavam 40% do total e eram senhores de 9,2% dos escravos, enquanto os escravistas acima de 21 cativos eram 11,4% e detinham 38,9% dos escravos.

Inserida nessa configuração de posses, localizamos 44 famílias escravas nucleares, somando 146 pessoas, incluindo escravos que foram libertos (3) e crianças ingênuas (42). No total, 101 pessoas juridicamente reconhecidas como escravos. No universo das 44 famílias nucleares, observamos que dezenove casais não tiveram menção de filhos, nem mesmo ingênuos. E ainda, localizamos dois casais em que o marido foi liberto e um casal em que a esposa foi libertada por ser doente. Essas 44 famílias eram propriedades de 18 senhores. Ainda conseguimos reconstituir oito famílias monoparentais de mãe e filhos escravos. Eles somaram 30 pessoas, incluindo sete ingênuos, e eram propriedades de seis senhores. Assim, apesar de um conjunto não muito

²⁶ Assim como os testamentos, o processo de inventário privilegiava uma elite afortunada, isto é, um grupo de pessoas que, quando vivas, possuíam bens. Portanto, pequenos proprietários realizavam proporcionalmente menos inventários do que os mais afortunados (Mattoso, 2004).

grande de inventários, conseguimos estabelecer as relações familiares de cativos para parcela relevante do nosso universo escravizado, como veremos na seção seguinte ao cruzarmos as informações com as listas de classificação para a liberdade.

5. Escravizados na classificação para a libertação e nos inventários

O livro de classificação reportou 267 cativos, representando apenas 6,5% do total matriculado. Essa diminuta população escrava não permite considerações muito amplas, porém o universo retratado na classificação pode complementar as informações dos inventários. Os escravizados da classificação não corresponderam, em sua grande maioria, aos inventariados, uma vez que apenas 25 cativos estavam nos dois arrolamentos. Assim, cada uma apresenta uma parcela distinta da população escrava. Nas listas de classificação havia uma concentração nas idades mais ativas de 15 a 49 anos, perfazendo quatro quintos do total, e ocorreu uma elevada prevalência de casais (82,3%). Como quase todos os classificados eram casados, a razão de sexo tendeu ao equilíbrio (101). De outro lado, a grande maioria deles trabalhava na lavoura (62,5%), mas ainda havia cozinheiras (11,9%), costureiras (9,7%) e o conjunto de trabalhadores de tecidos (fiandeiras, bordadeira, engomadeiras, lavadeiras, alfaiate e tecedeira) (10,8%). Para a amostra dos classificados não faz sentido a reconstituição da posse cativa. Assim, concentramos a discussão das informações familiares dos escravos, cruzando com as informações dos inventários.

Na perspectiva mais qualitativa, a lista de classificação permite observar trajetórias de alguns cativos e seus familiares na transição para a liberdade. Dos 267 cativos habilitados na década de 1870, encontramos oitenta e oito famílias nucleares em que o casal estava em cativo e quinze famílias em que um dos cônjuges estava em liberdade. Desses quinze, existem nove casos de casais, sem menção de filhos. Ainda dessas quinze famílias, analisamos a trajetória de três delas.

A família de Maria, 45 anos, escrava de Antônio José Ferreira, e Miguel, cônjuge livre, é uma das que analisamos. A classificação de 1877 e 1878 do município de Aiuruoca não permite levantar informações a respeito de Miguel para além de sua condição jurídica, porém revela a complexa realidade da família, que tinha alguns membros livres, enquanto outros eram escravizados. Maria e Miguel tiveram, ao menos, cinco filhos. Destes, dois foram

listados como livres, provavelmente ingênuos. Enquanto os outros três escravos, Manoel (19 anos), Generosa (17 anos) e Tereza (10 anos), moravam com Maria na propriedade de seu senhor no final da década de 1870.

Em situação semelhante podemos mencionar a família do escravo Domingos, que na classificação de 1875 era casado com Maria, já livre. Nesse caso, os filhos do casal, Procópio (12 anos), Tomásia (8 anos), Manoel (6 anos) e Ifigênia (2 anos), permaneciam escravizados, indicando que a libertação de Maria deve ter ocorrido poucos anos antes de 1875. Na classificação cinco anos mais tarde, os filhos do casal ainda eram cativos. Procópio foi listada como costureira e pertencia à propriedade de dona Perciliana, enquanto os outros irmãos, Tomásia, costureira, Manoel, campeiro, e Ifigênia, permaneciam nas propriedades de Joaquim Fernandes do Nascimento.

O caso de Pulceria foi o mais emblemático desse perfil de família mista por revelar as possibilidades abertas naquela sociedade ao cônjuge liberto. A escrava Pulceria, de 43 anos, tinha dois filhos. Ela servia para o trabalho na roça do senhor Francisco T. Lopes Siqueira e encontrava-se separada de seu marido. O seu esposo Manoel havia migrado para a província de São Paulo, deixando esposa e filhos em cativeiro no município mineiro, e não há informações na classificação de depósitos em favor da liberdade da esposa.

Identificamos outros casos de separação das famílias escravas nas listas de classificação. Conseguimos reconstituir oito famílias em que os cônjuges eram propriedades de senhores diferentes. Desses últimos, selecionamos dois casos que reuniram o maior conjunto de informações. O primeiro caso refere-se ao casal Micaela e Tomás, que vivia afastado por pertencer a diferentes senhores. Na classificação do exercício de 1875-1876, Micaela apresentava 23 anos e quatro filhos, sendo dois escravos menores e dois ingênuos. Os dados de que dispomos não permitem determinar os meandros que separaram o casal para além do pertencimento a diferentes senhores. Sabe-se, no entanto, que o número de matrícula dos cativos é distante entre si, o que pode sinalizar que à época do registro o casal já pertencesse a senhores distintos. Infelizmente também não conseguimos determinar o grau de proximidade entre os proprietários do casal.

O segundo casal, Felisberto e Silveria, também se encontrava separado por ser de propriedade de diferentes senhores. Na lista de classificação do ano de 1877-1878, Silveria e os filhos, Fidelio e Modesto, eram propriedades de João Quirino de Andrade, enquanto Felisberto pertencia a diversos senhores. Nessa época, Felisberto tinha 51 anos e era tropeiro. A separação se prolongou

até o exercício do ano de 1880, quando Felisberto foi novamente habilitado na classificação, ainda pertencendo a diversos senhores, porém com o acúmulo de pecúlio de 100 mil réis, depositado em favor da sua libertação.

Sabemos um pouco mais sobre a separação do terceiro casal considerado: Sabina e Pedro. Por meio das informações constantes nos inventários sobre os herdeiros, conseguimos reconstituir os laços familiares envolvendo proprietários citados nas listas de classificação e o destino dos cativos diante da morte de um senhor e posterior partilha dos bens. Esse foi o caso da escrava Sabina, que, no exercício de 1875–1876 da classificação, apresentava 37 anos, ocupando-se como costureira de dona Alexandrina Adelaide. Esta última era filha de Domingos Vilela dos Reis, para o qual possuímos o inventário. Nesse exercício, Sabina mantinha-se casada com Pedro, roceiro, de quem estava “apartada” por este pertencer aos filhos de dona Alexandrina por herança paterna.²⁷ A partir do inventário do pai de dona Alexandrina, Domingos Vilela dos Reis (1874), sabemos que ela contraiu segundas núpcias passando a residir em Barra Mansa, na província do Rio de Janeiro. Na lista da classificação, de 1877–1878, Pedro reapareceu, agora como de propriedade de um único órfão, e a indicação da separação do casal permanecia. Além disso, Sabina tinha uma filha com Pedro, Carlota, escrava, de 10 anos, cozinheira.

Os casos relatados fornecem nomes e vida a alguns casais cativos habilitados nas listas de classificação para a liberdade na década de 1870, cuja sorte se condicionava por diversas variantes e circunstâncias. As trajetórias analisadas pontuam a ação limitada do Estado no desmonte do escravismo e até mesmo nas relações entre senhores e escravizados, especialmente os destinos das famílias cativas. Apesar da lei de 1871, que previa entre seus dispositivos a não separação de casais e de pais e filhos menores de 12 anos, nas listas de classificação observamos vários casos em que casais cativos e seus filhos estavam separados por pertencerem a outros senhores.

As listas de classificação também trouxeram informações sobre empenhos dos cativos na conquista da liberdade. Um dos casos foi o registro na lista de classificação do ano de exercício de 1880 dos irmãos Paulina (17 anos) e Antônio (11 anos), cativos de dona Clara de Faria. Os registros foram realizados mediante determinação do Juiz de Órfãos após reclamação de Miguel, pai dos cativos. Outros casos de empenho dos escravizados foram os depósitos em favor da liberdade, ou seja, os registros de pecúlio. Em nossa amostragem

²⁷ Pedro pertencia, em 1875–1876, aos órfãos Francisco e Cornélio, filhos do finado Francisco Correa Nunes com dona Alexandrina Adelaide.

localizamos sete escravos que tinham valores depositados a favor de suas liberdades. Os valores variavam entre 50 mil réis e um conto. Os casos mais emblemáticos foram das cativas Balbina e Elvira. Balbina foi classificada no exercício de 1874-1875, quando tinha 50 anos e era cozinheira, em poder do alferes Antônio Alves dos Reis. Balbina foi avaliada em 400 mil réis, detendo uma parte livre e 50 mil réis depositados para sua alforria. No exercício de 1876-1877, listou-se a cativa Elvira (19 anos), trabalhando como tecedeira e de propriedade do tenente coronel João Bráulio Fortes Junqueira. A junta de classificação avaliou a cativa pela exorbitante quantia de quatro contos de réis, e ela possuía um legado no valor de um conto de réis em favor da sua liberdade. Infelizmente, pelas fontes de que dispomos, não conseguimos acompanhar o desfecho dessas trajetórias, mas os casos expostos corroboram a atuação dos escravizados na superação do cativo.

A sorte de alguns cativos também pôde ser recuperada a partir do cruzamento das informações da classificação e dos inventários. Ao confrontarmos os proprietários que aparecem nas listas de classificação para a libertação e os inventários que possuímos para o período entre 1871 e 1888, identificamos em comum nove proprietários e o total de 25 cativos.²⁸ Desses últimos, o escravo Luiz, de propriedade do José Bento de Paiva, apareceu casado com mulher livre na lista de classificação do exercício 1874-1875. Ele estava com 46 anos, empregava-se no serviço de roça e detinha boa aptidão para o trabalho. No inventário de José Bento de Paiva, aberto em 1875, o cativo foi arrolado nos bens. Na época, ele estava com 49 anos, era natural de Aiuruoca e filho de Antônio e Maria. Luiz foi avaliado em 900 mil réis. Sem mais informações acerca do estado de saúde, consta no processo de inventário que Luiz veio a óbito antes da partilha dos bens. Já o escravo Veríssimo, também de propriedade de José Bento de Paiva, registrou-se na lista do ano 1874-1875, com 16 anos. No inventário de José, Veríssimo foi matriculado em janeiro de 1872, com a idade de 14 anos, descrito como pardo, roceiro e de boa aptidão. Anos mais tarde, em 1883, Veríssimo reapareceu no inventário de Joaquim José de Paiva, herdeiro de José Bento de Paiva, como propriedade escrava. Assim, a condição de escravizado de Veríssimo mantinha-se até 1883.

O escravo Cosme foi descrito entre os bens do inventário de Domingos Vilela Reis, em 1874, ao lado de sua esposa cativa, Felisberta. Na época

²⁸ Houve dois cativos classificados desses nove escravistas que não foram localizados no rol de bens inventariados, talvez por venda, morte ou alforria. Em alguns casos, foi possível a identificação de alguns herdeiros proprietários na lista de classificação, porém os escravos listados por eles não foram legados nos inventários a que tivemos acesso.

da matrícula, em agosto de 1872, Cosme de 40 anos era casado, brasileiro, roceiro e apto para o trabalho. No rol de bens, em 1874, já com 42 anos, foi avaliado em 1.500 mil réis. Já a esposa, a cativa Felisberta, também de 40 anos, no ato da matrícula, servia na roça e estava apta ao serviço. No entanto, ela foi avaliada em 100 mil réis, devido ao estado de saúde, descrita como “doentia” e obteve a liberdade. A habilitação para a lista classificação para a liberdade de Cosme ocorreu anos depois, 1877-1878, já com 49 anos, quando servia aos herdeiros do finado Domingos Vilela dos Reis. Nas observações do registro de Cosme, justificou-se a demora da habilitação para a classificação nos exercícios anteriores por falta de informações, e ainda foi apontado que Cosme tinha 200 mil réis no cofre a favor de sua liberdade. Naquele ano, a esposa Felisberta já era livre.

O casal Amaro e Fortunata de João Ciríaco Meirelles foi habilitado na classificação para a liberdade no exercício de 1874-1875. Na época, Amaro estava com 47 anos, já casado com Fortunata, de 27 anos, e ambos tinham boas aptidões para o serviço, sendo ele roceiro e ela cozinheira. Nessa época, de acordo com a classificação, o casal tinha um filho ingênuo. Anos mais tarde, em 1884, o casal ainda se encontrava escravizado. No rol de bens do inventário de João Ciríaco Meirelles, Amaro estava com 56 anos e Fortunata com 36 anos. A família do casal cresceu em cativo, sendo arrolados entre os bens do senhor os quatro filhos ingênuos: Simiana (10 anos), Mateus (6 anos), Eduarda (4 anos) e Adriana (1 ano).

Estevão e Maria formaram outro casal para quem conseguimos cruzar as informações das listas de classificação e os inventários. O casal estava na classificação do exercício do ano de 1874-1875. Na classificação, eles aparecem como casados. Estevão estava com 52 anos e era roceiro, enquanto Maria estava com 38 anos e era empregada como cozinheira, e ambos tinham boa aptidão para o trabalho. Ainda na classificação, foi mencionado que o casal possuía cinco filhos escravos e um filho ingênuo. Dois anos mais tarde, em 1876, Estevão e Maria foram arrolados junto com os filhos no inventário de Antônio José de Andrade. De acordo com a descrição, Maria e Estevão eram pais dos escravos crioulos Paulino (13 anos), lavrador, Clotildes (10 anos), fiandeira, Agostinho (9 anos), Prudenciana (7 anos), Pedro (5 anos) e os ingênuos Januário e Maria. No prazo de dois anos, a família do casal cresceu com o nascimento de mais um ingênuo.

O escravista major Cândido José de Jesus teve habilitado os escravos Camilo, Delfina e Eva, para o exercício da classificação de 1874-1875. Na

classificação, Camilo e Delfina formavam um casal. Camilo estava com 47 anos e Delfina com 42 anos, e a família era formada por dois filhos menores escravos e um ingênuo. No inventário do major Cândido José de Jesus, aberto em 1878, o casal ainda estava em cativeiro. Ao que tudo indica, a família cresceu com o nascimento de ingênuos, enquanto uma filha cativa do casal, embora mencionada no traslado das matrículas apensado ao processo de inventário, não estava arrolada. A saga de Delfina pode ser acompanhada pelo inventário anexo ao do major Cândido José de Jesus. Dona Cândida Clara de Andrade era herdeira e usufrutuária da terça do major, e tendo falecido em 1886, os bens que herdou foram anexados ao processo do major. A partir da declaração de bens dada pelo inventariante de dona Cândida, sabemos que Delfina teria sido libertada pelo fundo de emancipação pelo valor de 400 mil réis. Além de Delfina, outros escravos do major, passados por herança, também alcançaram a liberdade.²⁹ Quanto a cativa Eva, na classificação do ano de 1875, estava com 38 anos, era cozinheira e tinha dois ingênuos. No inventário do major, a cativa Eva foi arrolada entre os bens e havia dado à luz mais um ingênuo.

Treze escravizados do comendador Manoel Ananias de Assis Junqueira foram habilitados para o exercício da lista de classificação do ano de 1875. No ano seguinte, todos eles estavam arrolados no inventário do comendador. Deles, somente a cativa Luciana, com 35 anos, costureira, viúva e mãe um ingênuo foi agraciada com a liberdade. Luciana foi libertada condicionalmente em testamento.

A trajetória dos escravizados do vigário Severino Vilela é interessante. O vigário havia libertado condicionalmente em testamento todos os seus cativos na condição de ou cumprirem um tempo de serviço determinado aos herdeiros instituídos ou apresentarem a quantia do valor do serviço que deviam. Acompanhando o casal Estevão e Josefa, habilitados na classificação do ano de exercício de 1874-1875, observamos que eles trilharam destinos diferentes. De acordo com as informações apresentadas no rol dos bens, o casal teve o arbitramento do serviço a ser prestado a distintos senhores. Assim, quando iniciou o processo de inventário do vigário Severino Vilela (1883), Estevão foi arbitrado à herdeira instituída dona Blandina Graciana Vilela, enquanto Josefa foi legada a João Cipriano de Souza Meireles. Tal situação implicou valores e tempos de serviço diferentes para os cativos, resultando

²⁹ Não localizamos os escravos citados na declaração entre os habilitados para a classificação para a liberdade na década de 1870.

em caminhos díspares para a libertação. Estevão, com a idade de 37 anos, foi arbitrado pelo serviço de dois anos em 100 mil réis, e Josefa, com 34 anos (e dois ingênuos), deveria prestar serviço por cinco anos ou a quantia de 250 mil réis. No que conseguimos apurar, Estevão apresentou a quantia e foi libertado, enquanto Josefa permaneceu em cativo.

Essas trajetórias nos revelam as tentativas dos cativos na superação da condição de escravizados e, na maior parte dos casos, a permanência deles na mesma situação de cativo e a liberdade como um feito senhorial. A ação do Estado por meio do Fundo de Emancipação sobre as relações entre senhores e escravos mostrou-se pouco decisiva para o destino desses vinte e cinco cativos, correspondendo ao caráter gradual da transição do cativo para a liberdade. Somente Delfina, Luciana e Estevão conseguiram alcançar a liberdade, que, no entanto, era mitigada, uma vez que Luciana foi libertada condicionalmente e Delfina e Estevão tiveram que conviver com familiares escravizados por certo tempo. Enfim, essas trajetórias reforçam as críticas historiográficas à ação limitada do fundo de emancipação (Costa, 2012; Graf, 1974, Pena, 1999), como também refletem o caráter do processo abolicionista que visava a mínima alteração das estruturas sociais, políticas e econômicas do país.

6. Considerações finais

Os estudos que abordaram a escravidão do sul de Minas Gerais nas últimas décadas do oitocentos concentraram-se nas áreas cafeeiras ou antigas regiões mineradoras, discutindo pouco a economia escravista do mercado interno. O nosso artigo contribui para a historiografia ao destacar que Aiuruoca consistia numa parte relevante da economia e da escravidão do sul de Minas Gerais. Apesar de todo avanço da cafeicultura no Sudeste do país e até mesmo a entrada dos cafeeiros nessa região, a escravidão mantinha-se como força propulsora das atividades voltadas para o abastecimento do mercado interno. O município de Aiuruoca ainda se destacava com sua propriedade escrava ocupada em atividades produtivas de criação de animais e cultivo de alimentos. O perfil dos escravizados revelou o dinamismo dessa economia. A propriedade cativa apontou posses expressivas, representando uma elevada parcela da riqueza dos inventários. O cruzamento de diferentes fontes documentais permitiu a reconstituição da trajetória dos escravizados, demonstrando a força da escravidão até os seus momentos derradeiros e possibilitando a poucos cativos a libertação. Num momento de transformação da

escavidão e da economia no Sudeste do país, a escravidão em Aiuruoca e no sul de Minas ainda se mantinha articulada à rede de abastecimento do Rio de Janeiro.

