

O COMISSONAMENTO NO RIO GRANDE DO SUL

MARCIA NAOMI KUNIOCHI*
DANIEL DE QUADROS TORRES**

A comercialização de produtos para exportação requer o estabelecimento de contatos entre produtores e redes mercantis internacionais. Muitas vezes, a atuação de um agente com essa função torna-se primordial para a realização do processo produtivo.

Em vista disso, o estudo sobre o comissário encarregado dos negócios de compra e venda de mercadorias para serem despachadas no porto do Rio Grande pode esclarecer a forma como se dava a inserção das redes mercantis no mundo rural rio-grandense.

Quem primeiro ressaltou a importância do comissário, no caso, de café, foi Maria Silvia de Carvalho Franco (1983), quando estudou as atividades exercidas por homens livres na sociedade escravocrata brasileira na segunda metade do século XIX.

A autora analisa a inserção desse personagem na intermediação da produção cafeeira em função da estratégia comumente utilizada pelos negociantes para angariar os carregamentos: a confiança depositada pelo fazendeiro no agente encarregado de vender em comissão os produtos enviados ao Rio de Janeiro, onde estavam instaladas as principais casas de exportação e importação, na sua grande maioria, constituída de representantes de firmas estrangeiras de variadas origens: Inglaterra, Alemanha, EUA, França e outros.

As relações entre comissários e fazendeiros estendiam-se além dos interesses monetários, pois estavam embasadas em convivência anterior de amizade, parentesco e compadrio. Esse

* Professora do Dep. de Biblioteconomia e História – FURG, Doutora em História Econômica – USP.

** Bacharelado em História – FURG.

fator era preponderante para justificar o papel exercido pelo intermediário: ele punha em contato dois universos – o mundo tradicional – vivido pelo fazendeiro de café – com a lógica mercantil, objetiva e racional – dos grandes negociantes, que integravam redes internacionais de comércio.

Para atuar como agente em comissão era tão importante ter relações pessoais de confiança com o fazendeiro quanto ter pleno domínio da prática mercantil da época, que compreendia operações de crédito atreladas às atividades de compra e venda. O desenvolvimento da lavoura cafeeira exigia cada vez mais recursos financeiros e, nas décadas de 1850 e 1860, para suprir essa deficiência, ocorreu a instalação de casas bancárias nos principais centros comerciais do país.

Tendo em vista estar a produção agrícola voltada para a exportação, as atividades bancárias visavam a facilitar a compensação das operações de compra e venda dos pontos de despacho aos de recebimento das mercadorias, agilizando a transferência de fundos entre os diferentes mercados, atuando assim as casas bancárias primordialmente na intermediação mercantil, ou seja, eram bancos mercantis.

Em vista disso, o fornecimento de crédito ao produtor rural passava pela intermediação dos agentes envolvidos na comercialização dos produtos, de modo que os mesmos agentes que se responsabilizavam pela venda dos produtos agrícolas para as casas de importação e exportação também adiantavam os fundos necessários para a produção.

Dessa forma, o desenvolvimento bancário que ocorreu nos anos iniciais da segunda metade do século XIX não acarretou alterações significativas no fornecimento de crédito à produção agrícola, conforme já demonstrou Flávio Saes (1986) em estudo realizado sobre o desenvolvimento bancário em São Paulo, pois os bancos foram ajustados para fornecer crédito aos comissários, que, por sua vez, adiantavam recursos aos fazendeiros.

Para compreender melhor o papel da intermediação no processo de expansão das atividades econômicas desenvolvidas no Brasil na segunda metade do século XIX, e buscar os fatores que impediram o contato direto entre produtores e o setor bancário, é necessário ter um conhecimento mais detalhado sobre as relações estabelecidas entre bancos e agentes em

comissão, que pode auxiliar na compreensão da conformação do sistema bancário da época.

