

ZULMÁRIA IZABEL DE MELO SOUZA TARGAS

**AS CASAS COMERCIAIS IMPORTADORAS/EXPOTADORAS DE
CORUMBÁ (1904-1915)**

DOURADOS - 2012

ZULMÁRIA IZABEL DE MELO SOUZA TARGAS

**AS CASAS COMERCIAIS IMPORTADORAS/EXPOTADORAS DE
CORUMBÁ (1904-1915)**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História da Faculdade de Ciências Humanas da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD) como parte dos requisitos para a obtenção do título de Mestre em História.

Área de concentração: *História, Região e Identidades*.

Orientador: Prof. Dr. **Paulo Roberto Cimó Queiroz**.

ZULMÁRIA IZABEL DE MELO SOUZA TARGAS

**AS CASAS COMERCIAIS IMPORTADORAS/EXPOTADORAS DE
CORUMBÁ (1904-1915)**

DISSERTAÇÃO PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA – PPGH/UFGD

Aprovada em _____ de _____ de _____.

BANCA EXAMINADORA:

Presidente e orientador:

Paulo Roberto Cimó Queiroz (Dr., UFGD) _____

2º Examinador:

Ângelo Aparecido Priori (Dr., UEM) _____

3º Examinador:

João Carlos de Souza (Dr., UFGD) _____

A minha família que sempre me incentivou, as minhas amigas pelo companheirismo e ao meu orientador que tornou esse trabalho possível.

AGRADECIMENTOS

As pessoas que fizeram parte e contribuíram de alguma forma para a elaboração deste trabalho, deixo aqui meus agradecimentos.

Em especial, agradeço ao Professor Dr. Paulo Roberto Cimó Queiroz que desde a graduação tem sido um orientador excelente, um amigo paciente e atencioso, orientando-me com toda seriedade e competência.

Aos amigos Ana e Pedro que me acolheram em sua casa na cidade de Corumbá e a Tia Judite, ao Binho, a Zeli e ao Tuta que me hospedaram na cidade de Cuiabá, contribuindo dessa forma para o levantamento de fontes para a pesquisa em questão.

Durante essa jornada pude contar com o apoio de toda a minha família, mas quero agradecer em particular, a minha mãe Rosangela, com a qual aprendi a saborear o conhecimento, mas nunca me saciar.

Minha sincera gratidão aos meus irmãos Pierre e Peres que sempre estiveram ao meu lado, com os quais sempre pude contar em todos os momentos da minha vida.

Agradeço, em especial, ao meu marido Jaime pelo companheirismo, amor, paciência e incentivo, contribuindo assim de forma decisiva para a realização deste trabalho.

Resumo: Foi a partir da liberação da navegação brasileira pelo rio Paraguai, consolidada após o final da Guerra da Tríplice Aliança contra o Paraguai (1870) que Mato Grosso se inseriu na economia mundial, através das relações comerciais que se davam por meio da navegação pela Bacia Platina (composta pelos rios Paraná, Paraguai e Uruguai e seus afluentes) que dá ligação ao Oceano Atlântico. Com isso, várias mercadorias nacionais e estrangeiras começaram a chegar a Mato Grosso. Nesse processo, o porto de Corumbá se destacou em relação ao restante da província/estado; já que, a navegação internacional pelo rio Paraguai ali se encerrava. Nesse contexto, estabeleceram-se em Corumbá várias casas comerciais de importação e exportação, incentivadas principalmente pela isenção de impostos sobre os produtos importados. Porém, é no início do século XX que essas empresas começam a se destacar, e se tem um aumento no número desses estabelecimentos. Este trabalho tem por objetivo assinalar os diversos ramos de atividades desenvolvidas por essas empresas e investigar a origem e a trajetória dos empresários das casas comerciais estudadas, assim como, apontar o capital e sua procedência. Para a realização desta pesquisa foram utilizadas diversas fontes, as principais constituem-se em: livros da Inspetoria Comercial de Mato Grosso, livros de Lançamentos de Impostos, livros de Estatísticas de Exportação, guias de Importação, livros Copiadores de Cartas e Telegramas e obras memorialistas. Por meio das fontes utilizadas foi possível perceber que os empresários envolvidos no ramo de importação/exportação eram de diversas nacionalidades e traçaram as mais distintas trajetórias. As empresas, que mantinham relações comerciais com países europeus e platinos, além de outras praças brasileiras, importavam tanto produtos de primeira necessidade como artigos de luxo, e exportavam principalmente couros vacuns, poaia, borracha, penas e couros de animais silvestres. As fontes confirmam que as empresas estudadas tiveram importante papel na economia mato-grossense, embora os dados obtidos sugiram que a historiografia tenha, até o momento, superestimado a referida importância.

Palavras-chave: 1. Mato Grosso. 2. Comércio internacional. 3. História de empresas.