Assim, destacamos que Aiuruoca reunia um contingente cativo bastante expressivo nos anos finais da escravidão, mantendo uma economia direcionada para o mercado interno e articulada numa rede de abastecimento, principalmente para o Rio de Janeiro. O perfil dos escravos nas listas da década de 1830 revelou uma maior participação numérica masculina e africana do que no censo da década de 1870, bem como maior participação percentual na população total no primeiro levantamento demográfico. Nos inventários das décadas de 1870 e 1880, conseguimos levantar uma população cativa referente às posses de 35 escravistas. Todos os proprietários de escravos eram agricultores, mas alguns consorciavam com outras atividades. Apesar de serem fontes de natureza distintas, a média de cativos por proprietário mostrou-se superior nos inventários em comparação ao censo da década de 1830. Para Aiuruoca a predominância de proprietários com pequenas posses revela a força do escravismo na região e sua base de sustentação política e social.

O perfil dos escravizados nos inventários mostrou uma razão de sexo superior ao do censo, prevalecendo os solteiros e em idade produtiva. A elevada razão de sexo entre os casais no censo de 1872 e nos inventários decorreu também da maior incidência de alforria entre as mulheres. A capacidade de reprodução da população escravizada revelou-se bastante significativa nos últimos anos do escravismo, assegurando a continuidade do cativo. Apesar da incidência da mortalidade e da migração de proprietários e escravos, verificamos elevados contingente escravizados até os derradeiros anos da escravidão.

O cruzamento das informações dos cativos nos inventários e nas listas de classificação permitiu-nos reconstruir algumas trajetórias familiares dos escravizados nas últimas décadas da escravidão, envolvendo não apenas cativos, mas libertos e ingênuos. No caso das famílias divididas pelo cativo, seja cônjuges de diferentes senhores ou casados com libertos, as relações familiares poderiam ultrapassar as propriedades dos senhores. O acompanhamento das trajetórias dessas famílias permitiu-nos observar que uma pequena parte dos cativos alcançou o pecúlio e ainda uma fração menor a liberdade.

Referências

ANDRADE, M. F. de. *Elites regionais e a formação do Estado imperial brasileiro:*

Minas Gerais – Campanha da Princesa (1799-1850). Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2008.

BARBOSA, L. S.; GODOY, M. M. Transporte, região e desenvolvimento econômico: a dinâmica da expansão da infraestrutura viária na província de Minas Gerais, 1840-1889. *Vária História*. Belo Horizonte, n. 53, p. 461-486, 2014.

BERGAD, L. *Escravidão e história econômica: demografia de Minas Gerais, 1720-1888*. Bauru: EDUSC, 2004.

CENTRO DE DESENVOLVIMENTO E PLANEJAMENTO REGIONAL (CEDEPLAR). Listas nominativas de habitantes da década de 1830, Aiuruoca. Disponível em <<http://www.nphed.cedeplar.ufmg.br/poplin-minas-1830/>>.

CHALHOUB, S. *A força da escravidão: ilegalidade e costume no Brasil oitocentista*. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

COSTA, E.V. da. *Da senzala a colônia*. São Paulo: Ed. UNESP, 2012.

GERBER, H. *Carta da província de Minas Gerais, com indicação das atuais estradas e das despesas com elas feitas durante o decênio de 1855 e 1865*. Imperial Instituto Artístico, 1867.

GRAÇA FILHO, A. de A. *A princesa do Oeste e o mito da decadência mineira: São João Del Rei (1831-1888)*. São Paulo: Annablume, 2002.

GRAF, M. E. de C. *População escrava da província do Paraná: a partir das listas de classificação para emancipação (1873 e 1886)*. Curitiba: UFPR, 1974 (Dissertação de Mestrado em História da UFPR).

GUIMARÃES, E. S. Tensões remanescentes das senzalas: análise das tutorias de menores afrodescendentes (Juiz de Fora – MG, Final do século XIX e início do XX). *Anais do BDJur*, 2005.

HALFELD, H. G. F.; TSCHUDI, J. J. von. *A província brasileira de Minas Gerais*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1998.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). Biblioteca do IBGE. Censo Imperial de 1872.

INSTITUTO DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E ARTÍSTICO (IPHAN). Arquivo Histórico do Escritório Técnico II do IPHAN. Inventários *post-mortem* de Aiuruoca. São João del Rei.

LENHARO, A. *As tropas da moderação: o abastecimento da Corte na formação política do Brasil – 1808-1842*. São Paulo: Edições Símbolo, 1979.

LUNA, F.V.; KLEIN, H. S. Slave economy and society in Minas Gerais and São Paulo, Brazil in 1830. *Journal of Latin American Studies*, n. 1, p. 1- 28, 2004.

LUNA, F.V.; KLEIN, H. S. *Escravidão no Brasil*. São Paulo: EDUSP; Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2010.

LAEMMERT, E. V. *Almanak Administrativo, Mercantil e Industrial da Corte e província do Rio de Janeiro, para o ano de 1875*. Rio de Janeiro: Eduardo e Henrique Laemmert, 1875.

MACHADO, M. H. P.T. Corpo, gênero e identidade no limiar da Abolição: a história de Benedicta Maria Albina da Ilha ou Ovídia, escrava (Sudeste, 1880). *Afro-Ásia*. Salvador, n. 42, p. 157-193, 2010.

MAMIGONIAN, B. G. *Africanos livres: a abolição do tráfico de escravos no Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2017.

MARTINS, A. de A. *Almanak administrativo, civil e industrial da província de Minas Gerais, para o ano de 1870*. 3º ano. Rio de Janeiro: Typographia do Diário do Rio de Janeiro, 1870.

MARTINS, M. L.; SOUZA, A. S. de. *Notas sobre as propriedades rurais de Alfenas, MG: décadas de 1860 e 1880*. In: SAES, A. M.; MARTINS, M. L. (Org.). *Sul de Minas em transição: a formação do capitalismo na passagem para o século 20*. Bauru: EDUSC, p. 149-174, 2012.

MARTINS, R. B. *A economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG, 1982.

MATTOS, H. *Das cores do silêncio: os significados da liberdade no Sudeste escravista (Brasil, século XIX)*. Campinas: Editora da Unicamp, 2013.

MATTOSO, K. M. de Q. *Da Revolução dos Alfaiates à riqueza dos baianos no século XIX: itinerário de uma historiadora*. Salvador: Corrupio, 2004.

MOREIRA, N. J. *O Auxiliador da Industria Nacional*. Rio de Janeiro: Typographia Universal de Laemmert, 1871.

PAIVA, C. A.; GODOY, M. M. Território de contrastes: economia e sociedade das Minas Gerais do século XIX. In: *X Seminário sobre a Economia Mineira*. Diamantina: Cedeplar/UFMG, 2002.

PENA, E. S. *O jogo da face: a astúcia escrava frente aos senhores e à lei na Curitiba provincial*. Curitiba: Aos quatro ventos, 1990.

PINTO, P. C. T. *De Minas para a Corte. Da Corte para Minas: movimentações familiares e trocas mercantis (1790-1880)*. São Paulo: Alameda, 2018.

RESTITUTTI, C. C. *As fronteiras da província: rotas de comércio interprovincial, Minas Gerais, 1839-1884*. Araraquara: UNESP, 2006 (Dissertação de Mestrado em Economia da UNESP).

RODARTE, M. M. S. *et al.* Aspectos demográficos de Minas Gerais em 1838 à luz dos registros paroquiais – uma análise inicial. In: *XX ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS*, 2016, Foz do Iguaçu.

RODARTE, M. M. S.; SANTOS JR., J. M. dos. A estrutura ocupacional revisitada: uma proposta de correção dos dados do Recenseamento Geral do Império de 1872. In: *XVI ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS POPULACIONAIS*, 2008, Caxambu.

SAINT-ADOLPHE, J. C. R. Milliet de. *Dicionário Geográfico, histórico e descritivo do Império do Brasil*. Belo Horizonte/Brasília: Fundação João Pinheiro/IPEA, 2014.

SILVA, D. de C. *O drama social da abolição: escravidão, liberdade, trabalho e cidadania em São João del Rei, Minas Gerais (1871-1897)*. Niterói: UFF, 2011 (Dissertação de Mestrado em História UFF).

SILVA, J. J. da. *Tratado de geografia descritiva especial da província de Minas Gerais*. Juiz de Fora: G. C. Dupin Typ. Do Pharol, 1878.

SLENES, R. W. *Os múltiplos de porcos e diamantes: a economia escravista de Minas Gerais no século XIX*. Campinas: Unicamp, 1985.

TEIXEIRA, M. L. R. C. *Família escrava e riqueza na comarca do Rio das Mortes: o distrito da Lage e o quarteirão do Mosquito*. São Paulo: Annablume, 2006.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE MINAS GERAIS (TJMG). Livro de classificação dos escravos de Aiuruoca.

VEIGA, B. S. da V. *Almanach Sul-Mineiro para 1874*. Campanha: Typographia do Monitor Sul-Mineiro, 1874.

El sector pesquero uruguayo (1974-2015)*

The uruguayan fishing industry (1974- 2015)

Juan Geymonat**

Resumen: El presente trabajo busca acercar una mirada de largo plazo sobre el sector pesquero uruguayo, atendiendo a variables institucionales, económicas y biológicas que hacen a la actividad. El período abordado comprende cuatro etapas. Una primer etapa de “despegue”, con un crecimiento exponencial en términos económicos y productivos fomentado en buena medida por la intervención estatal en la promoción de un nuevo sector privado. A partir de 1981 se observan un conjunto de etapas intermedias donde el modelo alcanza la madurez y su estancamiento. Se ensayan durante este período distintos tipos de política para sostener la actividad. Por último, a partir de 2006 se aprecia una caída pronunciada en las principales variables relativas al desempeño sectorial. Esta historia en forma de U invertida, pone en evidencia el fracaso de un modelo promovido y planificado en la década del 70, en el marco de una transición más general signado por la reformulación del modelo sustitutivo de importaciones en Uruguay.

Palabras clave: Sector pesquero. Historia Económica. Uruguay.

Abstract: The present paper seeks to bring a long-term view of the Uruguayan fishing sector, attending to institutional, economic and biological variables that make up the activity. The period covered comprises four stages. A first stage of “take-off”, with exponential growth in economic and productive terms, fostered to a great extent by state intervention in promoting a new private sector. Starting in 1981, a set of intermediate stages are observed where the model reaches maturity and stagnation. Different types of politics are tried during this period to sustain the activity. Lastly, as of 2006, a pronounced drop in the main variables related to

* Submissão: 03/03/2021 | Aprovação: 09/02/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.806

Buena parte de este trabajo está marcada por una permanente colaboración e intercambio con el Sindicato de Trabajadores del Mar y Afines (SUNTMA), así como con otros/as investigadores/as de distintas disciplinas nucleados/as en el Núcleo Interdisciplinario de Estudios de la Pesca en Uruguay (NIEPU – Espacio Interdisciplinario – Universidad de la República). Aunque claramente están eximidos de las opiniones y potenciales problemas que el artículo presente, este no habría sido posible sin todos/as ellos/as.

** Universidad de la República/ Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio / Área Sector Productivo y Organizaciones Sociales / Uruguay | ORCID: 0000-0003-4065-4853 | E-mail: juan.geymonat@cienciassociales.edu.uy



Esta publicação está licenciada sob os termos de
Creative Commons Atribuição-Não Comercial
4.0 Internacional

sector performance has been observed. This inverted U-shaped story highlights the failure of a model promoted and planned in the 1970s, within the framework of a more general transition marked by the reformulation of the import substitution model in Uruguay.

Keywords: Fishing sector. Economic History. Uruguay.

JEL: N56.

Introducción

El presente trabajo tiene como cometido abordar los grandes trazos de la historia del sector pesquero a gran escala en Uruguay. Si bien existen estudios que toman parte del período, y períodos anteriores (Franzini, 1972; Astori; Buxedas, 1986; IICA, 1992), ninguno ha presentado una visión de largo plazo como la aquí abordada.

Las principales fuentes primarias utilizadas se corresponden con estadísticas de la Dirección Nacional de Recursos Acuáticos (DINARA), del antiguo Instituto Nacional de Pesca (INAPE), así como otro tipo de fuentes oficiales: Instituto Nacional de Estadística (INE), Banco Central del Uruguay (BCU), Dirección Nacional de Aduanas (DNA). También se ha utilizado información brindada por las propias empresas, registros de prensa, y datos surgidos de otras investigaciones publicadas.

El período estudiado (1974-2015) no es antojadizo. 1974 coincide con la promulgación del Plan Pesquero (documento casi fundacional del despegue sectorial), al tiempo que es el año en que se funda la principal empresa del sector: el Frigorífico Pesquero del Uruguay Sociedad Anónima (en adelante FRIPUR). Esta empresa acompañó y sobrevivió a los vaivenes sectoriales siendo vanguardia en términos productivos y comerciales. La empresa también fue conocida por su estricta política anti-sindical¹ y por el desarrollo de un fuerte *lobby* que no fue ajeno a ningún gobierno². En torno a FRIPUR, los Fernández Alonso (familia propietaria de la pesquera) se transformaron en uno de los grupos económicos más importantes del país, diversificándose en otros sectores: energías renovables, industrias metalúrgicas, envases plásticos, producción agropecuaria, entre otras (Geymonat, 2019).

Por su parte, 2015 es el año de cierre definitivo de FRIPUR, luego de que en 2014 estuviese administrada por el síndico ante la presentación a concordato de acreedores. Los valores de 2015 en materia de valor agregado bruto sectorial y desembarques, son los valores previos al despegue de los 70. El cierre de FRIPUR, como corolario de ese proceso, es la puesta en evidencia del fracaso de una política específica de desarrollo. La vuelta a foja cero.

¹ La empresa llegó a ser multada en 2012 por el Ministerio de Trabajo por 2.852 Unidades reajustables, al constatarse situaciones de persecución y hostigamiento a los/as trabajadores/as que habían decidido agremiarse. Ver *Brecha* 24 de agosto de 2012: "Tocar al intocable".

² Los Fernández pagaron la banda presidencial de José Mujica y pusieron a disposición el avión privado de la familia para el poder ejecutivo en más de una ocasión. Ver *El Observador*, 13 de noviembre de 2017: "Ex dueño de Fripur dijo ser "frenteampalista de corazón" pero negó haber financiado la campaña".

En términos de estructura, el trabajo tiene una primer parte introductoria a los elementos que componen el sector pesquero. Esta sección tiene por objetivo familiarizar al/la lector/a con algunos términos y referencias específicas de la actividad. En la siguiente sección se presentan los criterios para una periodización de las etapas de desarrollo de la actividad, para pasar a abordar cada una de estas etapas luego. Por último se acercan un conjunto de conclusiones como síntesis de lo acontecido en los cuarenta años estudiados. Este breve trabajo intenta llenar un vacío relativo a la inexistencia de estudios sectoriales con perspectiva de largo plazo para el período.

1. Descripción de la actividad

Las aguas del Río de la Plata y el Océano Atlántico uruguayas se encuentran en un punto de confluencia entre una corriente fría de origen antártico, conocida como la corriente de Malvinas, y una corriente de aguas tropicales, conocida como la corriente del Brasil. A esta confluencia debe agregarse la masa de agua dulce proveniente de la desembocadura de los ríos Uruguay y Paraná en el Río de la Plata. Esta confluencia genera un sistema hidrográfico de alta complejidad, convirtiendo a la zona en un área de cría multiespecífica de peces, crustáceos y moluscos.

Si bien se observa una gran presencia de individuos de algunas especies como Corvina y Pescadilla en la costa oceánica y del Río de la Plata y Merluza en alta mar, existen en el Río de la Plata interior e intermedio (agua dulce) alrededor de 150 especies y en el Río de la Plata exterior y el frente oceánico más de 140 especies (Galli y Norbis, 2018). Todas estas especies de peces, sin embargo, no son exclusivas de aguas uruguayas, sino que forman parte de recursos cuya distribución espacial abarca otros países (Argentina y Brasil principalmente). Por lo que las políticas pesqueras llevadas adelante en otras jurisdicciones pueden impactar sobre la disposición y abundancia de un recurso que es compartido.

Sobre la base de la disposición y abundancia de determinados recursos es que se desarrolla la actividad pesquera. Esta actividad comprende tres grandes fases: de captura, de procesamiento y de comercialización. La fase de captura está compuesta por la actividad de un conjunto de embarcaciones que se encargan de realizar la extracción de los recursos ictícolas. Estas embarcaciones se clasifican en industriales y artesanales. Las primeras son embarcaciones con una capacidad mayor a 10 toneladas de registro bruto (en adelante

TRB),³ mientras que las primeras no pueden superar este tamaño. Por la escala operativa, y el tipo de artes de pesca utilizadas, las embarcaciones industriales tienen restringida su operativa dentro de las 12 millas próximas a la costa, así como en ríos y lagunas interiores, y en parte del Río de la Plata inferior. La pesca artesanal, caracterizada por una escala menor tiene distintas zonas de operación que se extienden por todo el Río Uruguay, Río Negro, Río de la Plata, Océano Atlántico y algunas lagunas costeras (de Rocha, Merín, y Negra).

Cuadro 1 – Características de la flota industrial y artesanal con bandera nacional en 2010

	Artesanales	Industriales
Embarcaciones	752	81
Eslora promedio (metros)	5,7	32
TRB promedio	1,7	329
Potencia promedio (HP)	16,3	858
Tripulación promedio (personas)	2,7	13,9
Desembarques totales (toneladas)	3.239 (oficiales) 11.755 (estimados)	70.890

Fuente: DINARA (2011).

Nota: los desembarques artesanales se encuentran subestimados debido a la informalidad de la actividad y la deficiencia de los registros. Por ello se agrega el valor de los desembarques estimados, corregidos por un coeficiente de subestimación. Ver Adler y Geymonat (2019).

Ambas actividades se encuentran reguladas por el Estado uruguayo mediante la adjudicación de permisos de pesca. En el caso de la pesca artesanal los permisos de pesca son por zona y las principales artes de pesca utilizadas son las mayas y los palangres.⁴ En el caso de la pesca industrial se emiten permisos según la especie objetivo que se busca capturar. El arte de pesca que predomina en las pesquerías industriales tradicionales (corvina y merluza) es la red de arrastre de fondo. En la pesquería de corvina la red de arrastre de fondo es jalada por dos buques, en lo que se denomina como pesca a “la pareja”. En el caso de la pesquería de merluza la red es jalada con portones por un solo buque. La red de arrastre de fondo se caracteriza por ser un arte poco selectivo y dañino de los ecosistemas marinos. Pero es de

³ Las TRB son un proxy a la capacidad de almacenamiento de una embarcación. Surgen de una ecuación entre la eslora (largo de la embarcación), manga (alto de la embarcación) y puntal (ancho de la embarcación).

⁴ Las mayas son redes, pero no de arrastre, sino que quedan fijas en un lugar. Un palangre es una línea de varios anzuelos.

gran utilidad cuando se busca capturar peces demersales (que habitan en el fondo del mar) y que se reúnen en grandes cardúmenes.