Em minha dissertação de Mestrado, pude comprovar a estreita ligação entre os mercados da bacia platina e da cidade do Rio Grande com o Rio de Janeiro, por meio de transações de saque e remessa de papéis comerciais, cujos recebimentos, em sua grande maioria, se davam na Inglaterra (Kuniochi, 1995). Do Rio de Janeiro, Mauá controlava todas as operações desenvolvidas por suas agências, espalhadas pelo território brasileiro e no exterior – na Região do Rio da Prata, nos principais centros financeiro da Europa, além de uma base de apoio nos EUA.

A análise de um maço de cartas endereçadas a um agente em comissão, Antonio da Rocha Faria, fixado em Montevidéu, mostra a existência de tal intermediário, conforme relata Maria Sylvia Carvalho Franco, para a mesma época, atuando no agenciamento de café.

Na década de 1860, as expectativas de Irineu Evangelista de Sousa, barão e visconde de Mauá, estiveram voltados para o setor bancário, que corresponde ao mesmo período de implantação das agências no Rio Grande do Sul. Em Montevidéu, o agente em comissão estava formalmente vinculado ao banco como um cliente de caráter preferencial, pelo fato de a carta de crédito recebida ser permanente, o que significava que, na medida em que algum montante fosse sacado, desde que realizada a remessa correspondente para cobrir o valor do saque, o crédito estaria automaticamente restituído por inteiro.

Os negócios bancários no Rio Grande, por sua vez, respondiam plenamente às expectativas do banqueiro, concentradas sobretudo no desenvolvimento das operações bancárias. Em toda a correspondência analisada, que é bastante volumosa, não há referências a negócios de agenciamento de mercadorias, nem relações mais próximas com algum agente mercantil, nos moldes desenvolvidos por Rocha Faria, no Uruguai.

Pelo contrário, em uma das poucas referências de compras diretas de produtos pelas casas bancárias, Mauá justifica assim tal procedimento:

Produtos de gado. Vejo que conta vm.ce que pelo menos se

matarão 100,000 rezes menos nesta safra na Província em consequência da seca, e como no Rio da Prata outro tanto vae succeder pela mesma causa se sustentarão melhor do que ninguém calculava os couros, gorduras, e charque, salvando os especuladores de grandes prejuízos; a queda do Cambio no Rio da Prata obrigou o Snr Ges. a comprar 45.000 couros salgados e outros gêneros p.^o fazer remessas por intermédio de um Amigo e acredito que sempre se tirará uma vantagem de 1 ou 2 % por Onça, porem só por necessidade authorizaria eu jamais semelhantes operações, desejando limitar rigorosamente as tranzações de minhas casas a operações bancarias.¹

O **amigo** citado no texto acima, deve ser Rocha Faria, conforme foi relatado anteriormente, sobre encomendas feitas por Mauá de alguns carregamentos para serem intermediados pelo agente em comissão, que ocorreu no mesmo período. Porém, o banqueiro faz questão de frisar que só autorizaria o envolvimento direto das casas bancárias na compra de mercadorias “por necessidade”.

Entre Rio Grande e Montevideú havia algumas diferenças, uma vez que, na primeira, a mercadoria principal era o charque, produzido principalmente na cidade vizinha, Pelotas, cujo mercado eram os centros produtores do sudeste brasileiro, na época, produtor de café. Para o mercado externo, os produtos destinados eram couros e outros derivados do gado.

No Uruguai, a atividade em comissão visava sobretudo os couros e a gordura, fornecidos pelas estâncias da Campanha, para serem exportados para a Europa. A leitura da correspondência de Mauá a Rocha Faria mostra que este fazia a ligação entre os estancieiros e os banqueiros, tanto para o despacho das mercadorias como para o fornecimento de fundos.

A ausência de referência sobre transações de mercadorias nas cartas de Mauá ao gerente do banco no Rio Grande, no início da década de 1860, envolve a discussão sobre a forma com se dava a relação entre charqueadores e os comerciantes de importação e exportação sediados no porto do Rio Grande,

¹ *Correspondência ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1860-1861 – IHGB, Doc. 10, Lata 513, carta de 21/3/1861.*

ou seja, se havia a necessidade de intermediários nessa relação ou se os negócios eram feitos diretamente entre as partes.