Abstract: It was after the allowance of the Brazilian navigation on Paraguay river, consolidated after the end of the Triplíce Aliança War against Paraguay in 1870, that Mato Grosso emerged into the World economy through commercial trades that occurred by navigating on Platina bay (composed by Parana, Paraguay and Uruguay rivers and their tributaries) which give accesses to the Atlantic Ocean. With so, many domestic and foreign goods had started arriving in Mato Grosso. In this process, the port of Corumbá stood out from the rest of the province / state, since, international navigation on the river Paraguay ended up there. In this context, many stores, selling domestic and foreign products, were settle in Corumbá, mainly motivated by tax free on imported products. However, it is in the early twentieth century that these companies started to stand out, and the city has an increasing number of such establishments. This research aims to point out the various branches of activities developed by these companies and to investigate the origin and trajectory of the businessmen of these retailers, as well as clarify the monetary resources and their origin. To fulfill this research several sources were used, the main ones are: Business books of the Commercial Inspection of Mato Grosso, taxes books, Statistics books of Export, Import guides and journals, including letters and telegrams, from the locals. By means of the sources used it was possible to notice that entrepreneurs/businessmen engaged of import / export business were from various nationalities and traced particularly distinct trajectories. Companies that maintained trade relations with European countries and Platinos (people from Prata river region), and other commercial places in Brazil, both imported essential products as well luxury items, and exported mainly bull leather, ipecac, rubber, feathers and skins of wild animals. The sources confirm that the studied companies had an important role in the economy of Mato Grosso, although the obtained data suggest that the historiography has, until now, overestimated its importance.

Key words: 1. Mato Grosso. 2. International trade. 3. Firm history.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ArACC - Arquivo da Associação Comercial de Corumbá - MS.

APMT - Arquivo Público de Mato Grosso. Cuiabá - MT.

CDR - Centro de Documentação Regional. Universidade Federal da Grande Dourados - Dourados – MS.

JUCEMAT - Junta Comercial de Mato Grosso. Cuiabá - MT.

NDIHR - Núcleo de Documentação e Informação Histórica Regional. Universidade Federal de Mato Grosso - Cuiabá - MT.

NDHER - Núcleo de Documentação Histórica e Estudos Regionais. Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – Corumbá - MS.

SMT - Sul do antigo Mato Grosso.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1905.....47

Tabela 2 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1907.....48

Tabela 3 – Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1910.....49

Tabela 4 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1911.....50

Tabela 5 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1912.....51

Tabela 6 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$), ano 1915.....52

Tabela 7 - Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas (em R\$) –

1905-1915.....53

Tabela 8 - Comparação entre o valor das exportações do estado de Mato Grosso (total e principais produtos) e o valor das exportações realizadas pelas empresas estudadas (em R\$) –

1905-1915.....55

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Número de casas comerciais de importação e exportação em MT com anúncios no Album graphico do Estado de Mato-Grosso, segundo os municípios em que se localizavam.....37

Quadro 2. Receita arrecadada e despesa efetuada pelo estado de Mato Grosso (em contos de R\$) - 1904-1915.....38

Quadro 3. Casas comerciais de importação e exportação de Corumbá: dados diversos.....39

LISTA DE MAPAS

Mapa 1. Trajeto marítimo-fluvial entre o Rio de Janeiro e as cidades de Corumbá, Cuiabá e Cáceres.....21

Mapa 2. Rio Paraguai da nascente até Corumbá.....45.

LISTA DE FOTOGRAFIAS

Foto 1- Casa comercial Vasquez.....72

Foto 2- Emílio Albers.....81

SUMÁRIO

Lista de Abreviaturas e Siglas	6
Lista de Tabelas	6
Lista de Quadros.....	7
Lista de Mapas.....	7
Introdução.....	10

Capítulo 1

UMA ECONOMIA EM EXPANSÃO

1.1. As casas comerciais na historiografia mato-grossense/ sul mato-grossense.....	19
1.2 A interpretação de Alves.....	30
1.3 O debate sobre o suposto papel do capital financeiro no enfraquecimento das casas comerciais.	33

Capítulo 2

AS CASAS IMPORTADORAS/EXPORTADORAS DE CORUMBÁ: CARACTERIZAÇÃO GERAL E TENTATIVA DE AVALIAÇÃO

2.1 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: caracterização geral.....	36
2.2. As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: tentativa de avaliação.....	54

Capítulo 3

AS CASAS IMPORTADORAS/EXPORTADORAS DE CORUMBÁ: EMPRESÁRIOS, CAPITAIS, VINCULAÇÕES EXTERNAS E INTERNAS, PRÁTICAS COMERCIAIS

3.1 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: empresários, capitais, vinculações externas e internas.....	57
3.2 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: mecanismos de funcionamento e práticas comerciais.	82
Considerações finais.....	92
Bibliografia e fontes.....	101

INTRODUÇÃO

Em 1778 surgiu às margens do rio Paraguai, na então capitania de Mato Grosso, uma povoação, chamada Albuquerque, que tinha por objetivos guarnecer a fronteira. Essa povoação por quase cem anos permaneceu estagnada. Contudo, em 1858, quando da abertura da navegação pelo rio Paraguai, essa realidade começou a alterar-se, pois muitos imigrantes que haviam se estabelecido em outros portos da Bacia Platina, começaram a migrar para a vila de Corumbá com o principal objetivo de dedicarem-se ao comércio de produtos importados. Com a Guerra do Paraguai, esse comércio foi interrompido, mas com o fim da mesma, a atividade comercial foi retomada. Dessa forma Corumbá passou a ser, por longos anos, a principal porta de entrada de Mato Grosso. A integração de Mato Grosso à economia platina coincidiu com a chamada “Segunda Revolução Industrial”. Dessa forma, as trocas comerciais se intensificaram entre portos nacionais e internacionais. E é nesse contexto que surgem em Corumbá e em grande parte de Mato Grosso as casas comerciais de importação e exportação, objeto de estudo do presente trabalho.