La fase secundaria o industrial de la actividad se compone de plantas procesadoras de pescado en tierra que se abastecen de materia prima a través de las capturas de la pesca artesanal e industrial, así como de la importación de pescado para procesar. A este conjunto de plantas procesadoras hay que agregar un conjunto de depósitos en frío que brindan servicios de conservación de la mercadería, así como la actividad de buques factoría y congeladores, que además de encargarse de la fase primaria, realizan la fase secundaria durante la propia marea a partir de instalaciones de procesamiento y congelación a bordo.⁵

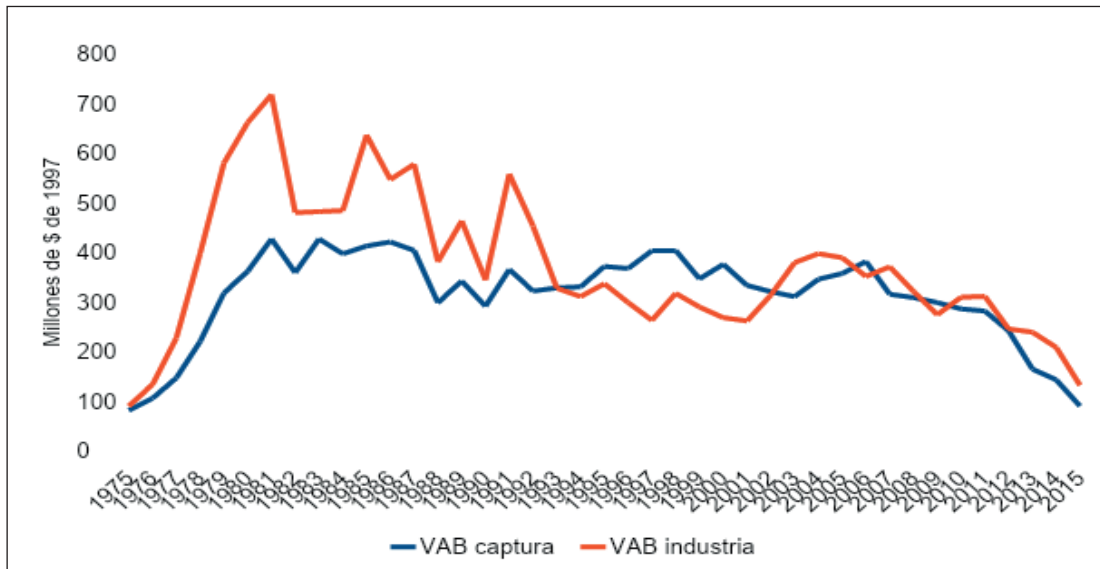
La producción en tierra comprende desde procesos muy simples como el eviscerado y/o descabezado del pescado (HG por sus siglas en inglés) para congelar entero, hasta procesos de mayor complejidad como la elaboración de alimentos preparados, harina y aceite a partir de desperdicios, etc. El principal destino de la producción pesquera nacional, desde la década del 70 a nuestros días, es el mercado externo.

2. Hacia una periodización

El período abordado, como se mencionó en la introducción, corresponde a una expansión y posterior deterioro del desempeño sectorial. Si atendemos al valor agregado bruto (VAB) de las fases de captura e industrial es posible observar una etapa de despegue hasta 1981, año donde se registra el máximo de toneladas de pescado desembarcadas, coincidente con los mayores valores del VAB industrial y de la fase primaria. A partir de allí se observa una prolongada meseta en términos de volúmenes desembarcados que promedia las 125.233 toneladas anuales. Sin embargo, el comportamiento del VAB manufacturero tiende a declinar, acompañando el proceso general de desindustrialización del país. Asimismo, esta caída del VAB industrial coincide con un cambio en la composición de los desembarques de la flota nacional. Los volúmenes de merluza que hasta 1981 tenían una enorme participación en el total de los desembarques, y que además explicaban el comportamiento general de los mismos, declinan.

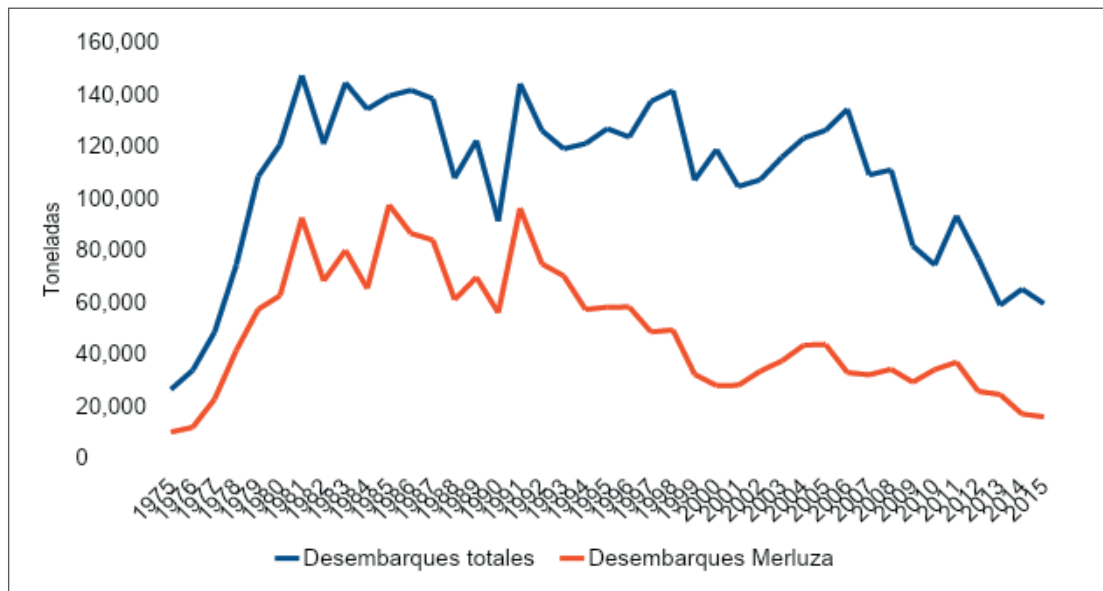
⁵ Debido a cuestiones de contabilidad nacional, la actividad de estos buques factoría suele computarse enteramente a la fase de captura.

Figura 1 – Valor agregado bruto del sector primario y secundario (1975-2015)



Fuente: elaboración propia en base a Sistema de cuentas nacionales del BCU, Censo económico de 1997, Índice de Volumen Físico del INE, Estadísticas de INAPE y DINARA.

Figura 2 – Desembarques totales y desembarques de merluza, en toneladas (1975-2015)



Fuente: estadísticas de INAPE y DINARA.

Cuadro 2 – Correlación entre desembarques de Merluza y totales desembarcados				
	1974-1980	1981-1990	1991-2005	2006-2015
Coeficiente de correlación de Pearson	0,99	0,82	0,38	0,75

Fuente: estadísticas de INAPE y DINARA.

El último pico de esta meseta fue en 2006. A partir de allí se observa un deterioro constante en el desempeño sectorial. En base a estas observaciones es posible establecer cuatro fases de desarrollo diferentes en el sector pesquero nacional. Una primer etapa de despegue (1974-1980), un segundo momento de consolidación y meseta del modelo (1981- 1990), un reajuste del sector sobre la base de la diversificación de la pesquerías y la pérdida de participación de la industria (1991-2005), y una etapa de caída y crisis del sector (2006 a 2015). Estas fases se corresponden a su vez con aspectos institucionales y productivos tal como intentaremos mostrar en los apartados siguientes.

3. El despegue (1974-1980)

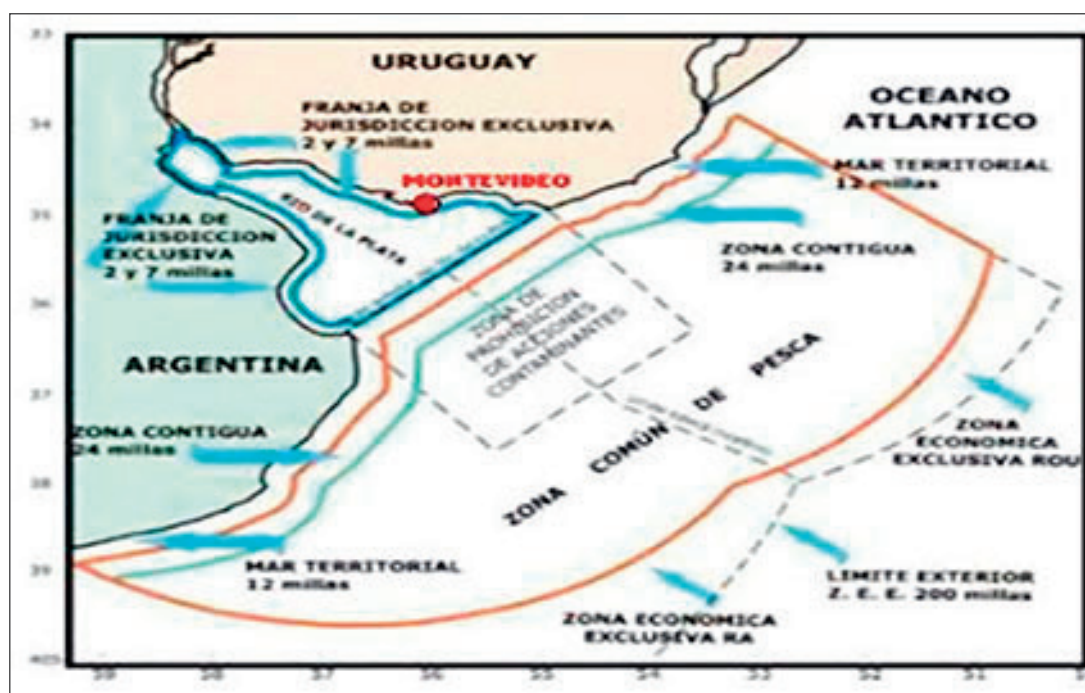
A fines de los años 60 varios de los caladeros de los países centrales comenzaron a sufrir el efecto de la sobrepesca, evidenciando una merma de los recursos y un aumento del esfuerzo pesquero. A ello se sumó una tendencia al aumento de los precios internacionales consolidada luego de 1973 por los efectos derivados de la crisis mundial conocida como “crisis del petróleo” y por el aumento de la demanda de productos pesqueros (Astori; Buxedas, 1986). En términos de producción pesquera los años 70 coinciden con una primer meseta en el nivel de capturas mundiales, que mantenían un aumento constante desde los años 50 (FAO, 2012, p. 4). El fenómeno operado en la década del 70 representó una situación favorable para el desarrollo de la pesca en varios países. A su vez, propició la inserción de países de bajos ingresos y países en desarrollo a la producción y el comercio mundial pesquero de la mano de la acción de organismos internacionales como la FAO.

Si bien los antecedentes de la actividad pesquera en Uruguay son de larga data,⁶ el desarrollo a gran escala de la actividad se desarrolla a partir de

⁶ El gobierno de Batlle y Ordoñez, a principios de siglo XX, había creado el Instituto de Pesca para desarrollar investigación científica sobre los recursos del mar, así como para la explotación comercial de los mismos. En 1945 se crea el Servicio Oceanográfico y de Pesca (SOYP). Se trataba de un servicio descentralizado, dependiente del Ministerio de Industrias y Trabajo. Esta empresa pública participaba de la extracción,

la década del 70 en el contexto antes mencionado. En 1969 se promulgó la Ley de Pesca (Ley n° 13.833). Además de regular la actividad, esta ley estableció una serie de incentivos para el sector privado, y extendió la jurisdicción marina a las 200 millas. Apenas unos años después, en 1973, se firmó un acuerdo entre Argentina y Uruguay (el tratado del Río de la Plata y su frente marítimo) mediante el cual se conformó una zona común de pesca argentino-uruguaya (ZCPAU) (ver Figura 3). En conjunto a la ZCPAU se creó la Comisión Técnica Mixta del Frente Marítimo (CTM) como órgano binacional para el desarrollo de investigaciones conjuntas y establecimiento de políticas de regulación y preservación de los recursos pesqueros comunes (ver decreto ley 14.145 de 1974). Ambos hitos (la ley de pesca y el tratado de Río de la Plata) delimitan el espacio sobre los que tendrá lugar la actividad, así como la gobernanza compartida del mismo.

Figura 3 – Límites del tratado del Río de la Plata y su frente marítimo



Fuente: Recuperado de <<https://seafood.media/fis/worldnews/worldnews.asp?l=s&i-d=104728&ndb=1>>. Fecha: 15/11/2022

procesamiento y comercialización de los recursos pesqueros principalmente para el abasto interno, además de cumplir funciones científicas y de regulación de la actividad (Franzini, 1972).

A partir de la sanción de la Ley de Pesca de 1969, se creó la Comisión de Desarrollo de la Industria Pesquera, que finalmente se transformó en la Junta Nacional de Pesca dependiente del Ministerio de Industria y Comercio en 1972. Es a través de esta junta, y en el marco de una serie de programas de cooperación entre el país, el PNUD y la FAO, que se llevó adelante la elaboración del Plan de Desarrollo Pesquero, disponible en su versión final en 1974. Este plan es un hito –seguramente poco estudiado como tal– en el desarrollo de capacidades planificadoras del Estado. El documento original contenía orientaciones de política para el desarrollo de la actividad privada, análisis de mercados, productos y especies potencialmente explotables, así como estimaciones de biomasa, volúmenes de capturas sostenibles para el desarrollo de la actividad a gran escala y metas claras de desarrollo (como llevar los desembarques totales a 200.000 toneladas en el mediano plazo).⁷ Este plan, fue ensamblado dentro del plan de Desarrollo establecido por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP) previo al golpe militar de 1973, y ratificado en los sucesivos cónclaves de la dictadura. Su desarrollo fue parte importante del objetivo de generación de empleo y diversificación de la matriz exportadora nacional (Astori; Buxedas, 1986).

En este esfuerzo de investigación participaron principalmente científicos extranjeros auspiciados por la FAO, dada la escasa formación de recursos con la que contaba Uruguay. Sin embargo la aplicación del plan pesquero implicó también la generación de capacidades locales a partir de la formación de recursos técnicos y científicos propios. En contraposición a lo sucedido en materia de investigación y formación científica en el país durante la dictadura militar (Arocena y Sutz, 2014), el área de las ciencias del mar presenta un crecimiento, con la creación de la carrera en oceanografía como parte de la oferta de la Facultad de Humanidades y Ciencias en 1978. Esta área de formación se sumó al ya existente Instituto de investigaciones pesqueras de la Facultad de Veterinaria fundado en 1961, y a la escuela de formación técnica marítima de la Universidad del Trabajo, fundada en 1938.⁸

Más allá de esta apuesta a las capacidades locales, la tecnología utilizada en el desarrollo de la flota y la industria procesadora en tierra respondió desde un inicio a las exigencias del mercado externo, siendo un calco tecnológico

⁷ Cifra que nunca fue alcanzada.

⁸ Si bien ambos organismos son anteriores al desarrollo del plan pesquero, su alcance y dimensiones crecen con el desarrollo de la actividad pesquera a gran escala. Por otro lado, a este somero mapeo de organizaciones de formación para la actividad hay que agregar la Escuela naval de la armada.

de las instalaciones industriales de los países centrales. Un modelo de incorporación tecnológica *pret a porter*, que condicionó la escala a la que tenían que trabajar buques y plantas procesadoras, incidiendo en su rendimiento, así como el tipo de especies factibles de procesar (Astori; Buxedas, 1986).

El diseño institucional devenido del plan pesquero, acorde con un visión más mercado– céntrica de la economía, dividió las competencias estatales en dos. En 1975 se creó el Instituto Nacional de Pesca (INAPE) con fines reguladores, fiscalizadores y de promoción del sector. Mientras que en 1976, el antiguo SOYP (empresa pública con fines productivos y reguladores de la actividad) se transformó en las Industrias Loberas y Pesqueras del Estado (ILPE). La reforma, como veremos, fue la antesala del desmantelamiento de este último.⁹ De esta manera se separaron las competencias reguladoras y fiscalizadoras de la actividad, de las estrictamente productivas.

Mediante créditos blandos de la banca pública, que en algunos casos llegaron a financiar el 95% de la inversión (IICA, 1992), se promovió el desarrollo de infraestructura para la explotación de los recursos pesqueros de acuerdo a las directrices planteadas por el plan. En congruencia con ello se aplicaron distintos instrumentos de incentivo fiscal para el desarrollo de la actividad.

En materia de crédito, el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU) –principal prestamista– otorgó préstamos por U\$S 46 millones en el período 1974–1982. En igual período se recibieron 24 proyectos de inversión en plantas y buques pesqueros para ser declarados de interés (IICA, 1992). Se otorgaron importantes subsidios, entre ellos reintegros a las exportaciones, que ascendieron entre 1973 y 1982, promedialmente, a un 14,2% del valor de aquellas (IICA, 1992).

Pero los apoyos económicos estatales no se limitaron a subsidios y renuncias fiscales. El Estado jugó un papel decisivo en el abaratamiento de la fuerza de trabajo y en el control de la puja distributiva de forma de no poner en cuestión la rentabilidad inicial. A modo de ejemplo, con el retorno de la

⁹ Primero se procedió a la venta de los buques de pesca durante la década del 80, mediante hechos teñidos de dudas de corrupción. Los buques pesqueros Florida S-1 y Tacuarembó S-2 del ILPE fueron vendidos a la empresa BERO S.A., propiedad del capitán Jacinto Aviles. La suma ofrecida por ambos buques ascendió a U\$S 180.000. Sin embargo, un año después y antes que Aviles terminara de pagar los buques, estas unidades fueron valuadas en U\$S 320.000 cada una por el BSE (Carrió, 1987). A fines de la dictadura se le prohibió al ILPE realizar exportaciones quedando relegado al mercado interno. Su planta industrial, y con ello la totalidad de la empresa, fue liquidada a inicios de los 90.

democracia, y sólo luego de una prolongada huelga de hambre, las empresas armadoras¹⁰ accedieron a hacerse cargo de los costos de la ropa de trabajo a bordo así como del suministro de provisiones para la comida de los marineros durante las mareas. En las plantas procesadoras de pescado la mano de obra se nutrió de la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, y sobre todo de aquellos contingentes de obreras poco calificadas que pasaron a emplearse fundamentalmente en las tareas de producción directa, siendo en 1987 el 64% de la fuerza de trabajo empleada en estas tareas (López *et al.*, 1992).

Tanto en la fase de captura como en la fase industrial, las principales instituciones en materia salarial, creadas en condiciones de excepcionalidad democrática, han demostrado una continuidad histórica sorprendente. Se trata del “pago a la parte” como remuneración de los marineros, y del pago por jornal (sin asegurado mensual) en las plantas procesadoras. El primero supone atar los salarios a la productividad, los precios internacionales, y el tipo de cambio, todo al mismo tiempo.¹¹ El pago por jornal, sin número de jornales asegurados, es funcional a la alta sazonalidad de la industria en tierra derivada de la variabilidad estacional en la disposición de materia prima.

Recapitulando, los años setenta constituyeron un esfuerzo público importante para inducir la emergencia de un sector privado en la explotación de una actividad hasta el momento marginal. Este esfuerzo comprendió, la creación de institucionalidad nacional e internacional para el acorde desarrollo de la actividad, promoción de las inversiones iniciales mediante diversos instrumentos, y generación de condiciones propicias para el empleo de fuerza trabajo de bajo costo.

El resultado inmediato de todas estas acciones coordinadas fue una ampliación exponencial de los desembarques y las exportaciones de pescado. Se pasó de exportar U\$S 770.000 en 1973 a U\$S 50.299.000 en 1980, cifra cercana al 5% de las exportaciones totales del país en aquel año. Los desembarques de pescado aumentaron en igual período de 1.656 a 66.899 toneladas. De igual forma se amplió la flota pesquera industrial y se instalaron distintas plantas procesadoras de pescado en varios puntos del país (Astori; Buxedas, 1986).