A leitura dos primeiros jornais publicados na cidade traz informações que podem auxiliar num melhor entendimento das relações comerciais entre os dois grupos econômicos de maior relevância na região. O jornal *O Rio Grandense* publicou, em 8 de janeiro de 1848, o seguinte anúncio:

Na rua da Caridade n. 31, se acha pessoa, que por espaço de 18 ou 20 annos tem sido reconhecedor de carne e couros, o qual hoje se offerece ao commercio do Rio Grande para reconhecer tanto carne como couros, e fazer-se responsável ao peso que receber aqui, a sahir senão mais vantajoso em outra parte, pelo menos igual: tem muitas pessoas que respondão de sua capacidade e honradez n' este ramo, que é a vista deste annuncio não deixarão de saber quem é, e de dizer se é ou não verdadeiro o que se menciona, quem precisar do seu préstimo somente nesta cidade, pode procurar no numero acima a qualquer hora, também pode-se indagar por elle em casa do Sr. Monjardim, e o Sr. Frias os quaes poderão dar informações a respeito.²

O texto acima revela que havia cerca de vinte anos o anunciante atuava como reconhecedor de carne e couros e oferecia seus serviços “ao comércio do Rio Grande”. Tudo indica tratar-se de um intermediário entre o comerciante e o produtor, e os nomes citados para contato dava entender que já trabalhava para esses senhores.

Porém algumas alterações no andamento dos negócios parecem ter estremecido as relações entre o corpo mercantil do Rio Grande e os produtores de Pelotas, conforme indica este abaixo-assinado:

Aos vendedores de Couros.

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

² *O Rio Grandense*, n. 264, 4 jan. 1848, p. 3.

armazéns ou a bordo dos navios.
Rio Grande 1.º de janeiro de 1848 (...)³

O teor do documento dá conta da iniciativa dos comerciantes de Rio Grande no sentido de obrigarem os charqueadores a enviarem seus produtos ao porto, onde seriam “reconhecidos, pesados e recebidos” e, naturalmente, pagos. Evidentemente, tal ato não estaria livre de protestos por parte dos produtores, conforme revela o texto a seguir, em outro abaixo-assinado, publicado alguns dias depois:

(...) tem tão bem os abaixo assignados unanimemente resolvido não vender um só couro, em quanto os referidos compradores não desistirem desta sua injusta pretensão, á qual nenhum direito tem, por que, tendo elles necessidade de ter aqui agentes encarregados das Compras, o que é sem contradição o mais importante no negócio, á essas pessoas podem confiar o peso e a verificação da qualidade do gênero, ficando assim guardada perfeita reciprocidade entre os compradores e vendedores. (...)⁴

O abaixo-assinado dos charqueadores de Pelotas informa sobre a existência de “agentes encarregados das Compras” a quem confiavam “o peso e a verificação da qualidade do gênero. É possível apreender-se que se tratava do mesmo serviço de “reconhecedor de carne e couros”, conforme apresentado anteriormente.

Tudo indica que os negociantes do porto enviavam para as charqueadas seus representantes, que tinham por função aferir a qualidade dos produtos, pesá-los e enviá-los para serem despachados pela casa comercial que estivessem representando. Caso o controle fosse feito nas charqueadas, justificava-se a ênfase nas qualidades do agente em comissão quanto à “capacidade e honradez n’ este ramo”, conforme faz questão de frisar o interessado, no anúncio citado anteriormente, assim como as duas referências para confirmarem essas credenciais.

Dessa forma, as qualidades morais e a experiência

³ O *Rio Grandense*, n. 265, 8 jan. 1848, p. 3. Segue ao texto acima a lista dos que assinaram o documento, que está sendo analisado na monografia de Daniel Torres.