Conforme procuro mostrar no interior desta dissertação, a abordagem deste tema, por parte da historiografia mato-grossense e sul-mato-grossense, tem gerado algumas polêmicas. A maior parte das discussões gira em torno do sentido das relações entre o chamado “ciclo comercial de Corumbá” e a situação político-econômica do mundo naquela época, analisada por meio de conceitos como “imperialismo”, “capital financeiro” e “capital monopolista”. A esse respeito, busquei tomar como referência as ideias de Hobsbawm. Esse autor registra, no período entre 1875 e 1914, uma “repartição do mundo entre um pequeno número de Estados”, fenômeno que constituía “a expressão mais espetacular da crescente divisão do planeta em fortes e fracos, em ‘avançados’ e ‘atrasados’” (HOBSBAWM, 2010, p. 101). Ele registra também uma diferença básica na interpretação desse fenômeno na época: enquanto a análise leninista enfatizava que “as raízes econômicas do novo imperialismo residiam numa nova etapa

específica de capitalismo”, os “analistas não-marxistas” tendiam a “negar qualquer conexão específica” entre esse imperialismo e o “capitalismo em geral” (Op. cit., p. 104). Para Hobsbawm, tal negativa estava equivocada, pois, para ele, era “óbvio” o fato de que “a divisão do globo tinha uma dimensão econômica” (HOBSBAWM, 2010, p. 105). Ao mesmo tempo, entretanto, Hobsbawm observa que essa dimensão econômica não pode explicar tudo sobre o imperialismo, tanto que, segundo ele, “boa parte da literatura teórica pioneira do antiimperialismo não é defensável” (idem).

Para Hobsbawm, enfim, “o fato maior do século XIX” foi “a criação de uma economia global única, que atinge progressivamente as mais remotas paragens do mundo”, formando “uma rede cada vez mais densa de transações econômicas, comunicações e movimentos de bens, dinheiro e pessoas ligando os países desenvolvidos entre si e ao mundo não desenvolvido” (HOBSBAWM, 2010, p. 106).

Desse modo, esta dissertação procura contribuir para um maior esclarecimento da problemática abordada, por meio da análise concreta de transações e movimentos como os mencionados por Hobsbawm.

Vale notar que procurei também, na medida do possível, comparar o caso de Corumbá com o de outras praças comerciais brasileiras, na mesma época. A esse respeito, por exemplo, ao que tudo indica, há uma semelhança entre o caso das relações comerciais de Corumbá e as da cidade de Santos, pois também nessa cidade o crescimento do comércio de importação se dá a partir de 1870 (PEDRO, 2010, p. 1). Além disso, parece que tanto em Corumbá como em Santos havia inicialmente uma forte presença de comerciantes estrangeiros, sendo que, mais uma vez, de modo semelhante nas duas praças, essa realidade começa a alterar-se no início do século XX, pois nota-se uma maior presença de proprietários brasileiros inseridos no ramo de importação e exportação (PEDRO, 2010, p. 2). Em um perfil traçado do comércio de importação e exportação da cidade do Rio Grande, é possível perceber que esse ramo comercial inicia-se no final do século XIX e aperfeiçoa-se nas duas primeiras décadas do século XX (TORRES, 2010, p. 163-164)¹.

A trajetória que cursei para a realização deste trabalho teve início na graduação, pois, desenvolvi a pesquisa intitulada *As casas comerciais ligadas ao transporte fluvial em Mato Grosso (1870-1930): um estudo da situação atual desta questão nos planos teórico e empírico*, através do Programa de Bolsas de Iniciação Científica, PIBIC-CNPq/ UFMS no período de agosto de 2005 a julho de 2006. Esse trabalho inicial não tinha a pretensão de oferecer respostas conclusivas sobre o tema, trazia por objetivos fazer um levantamento da

¹ Embora esse trabalho seja apenas um esboço do comércio de importação/exportação do Rio Grande.

bibliografia disponível sobre o assunto, identificando tanto as convergências quanto as divergências, no tocante às explicações sobre o papel das casas comerciais e sobre seu declínio; ao mesmo tempo, foi realizado um levantamento preliminar de fontes documentais no Núcleo de Documentação Histórica e Estudos Regionais (NDHER), da UFMS/Corumbá, onde encontrei vários livros pertencentes ao fundo da Casa Vasquez.