¹⁰ Se denomina armadores a las empresas y empresarios dueños de embarcaciones. Mientras que se denomina patrón de pesca al capitán del barco que es parte del personal asalariado de la empresa.

¹¹ El salario de los marineros se calcula como un porcentaje de la captura total de cada marea, valuado en dólares de acuerdo a un promedio de precios internacionales de cada especie capturada. Esto hace que “la parte” varíe en función (y al unísono) de: a.– el volumen de las capturas, b.– el tipo de especie capturada, c.– el precio internacional de las especies capturadas, d.– el tipo de cambio.

En conjunto con ello emergió un sector privado nuevo, con tres grandes vertientes de origen (Astori; Buxedas, 1986; Stolovich; Rodríguez; Bértola, 1987; Carrió, 1987; Stolovich, 1989). Un primer grupo vinculado a ex cargos y jerarcas públicos relacionados de alguna forma a la actividad pesquera o marítima. Un segundo conjunto vinculado a pequeños empresarios y comerciantes relacionados a otro tipo de actividades (como los Fernández de FRIPUR), a los que se suman algunos grandes grupos económicos de la época (Grupo Aznares, Strauch y Deambrosi). Por último, una parte del empresariado se conformó mediante la inversión extranjera. Sin embargo la presencia de capitales foráneos siempre fue minoritaria en comparación al capital nacional, y relacionada mayoritariamente con las pesquerías no tradicionales. A excepción de una empresa trasnacional que opera desde inicios del sector (Pesquerías Belnova S.A.), el resto de las empresas se han caracterizado por la volatilidad en sus actividades.

4. La madurez del modelo (1981-1990)

El pico máximo de desembarques se alcanza en 1981. A partir de allí se observa una meseta en las capturas y en el VAB de la fase primaria. El caso de la industria presenta fluctuaciones mayores y de tendencia descendente, aunque una mirada de largo plazo, permite ver que durante la década del 80 no se registra la mayor caída. El sector pesquero en la década de los 80 fue un sector fuertemente explicado por las variaciones en el desempeño de la flota de altura que operaba en la captura de merluza (ver Cuadro 2). Esta especie se desembarcaba conservada en hielo para ser procesada luego en tierra por la industria pesquera. De su procesamiento se obtenían filetes y bloques de congelados para exportar principalmente a Estados Unidos y Europa. Los desperdicios surgidos del procesamiento se utilizaban para la elaboración de harina y aceite. La siguiente cadena de valor en importancia estaba constituida por la flota costera que capturaba principalmente corvina y pescadilla, a lo que se sumaba -de manera marginal- los desembarques de la flota artesanal. Sin embargo, por las características de estas especies, los procesos realizados eran de una mayor simplicidad (eviscerado y descabezado para congelar entero). Asimismo, los mercados donde eran colocados estos productos, también eran mercados de menores ingresos y con precios menores (África y Brasil principalmente).

Esta primer meseta en la actividad se explica por varios factores. En

primer lugar, por la imposibilidad de expandir las capturas sostenibles de merluza. Un indicador que permite apreciar esta afirmación es la Captura por Unidad de Esfuerzo (CPUE), que da cuenta del volumen de capturas por horas de arrastre (entendiendo el arrastre con redes de fondo como medida de esfuerzo). Un incremento en este indicador da cuenta de un mayor conocimiento sobre los caladeros, o una mayor abundancia de recursos, mientras que una disminución daría cuenta de una reducción del stock disponible. En el caso de la pesca de altura, la CPUE muestra un incremento hasta 1978 donde supera las 3 toneladas por hora de arrastre, para descender luego (en forma constante) hasta 2 toneladas por hora en 1983 (Astori; Buxedas, 1986). Más allá de su incidencia en el desempeño de la flota, esta dificultad para expandir las capturas incide directamente en el desempeño de la industria procesadora en tierra.

En segundo lugar, esta meseta productiva, se explica por el escaso desarrollo de pesquerías alternativas. Los intentos relativos a la extracción de anchoita, previstos en el plan pesquero para la producción de harina, no dieron los resultados esperados. Por otra parte, la diversificación de artes de pesca para capturar otro tipo de especies con una escala superior (calamares, caracoles y crustáceos entre otros) deberían esperar hasta la siguiente década.

En otro orden de aspectos, esta meseta coincide con los efectos de la crisis financiera y cambiaria de 1982. Fenómeno nada menor si se considera el elevado endeudamiento del sector. Los efectos de esta crisis pusieron el endeudamiento sectorial como problema cardinal para el futuro de la actividad.

Cuadro 3 – Endeudamiento de las empresas 1976-1985				
Relación deuda/ activos reales de las empresas privadas				
1974-1975	1976-1979	1980-1982	1983-1984	1985
15,2	22,5	34,2	50,4	46,9

Fuente: IICA (1992).

La capacidad instalada industrial, que entre 1975 y 1985 aumentó a una tasa de 21% anual, superó fuertemente el nivel de crecimiento de las capturas (Astori; Buxedas, 1986). Así, para 1984 solo el 35% de la capacidad industrial instalada era utilizada. Este sobredimensionamiento de la industria en tierra se debió a tres factores. Primero, a un previsión errada en el Plan de Desarrollo Pesquero, en cuanto a los volúmenes de materia prima alcanzables (que

se estimaron para el mediano plazo en 200.000 toneladas). En segundo lugar, a la elevada zafalidad de la actividad, que obliga a establecer la capacidad instalada sobre el cálculo de los picos de actividad. En tercer lugar, por deficiencias en la aplicación y monitoreo del plan pesquero que bregaba por un desarrollo armonioso y acompasado entre la fase primaria e industrial.

El ajuste necesario para sostener el desempeño normal del sector en estas condiciones fue aplazado hasta la segunda mitad de la década del 80. Aunque es durante la siguiente década que la eliminación de capital excedentario parece llegar a un nuevo equilibrio. Este sostenimiento del sector fue llevado adelante mediante un elevado nivel de subsidios, sobre todo a la industria en tierra. Una forma de aproximarse a esta cuestión es evaluar el peso de los subsidios netos de impuestos pagados por el sector sobre la masa de remuneraciones. El promedio de este coeficiente fue 29% entre 1988 y 1991 (años para los que se cuenta con datos), con picos de 44% y 18% (Encuesta industrial de actividad 1988, 1989, 1990, 1991).

De esta manera, la década del 80 cierra con una primera meseta en el nivel de capturas en el marco de una pesquería poco diversificada, con un exceso de capacidad instalada en tierra y con un alto nivel de endeudamiento de las empresas.

5. Desindustrialización y diversificación de pesquerías (1991-2005)

La etapa iniciada en la década de 1990 reúne una serie de aspectos novedosos respecto de las etapas anteriores. En primer lugar, aún siendo la especie más desembarcada, la merluza perdió centralidad en el total de desembarques. De hecho, tal como se muestra en la Figura 2, los desembarques de merluza cayeron fuertemente durante el período. Lo que explicó la estabilidad en los desembarques totales fue el incremento en el desembarque de otras especies. Dentro de estas se encontraba un conjunto de especies que eran descartadas por la flota de altura y de costa por carecer de mercados o por tener un escaso valor comercial. Las rayas –por ejemplo– pasan de la inexistencia en los desembarques a las 2.600 toneladas en 1996, explotadas casi en su totalidad por la empresa FRIPUR.¹² La Castañeta es otra especie

¹² Las capturas de rayas se explican fundamentalmente por la utilización de redes de arrastre de fondo en los buques destinados a la captura de merluza. Sin embargo, parte de las capturas durante el siglo XXI fueron realizadas a través de poteras.

que se capturaba en forma incidental por la flota de altura y que comienza a comercializarse llegando en 1998 a las 9.680 toneladas.

La flota que operaba en la costa teniendo como especie objetivo la corvina y la pescadilla, también comenzó a realizar desembarques de otras especies en mayores proporciones. Entre ellas Gatuso (que alcanzó las 1.152 toneladas en 2001) y Pargo blanco (que llegó a las 2.466 toneladas en 2004).

A este incremento de los desembarques por descenso de los descartes se sumó un conjunto de nuevas pesquerías que se desarrollaron a partir de este período, y que implicaron el ingreso de buques con artes de pesca distintas a la tradicional red de arrastre de fondo. Entre estas nuevas pesquerías se encuentra la de calamares,¹³ cuyos desembarques pasaron de 622 toneladas en 1990 a 20.857 en 1997. A partir de 1993 se comienza a explotar en forma comercial el cangrejo rojo, un crustáceo de alto valor comercial, capturado mediante nasas,¹⁴ en el marco de una pesquería rápidamente monopolizada por la empresa FRIPUR. Sobre fines de los 90, los volúmenes explotados de merluza negra¹⁵ presentaron un rápido crecimiento, llegando en 2001 a las 7.758 toneladas. Se trata de la especie con mayor valor comercial capturada por la flota de bandera nacional (tanto en los 90 como en la actualidad). Una parte de las capturas y permisos de pesca otorgados corresponden a la zona común de pesca Argentina– Uruguay. No obstante, buena parte de los desembarques se dan en aguas antárticas, donde el Uruguay cuenta con una cuota específica para su captura.

La extracción de atunes y peces espada no era precisamente una nueva pesquería en el país, pero acompaña esta diversificación.¹⁶ Tampoco la extracción de Rouget era una novedad del período, pero se mantiene durante el mismo, explicada principalmente por las campañas de pesca de la trasnacional Pescanova a través de su filial uruguaya (Pesquerías Belnova S.A.).

¹³ La mayor parte de las capturas de calamares se realizaban mediante poteras. Una parte menor (en torno al 10% de los desembarques de esta especie entre 2002–2007) se efectuó mediante redes de arrastre, como pesca asociada a la merluza.

¹⁴ Las nasas son una suerte de jaula. Es un arte de pesca con escasa captura incidental.

¹⁵ La merluza negra se pesca con grandes palangres, un arte de pesca muy selectivo.

¹⁶ Existen antecedentes de este tipo de explotaciones comerciales por parte del SOYP a partir de la incorporación de un barco atunero en 1969 (Franzini, 1972). A inicios de la década del 80 se incorporaron como parte de la flota privada 13 buques que operaron en la captura de atunes. Esto llevó a un máximo histórico de desembarques de túnidos en 1985 con 3745 toneladas. Luego de una caída en la captura de estas especies, se alcanzó un nuevo pico de 1262 toneladas en 1998, aunque centrado principalmente en captura de pez espada (Galli; Norbis, 2018).

Otras pesquerías no tradicionales que presentaron ciclos de alza y baja durante el período son las de anchoita (que alcanzó las 12.890 toneladas en 2006), caracoles (1.398 toneladas en 1998), y krill (7.464 toneladas en 2000) entre otras.

En paralelo a esta diversificación de la fase primaria, el período se caracterizó por una fuerte caída en la actividad de la fase industrial. Parte de esta caída se explicó por la merma en las capturas de merluza, principal especie utilizada para procesamiento industrial. Buena parte de las nuevas especies capturadas suponían escasos procesos industriales, o eran exportadas directamente a través de barcos factoría o congeladores a bordo.

Pero este fenómeno guarda también relación con lo acaecido en el conjunto de la industria manufacturera uruguaya, donde el repliegue de las protecciones estatales en el marco de una política liberalizadora y aperturista (Olesker, 2001), llevaron a un ajuste dramático. El proceso de depuración del capital excedentario puede verse en la tasa de inversión neta, tal como muestra el Cuadro 4. Allí puede observarse que el proceso de ajuste iniciado a fines de los ochenta continuó hasta mediados del 90. Aunque es probable que los valores positivos incluyan tendencias contradictorias (entrada de capitales pero salida de otros).

Cuadro 4 – Tasa de inversión neta en la industria procesadora de pescado*										
1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
-12%	-12%	-4%	0,3%	5%	-16%	4%	3%	6%	4%	-4%

* (Formación bruta de capital fijo– Depreciación)/VAB.

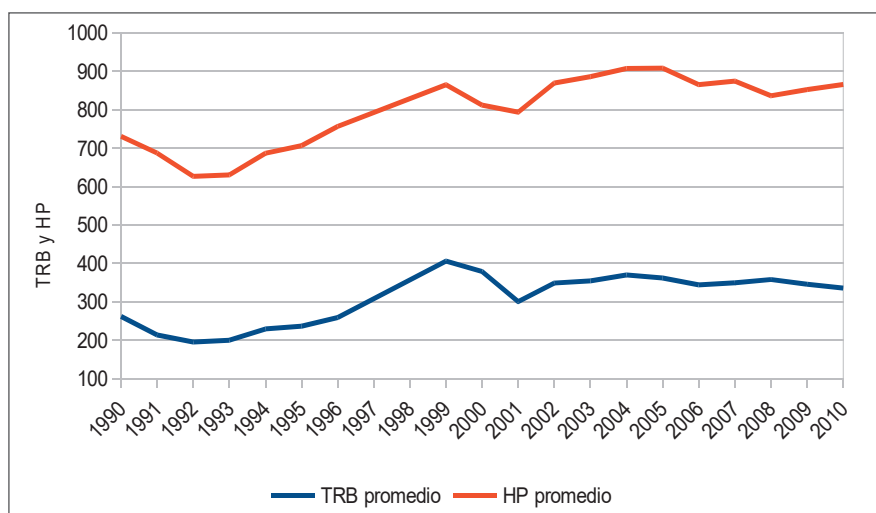
Fuente: elaboración propia en base a datos de INE: Encuesta de Actividad Económica y Encuesta Industrial de Actividad. Citado de Geymonat (2018).

Entre las empresas que cierran en este período se encontraba ASTRA Pesquerías Uruguayas S.A., cuyo cese se produjo en 1993. Esta empresa, de características productivas similares a FRIPUR, fue fundada por dos de los principales grupos económicos del país,¹⁷ y llegó a ser una de las empresas líderes del sector (tanto en ventas como en volumen de empleo).

17 Se trató de los grupos Aznárez y Strauch (de allí el nombre ASTRA): dos gigantes de la economía nacional en los 80, unidos además por lazos familiares (una Aznárez estaba casada con un Strauch). Además de empresario pesquero, Julio Aznárez fue ministro de Agricultura y Pesca de la dictadura (Stolovich; Rodríguez; Bértola, 1987). En el directorio de la empresa también participó Ortolani, integrante de otro de los grandes grupos económicos uruguayos en los 70 y socio de Strauch y Aznárez en el banco Bafisud.

En conjunto con el cierre de empresas, se produjo una pronunciada eliminación de fuerza de trabajo en la industria. Para 2005 sólo quedaban empleados el 40% de las/os trabajadoras/es que tenía la industria en 1991. Este ajuste general del sector llevó a un incremento de la productividad industrial, pero sin expansión de la producción. Asimismo, los salarios no crecieron a nivel de la productividad, situación diferencial con lo sucedido luego de 2005. Este panorama muestra que el sostenimiento de la industria pesquera durante este período se basó en una alteración en la distribución del ingreso entre trabajadores y empresarios a favor de los segundos.

Figura 4 – Productividad, salarios y personal ocupado de la industria pesquera (1988=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de INE.

Estos cambios en la industria pesquera fueron acompañados por un importante proceso de integración vertical de la actividad. En 1984 el 42% de la capacidad instalada¹⁸ de las flotas de costa y altura estaba en propiedad de empresarios independientes, sin control de una planta procesadora en tierra (Astori; Buxedas 1986). Para 2006 el 71% de la capacidad instalada en la flota costera era propiedad de empresarios que controlaban plantas procesadoras. En el caso de la flota de altura el 94% de la capacidad instalada estaba integrada verticalmente por empresarios que controlaban plantas procesadoras en tierra o a bordo.

¹⁸ Se toma por capacidad instalada de cada buque pesquero el tonelaje de registro bruto (TRB).

Sobre esta base de integración vertical, los empresarios industriales tendieron a tomar dos estrategias diferenciadas que se cristalizaron fuertemente durante el período siguiente. Un conjunto de empresas nacionales integradas verticalmente, dedicadas principalmente a la extracción de recursos costeros (corvina y pescadilla), llevaron adelante una estrategia productiva sustentada en procesos de escaso valor agregado (generalmente congelado entero del producto), dirigiendo sus productos a mercados de países emergentes. Por otro lado, la empresa de mayor poderío económico (FRIPUR) consolidó durante la década de los 90 un cambio técnico importante en sus instalaciones en tierra, maquinizando buena parte de los procesos y desarrollando varias líneas de producción con alto valor agregado (pescados empanados, prefritos, alimentos congelados en base a pescado, crustáceos y moluscos, etc). En 1992 FRIPUR se extendió a Argentina. Mediante la firma Grinfin S.A.¹⁹ comenzó a desarrollar la pesquería de merluza en jurisdicción exclusiva del vecino país (fuera de la Zona común de pesca). La operativa montada en el puerto de San Antonio Este (provincia Argentina de Río Negro) permitió un incremento en los volúmenes de materia prima que llegaban a la planta uruguaya mediante importación en régimen de admisión temporaria. Con ello, la pesquera se aseguraba un abastecimiento continuo de materia prima, ante una pesquería que en Uruguay se encontraba limitada, y cuyo desarrollo suponía ajustarse a períodos de mucha abundancia (sobre todo en otoño e invierno), y períodos de baja de las capturas. Esto permitió a FRIPUR hacer frente a uno de los grandes problemas del sector: la zafalidad de la actividad.

Cuadro 5 – Utilización de capacidad instalada y días trabajados (2000–2002)

	FRIPUR	Promedio de las restantes 10 empresas
% de capacidad instalada utilizada	80%	37%
Días trabajados anuales	280	146

Fuente: datos tomados de Pereira *et al.* (2002).

Durante el período, FRIPUR también amplió y diversificó sus pesquerías (tal como se adelantó más arriba), incorporando la explotación de cangrejo rojo, y el procesamiento y extracción de fauna acompañante de la merluza como las rayas y el calamar.

¹⁹ Con el cierre de FRIPUR, la empresa de origen canadiense, Cooke Acquaculture, se hizo de las instalaciones y permisos de pesca de la pesquera en Uruguay así como de Grinfin S.A. en Argentina.

En materia de regulación e instituciones, el período iniciado en los 90 consolidó el retiro del Estado de la actividad productiva en la pesca. En 1991, como parte de la denominada Ley de empresas públicas (Ley n° 16.211), derogada en forma parcial por un referéndum, se licitó el terminal pesquero de ILPE. Los activos de la pesquera estatal fueron adjudicados a un grupo de empresarios nacionales reunidos en la firma CLAIN S.A. Con ello se cerró la participación –al momento apenas testimonial– del Estado en la actividad productiva pesquera. El INAPE continuó siendo la entidad reguladora, fiscalizadora y con fines de investigación científica de la actividad hasta 2001, donde por ley de presupuesto (Ley n° 17.296) se creó la Dirección Nacional de Recursos Acuáticos (DINARA) en la órbita del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

Tanto el INAPE, como la DINARA y la CTM, tuvieron que desplegar en este período una serie de medidas en relación con el manejo de los recursos pesqueros, dados los claros signos de agotamiento de alguno de ellos. En 1989, previo acuerdo de la CTM, se fijó un tamaño mínimo para la red de arrastre de fondo que modificó lo establecido en 1974. En aquel entonces la diagonal de cada rectángulo de la red no podía ser menor a 100 mm.; mediante el nuevo decreto en vigencia (decreto 410/1989), el tamaño se amplió a 120 mm. El mayor tamaño del ojo de la red es una medida que apuesta a no realizar captura de individuos que aún no han llegado a la edad reproductora, también llamados juveniles, como forma de salvaguardar la reproducción del recurso.