⁴ O *Rio Grandense*, n. 266, 11 jan. 1848, p. 4.

comprovada (de 18 a 20 anos) indicam que o trabalho de pesagem e verificação dos couros e carnes era fundamental para a “perfeita reciprocidade entre os compradores e vendedores”. Para cumprir tal função, o encarregado deveria ter os conhecimentos técnicos necessários, requeridos pelas exigências dos exportadores, para que a mercadoria pudesse ser vendida para outras regiões do Brasil e para o exterior; assim como ser de confiança dos produtores, uma vez que, segundo o teor do texto apresentado por eles, preferiam manter tal intermediário.

É certo que, caso a transação fosse feita segundo a vontade dos comerciantes, os produtores seriam pesados somente no Rio Grande, e o motivo maior da controvérsia seria a desconfiança dos charqueadores sobre a lisura do procedimento, caso fosse feito nos armazéns do porto.

Cabe indagar o que gerou a pretensão dos negociantes no sentido de deslocar das charqueadas para os armazéns do porto o controle e reconhecimento das mercadorias a serem despachadas. Um fato que pode ter contribuído para isso são os acontecimentos políticos que resultaram no aumento da pressão para o fim do vergonhoso comércio de escravos vindos África para o Brasil.

Normalmente a historiografia tem abordado os reflexos do fim do tráfico no incremento do incentivo à imigração de homens livres para o país. Porém, é possível supor que, por sua vez, tivesse havido, por parte dos comerciantes, alterações no sistema mercantil a partir do momento em que fosse finalizado o torpe comércio de almas, cujos lucros já haviam rendido excepcionais rendimentos a todos que de forma direta ou indireta participavam dessas atividades.

Lembrando os negócios bancários de Mauá, é possível apreender sua pretensão em ficar restrito aos negócios bancários e somente intermediar as remessas de mercadorias em momentos excepcionais.

Se for levado em conta que as cartas do banqueiro foram escritas no início da década de 1860, quando já estava consolidada sua rede bancária, é bom lembrar que, uma década antes, o próprio banqueiro se preparava para dar uma guinada em seus negócios e entrar no mundo das finanças, que é justamente o

período próximo aos abaixo-assinados.

A famosa passagem em que justifica a iniciativa em reorganizar o Banco do Brasil, em 1851, comprova a conjuntura descrita:

(...) Reunir os capitais, que se viam repentinamente deslocados do ilícito comércio, e fazê-los convergir a um centro donde pudessem ir alimentar as forças produtivas do país, foi o pensamento que me surgiu na mente ao ter a certeza de que aquele fato era irrevogável. (...)⁵

Dessa foram, a organização de casas bancárias e de câmbio, ao longo da década de 1850, pode ser a indicação de que o mercado estaria redimensionando funções e ditando novas práticas para se adequar ao advento do mundo do trabalho assalariado.

Mesmo que o setor agrícola não tenha sido beneficiado diretamente com o incremento do setor bancário no Brasil, de qualquer maneira o corpo mercantil passou a contar com firmas encarregadas do crédito e de operações cambiais, que exerceram forte influência no desenvolvimento dos negócios e investimentos urbanos no Brasil, em meados do século XIX.

Dessa forma, o corpo mercantil do Rio Grande também estaria se preparando para as mudanças que estariam sendo anunciadas no final da década de 1840, o que demonstra sua inserção no mercado nacional e internacional.

BIBLIOGRAFIA

CORRESPONDÊNCIA ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1860-1861 - IHGB, Doc. 10, Lata 513.

FRANCO, Maria Sílvia Carvalho. *Homens livres na ordem escravocrata*. São Paulo: Kairós, 1983.

KUNIOCHI, Márcia Naomi. *A prática financeira do barão de Mauá*. São Paulo, 1995. Dissertação [Mestrado em História] – FFLCH-USP.

O RIO GRANDENSE, 1848.

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

⁵ Visconde de Mauá. *Autobiografia*. Rio de Janeiro: Liv. Ed. Zélio Valverde, 1943.