Para dar sequência ao estudo do tema realizei uma pesquisa na Junta Comercial de Mato Grosso (JUCEMAT, situada em Cuiabá), na qual foi possível tomar conhecimento da importante documentação formada pelos livros de registros de abertura, modificações e fechamento de empresas, que trazem informações sobre o período que se pretendia estudar. Então, escolhi estudar as casas comerciais de importação e exportação da cidade de Corumbá porque ali se localizava o porto mais importante do Estado de Mato Grosso, pelo qual as mercadorias importadas e exportadas transitavam.

Já durante o curso de mestrado consultei também o acervo do Arquivo Público de Mato Grosso (APMT, situado em Cuiabá), no qual pude encontrar documentação referente à Mesa de Rendas de Corumbá, mais especificadamente sobre despachos de exportação de produtos do Estado de Mato Grosso. Pesquisei também o acervo do Núcleo de Documentação e Informação Histórica Regional (NDIHR, da UFMT/Cuiabá), onde tive a oportunidade de encontrar uma documentação referente à Alfândega de Corumbá, em microfilmes; desta documentação, por sua vez, utilizei as guias de importação e exportação de mercadorias.

Voltei também ao NDHER da UFMS/Corumbá, onde consultei intensamente o referido acervo da Casa Vasquez. Ainda em Corumbá, realizei levantamentos nos acervos do Instituto Luiz Albuquerque, da Associação Comercial e da Câmara Municipal. Foram também analisados alguns jornais da cidade de Corumbá, que estão disponíveis tanto no Arquivo Público de Mato Grosso como no Centro de Documentação e Regional (CDR) da FCH/UFMGD, sendo estes, *O Brazil*, *O Município de Corumbá*, *Oásis* e *A Federação*. No entanto, não encontrei vestígios que pudessem me auxiliar neste trabalho. Finalmente, convém notar que eu pretendia, inicialmente, consultar também os documentos produzidos pelos cônsules brasileiros em cidades como Assunção e Concepción (Paraguay). Entretanto, isso não foi possível porque o Arquivo do Itamaraty, situado no Rio de Janeiro, se encontrava fechado para reforma durante o andamento do trabalho.

Quanto ao recorte temporal, o período inicialmente pensado havia sido 1893-1923, o qual corresponde à documentação encontrada na JUCEMAT. No entanto, em acordo com o orientador, decidi substituí-lo pelo período de 1904 a 1915, uma vez que, consultados os documentos referentes à Mesa de Rendas de Corumbá, percebi que essa documentação traz

informações decisivas para a pesquisa. No entanto, essa Mesa foi criada apenas em 1904. Por outro lado, a sua documentação não se encontra completa, principalmente os livros de estatísticas de exportação, os quais nos dão indícios dos produtos exportados pelo Estado de Mato Grosso, com quais países as empresas estudadas comercializavam e os valores dessas exportações. Tinha pensado o ano de 1914 para fechar o período, por ser o ano em que eclode a Primeira Guerra Mundial, e é concluída a linha férrea de Bauru a Porto Esperança, mas a ausência de documentos sobre exportação do estado de Mato Grosso do ano de 1914 – neste caso, os documentos referentes à Mesa de Rendas – me levou a analisar o ano de 1915.

As fontes primárias que constituem a base para a realização dessa pesquisa são os documentos da JUCEMAT, da Alfândega de Corumbá, da Mesa de Rendas de Corumbá; os documentos pertencentes ao fundo da Casa Vasquez, o *Album graphico do Estado de Matto-Grosso*, obra publicada, em 1914, por iniciativas de comerciantes de Corumbá, com apoio do governo, e que traz, ao final, dezenas de anúncios das mais variadas empresas existentes no Estado. Como fontes secundárias, utilizei obras memorialistas e obras historiográficas relacionadas ao tema. As fontes utilizadas são de natureza diversa, pois “seria uma grande ilusão imaginar que a cada problema histórico corresponde um tipo único de documentos, específico para tal emprego” (BLOCH, 2001, p. 80). Contudo, as fontes utilizadas, em sua maioria, encaixam-se no que denominamos de documentos oficiais, por serem produzidas por órgãos públicos.

Este trabalho está inserido em um dos ramos da história econômica, denominado de história de empresas. E entendo empresa no sentido abordado por Cardoso e Brignoli, pois para esses autores, empresa “quer indicar *unidade de produção*, isto é, o marco institucional de combinação dos fatores de produção em uma sociedade dada” (CARDOSO; BRIGNOLI, 1983, p. 337-338) e “a estrutura e funcionamento de uma empresa só podem ser entendidos dentro da estrutura econômica total” (idem, p. 341). Nesse mesmo sentido, o conceito de empresa é entendido por Levy, pois, para esta autora: “a empresa é parte de um sistema de instituições interatuantes, no qual lhe cabe a produção de bens. Como parte orgânica da sociedade, sua atuação repercute sobre a estrutura social na qual se desenvolve e é por sua vez, influenciada por ela” (LEVY, 1994, p. 27). Dessa forma, a história de empresas acompanhou as mudanças da

história em geral, e “a problemática que domina nos estudos é a da origem do capital das empresas, a forma de organização, as raízes sociais dos acionistas, a política dos empresários em relação à mão-de-obra, as peculiaridades regionais da empresa” (LOBO, 1997, p. 227). Desse modo, “*la historia económica de la empresa es una disciplina híbrida, situada entre la economía (tanto por el lado de la microeconomía como por el de la organización industrial) la dirección estratégica y la historia.* (VALDALISO; LOPEZ, 2009 p. XI). Em resumo, busquei desenvolver esta pesquisa sem esquecer que “as empresas são parte da sociedade e não se pode estudá-las sem levar em conta as articulações recíprocas entre as relações sociais e as práticas empresariais” (LEVY, 1994, p. 27).