En 1992 Argentina y Uruguay acordaron desarrollar investigaciones para establecer áreas de reproducción de la merluza según épocas del año, con la finalidad de establecer zonas de veda (resolución 1/91 de la CTM). A partir de 1993, las resoluciones de la CTM respecto a áreas de veda comenzaron a hacerse frecuentes.

Desde 1996, en un esfuerzo conjunto entre la Comisión administradora del Río de la Plata (CARP), y la CTM se comenzó a establecer un máximo total para la captura anual de corvina, denominada captura máxima permisible. Dicha medida osciló entre 1996 y 2006 entre las 40.000 y 34.000 toneladas totales para los desembarques de ambos países.

En 1997 se declararon “plenamente explotadas” la merluza, corvina, pescadilla, pez espada, besugo, cangrejo rojo, mejillón y la almeja amarilla (Decreto 149/97). Este rótulo supuso el cierre de esas pesquerías. El estado debía abstenerse de otorgar nuevos permisos de pesca o de aceptar la recon-

versión de unidades productivas que implicasen un aumento del poder de pesca.

También en 1997, luego de un conjunto de investigaciones, se comenzaron a establecer medidas de manejo sobre el calamar, fijando períodos de captura anuales en la zona común de pesca.

Pese a todo este conjunto de medidas conservacionistas, las tendencias al deterioro en algunos recursos pesqueros parecieron no revertirse, principalmente en la merluza. Al tratarse de un pez cuyo hábitat se distribuye a lo largo de la corriente fría de Malvinas, el manejo que se haga en aguas de jurisdicción enteramente argentinas incide directamente en el stock disponible en la ZCPAU. Si bien los acuerdos bilaterales en la ZCPAU parecieron ir en dirección de preservar los recursos pesqueros, la política pesquera argentina en aguas propias no tuvo los mismos reparos. Durante la década del noventa, en el marco de un gran incremento de la flota pesquera y el poder de pesca en aguas argentinas, los desembarques de merluza superaron las 600.000 toneladas en 1996 (Mreciyc, 2010).

Cuadro 6 – Desembarques de Merluza de la flota pesquera de bandera Argentina por quinquenio en toneladas (1975-2010)		
Quinquenio	Promedio	Mediana
1975-1979	289.224,92	281.848,4
1980-1984	242.051,6	257.100
1984-1989	308.264,32	296.026
1990-1994	470.957,38	452.039,7
1995-1999	432.873,36	587.347,6
2000-2004	348.533,16	336.512,8
2005-2010	296.612,12	301.690,8

Fuente: Sánchez, Navarro y Rozycki (2012).

Al mismo tiempo, los límites establecidos por la CTM para la Corvina tendieron a superarse, tal como se aprecia en el Cuadro 7. A estas cifras oficiales habría que agregar los desembarques de corvina no declarados por la pesca artesanal.²⁰

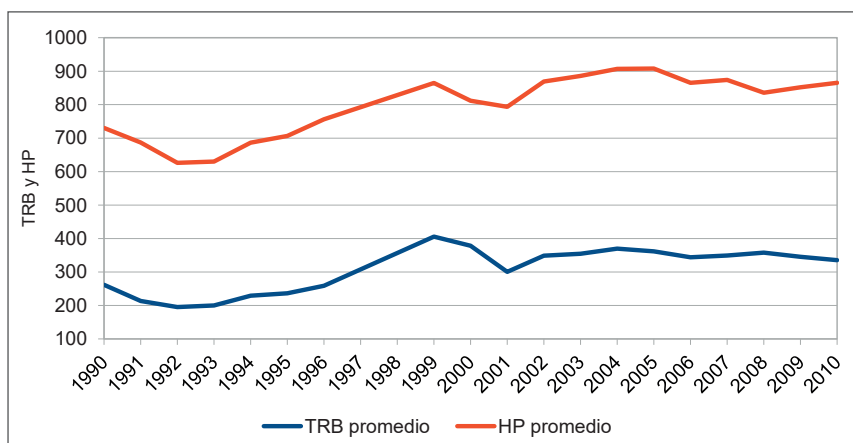
²⁰ Cómo se mencionó anteriormente, los registros oficiales sobre los desembarques artesanales se encuentran subestimados.

Cuadro 7 – Capturas máximas permisibles y capturas totales Argentina y Uruguay en la ZCPAU para el recurso Corvina

	Capturas máximas permisibles Corvina	Desembarques totales	Desembarques flota Argentina	Desembarques flota uruguaya
1997	40000	49380	25754	23626
1998	35423	34836	12582	22254
1999	35123	20110	5733	14377
2000	34000	28649	4505	24144
2001	34000	28972	2948	26024
2002	sin resolución	28846	3296	25550
2003	sin resolución	38520	10967	27553
2004	36000	37031	10487	26544
2005	36000	42645	20103	22542
2006	36000	38004	15755	22249
2007	36000	37447	20067	17380
2008	36500	40384	15809	24575
2009	36900	36435	15397	21038

Fuente: estadísticas y resoluciones de la CTM.

Figura 5 – TRB y HP promedio por embarcación industrial. 1990-2010



Fuente: elaboración propia en base a datos de ILPE y DINARA.

Por otro lado, el poder de la flota nacional continuó creciendo luego de 1997, tal como puede observarse en la Figura 5. Allí se muestra el tamaño promedio de las embarcaciones (tonelaje de registro bruto) y la potencia

promedio de motores en caballos de fuerza (HP por sus siglas en inglés). Asimismo, a partir de 1997 y ante el cierre de la pesquería, varios buques de altura se convirtieron de buques fresqueros a congeladores. Estrategia seguida por la mayor parte de los buques de altura que no pertenecían a FRIPUR. Con ello, comienzan a exportar la merluza con un proceso mínimo (HG) realizado a bordo, sin depender de la industria en tierra.

De esta manera, puede advertirse que las medidas adoptadas en torno a la limitación del poder de pesca, tuvieron –en el mejor de los casos– un éxito relativo.

Un capítulo aparte en la producción ictícola nacional lo ocupa el desarrollo de la acuicultura comercial en este período. En 1989, en el marco de la implosión de la URSS, un empresario uruguayo vinculado al avituallamiento de la flota ballenera rusa en el atlántico sur, accedió a un conjunto de estudios realizados por la inteligencia soviética respecto a posibles espacios de cría del esturión²¹ en el mundo entre los que se encontraba Uruguay. El acceso a la tecnología y los primeros alevines importados desde Rusia llegaron durante la década del 90. En 1995 se funda Esturiones del Río Negro S.A., y a partir de 2003 la exportación de caviar comienza a formar parte de las estadísticas nacionales de comercio exterior. Si bien aún marginal en el conjunto de exportaciones pesqueras,²² la actividad se ha extendido con el ingreso de otras empresas, y con cierta división del trabajo con empresas dedicadas a la cría y otras al engorde (similar a lo ocurrido en sectores como la ganadería).²³

6. El declive del sector (2006-2015)

En 2006 se alcanzó el último pico de desembarques con 134.038 toneladas. A partir de allí caerían a menos de la mitad: 59.275 toneladas en 2015.

²¹ Del esturión hembra se obtiene el caviar.

²² En 2015, las exportaciones de caviar representaron el 1,1% del total de exportaciones de productos del mar. (Dinara, 2011).

²³ De hecho, la empresa Esturiones del Río Negro ha decidido asociarse a la Asociación Rural del Uruguay, prescindiendo de la pertenencia a otras entidades gremiales como la Cámara de la Industria Pesquera o la de Armadores Pesqueros.

Si nos centramos en los indicadores relativos al VAB industrial y de la fase primaria, el año 2015 devuelve al sector pesquero nacional a niveles iniciales del “despegue”.

Un primer conjunto de factores que ayudan a explicar este declive tienen que ver con el estado de los recursos pesqueros. Al cierre de las pesquerías tradicionales en 1997, se sumaría la declaración de la merluza (que seguía siendo la principal especie desembarcada por la flota) como especie en *riesgo biológico* (Resolución 7/11 de 2011 de la CTM). Lo cual redundó en una restricción –aún mayor– para la captura de esta especie. De esta forma, la captura de merluza se siguió reduciendo, mientras que los desembarques de especies costeras mantendrían cierta estabilidad. Las pesquerías no tradicionales se redujeron a su mínima expresión, con una caída pronunciada de los permisos de pesca para la extracción de calamares, atunes, y merluza negra (tanto en la ZCPAU como en la Antártida –permisos categoría D).

Cuadro 8 – Evolución de los permisos de pesca por categoría (2007-2015)					
	FLOTA “A” (permisos)	FLOTA “B” (permisos)	FLOTA “C” (permisos)	FLOTA “D” (permisos)	Desembarques por arrastre
2007	25	33	42	4	79%
2008	24	33	30	2	87%
2009	24	33	22	2	93%
2010	24	32	24	2	95%
2011	24	33	15	1	Sin dato
2012	24	33	10	0	98%
2013	24	33	6	0	98%
2014	24	32	4	1	98%
2015	24	33	7	1	98%

Fuente: Boletines Estadísticos pesqueros de Dinara 2002-2007, 2008, 2009, 2010, 2012, 2013, 2014 y 2015.

Nota: Un mismo barco puede tener más de un permiso de pesca, aunque es más bien una excepción que una regla. Flota A: Flota de altura cuya especie objetivo es la merluza y su fauna acompañante, Flota B: Flota costera cuya especie objetivo son la corvina y pescadilla y su fauna acompañante. Flota C: Flota cuya especie objetivo no es ni la merluza, ni la corvina y pescadilla. Flota D: Flota que opera en aguas internacionales, principalmente en la Antártida, en la captura de merluza negra.

En el período se eliminan más de 500 puestos de trabajo en la fase de captura, debido al retiro de varias empresas armadoras. La diversificación de

pesquerías, distintivo del período anterior, queda atrás, y en su lugar la red de arrastre de fondo (tanto de portones como de arrastre en pareja) comienza a explicar casi la totalidad de los desembarques.

En esta dificultad por expandir las capturas, se añade como factor el estado de la flota pesquera, que presenta grandes problemas operativos devenidos de su deterioro. La situación de la flota en este período puede explicarse por la estructura de mercado devenida del cierre de las principales pesquerías y por la incertidumbre generada por el estado de los recursos pesqueros. En el primer caso, las empresas operativas son pocas, centralizadas e integradas verticalmente, y se encuentran virtualmente exentas del ingreso de nuevos competidores. Este mercado oligopolizado y cerrado genera pocos incentivos al desarrollo tecnológico. A ello se suma la evolución negativa en la disposición de los principales recursos, que desincentiva la inversión a largo plazo.

Cuadro 9 – Edad promedio de la flota pesquera nacional a 2015		
Edad promedio de la flota pesquera nacional a Diciembre de 2015		
Flota costera (categoría B)	Flota de Altura (categoría A)	Total de la flota
35 años	42 años	37 años

Fuente: boletín estadístico pesquero DINARA (2015).

A este conjunto de factores de escala nacional, se sumó un aspecto vinculado a la estructura mundial de la producción y comercialización de productos del mar. El ingreso masivo de productos asiáticos en base a pescado blanco criado en granjas piscícolas comenzó a incidir en el nivel de precios, compitiendo directamente con buena parte de la producción nacional en mercados extranjeros. A nivel mundial los productos de la acuicultura pasaron de ser en 1970 el 4 % para llegar a ser el 41% del volumen producido en 2010 (FAO, 2012). La producción controlada comenzó a desplazar a la actividad meramente extractiva, mostrando mayores niveles de productividad.

Este fenómeno más general, relativo a la estructura de los mercados y sus transformaciones, se sumó al cierre de algunas cuotas de exportación exentas de aranceles a la Unión Europea, debido al umbral de ingresos promedio alcanzado por la economía uruguaya. Este contexto amplificó las deficiencias propias del modelo de explotación pesquera, golpeando fuertemente a la industria más especializada que fue quien más competitividad perdió debido a estas transformaciones.

Así, este último período conjuga un agotamiento de los recursos pesqueros, un rezago tecnológico y productivo a escala local y un cambio en ciernes en la estructura de los mercados internacionales.

Esta situación estructural fue compensada por un incremento de precios a nivel internacional, al menos hasta 2010, que permitió dilatar el desenlace crítico de la actividad. Este incremento de precios se dio a su vez en el marco de un incremento general de los precios de los productos primarios exportados por el país. Este ciclo, coincidente con los gobiernos progresistas, llevó a la apreciación de la moneda local, y con ello al encarecimiento de los costos internos. Durante los 90, en un contexto similar, buena parte de esos costos internos habían logrado mantenerse a raya (ver Figura 4). El conjunto de políticas adoptadas en torno a disminuir la capacidad política de la clase trabajadora en la fijación de su salario, en conjunto con un alto desempleo, permitieron contener –y en algunos casos disminuir– el peso de los salarios en la actividad (Olesker, 2001). El panorama es distinto a partir de 2005. Un nuevo conjunto de reglas en materia de relaciones laborales permite una expansión relativa de los salarios, en forma directa e indirecta.

En el caso de la pesca, si bien el pago a la parte se mantuvo como forma principal de remuneración, los trabajadores organizados conquistaron una serie de beneficios indirectos sobre el salario de los marineros. Entre ellos, la promulgación de legislación para limitar la tripulación extranjera (generalmente peor remunerada) al 10% de los tripulantes, aspecto que llevó a varias empresas foráneas que operaban con bandera nacional a retirarse (la flota calamarera en gran parte). Por otro lado, los trabajadores de la captura consiguen la jubilación bonificada, amparada en el desgaste físico que la actividad provoca y que imposibilita la llegada en condiciones a la edad jubilatoria de un trabajador normal. Esto implicó un aporte diferencial para las empresas armadoras.

En la producción industrial en tierra, y ante una expansión de los salarios que siguió al conjunto de la economía, las empresas tuvieron más incentivos para producir con escaso valor agregado, en lo que se asemeja a una especie de enfermedad holandesa. Si se toma el pescado entero congelado como producto de escaso valor agregado y se estima el peso de este producto en el total de las exportaciones puede observarse claramente esta tendencia (ver Cuadro 10).

Cuadro 10 – Participación del pescado entero congelado en las exportaciones (2002-2015)

% de pescado entero congelado en el valor total de las exportaciones anuales de productos del mar													
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
41%	46%	43%	43%	43%	46%	56%	61%	54%	63%	69%	60%	60%	80%

Fuente: boletines estadísticos pesqueros de DINARA. Datos de la Dirección Nacional de Aduanas.

Los restantes productos exportados durante este período fueron en gran medida responsabilidad de una sola empresa. En 2010, la totalidad de las exportaciones de crustáceos y harina de pescado fueron realizadas por FRIPUR. Más del 90% del valor de las exportaciones de preparados de moluscos (NCM 1605), del pescado seco salado y ahumado (NCM 0305), de los filetes de pescado (NCM 0304) y de los preparados de pescado (NCM 1604), fueron realizadas por esta misma empresa. El Cuadro 11 deja en claro la dualidad en el mundo empresarial de la pesca en la etapa de declive.

Cuadro 11 – Estructura de las exportaciones (en valor) de las 3 principales empresas en 2011

	FRIPUR	CIUPSA	NOVABARCA
Pescado fresco (NCM 0302)	0%	0%	0,7%
Pescado entero congelado (NCM 0303)	8,1%	98%	99,2%
Filetes (NCM 0304)	61,3%	0,1%	0,01%
Pescado seco, salado y/o ahumado (NCM 0305)	0,8%	0%	0%
Crustáceos (NCM 0306)	9,4%	0%	0%
Moluscos (NCM 0307)	0,9%	1,8%	0%
Preparados de pescado (NCM 1604)	16,5%	0%	0%
Preparados de crustáceos y moluscos (NCM 1605)	1,9%	0%	0%
Harina (NCM 23012)	1,1%	0%	0%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de dirección nacional de aduanas (2011).

El “dólar barato” de este período, permitió a su vez una expansión sin igual de la importación de productos pesqueros. El total de importaciones se disparó de 7.665 toneladas en el año 2000 a 36.746 toneladas en 2010. Luego de este pico las importaciones descendieron a 15.871 toneladas en 2015. Este boom importador fue destinado tanto al consumo final de la población como al abastecimiento de materia prima para la industria en tierra.

Las importaciones para abastecer la industria de materia prima se realizan bajo el régimen de admisión temporaria que permite ingresar mercadería sin impuestos a territorio nacional para ser reexportada. FRIPUR fue una de las empresas que utilizó este mecanismo para importar merluza fresca de su filial argentina con destino al procesamiento industrial en la planta de Montevideo. Sin embargo, el pico alcanzado en el período se debió a una política promovida por la DINARA para que las plantas pesqueras existentes pudieran trabajar a fazón en el trozado de tiburón azul. Esta especie era capturada por flota de terceras banderas y desembarcada en el puerto de Montevideo como mercadería en tránsito a Brasil. Mediante la intervención de la dirección estatal, se logró un acuerdo para realizar el trozado del tiburón en Uruguay, y enviar a Brasil el producto ya manufacturado.

Pese a las caídas en los volúmenes de importaciones en admisión temporaria, las importaciones para el consumo del mercado interno se duplicaron en el período 2000-2015. Las estimaciones disponibles (Infopesca, 1997; Mazza Pérez, 2007; FAO, 2008) permiten ver que el consumo interno no creció al mismo ritmo, por lo que es prudente concluir que la oferta importada ha crecido también en términos relativos al consumo interno. Mediante la aplicación de coeficientes para llevar los distintos volúmenes a una misma unidad (peso vivo de pescado) y estimando el mercado interno como un residuo, Adler y Geymonat (2019) concluyen que en 2015 la oferta importada equivalía al 66% de lo consumido en el país.

7. Conclusiones

El desarrollo del sector pesquero nacional desde la década del 70 hasta 2015 siguió la forma de una u invertida, con un ascenso vertiginoso, fruto de la promoción e intervención estatal en la creación de un sector privado nuevo, y una caída importante en el siglo presente. Su génesis se enmarca en la política de diversificación de exportaciones anunciada previamente a la dictadura y continuada luego bajo el gobierno de facto mediante distintos estímulos.

El resultado final del modelo, aplicado en función de la demanda externa, muestra una caída estrepitosa en sus principales variables económicas y productivas: desembarques, valor agregado en tierra, abasto interno, volumen exportado, entre otras. El cierre de FRIPUR en 2015 representa el ocaso general del modelo augurado en los 70 por el plan pesquero. Se trata de la

caída de la principal empresa del sector, pero además se trata del cierre del último bastión que apostaba al procesamiento con alto valor agregado, sobre la base de un alto nivel de empleo, y con procesos que suponían la integración de varios enlaces (captura, industrialización, procesamiento de desperdicios). La caída de este último gran gigante de la industria pesquera nacional parece dejar claro que cualquiera sea el futuro de la actividad, la misma tenderá a organizarse en base a parámetros diferentes a los planificados en la década del 70.

Bibliografía

ADLER, M.; GEYMONAT, J. *Informe final sobre estimación del mercado interno de pescado en Uruguay*. 2019, No publicado. Disponible mediante solicitud a los autores: juan.geymonat@cienciassociales.edu.uy.

AROCENA, R.; SUTZ, J. *Ciencia, tecnología e innovación*. Fichas del Curso de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Maestría en Historia Económica y Social de la Universidad de la República. Montevideo: Programa de Historia Económica y Social, 2014.

ASTORI, D. *La política económica de la dictadura*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1989.

ASTORI, D.; BUXEDAS, M. *La pesca en el Uruguay: balance y perspectivas*. Montevideo: Ciedur –Ediciones de la Banda Oriental, 1986.

BRECHA. *Tocar al intocable*. 24 de agosto de 2012. Recuperado de <<https://brecha.com.uy/tocar-al-intocable/>>.

CARRIÓ, M. *País Vaciado. Dictadura y negociados (1973- 1985)*. Montevideo: Monte sexto S.R.L., 1987.

DINARA (2007). *Boletín Estadístico Pesquero 2002-2007*. Montevideo: MGAP - DINARA.

DINARA (2008). *Boletín Estadístico Pesquero 2008*. Montevideo: MGAP - DINARA.

DINARA (2009). *Boletín Estadístico Pesquero 2009*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2010). *Boletín Estadístico Pesquero 2010*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2011). *Boletín Estadístico Pesquero 2011*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2012). *Boletín Estadístico Pesquero 2012*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2013). *Boletín Estadístico Pesquero 2013*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2014). *Boletín Estadístico Pesquero 2014*. Montevideo: MGAP – DINARA.

DINARA (2015). *Boletín Estadístico Pesquero 2015*. Montevideo: MGAP – DINARA.

EL OBSERVADOR. *Ex dueño de Fripur dijo ser “frenteampalista de corazón” pero negó haber financiado la campaña*. 13 de noviembre de 2017. Recuperado de <<https://www.elobservador.com.uy/nota/exdueno-de-fripur-dijo-ser-frenteampalista-de-corazon-pero-nego-haber-financiado-la-campa-na-2017111318460>>.

FAO. *El Estado mundial de la pesca y la acuicultura 2012*. Roma: FAO, 2012. Recuperado de <<http://www.fao.org/docrep/016/i2727s/i2727s.pdf>>.

FRANZINI, J. C. *Nuestra política pesquera*. Montevideo: SOYP, 1972.

GALLI, O.; NORBIS, W. *Características ambientales, diversidad de los recursos pesqueros y estado de explotación en el Río Uruguay, Río Negro, Río de la Plata y su frente oceánico*. In: ETCHEBEHERE, C. *et al.* (Coord.). Coproducción de conocimiento con los trabajadores del sector pesquero. Una experiencia de investigación y extensión. Montevideo: Extensión Libros- Colección Cassi-

na, p. 57-104, 2018. Recuperado de <<http://www.niepu.ei.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2019/09/Libro-pesca-pdf-con-tapa-y-contratapa.pdf>>.

GEYMONAT, J. *El desempeño productivo del complejo pesquero: una mirada de largo plazo*. ETCHEBEHERE, C. et al. (Coord.). Coproducción de conocimiento con los trabajadores del sector pesquero. Una experiencia de investigación y extensión. Montevideo: Extensión Libros- Colección Cassina, p. 131-157, 2018. Recuperado de <<http://www.niepu.ei.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2019/09/Libro-pesca-pdf-con-tapa-y-contratapa.pdf>>.

INFOPECA. *El mercado del pescado en Montevideo*. Montevideo: Ediciones de Infopesca, 1997. Recuperado de <<https://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/publibreacceso/274/Montevideo.pdf>>.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (IICA). *Estudio Sectorial Pesquero de Uruguay, Tomo I*. Montevideo: IICA, 1992. Recuperado de <<https://repositorio.iica.int/handle/11324/10645>>.

LÓPEZ, L. et al. *Un mar de mujeres: trabajadoras en la industria de la pesca*. Montevideo: Trilce, 1992.

MAZZA PÉREZ, C. *Análisis del mercado interno: consumo de productos pesqueros en el departamento de Montevideo*. Montevideo: Infopesca, 2007. Recuperado de <http://www.infopesca.org/sitio_externo/TCP_RLA_3111Website/papers/Uruguay-MONOGRAFIA%20agosto%202007%20final_565.pdf>.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (MRECIYC). *Informe sectorial: industria pesquera argentina*. Buenos Aires, 2010. Recuperado de <<http://www.argentina-tradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Pesquero.pdf>>.

SÁNCHEZ, R.; NAVARRO, G.; ROZYCKI, V. *Estadísticas de la pesca marina en Argentina. Evolución de los desembarques. 1898-2010*. Buenos Aires; Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca; Presidencia de la Nación, 2012.

OLESKER, D. *Crecimiento y exclusión: nacimiento, consolidación y crisis del modelo*

de acumulación capitalista en Uruguay 1968-2000. Montevideo: Ediciones Trilce, 2001.

PEREIRA, G. *et al.* *Estudio de la situación de la mujer en el sector pesquero uruguayo*. Montevideo: Instituto de Investigaciones Pesqueras – Facultad de Veterinaria, Universidad de la República, 2002.

STOLOVICH, L.; RODRÍGUEZ, J. M.; BÉRTOLA, L. *El poder económico en el Uruguay actual*. Montevideo: Centro Uruguay Independiente, 1987.

STOLOVICH, L. *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual*. Montevideo: Centro Uruguay Independiente, 1989.

Homenagem: Armando Dalla Costa (1955-2022)*

Alexandre Macchione Saes e Ivan Colangelo Salomão**

É com enorme pesar que redigimos esta nota pelo passamento do professor Armando Dalla Costa, no último dia 5 de novembro, em Curitiba. Docente do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná (UFPR) por quase duas décadas, Armando foi o nono presidente da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE), entre 2011 e 2013.

Sua ampla produção acadêmica – composta por quase cem artigos publicados em periódicos, doze livros, mais de duas dezenas de capítulos de livros e passagens por instituições nacionais e estrangeiras – garante-lhe a distinção entre os pesquisadores brasileiros dedicados à área de história de empresas.

Muito embora Armando tenha conquistado merecido destaque em sua área de atuação, sua trajetória pessoal é igualmente digna de nota. Nascido no interior do Paraná, Armando se comunicou com seus familiares no dialeto Vêneto durante muitos anos, passando a aprender português somente quando de sua iniciação escolar. Já na segunda metade dos anos 1970 que Armando começou a percorrer o mundo, ao cerrar fileiras de uma bonita e legítima empreitada política. Concomitantemente às graduações de Filosofia (1975-1978) e Teologia (1979-1982), nas quais se dedicava a temas como teologia da libertação e o papel das comunidades eclesiais de base, Armando se esteve na linha de frente da defesa das populações desalojadas pelas barragens na construção da usina de Itaipu, assim como no oferecimento de cursos de economia política nos rincões mais distantes do país. Armando guardava com carinho histórias interessantes dessa época, como o acampamento montado

* Submissão: 30/11/2022 | Aprovação: 05/12/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.902

** Respectivamente: (1) | ORCID: 0000-0003-4274-1993 | E-mail: alexandres.saes@usp.br | (2) ORCID: 0000-0001-5857-7505 | E-mail: ivansalomao@gmail.com



no centro de Curitiba, em frente à sede do Incra, para ser recebido pelas autoridades do governo no caso das disputas das terras no interior do Estado.

O interesse pela área de história de empresas surgiu somente no início dos anos 1990. Sua dissertação de Mestrado (1990-1993), defendida no Programa de História na Universidade Federal do Paraná, tratou da integração promovida pela Sadia entre o agricultor e complexo agroindustrial. Conquanto se tratasse de sua primeira incursão na área, o tema atraiu seu interesse justamente pela experiência prévia vivida por seus antepassados e familiares, produtores rurais no interior do estado.

A oportunidade de completar a sua formação acadêmica na França permitiu o aprofundamento no tema durante o doutorado, realizado na Université Sorbonne Nouvelle - Paris 3, entre 1993-1997, na área de História Econômica. Trata-se de um dos momentos que Armando relatava com grande entusiasmo e alegria, pois, junto da família, pôde conhecer e aproximar-se de uma realidade diferente da sua infância.

A pesquisa realizada para a tese (*L'Agroindustrie brésilienne contemporaine: Innovations organisationnelles et transformations technologiques dans l'aviculture*) tinha como objetivo analisar a estrutura industrial do setor avicultor brasileiro. Ademais, tratou-se do momento em que sua investigação acadêmica adentrou a zona de intersecção entre história econômica, história de empresas e a organização industrial, com foco sobre as decisões estratégicas das empresas a partir das transformações e inovações organizacionais no contexto das mudanças tecnológicas.

Inovação, organização e estratégias foram, a propósito, os temas aos quais Armando passou a se dedicar a partir dos anos 2000. Foi por meio dessa temática que Armando organizou, em 2008, seu primeiro livro com a ABPHE em parceria com o prof. Tamás Szmercsanyi – *Empresas, empresários e desenvolvimento econômico no Brasil*.

Pouco mais tarde, em 2011, quando assumiu a presidência da ABPHE, Armando organizou o 9º Congresso Brasileiro de Pesquisadores em História Econômica, realizado em Curitiba. O congresso concedeu espaços importantes para nomes da história econômica e história do pensamento econômico, como Colin Lewis e Malcon Rutherford, e mesas-redondas com a participação de membros de nossa comunidade para discutir e homenagear a trajetória de Alice Canabrava, Nelson Werneck Sodré e Celso Furtado.

Vale ressaltar a importância da última mesa-redonda do evento, que trazia a marca mais presente de Armando na programação: com representantes

dos Centros de Memória da Klabin, Bunge, Fundação Saneamento e Energia, Petrobras, Gol e Globo, a mesa colocava em questão um tema muito sensível e relevante para os historiadores de empresa: o papel dos centros de memória empresarial na preservação da documentação de tais organizações. Uma iniciativa que fortalecia a reunião do grupo que somente quase dez anos depois conseguiu efetivar a criação da hoje bastante atuante Associação Brasileira de Memória Empresarial.

Àquela altura, a produção acadêmica de Armando já se destacava. Coordenador do Núcleo de Pesquisa em Economia Empresarial, grupo de pesquisa registrado na UFPR, passou a mobilizar pesquisadores para abordar variados estudos de casos de empresas, em diferentes setores econômicos. Uma das características de sua pesquisa foi o diálogo estabelecido das perspectivas teóricas de organização industrial e história de empresas mais tradicionais – Schumpeter, Penrose, Chandler etc. – com vertentes recentemente produzidas no exterior, tais como aquelas sobre a internacionalização de empresas, empresas familiares, grupos econômicos e a variada literatura da *Business History*.

A fecundidade de sua pesquisa torna trabalhosa a tarefa de enumerar as empresas que foram objeto de seus estudos. Além das empresas do complexo agroindustrial, como a Sadia e a Perdigão, estudou outras relevantes empresas brasileiras como o grupo Pão de Açúcar, as Casas Bahia, o Boticário. Nestes casos, valia-se do conceito do empresário schumpeteriano, assim como dos temas e problemas típicos de empresas familiares.

Ao estudar as experiências do Wall Mart, Carrefour, Nestlé e Bunge, Armando observou a chegada de grandes grupos estrangeiros no Brasil. Tais trabalhos permitiram-lhe identificar questões relevantes sobre as empresas varejistas internacionais que passaram a atuar no país, bem como construir uma detalhada história da instalação das empresas alimentícias que buscavam diversificar seus negócios no Brasil.

Já com a Petrobras e a Embraer, dedicou-se a investigar grandes empresas estatais responsáveis pelo desenvolvimento tecnológico local, o que contribuía, por sua vez, para inserir o país nos respectivos mercados mundiais. A internacionalização das empresas, tema crescentemente presente em suas pesquisas, foi abordada nos estudos de caso da Gerdau, Randon, Romi, Weg, Votorantim, Itaú, Banco do Brasil. Sobre essa temática, organizou junto com Alexandre Saes e Caroline Gonçalves, o dossiê no *Journal of Evolutionary Studies in Business*, no qual, além de uma proposta teórica de interpretação, trazia

cinco artigos com casos de empresas brasileiras que conquistaram o mercado internacional.

Tal oportunidade resultou da inesgotável capacidade de trabalho do Armando, bem como de sua articulação com acadêmicos no exterior. Ao longo dos últimos anos, ele manteve uma relação internacional intensa, participando de eventos e publicando trabalhos em parceria com pesquisadores ligados à *Business History Association*: Tomàs Fernandez de Sevilla (Université Libre de Bruxelles), Paloma Fernández Perez (Universitat de Barcelona, que esteve no congresso da ABPHE em Brasília 2010), Norma Lanciotti (Universidad de Rosario), Maria Inês Barbero (Universidad de San Andrés), Andrea Lluch (CONICET e UNLPam), Marcelo Bucheli (University of Illinois at Urbana-Champaign, US), Martin Monsalve (Universidad del Pacífico, Peru), Jordi Catalan (Universitat de Barcelona), entre outros.

Sua liderança entre os pesquisadores brasileiros se evidenciou na organização do simpósio *Investimento Direto Estrangeiro e Multinacionais na América Latina (1900 a 2010)*, realizado nos Congressos Latino Americanos de História Econômica, o CLADHE. Armando foi responsável pela organização, com colegas de outras associações latino-americanas, dos simpósios no III CLADHE São Carlos de Bariloche (Argentina, 2012); no IV CLADHE Bogotá (Colômbia, 2014); no V CLADHE São Paulo (Brasil, 2016) e no VI CLADHE Santiago (Chile, 2019).

Cabe aqui uma nota historiográfica: apesar de ser uma área muito pesquisada no Brasil, a história de empresas realizada no país mantinha pouco diálogo com os estudos e teorias produzidos no exterior. Na América Latina, pesquisadores argentinos, mexicanos e colombianos vinham conquistando algum espaço, desde os anos 1990, nas comunidades de *Business History* dos Estados Unidos e da Europa; no Brasil, a pesquisa ainda focava em diálogos mais tradicionais da história econômica.

No Brasil, quem ocupou melhor esse legado trilhado desde os anos 1990, sobretudo pela prof^a. Maria Barbara Levy, foi justamente o Armando, cuja liderança tanto dentro das atividades da ABPHE como nos contatos internacionais mostrou-se paulatinamente incontestável. Uma liderança em conectar pesquisadores nacionais e estrangeiros em torno da temática de História de Empresas, mas também na formação de novos quadros, com a orientação de muitos pesquisadores tanto no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico como no Mestrado Profissional em Economia da UFPR.

Em suma, sua pesquisa contribuiu para se redimensionar a devida importância dos centros de memória empresarial, um espaço geralmente visto com mútua desconfiança – entre pesquisadores e empresas. Nesse sentido, a produção de Armando demonstra claramente como esse contato entre pesquisadores e centros de memória é profícuo para ambos.

Por outro lado, há de se ressaltar a preocupação de Armando em conhecer e empregar as teorias e perspectivas mais recentes na literatura de história de empresas produzidas no exterior.

Sua incansável busca pelo aperfeiçoamento de sua pesquisa pode ser aferida pelos sabáticos períodos de pós-doutorado que realizou: na Université de Picardie Jules Verne, França (2008), na University of Illinois Urbana-Champaign, Estados Unidos (2016) e na Universidade de São Paulo (2017). Nesta última, Armando ofereceu o curso “História de Empresas: teoria e estudos de caso” – posteriormente replicado outras duas vezes em São Paulo e uma terceira na UFPR, em Curitiba. Nessas ocasiões, impressionava sua característica de devorador de livros, com especial gosto pelas biografias, bem como sua capacidade especial para lembrar com detalhes as histórias das empresas e de seus empresários.

O fôlego de pesquisa de Armando sempre foi invejável, disposição para a qual ele contava com um bom apoio e estímulo em casa, pois a Rosa, sua esposa, não deixa por menos quando o assunto é trabalhar. Escrever um artigo com o Armando foi sempre uma oportunidade de aprender coisas novas – das sugestões de leitura e da capacidade de sistematização de informações dos acervos das empresas – e uma certeza constrangedora de estar sempre atrasado no trabalho. Todos os colegas que escreveram artigos em parceria sabem: enquanto as versões preliminares dormiam por semanas ou meses em nossas gavetas, o Armando levava no máximo poucas semanas para apresentar as necessárias respostas e os devidos avanços na pesquisa.

A área de história de empresas no Brasil preservará seu legado entre artigos, pesquisas e herdeiros acadêmicos. Para além de sua prolífica trajetória de cientista social, o seu lado humano, gentil e cordato também marcará eternamente a sua convivência com todos os membros da ABPHE que tiveram a satisfação de, algum dia, ter tido Armando Dalla Costa como amigo.

Resenha bibliográfica*

Book review

Natânia Silva Ferreira**

LEMOS, Celina Borges. *Antigas e novas centralidades: a experiência da cultura do consumo no centro tradicional de Belo Horizonte*. Belo Horizonte: Editora da Escola de Arquitetura da UFMG, 2010, 236 p.

A obra resenhada, que tem o centro da cidade de Belo Horizonte como objeto de estudo e intitula-se “*Antigas e novas centralidades: a experiência da cultura do consumo no centro tradicional de Belo Horizonte*”, é de Celina Borges Lemos. A autora é graduada em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal de Minas Gerais, mestra em Sociologia pela mesma Universidade e doutora em Ciências Sociais pela Universidade Estadual de Campinas.

Belo Horizonte foi inaugurada como capital de Minas Gerais em um período de grande relevância para a História Econômica do Brasil, a passagem do século XIX para o século XX. Construída entre 1894 e 1897, em um contexto de transformações econômicas e urbanas nacionais e internacionais, época de instauração da Primeira República no Brasil, a capital mineira foi inaugurada em 1897 com o nome de Cidade de Minas, tendo seu nome alterado para Belo Horizonte em 1901. A nova cidade capital nasceu de forma que o peso das atividades urbanas fosse maior que o peso das atividades rurais. Enquanto algumas cidades brasileiras passavam por reformas urbanas, tendo seus territórios transformados, Belo Horizonte nasceu, ou, se formou, a partir de um planejamento urbano, que foi influenciado por transformações urbanas nacionais e internacionais para que se concretizasse.

* Submissão: 23/11/2020 | Aprovação: 15/09/2021 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.780

** Docente do curso de Economia e do Núcleo de Negócios da Fundação Hemínio Ometto (FHO) / UNIARARAS. Doutora em Desenvolvimento Econômico pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP). Mestra em História Econômica pela Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP). Economista pelo Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas (ICSA-UNIFAL/MG) | ORCID: 0000-0001-7294-1959 | E-mail: natania.silvaferreira@yahoo.com.br



O objetivo do livro de Celina Borges Lemos é o de “analisar as transformações do Centro de Belo Horizonte na última década do século XX, numa tentativa de se apreenderem as diferentes inter-relações entre a produção do espaço e a experiência social, notadamente nos campos da cultura e da teoria urbana” (Lemos, 2010, p. 09). Dessa forma, a autora procurou cartografar e analisar os aspectos e as características da cultura do consumo no centro da cidade, considerando um período que se iniciou no final do século XIX, com os primeiros anos de surgimento da cidade capital.

O trabalho foi organizado em seis partes – que foram escritas com base em análises qualitativas e quantitativas –, das quais fazem parte uma Introdução e uma Conclusão. Na “Introdução: a construção da escrita”, a autora trabalha com o tema de cidades e sua relação com o consumo e o espaço. Nessa perspectiva, nas palavras da autora, “o Centro de Belo Horizonte visto através da cultura do consumo e do consumo do lugar e lugar do consumo apresenta-se neste trabalho como uma das possibilidades de se desenvolver tão relevante aspecto da sociedade urbana contemporânea” (Lemos, 2010, p. 17).