Dessa forma, durante a jornada para a realização desse trabalho, todos os autores mencionados nessa parte inicial do trabalho estiveram em minha companhia através de suas teorias e indicações metodológicas.

Nesse sentido, ao longo da caminhada procurei conhecer a procedência e a composição do capital das casas comerciais em Corumbá; os detalhes de suas conexões tanto com o mercado nacional e mundial quanto com as atividades produtivas desenvolvidas na região; além de suas estratégias comerciais. Lembrando que na “história, para poder traduzi-la com alguma possibilidade de persuasão, é necessário apoiá-la em longas análises e na investigação acumulada por outros exploradores do passado, durante muitas e muitas gerações” (MATTOSO, 1988, p. 24).

É importante ressaltar que adoto aqui o ponto de vista de Jacques Le Goff, o qual classifica documentos como a “escolha do historiador” e monumentos como “herança do passado” (GOFF, 1996, p. 535). Deste modo, o dever principal do historiador é a “crítica do documento – qualquer que ele seja – enquanto monumento”, já que o

[...] documento não é qualquer coisa que fica por conta do passado, é um produto da sociedade que o fabricou segundo as relações de forças que aí detinham o poder. Só a análise do documento enquanto monumento permite à memória coletiva recuperá-lo e ao historiador usá-lo cientificamente, isto é com pleno conhecimento de causa (Op. cit., p. 545).

Durante o processo de investigação do tema fiquei atenta e consciente de que o documento não fala por si, temos que saber interrogá-lo, “fazer falar indícios mudos, acumular provas, inventar formas indiretas de revelar o que os documentos não dizem abertamente” (MATTOSO, 1988, p. 25). Conforme Carlos Bacellar, “o historiador precisa entender as fontes em seus contextos, perceber que algumas imprecisões demonstram interesses de quem as escreveu” (BACELLAR, 2005, p. 64).

Tanto a documentação da JUCEMAT quanto da Mesa de Rendas são manuscritas e puderam ser reproduzidas com o uso da fotografia digital, produzindo imagens com possibilidade de ampliação através do *zoom*, facilitando assim, sua leitura. Ao analisar as fontes da JUCEMAT, percebi que a mesma é composta por contratos, alterações e distratos de sociedades de casas comerciais. Esses contratos possuem dados como o nome dos proprietários e sua nacionalidade (neste caso, com exceção da casa Josetti & Cia.), o capital empregado na sociedade e a participação de cada sócio nos lucros, sua função no negócio, e se possuíam alguma filial. Todavia essa documentação não inclui a totalidade das empresas aqui estudadas.

De tal modo, após a leitura desses documentos, fiz um quadro separando os dados acima mencionados, para uma melhor análise dos mesmos. Essa documentação apresenta indícios importantes para a realização de um dos objetivos da pesquisa, que é justamente saber quem eram esses proprietários, sua origem e o capital empregado. No entanto, sem esquecer que “o historiador não pode se submeter à sua fonte, julgar que o documento é verdade [...], ser historiador exige que desconfie das fontes, das intenções de quem as produziu, somente entendidas com o olhar crítico e a correta contextualização do documento que se tem em mãos” (BACELLAR, 2005, p. 64).

Sobre a documentação pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá, analisei os indícios deixados pelos registros das exportações do estado de Mato Grosso pertencentes à Mesa de Rendas de Corumbá. Percebi que essa documentação apresenta registros das exportações feitas por casas comerciais de Corumbá e para quais países esses produtos se destinavam registros esses que são analisados nesta pesquisa de forma quantitativa, através de quadros que demonstram os valores das exportações anuais dos anos que puderam ser avaliados.

A análise quantitativa não foi meramente descritiva; pois, o número só tem importância para o historiador quando ele pode ser contextualizado (BARROS, 2004). Além disso, estou ciente de que o historiador deve utilizar os dados levantados quantitativamente para “produzir uma reflexão problematizada sobre a sociedade em um momento ou processo histórico” (BARROS, 2004, p. 151). Portanto, “o número – bruto ou elaborado – é uma referência, ou melhor dizendo, um índice. Do mesmo modo que um fragmento de texto ou um caco de ânfora, ele orienta a intuição” (GRENIER, 1998, p. 192).