Celina Borges Lemos ressalta as transformações do espaço urbano de Belo Horizonte desde os anos iniciais de formação da capital. Assim, a autora parte do projeto para a construção de Belo Horizonte – elaborado pelo engenheiro Aarão Reis, primeiro engenheiro chefe da Comissão Construtora da Nova Capital – considerando até o final do século XX. Segundo a autora, em termos históricos, tanto a produção quanto as transformações do espaço urbano de Belo Horizonte podem ser sistematizadas em cinco momentos principais: primeiro momento, a implantação do projeto elaborado pelo engenheiro Aarão Reis, responsável pela planta inicial da nova capital; segundo, a consolidação do plano e a formação das paisagens; terceiro momento, a busca pela modernização urbana e as primeiras legislações de gestão dos espaços criados; quarto, a conurbação do centro e as consequentes expansões e/ou extensões da área; e, quinto momento, a perda da identidade e os incontrolláveis processos de demolição e renovação do centro tradicional, no contexto da polarização metropolitana.

Por meio da leitura do capítulo dois, “Cartografias da capital – inventariando os primeiros itinerários do consumo”, é possível compreender características do comércio belo-horizontino dos anos iniciais de formação da cidade, considerando os nomes de ruas e avenidas, ou seja, é possível compreender os lugares de consumo e o consumo dos lugares da capital mineira, especialmente do período que vai da construção da cidade até meados do século XX.

No capítulo, a autora escreve sobre a divisão que foi realizada no espaço urbano de Belo Horizonte, com base no desenho do projeto inicial da capital. Vale salientar que Belo Horizonte contou com divisões do território – marcadas em sua planta inicial, elaborada no final do século XIX – também para separar os distintos estratos da população em espaços urbanos e sociais específicos. A capital mineira foi dividida em três grandes áreas: urbana, suburbana e de colônias. A área urbana, que na planta inicial possuía 8.815.382 metros quadrados, foi destinada especialmente às classes médias e elites belo-horizontinas, comerciantes com comércio estabelecido na área central, funcionários públicos e profissionais liberais. A área suburbana, a maior em extensão na cidade, contava com 24.930.803 metros quadrados, possuía desenho irregular, formado por quarteirões com tamanhos variados. A última área da cidade correspondia às colônias – também denominadas áreas rurais ou de sítios –, região reservada para a formação de sítios com a função de abastecer a cidade e com tamanho de 17.474.619 metros quadrados na planta primária.

Inicialmente, as atividades comerciais se concentraram na zona urbana de Belo Horizonte, no centro da capital. Entretanto, antes mesmo de meados do século XX, já passavam por expansão, sendo presentes as atividades comerciais também na zona suburbana e ultrapassando as localidades que, no plano original da Comissão Construtora da Nova Capital, deveriam ser destinadas à comercialização.

No capítulo três, “O esvanecer e o recriar de espacialidade na paisagem central”, Celina Borges Lemos trata da experiência da cultura do consumo partindo do contexto do cinquentenário da capital, época em que o centro comercial foi marcado por mudanças relacionadas ao impulso industrial, pela remodelação de seus espaços e pela diversificação do setor terciário. Com o crescimento urbano e populacional, as áreas urbana, suburbana e de colônias, que foram definidas inicialmente no plano de Aarão Reis no final do século XIX, passaram por mudanças, e, dessa forma, a região comercial também passou por novas delimitações. Segundo Lemos, os anos de 1940 e 1950 foram marcados por um “novo” centro da capital mineira, seja pelas ações dos entes públicos, ou pelas renovações nas quais os mentores eram os mesmos com atuação em outros núcleos importantes do Brasil. “Sob os auspícios da modernização e do entendimento que as elites política, empresarial e intelectual atribuíam a tal missão, Belo Horizonte renova-se mesmo antes de ‘envelhecer’ dignamente” (Lemos, 2010, p. 67).

A concentração de atividades no centro atraía cada vez mais pessoas, estimuladas pelas novas possibilidades de consumo, tanto de objetos materiais quanto de serviços. Ressalta a autora do livro a instalação de “um novo modo de consumir”: o supermercado, comparável aos grandes empórios norte-americanos. O público da capital mineira poderia adquirir, no estabelecimento que se inaugurava em 1957, e de acordo com os requisitos técnicos de segurança da época, uma infinidade de produtos, como verduras, artigos domésticos, massas alimentícias frescas, laticínios, produtos suínos, floricultura, sorvetes, doces, sapatos, alumínio em geral, balas, pães, frutas, peixes, carnes, jornais e revistas, dentre outros.

A inserção da mulher, tanto na esfera pública quanto nos espaços urbanos públicos, sobretudo a partir das décadas de 1950 e 1960, apontou e induziu a modernização dos estabelecimentos comerciais. Nas palavras da autora da obra, “a agilização e a mobilidade do espaço exigem uma nova racionalização dos interiores e seus detalhamentos, revolucionando a técnica da apresentação ou exposição das mercadorias. Simultaneamente, renovam-se a arquitetura, as embalagens e o *modus vivendi* do consumo, o qual virá a se consolidar definitivamente em 1970” (Lemos, 2010, p. 83), década em que a região metropolitana se firmou como o principal núcleo econômico de Minas Gerais, transformando-se o centro em polo articulador e provocador de práticas sociais, culturais e econômicas (Lemos, 2010, p. 83-86). Lojas de departamentos, de eletrodomésticos, de roupas feitas, livrarias e jornais, a proliferação de serviços e de estabelecimentos destinados a alimentação e ao lazer, como bares, cafês, restaurantes e os cinemas, dentre outros lugares para consumo, mostravam que o centro de Belo Horizonte se consolidava, cada vez mais, como um lugar de consumo, o que remete também à ideia de consumo do lugar (Lemos, 2010, p. 84-90).

No quarto capítulo, “As qualificações e especializações contemporâneas do comércio e do consumo no centro antigo e seus desdobramentos”, Celi-
na Borges Lemos afirma que “nas últimas décadas do século XX, a diversidade, a modernização e a opacidade constituem-se nas características principais do centro como lugar dos serviços e do consumo” (Lemos, 2010, p. 97). O estilo de vida local foi definido pelos setores da burguesia comercial e da burguesia financeira, conjuntamente com profissionais autônomos e grupos assalariados médios. As paisagens também eram constituídas pelos transeuntes, que se mantinham momentaneamente nas vias e calçadas, e pelos moradores da região; os serviços de moradia correspondiam a metade dos serviços que

eram oferecidos na área. Segundo Lemos, o desenvolvimento urbano de Belo Horizonte propiciou uma diversificação crescente especialmente do centro da cidade. Sendo a principal área de mercado do município, a região central adquiriu ganhos considerando o espaço físico, aglomerando e concentrando não apenas mercadorias, serviços e demais atividades como as de lazer, mas também experiências sociais.

No quinto capítulo do livro, com o título de “A cultura do consumo na tradicional cidadela – o centralizar e o descentralizar em fragmentos”, a autora destaca o comércio formal e o comércio informal, que são intrínsecos às estruturas urbanas. Tais tipos de comércio (formal e informal) “especializados em alguns lugares arcaicos e residuais revelam aspectos da cultura de outros tempos, sugerindo um possível reencontro com a dádiva perceptível em fissuras da troca mercantil” (Lemos, 2010, p. 135). Além disso, a autora problematiza os *shoppings*, sendo vistos como localidades emergentes do comércio, pois concentram num mesmo local uma infinidade de produtos e de serviços. Alguns *shoppings* da capital mineira foram descritos e averiguados, como o Central Shopping, inaugurado em 1986 e que significou nova complementação das atividades comerciais e de serviços do centro. Foi um local de consumo na capital mineira até o ano de 2001. Outro, o Shopping Cidade, inaugurado em Belo Horizonte no ano de 1991, nasceu “com a missão nobre e ousada de refigurar o sentido da experiência do consumo e revitalizar a região [...] a arquitetura e o seu eficiente *design* de interiores, aliados às vitrines e suas mercadorias expostas, procuram transmutar o ato do consumo em uma experiência”. Em 1996, foi inaugurado o Bahia Shopping, e sua criação significou a tentativa de revitalização das atividades econômicas da região historicamente ocupada pelo Bar do Ponto – este presente no cenário urbano desde o início do século XX – e também pela Gruta Metrópole e pelo “Maletta”. Igualmente no ano de 1996, foi implantado no bairro de Lourdes o Shopping Diamond Mall. Sobre esse lugar de consumo, Celina Borges Lemos escreve que possuía uma arquitetura mais arrojada e requintada que os *shoppings* anteriormente descritos e analisados. O Diamond Mall foi descrito pela autora “como uma sofisticada catedral do consumo”, construído com “a adoção de materiais nobres como granito, mármore, cristal, espelhos e aço inox”, que “atribui à ambiência interna uma conjunção de brilhos e imagens exclusivas e, para muitos, inesquecíveis” (Lemos, 2010, p. 186).

Na última parte do livro, a “Conclusão”, dentre outros apontamentos, a autora ressalta a evolução do centro de Belo Horizonte: “ao se direcionar

a análise histórica para o Centro na época de sua consolidação, verifica-se que o seu caráter de monocentralidade desenvolvia-se com base nas primeiras manifestações da cultura do consumo” (Lemos, 2010, p. 206). Aquela característica da região central, entretanto, foi se transformando conforme a população e a cidade cresciam: “Como uma espacialidade dotada do diverso, o Centro cinquentenário configurava-se como centralidade única, excepcional, dos serviços e do simbólico. A espacialização e centralização materializam e elucidam um descontínuo de apêndices” (Lemos, 2010, p. 206). A experiência do consumo no centro da capital mineira não se desenvolveu apenas no local ou na região, mas “numa territorialidade que se reterritorializa de forma original em relação ao passado” (Lemos, 2010, p. 206). Pensar o passado de Belo Horizonte, no campo dos estudos urbanos, é de suma importância, pois a cidade nasceu de um planejamento urbano do final do século XIX. Na condição local, a experiência do consumo “se apresenta em pedaços ou frações que são simultaneamente quase autônomos e quase dependentes [...] a experiência da cultura do consumo encontra-se elucidada numa ampla rede urbana descontínua, pautada por centralidades” (Lemos, 2010, p. 206).

Com todo o percurso da autora ao longo do livro, é possível refletir sobre as antigas e as novas centralidades de Belo Horizonte. As antigas centralidades podem ser entendidas como as que se referem ao centro da cidade do início de sua formação, considerando especialmente os anos finais do século XIX e a primeira década do século XX. As novas centralidades são aquelas que foram se configurando com o tempo, fazendo com que a área central de Belo Horizonte tomasse a configuração que possui atualmente.

O livro de Celina Borges Lemos é uma importante contribuição para o campo da Arquitetura e Urbanismo, que envolve os profissionais que trabalham com as cidades e suas transformações urbanas; mas também é uma relevante contribuição para os historiadores, especialmente aqueles que trabalham com a história regional e das cidades, já que a autora, ao tratar da experiência da cultura do consumo, reconstrói parte da história de Belo Horizonte. Ainda, o livro de Lemos é obra que deve ser lida por economistas, historiadores econômicos e antropólogos que trabalham com consumo e cultura material, pois por meio do objeto de estudo da autora – o centro de Belo Horizonte – é possível compreender como conceitos relevantes tanto para a área da Economia quanto da Antropologia podem ser compreendidos por meio da análise da experiência da cultura do consumo.

Resenha bibliográfica*

Book review

Thiago Fontelas Gambi**

ALMICO, Rita de Cássia da Silva; PEREIRA, Walter Luiz (Orgs.). *História Econômica do Brasil Império*. Coleção Novos Estudos de História Econômica do Brasil. São Paulo, Niterói: Hucitec, EdUFF, 2022.

Mapa e bússola

Coleções

O volume *História Econômica do Império*, organizado por Rita Almico e Walter Pereira, é parte da coleção *Novos Estudos em História Econômica*, concebida e concretizada por Luiz Fernando Saraiva, e publicada pela ABPHE em parceria com a Hucitec e a EdUFF. Uma das propostas dessa coleção é repassar o estado atual dos estudos na área de história econômica no Brasil vinte anos depois do lançamento de uma primeira coleção publicada pela ABPHE, Hucitec, EdUSP e Imprensa Oficial de São Paulo, por iniciativa de Tamás Szmrecsányi.

A primeira coleção reuniu trabalhos apresentados no primeiro congresso realizado pela ABPHE, na USP, em 1993. Brotou, portanto, da costura feita pelos organizadores de diversas pesquisas sobre temas específicos e representativos da produção na área até aquela altura. Do congresso surgiu a coleção pioneira e nela também havia um volume dedicado à história econômica do Império, tornando incontornável a leitura deste livro à luz do anterior.

* Submissão: 01/12/2022 | Aprovação: 10/12/2022 | DOI: 10.29182/hehe.v25i3.903

** ORCID: 0000-0002-8011-3544 | E-mail: thiago.fontelas@gmail.com



Em duas décadas, fomentado pela atuação da ABPHE e muitos de seus associados e associadas, pode-se dizer que o campo da história econômica no país se organizou e se desenvolveu significativamente. A coleção ‘Novos Estudos’ nasceu diferente da primeira, pois não se constituiu como resultado de trabalhos apresentados em congressos da ABPHE, mas como um conjunto de textos inéditos que buscaram fazer um balanço da historiografia econômica sobre o Brasil, especialmente a produzida nos últimos anos.

Temas

O volume sobre o Império, dividido em nove capítulos, passeia por temas clássicos da historiografia econômica sobre o Oitocentos, como a questão agrária, a demografia, o tráfico de escravizados, o crédito, os transportes, a urbanização, a transição da mão de obra cativa para a livre e a indústria. Além disso, incorpora novos objetos e novas preocupações com o capítulo sobre mulheres e gênero, e a discussão da questão racial no capítulo sobre a transição da mão de obra.

Os capítulos podem ser lidos, dependendo do objetivo do leitor, em sequência ou em módulos, pois, sem perder o fio da meada, mérito dos organizadores, cada capítulo pode ser lido como um todo, com começo, meio e fim. Por essa razão, o livro carrega a característica de uma obra de referência, destinado ao leitor desejoso de aprofundar conhecimentos sobre diversos aspectos do período imperial, ao especialista que visa atualizar-se nas produções mais recentes e, finalmente, aos pesquisadores e estudantes em busca de se situar diante do vasto repertório historiográfico existente para cada um dos temas do volume.

Tudo isso revela a utilidade do livro tanto para o leitor em geral, interessado no Oitocentos, quanto para pesquisadores e estudantes em diferentes níveis. Como dizem os organizadores na apresentação, é um livro para ser lido e relido.

Capítulos

Embora os organizadores não tenham explicitado os critérios utilizados para ordenar os capítulos, é possível perceber que, no conjunto, os temas acompanham a complexificação econômica do país ao longo do século XIX, talvez por isso o início com terra e agricultura, demografia e tráfico, seguido de crédito, transporte e urbanização, e, finalmente, indústria, transição da

mão de obra e gênero. É uma lógica que justificaria a leitura dos capítulos em sequência.

A questão agrária muitas vezes se associa mais ao campo da história social do que econômica. Entretanto, como afirma *Ciro Cardoso*, citado pelas autoras do capítulo sobre a terra e a agricultura, *Elione Guimarães* e *Vitória Schettini*, estudos de história agrária sobre temas como a propriedade, a posse, os conflitos e a exploração da terra fundamentam-se, principalmente, na história econômica. Se a afirmação justifica a presença do tema num livro desse campo, uma marcada distinção entre história econômica e social é matizada na revisão dos estudos sobre a história da terra e da agricultura no Império.

A periodização é a espinha dorsal do capítulo, cujo período inicial remonta aos primeiros cronistas e chega aos autores dos anos 1930 e 1960, considerados renovadores. O segundo período é caracterizado pela crítica da interpretação clássica de *Caio Prado Junior*, expressa no ‘sentido da colonização’, por autores dos anos 1970 e 1980. Finalmente, as autoras identificam a recente produção historiográfica, isto é, aquela produzida a partir de 1980.

O primeiro período se inicia, portanto, com cronistas vanguardistas, como *Pero Magalhães Gândavo* e *Antonil*, e também escritos de viajantes estrangeiros, como *Saint-Hilaire*. Segundo as autoras, seus relatos, bastante descritivos e impressionistas, colaboraram, ainda que marginalmente, para os estudos produzidos no século XIX. A criação do IHGB, em 1838, inaugura uma nova fase dentro desse período, cujos expoentes são, primeiro, *Varnhagen* e *Capistrano de Abreu*, e, depois, *Calógeras*, *Oliveira Viana* e *Euclides da Cunha*. Embora os estudos dessa segunda fase tenham representado um passo adiante em termos de rigor metodológico, na visão de *Francisco Iglésias*, foi a geração do período posterior, de 1930 a 1960, a promotora de um surto renovador na produção historiográfica.

Se os autores do século XIX e início do XX mantiveram-se fiéis à legitimação das oligarquias, a chamada geração de 30, com *Gilberto Freyre*, *Sérgio Buarque* e *Caio Prado*, como dizem as autoras, buscou na história a chave para a compreensão de um Brasil em transformação, de um lado, com o enfraquecimento da oligarquia cafeeira, e de outro, com a ascensão de novas forças políticas, a urbanização e a diversificação produtiva. Apesar de reconhecerem a contribuição dessa geração para a historiografia brasileira, as autoras atribuem uma natureza ensaística a essa produção, que contrastaria com os trabalhos dos *brasilianistas*, baseados em pesquisas empíricas, já na

década de 1960. Ao lado deles, mereceu destaque no período Emília Viotti da Costa.

Em meio a diversas contribuições para a historiografia brasileira e, em particular, da terra e da agricultura, segundo as autoras, afirmou-se no período a interpretação fundamentada no ‘sentido da colonização’. Tal afirmação justifica o recorte dos anos 1970 a 1980, apresentado como de renovação e crítica dessa interpretação.

A liderança da crítica é atribuída a Ciro Cardoso e Jacob Gorender, mas também a diversos estudos chamados de revisionistas produzidos em programas de pós-graduação. Paralelamente, ainda no âmbito da pós-graduação, surgiram os estudos regionais aos quais as autoras atribuem o papel de renovadores do campo, com destaque para os trabalhos de Maria Yedda Linhares e Francisco Carlos Teixeira. Esses autores também abrem o período pós-1980 com a indicação de novas fontes e novos problemas de pesquisa no campo da história agrária que, segundo as autoras, se delineia efetiva e tardiamente no Brasil nessa época.

A partir daí, surge uma extensa produção sobre o mundo rural, com autores como Hebe Mattos, João Fragoso e Márcia Motta, e pesquisas regionais sobre São Paulo, Minas Gerais, a zona da mata mineira, as regiões Norte e Nordeste. Nesta última parte, as autoras apresentam a produção mais recente no campo da história agrária e regional, indicando seu crescimento nas últimas décadas, certamente associado ao desenvolvimento dos programas de pós-graduação no país, mas advertem para a necessidade de mais estudos de caráter regional.