A documentação selecionada da Alfândega de Corumbá apresenta guias de importação e exportação de produtos. Não foi possível sua reprodução, pois o material, por estar em microfilme, só admite cópias impressas ou digitais. Entretanto, o NDHIR, onde se encontra

custodiado esse material, ainda não possui o equipamento para produzir cópias digitais e o leitor de microfimes não estava fazendo cópias impressas. Desse modo, com relação a essas guias foi preciso tomar notas manuscritas, registrando quais as mercadorias comercializadas e com quais praças nacionais e internacionais as casas comerciais estavam negociando.

O *Album Graphico do Estado de Matto-Grosso*, publicado em Hamburgo, por iniciativa de comerciantes de Corumbá, principalmente por Feliciano Simon, que também era proprietário de uma casa comercial na cidade de Corumbá, também é uma importante fonte para a realização da pesquisa em questão. Essa publicação contou com o apoio do governo, e “a intenção explicitada era de incrementar a economia, vender a imagem de um estado moderno e progressista aos que o desejassem conhecer” (SOUZA, 2008, p. 75-76). Essa obra traz ao final dezenas de anúncios, sobre as mais variadas empresas existentes no Estado; e as propagandas sobre as casas comerciais de importação e exportação constituíram meu principal foco de análise, pois apresentavam, de forma geral, informações sobre os proprietários, o ano de fundação, algumas apresentam o capital empregado, além de outras informações relevantes. Essa obra, junto com as demais fontes primárias e secundárias, nos possibilita um procedimento que é de suma importância para o historiador, que é o cruzamento das fontes; todavia, sem esquecer que “as fontes só começam a falar a partir do momento em que as interrogamos, e que a qualidade das respostas que elas podem dar coincide com a qualidade das questões que se formulam” (FRANÇOIS, 1998, p. 158).

Os livros pertencentes ao fundo da Casa Vasquez são diversos, sendo eles: os livros razão, livros caixa, livros conta corrente e os livros copiadores de cartas. Esses livros faziam parte do cotidiano das empresas analisadas, e os procedimentos a eles relacionados parecem semelhantes aos descritos por Valdaliso e López:

las transacciones reales se anotaban en un libro borrador en el momento en que se ejecutaban; al finalizar el mes estas partidas se pasaban al diario, donde se ponían en el haber las cuentas de las cantidades pagadas o de las mercancías vendidas, y en el debe las mercancías y las cantidades recibidas. Este registro cronológico de las transacciones se transfería, a su vez, a las cuentas apropiadas del libro mayor. El libro mayor se saldaba cerrando la cuenta de pérdidas y ganancias al final de cada año, que se consignaban en un libro de inventario (VALDALISO; LÓPEZ, 2009, p. 196).

Porém, os livros que mais contribuiram foram os livros de correspondências, uma vez que, essas correspondências me deram algumas pistas sobre as transações comerciais, assim

como “a sua atitude ante diversas situações, quanto aos projetos e dificuldades” (CARDOSO; BRIGNOLI, 1983, p. 345).

As obras memorialistas que me auxiliaram foram: *Generoso Ponce: um chefe e O menino que era eu*, ambos de autoria de Generoso Ponce Filho; *Italianos em Mato Grosso e Influências do Rio da Prata em Mato Grosso*, de Lenine Póvoas; *Memorandum de Manoel Cavassa*, escrito por Manoel Cavassa com apresentação e notas por Valmir Batista Corrêa e Lúcia Salsa Corrêa e *Corumbá: Memórias e notícias*, de Renato Báez.

No levantamento realizado no Instituto Luiz de Albuquerque (Corumbá), encontrei documentos da Alfândega de Corumbá, chamados de “termos de responsabilidade”. Estes são documentos assinados pelos comerciantes que recebiam mercadorias nacionais, vindas através do rio da Prata e que não possuíam a nota confirmando sua procedência, para tal recebiam um prazo para poderem confirmar sua origem. Caso não confirmassem a origem brasileira dos produtos tinham que pagar os impostos referentes às mercadorias importadas. Com isso, pode-se através da análise de tais fontes, compreender um pouco mais o funcionamento das empresas estudadas.

As atas da Associação Comercial de Corumbá também foram analisadas, contudo, foi possível perceber que as reuniões eram raras, muitas vezes uma por ano. De toda forma, foi possível conhecer um pouco mais sobre a conjuntura do comércio corumbaense. Já os arquivos da Câmara Municipal de Corumbá, deixei para uma futura pesquisa a consulta de seus documentos, já que não foi permitida a reprodução dos mesmos por meio da fotografia digital, e a cópia manual de tais fontes demandaria muito tempo.

O primeiro capítulo, intitulado “Uma economia em expansão”, apresenta uma breve discussão sobre a economia mundial, nacional e a mato-grossense, apontando a integração do mercado mundial, a qual possibilitou aos governos e às empresas, a expansão de seus negócios em vários ramos do comércio em escala global. Assinalando as singularidades do Brasil e de Mato Grosso nesse processo. Abordei como Mato Grosso, em especial a cidade de Corumbá, estava inserida nessa economia mundial, através das relações comerciais que se davam por meio da navegação pela Bacia Platina (composta pelos rios Paraná, Paraguai e Uruguai e seus afluentes) que dá ligação ao Oceano Atlântico. Além disso, fiz uma breve exposição de como as casas comerciais de importação e exportação são abordadas na historiografia mato-grossense e sul-mato-grossense. Quanto à escrita, optei por não traduzir as citações em espanhol, e as citações de fontes documentais em português foram escritas de acordo com as regras atuais da língua para facilitar a leitura do texto.

O segundo capítulo, denominado “As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: caracterização geral e tentativa de avaliação”, apresenta as casas comerciais de importação e exportação que atuaram em Corumbá, seus diversos ramos de atuação e a importância de suas exportações. Além disso, também busquei relativizar o peso das empresas estudadas para a economia de Mato Grosso.

No terceiro capítulo, intitulado “As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: empresários, capitais, vinculações externas e internas, práticas comerciais”, procurei traçar a trajetória dos empresários, esclarecer sua nacionalidade, os capitais envolvidos e esclarecer as diversas relações e práticas comerciais.

CAPÍTULO I:

UMA ECONOMIA EM EXPANSÃO

A região que viria a constituir a capitania, província e depois Estado de Mato Grosso, passou a se integrar de modo mais efetivo ao espaço econômico da América portuguesa a partir da descoberta do ouro em Cuiabá, em 1718. Os caminhos utilizados para essa ligação foram, inicialmente, fluviais: as monções, que ligavam São Paulo a Cuiabá por meio da navegação dos rios Tietê, Paraná, Pardo, Taquari, Paraguai e Cuiabá. Mas logo se abriu também, ainda na década de 1730, um importante caminho terrestre, ligando Cuiabá a Goiás e daí, via Minas Gerais, com São Paulo e o Rio de Janeiro (BORGES, 2001, p. 107-108). Desse modo, “a cidade de Cuiabá constituiu-se em um importante centro redistribuidor de gêneros importados”, servindo às demais áreas povoadas da capitania e da província (QUEIROZ, 2004, p. 373).

Outros caminhos terrestres foram abertos, mais tarde, já na primeira metade do século XIX, ligando especificamente a parte sul da província de Mato Grosso (região que viria a constituir o atual Estado de Mato Grosso do Sul) com a província de Minas Gerais e, através dela, as de São Paulo e Rio de Janeiro. Esses caminhos foram abertos no contexto da expansão da pecuária bovina nessa região, expansão essa efetuada principalmente por povoadores vindos de Minas Gerais, além de outros vindos da região de Cuiabá (QUEIROZ, 1997, p. 113-114).

Entretanto, esse panorama das ligações comerciais mato-grossenses começou a ser profundamente alterado em fins da década de 1850, quando o Império brasileiro consegue, junto à República do Paraguai, a liberação da navegação pelo rio desse nome, o que permitiu a ligação de Mato Grosso com o Oceano Atlântico passando pela via do estuário do Prata (Mapa 1). De fato, desde o período colonial, a navegação pela via platina era vista como “a melhor alternativa para as comunicações e o comércio de Mato Grosso, visto que, a malha

fluvial que se formava a partir de Corumbá “oferecia a possibilidade de contatos diretos com

o mercado mundial” (QUEIROZ, 2008, p. 129) e outras praças nacionais. Pois, essa malha fluvial “tomava toda a bacia do rio Paraguai, a região Oeste de Mato Grosso, especialmente com as cidades de Cuiabá e Cáceres mais ao Norte, como também na região Sul, com Porto Murtinho, Miranda, Aquidauana e Coxim” (SOUZA, 2008, p. 178). Logo, Corumbá, até então uma pequena povoação, surgida, ainda no século XVIII, para defender a fronteira e localizada à margem direita do rio Paraguai, tem em 1861, a instalação de uma Alfândega; já no ano de 1862 “é elevada à categoria de vila” (BORGES 2001, p. 29). Objetivando desenvolver o comércio na vila de Corumbá e conseqüentemente em toda a província, no ano de 1866, o porto alfandegado recebeu isenção de impostos (GARCIA, 2001, p. 103). A navegação pelo rio Paraguai foi interrompida pela guerra da Tríplice Aliança contra o Paraguai, mas foi retomada e consolidada ao final dessa guerra, em 1870.

Após a guerra, o Governo Central estabeleceu na vila de Corumbá uma divisão do Exército “em operações na zona meridional fronteira de Mato Grosso, acompanhada por um grupo de mercadores encarregados de abastecer a tropa que atraíram, posteriormente, um maior número de pessoas e comerciantes” (CORRÊA, 1980, p. 58). Estabeleceu também um Arsenal da Marinha em Ladário, localidade próxima a Corumbá (BORGES, 2001, p. 30). Esses dois estabelecimentos militares, somados à livre navegação pela Bacia platina, foram de suma importância para que a situação do comércio corumbaense começasse a prosperar.