Se o primeiro capítulo do volume trata da terra, o segundo se ocupa das pessoas que nela viveram ao abordar a estrutura e a dinâmica demográfica brasileira no século XIX, escrito por Marcos Rodarte, Marcelo Godoy e Clotilde Paiva, reconhecidos especialistas no tema. É um capítulo diferente dos demais, com exceção dos capítulos sobre o tráfico e a urbanização, por apresentar, para além das referências, diversos dados para o Brasil e Minas Gerais durante o Império, extraídos de bibliografia e documentos como os censos de 1872 e 1900, e, no caso mineiro, de listas nominativas da década de 1830.

Antes de entrar propriamente nos dados, os autores fazem uma discussão metodológica, especialmente para não iniciados na área, considerando objetos e fontes de pesquisa em demografia histórica. Destaca-se aqui a produção e disponibilização de dados populacionais para o Brasil do século XIX

pelo Núcleo de História Econômica e Demográfica do Cedeplar, do qual os autores fazem parte, especialmente a versão corrigida do censo de 1872. Já no final do capítulo, há mapas indicando, entre 1832 e 1872, a distribuição da população no território, a taxa de crescimento da população livre e escravizada, e a proporção de escravizados na população.

A partir desses dados, e tantos outros apresentados no capítulo, difícil de resenhar, os autores mostram, em síntese, que nesses quarenta anos a população livre dobrou de tamanho no Brasil, enquanto o tamanho da população escravizada permaneceu praticamente inalterado, mesmo depois de decorridos mais de vinte anos da lei Eusébio de Queirós.

Concluem que o acentuado crescimento demográfico no Império foi acompanhado por um processo de exclusão vinculado à escravidão, vetor da expansão econômica e condicionante da estratificação social do período. Sobre as possibilidades de pesquisa, os autores veem com otimismo a disponibilização de novas bases de dados nacionais e a possibilidade de estudos comparativos da estrutura e dinâmica demográfica do Brasil com outros países.

O capítulo sobre o tráfico negreiro no século XIX, escrito por Herbert Klein e Francisco Vidal Luna, segue a linha do anterior ao apresentar e analisar dados sobre o tráfico e as condições em que era realizado até meados do século, a partir de informações disponibilizadas pela plataforma colaborativa *Slave Voyages*.

Os autores começam comparando a chegada de africanos em diferentes regiões da América entre 1801 e 1870, e mostram que o Brasil foi, de longe, o maior receptor de escravizados no período. Gente que vinha principalmente da África central, seguida pelo Sudoeste do continente e pelo golfo de Benin. Entre 1795 e 1811, destaca-se a participação dos portos de Luanda e Benguela, em Angola, responsável por quase a totalidade dos escravizados trazidos para o Brasil no período, motivo pelo qual não surpreende a perda de participação relativa desse país nas décadas seguintes.

A partir do início da década de 1830, o comércio de escravizados tornou-se ilegal e reorganizou-se. Os autores passam, então, a detalhar o tráfico, especialmente as viagens nos navios negreiros, dedicando especial atenção às mortes de escravizados nesse transporte, registradas nos chamados 'livros da morte', mantidos pelos capitães dos navios em cada viagem. É curiosa a informação de que entre um terço e metade da tripulação dos navios negreiros portugueses que aportaram no Rio de Janeiro entre 1795 e 1820 era de escravizados.

Quando, em 1850, o tráfico foi efetivamente interrompido, o comércio de escravizados deslocou-se para municípios e províncias no compasso da expansão da economia cafeeira. No entanto, como advertem os autores, esse comércio interno não era uma novidade, tendo se mantido estável e generalizado mesmo no auge do tráfico atlântico. Os autores passam a se dedicar, então, ao comércio interprovincial de escravizados, elencando extensa bibliografia sobre o assunto. Terminam o capítulo indicando a pertinência de novas pesquisas sobre o impacto da lei de 1850 no julgamento de escravizados em busca de liberdade.

Renato Marcondes, Rita Almico e Walter Pereira, todos com vasta experiência na pesquisa sobre o crédito, analisam a historiografia sobre o assunto no Brasil imperial. O maior mérito do capítulo é chamar a atenção para os estudos sobre o crédito exercido por particulares, isto é, o crédito informal ou não institucional, muito relevante em todo o período analisado, especialmente na primeira metade do século XIX.

Os autores começam o capítulo com informações gerais sobre o crédito, como sua definição, as condições em que acontece, a necessidade do crédito, seu preço e o seu prazo, assim como o problema informacional e as garantias. Ressalte-se que, numa sociedade escravista como a brasileira à época, os escravizados eram usados como garantias de empréstimos, uso que só perdeu força com a perspectiva da abolição. De resto, os autores fazem uma competente revisão da vasta literatura existente sobre o tema, recortando o século XIX em três partes, rumando do crédito informal para o crédito mais formalizado ao final do período.

Na colônia, o crédito era predominantemente informal, realizado entre particulares e por instituições como montepios, casas de penhor e caixas econômicas, a primeira delas fundada ainda em 1831, no Rio de Janeiro, estudada por Luiz Fernando Saraiva e Thiago Oliveira. Também merece atenção o primeiro Banco do Brasil, criado em 1808 e liquidado vinte anos depois, e os bancos emissores regionais, fundados na década de 1840, cuja história é pouco conhecida e estudada, talvez pela dificuldade de se encontrar documentação sobre eles.

Entretanto, como mencionado, prevalecia à época o crédito pessoal, para o qual os autores indicam a importância de fontes como as correspondências, as ações de execução e escrituras de dívidas, e os inventários *post mortem*. Apontam diversos estudos sobre essa forma mais disseminada do crédito no início do XIX, inclusive sobre o crédito ‘de boca’, cujos vestígios

podem ser encontrados em inventários e ações de execução de dívidas, o fiado e o aviamento, este último mais comum na Amazônia. Essa parte do capítulo trata ainda dos estudos sobre a forma de acumular riquezas, por meio da análise da participação das dívidas na composição das fortunas, e do crédito fornecido pelos comissários de café. Os autores também chamam a atenção para a participação no crédito das camadas populares e escravizados, temas que demandam mais pesquisas.

Em meados do século, a atenção dos autores se voltou para os trabalhos sobre o processo de institucionalização do crédito no país, feita a ressalva de que, nessa altura, ainda prevalecia o crédito particular. Ganham espaço os estudos sobre o crédito hipotecário e o financiamento do tráfico negreiro, tema muito interessante analisado recentemente por Joseph Mulhern. Aparece, então, a discussão sobre o crédito e a moeda em torno da criação, em 1853, do segundo Banco do Brasil e do monopólio da emissão monetária. Indicam ainda estudos sobre outras instituições formais de crédito como as casas de penhor e as casas bancárias.

Apesar do avanço do crédito institucionalizado, boa parte da população sem acesso a bancos recorria ao crédito de casas bancárias e casas de penhor, especialmente no interior. O número de bancos cresceu nos últimos anos do Império, inclusive com a abertura de instituições estrangeiras – sobretudo inglesas, francesas e alemãs –, e o fomento à abertura de bancos hipotecários com a lei de 1875. Entretanto, destaca-se a expansão dos bancos comerciais, os mais numerosos ao final do período.

Em suma, a análise da historiografia mostra que, apesar do avanço, a oferta do crédito, particularmente dos bancos, ainda não era suficiente para atender adequadamente a demanda da agricultura, do país como um todo e, ainda menos, de uma economia que transitava do trabalho escravo para o livre. O crédito particular e informal, especialmente dos mais pobres e escravizados, aparece como um caminho promissor para futuras pesquisas.

Os transportes e, no século XIX, especialmente as ferrovias, foram importantes para o crescimento da economia e o desenvolvimento do capitalismo em diversos países ao contribuírem para a integração de mercados. Os transportes e a comunicação são os objetos do capítulo escrito por Paulo Cimó. O autor, também reconhecido especialista na área, produziu uma cuidadosa revisão da produção historiográfica dos últimos vinte anos sobre ferrovias, outros transportes terrestres, navegação e portos, além de correios, telégrafos e telefone, deixando de lado, propositalmente, por falta de espaço, os transportes urbanos.

O autor começa o capítulo com uma análise bibliométrica dessa produção em revistas especializadas e em dissertações e teses. Uma primeira conclusão da análise é a pequena presença de estudos sobre correios, telégrafos e telefone, indicando assim caminhos para pesquisas futuras. Em seguida, para surpresa do próprio autor, foram encontrados muitos estudos sobre navegação e portos, equilibrando-se com a quantidade de estudos sobre ferrovias, o que relativiza certa percepção de que estes últimos predominariam com folga na historiografia sobre transportes. Vale ressaltar o rigor na construção do capítulo evidenciado pelas notas metodológicas apresentadas ao final.

A revisão se inicia com os transportes terrestres não ferroviários e destaca os trabalhos sobre o transporte marítimo, que declinou a partir de 1870 com as ferrovias, e a abertura de estradas, como a União e Indústria, em 1861. Os estudos sobre navegação e portos privilegiam a navegação interior, a que liga o litoral a diversas regiões interioranas como Goiás, o sul de Minas e São Paulo. O capítulo passa também pelos estudos de caso de empresas de navegação e pela navegação de cabotagem. No caso dos portos, elenca trabalhos recentes produzidos a partir do estudo original de César Honorato. Na revisão dos trabalhos mais atuais sobre ferrovias, destaca-se a diversidade de estudos regionais, não exclusivamente de São Paulo e Rio de Janeiro, com a região Norte e a borracha; o abastecimento em Salvador; o café no Espírito Santo; e o café e o abastecimento em Minas.

Sobre as comunicações, evidenciam-se os trabalhos de Alcides Goularti Filho sobre correios e telefone em Santa Catarina. Aliás, Paulo Cimó termina o capítulo apontando novamente o desafio de se ampliar a pesquisa sobre as comunicações: correios, telégrafos e telefone.

O capítulo sobre as urbanizações brasileiras, de Fania Fridman, segue a linha dos capítulos sobre o tráfico e a demografia, uma vez que combina revisão historiográfica com uma recuperação da história da urbanização brasileira desde a colônia. Ao fazê-la, apresenta dados e resultados de uma pesquisa inédita para o século XIX, o que só reforça a importância do capítulo para o conjunto dos textos. Destacam-se os mapas e as tabelas resultantes dessa pesquisa que mostram a evolução das vilas e cidades do Império do início ao último quartel do Oitocentos.

Baseada nas espacialidades chamadas de ‘planejamento dos barões’ e ‘urbanismo imperial’, a autora analisa diferentes processos de urbanização em diversas províncias brasileiras, daí falar em “urbanizações do Império”, periodizando-as em dois intervalos de tempo: de 1808 a 1840 e de 1850 até o

final do Império. Um ponto fundamental do primeiro período foi a fundação de novas freguesias, vilas e cidades, segundo a autora, um indício da necessidade de fortalecer a unidade territorial do Império por meio da imposição de uma ‘ordem espacial’.

Esse projeto de colonização contou, de um lado, com o apoio da aristocracia e de proprietários, e de outro, com engenheiros e militares que planejavam as vilas e cidades. Nas palavras de Fania, uma estratégia de guerra contra a natureza, os índios e a desordem. A autora explora também a tentativa de povoar o território por meio de núcleos coloniais com imigrantes, a partir de 1815, no Rio de Janeiro, Bahia, Espírito Santo e no Sul do país. Trata mais detidamente das experiências da colônia do Saí, no Paraná, e da Vila Agrícola de Teresa Cristina, em Santa Catarina, ambas da década de 1840.

Na Regência, o Código de Processo Criminal e o Ato Adicional também foram medidas voltadas para a organização do espaço no momento em que, na esteira do café, o eixo da economia se deslocava para o Sudeste. Entretanto, duas leis vinculadas mais diretamente ao território foram a extinção do morgadio e a incorporação de aldeias de indígenas ao patrimônio nacional, como indica a autora, dois temas de interesse para a historiografia recente.

O Segundo Reinado significou a vitória conservadora e de seu projeto de centralização política e administrativa. Ainda antes de meados do XIX, a autora menciona a multiplicação dos quilombos, com seus zungús, nas beiradas do Rio de Janeiro, Salvador, Recife e Porto Alegre. A urbanização da segunda metade do século XIX foi marcada pelos novos marcos legais da década de 1850 e pela expansão da economia cafeeira, na avaliação de Fania, vetor da ocupação espacial e determinante do processo de urbanização com escravidão, concentrado a população nas regiões Nordeste e Sudeste, onde se localizava o maior número de vilas e cidades. Para preencher o vazio populacional, houve iniciativas particulares e do Estado na formação de núcleos de povoamento de parceria, militares ou núcleos imperiais, além da subvenção da imigração.

População e cidades cresceram no período, transformando os vínculos entre o rural e o urbano. Nas cidades, apareceram os cortiços e as doenças. Nos anos finais do século, a expansão da indústria redefiniu o processo de urbanização: como aponta a autora, uma multidão de ‘gente estranha’, estrangeiros, escravos libertos e indígenas, pobres em geral, invadiram as cidades e uma nova organização espacial isolou os ricos, segregou as classes no espaço.

No final das contas, a conclusão é de que o processo de urbanização no Brasil se deu dentro dos limites das cidades mais importantes do Nordeste e

do Sudeste, enquanto em outras partes do país produziam-se apenas aglomerados de povoados, e não um efetivo processo de urbanização, daí a ‘urbanização de fachada’ que também remete ao título do capítulo: urbanizações brasileiras do século XIX.

Como anotado na discussão sobre a urbanização, o aparecimento das indústrias alterou a organização espacial das cidades no final do século. O capítulo de Leila Mourão propõe uma reflexão sobre a industrialização brasileira no XIX, enfatizando as especificidades da indústria em diferentes partes do país, portanto, a abordagem regional. É ainda importante considerar que, na reunião dos estudos sobre a indústria no Brasil do Oitocentos, a autora privilegia a perspectiva de análise da indústria, não abstraída da história, mas imersa no tempo e na sociedade, em processos históricos específicos, questão metodológica tratada no início do capítulo.

A revisão bibliográfica propriamente começa com trabalhos que trataram de modo específico da indústria. Entretanto, também são considerados estudos sobre assuntos correlatos, nos quais a questão industrial está imersa, como a regulação e o financiamento, as políticas governamentais de incentivo e a inovação, explorando neste último caso, trabalhos sobre as exposições internacionais e as instituições promotoras da indústria, como a Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional.

Finalmente, a autora considera a historiografia da indústria em diferentes províncias e setores. Trata do vínculo entre o açúcar e a indústria, primeiro, no Nordeste do século XVIII, depois, em São Paulo no século XIX. Ainda nesse século, aborda a interação entre o café, as máquinas de beneficiamento, cuja introdução se deu nos anos 1860, com despoldadores, estufas de secagem e secadores, e as ferrovias. Aparecem, então, trabalhos sobre a indústria têxtil em diversas províncias e os incentivos do governo à metalurgia, destacando-se a famosa Ponta d’Areia, de Mauá, que coloca a questão do trabalho escravo nesse setor. A autora fala ainda de estudos sobre o sal marinho no Nordeste, o charque e os frigoríficos nessa mesma região e no Sul, e a produção do mate no Sul, expressão de processos fabris e de industrialização em diversas províncias brasileiras no século XIX. No final do capítulo, há uma lista de questões que poderiam orientar novas pesquisas sobre o assunto.

À medida que o livro avança, a economia e a sociedade brasileiras se tornam mais complexas. A população aumenta, as cidades crescem, os negócios se diversificam. A perspectiva da abolição impôs a necessidade de substituir o trabalho escravo pelo livre, em suas diferentes formas, e essa se tornou uma

das questões mais importantes para a historiografia econômica do país entre as décadas de 1940 e 1990, de acordo com os autores do capítulo sobre a transição do trabalho escravo para o livre, Luiz Fernando Saraiva e Sílvio Humberto dos Passos Cunha. Sem dúvida, este é um tema fundamental para a compreensão do desenvolvimento do capitalismo no Brasil e de seu atraso.

A primeira parte do capítulo trata do conceito de transição do trabalho escravo para o livre em clássicos como Sérgio Buarque, Caio Prado e Celso Furtado, pois os autores buscaram estabelecer uma metodologia para selecionar a historiografia sobre o assunto. Ela é apresentada na segunda parte e definida como múltipla, no sentido de enfatizar diferentes transições experimentadas por diversas regiões como Minas, Espírito Santo e a região Nordeste. Na avaliação dos autores, esses estudos serviram para apontar lacunas nas interpretações clássicas e mostrar a diversidade de experiências de transição pelas quais passou o país e, portanto, questionar uma visão simplificada do processo.

Vale ressaltar o esforço de organização dessa ampla historiografia ao lado da indicação de novas fontes e possibilidades de pesquisa sobre o tema. Entretanto, o caráter mais inovador da análise está na afirmação da centralidade da questão racial na transição, aspecto ausente na historiografia. Ao refletirem sobre as causas dessa lamentável ausência, lançam três hipóteses para explicá-la: o economicismo; o foco em processos sociais e não na reconstituição dos fatos históricos; e a crença de que a raça não seria uma questão num país miscigenado como o Brasil. Em síntese, apontam com maestria e didatismo os embates e ausências por trás dos debates sobre a transição.

Se a questão racial aparece com vigor no capítulo sobre a transição, o último capítulo do volume trata de gênero, das mulheres no Império, senhoras, escravizadas libertas e pobres, escrito por Hildete Pereira de Melo e Miridan Falci. As autoras procuraram recuperar fragmentos da história das mulheres no Império. Fragmentos porque o espaço a elas dedicado na história, por historiadores, muitas vezes se restringiu ao âmbito doméstico, apagando sua participação como sujeito ativo nos processos históricos. Por isso, segundo as autoras, somente um olhar de gênero seria capaz de reescrever o papel das mulheres na história.

Como argumentam as autoras, o período imperial não foi generoso com as mulheres, pois não significou qualquer avanço em relação à afirmação de seus direitos, a não ser o direito a uma educação precária e assim mesmo restrita às mulheres brancas. Também neste capítulo o recorte racial é utilizado

para mostrar a marginalização ainda maior das mulheres negras e indígenas. A partir disso, as autoras constroem um ensaio sobre fragmentos de vidas de mulheres brancas e iletradas, mulheres nobres e poderosas muitas vezes consideradas histéricas ou loucas, mulheres negras alforriadas e amas de leite; e aproveitam para levantar uma crítica sobre o pouco que se sabe sobre as mulheres indígenas. O ensaio termina com a luta pela educação feminina e sua participação em movimentos contra a escravidão e pela afirmação de seus direitos.

Este capítulo é muito especial no conjunto dos textos, não só por recuperar um tema de extrema relevância social, dadas as desigualdades existentes nas relações de gênero, mas também por atualizar e estimular a pesquisa sobre o tema no compasso das preocupações contemporâneas, aliás, mérito também dos organizadores do volume por oferecerem espaço para essa discussão. É, enfim, um capítulo muito atual e abre um vasto campo para uma renovação dos estudos sobre a economia e a sociedade no Brasil imperial.

Mapa e bússola

Neste longo percurso sobre a história e a historiografia do Império, ao mesmo tempo instrutivo e prazeroso, o leitor é conduzido nos meandros de cada capítulo por renomados especialistas em suas áreas de pesquisa e entra em contato com as principais obras, debates e lacunas sobre a história econômica do Oitocentos.

Este volume, sem dúvida, renova o espírito de seu congênere da coleção anterior e atualiza o leitor na produção acadêmica mais recente. Além de informar, abre portas para novas pesquisas ao indicar caminhos a serem trilhados, portanto, ajuda a definir rumos para a construção de conhecimento novo. Por isso este livro pode ser visto como um mapa e uma bússola, fundamental para quem aprecia e trabalha com a história econômica do Império brasileiro.