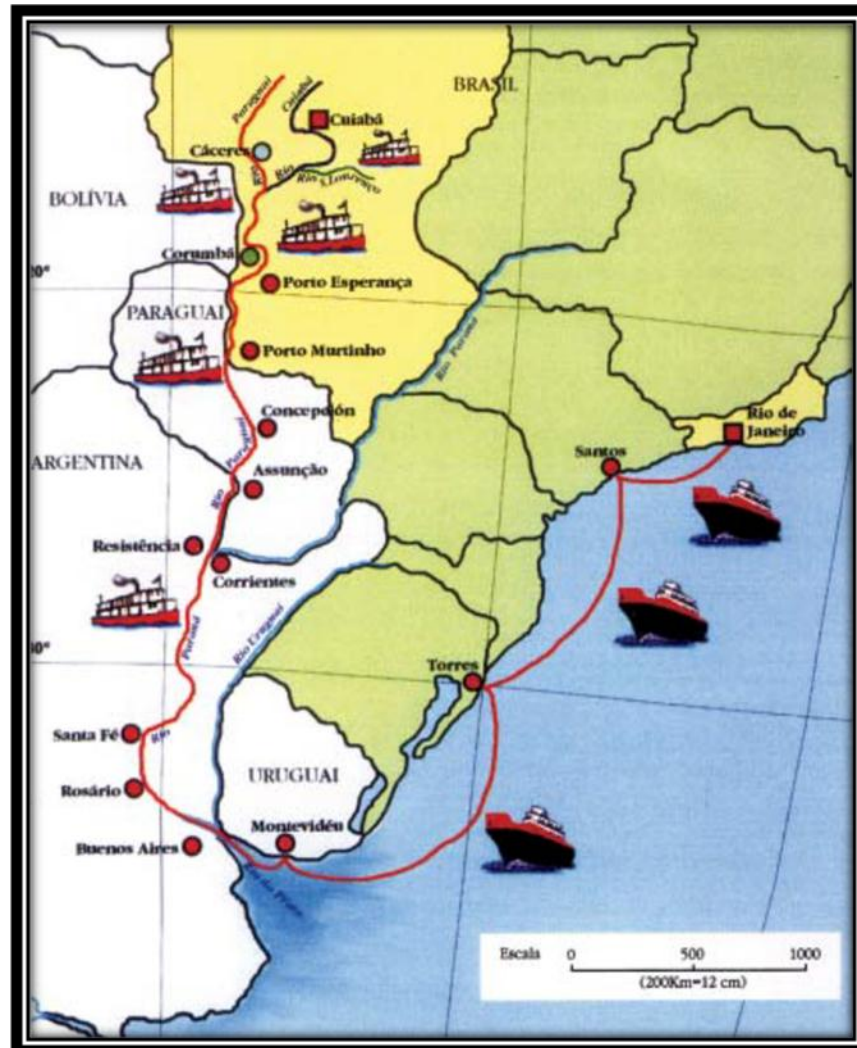
Corumbá, por sua vez, através da navegação fluvial pela Bacia Platina se integrou à economia internacional. Economia essa, conforme Hobsbawm, composta por “uma rede cada vez mais densa de transações econômicas, comunicações e movimentos de bens, dinheiro e pessoas” (HOBSBAWM, 2010, p. 106). Em consequência, o porto corumbaense passou a receber navios provenientes de várias partes do mundo (BORGES, 2001, p. 119) com mercadorias nacionais e estrangeiras. Sendo assim, o porto de Corumbá se torna porta de “entrada e saída, local por excelência da troca e das relações” (SOUZA, 2008, p. 167). A liberação da navegação pelo rio Paraguai possibilitou a Corumbá um desenvolvimento comercial pautado, principalmente, na importação e exportação.

A navegação através do Prata se tornou o meio de transporte dominante na economia mato-grossense (BORGES, op. cit., p. 119) e “possibilitou um crescente intercâmbio de mercadorias entre os mercados da Bacia do Prata e demais portos brasileiros da orla atlântica” (CORRÊA, 1999, p. 124). Então, “Cuiabá [a capital da província] cedeu parcialmente sua posição de principal núcleo comercial de Mato Grosso a Corumbá” (BORGES, op. cit., p. 119), localidade esta que foi “elevada à condição de cidade em 1878” (SOUZA, 2008, p. 34). Com a inserção de

Mato Grosso no mercado platino várias pessoas migraram para este Estado, entre elas, “contavam-se muitos europeus, especialmente italianos e espanhóis que já haviam feito

Mapa 1

Trajeto marítimo-fluvial entre o Rio de Janeiro e as cidades de Corumbá, Cuiabá e Cáceres.



- Trajeto Rio de Janeiro - Cuiabá/Cáceres
- Rio Cuiabá
- Rio São Lourenço
- Corumbá
- Cuiabá/Rio de Janeiro
- Cáceres
- Cidades do trajeto

Fonte: SILVA, 2006.

um ‘estágio’ nas Repúblicas do Prata, inclusive absorvendo os hábitos de seus povos” (PÓVOAS, 1982, p. 17).

A abertura da navegação pelo rio Paraguai proporcionou ao mercado mato-grossense a integração com a economia mundial que passava por importantes mudanças. Já que, a partir de 1870, “*la combinación de una serie de cambios en el mercado y la tecnología darán lugar a un fenómeno nuevo, la aparición de la gran empresa moderna*” (VALDALISO; LÓPEZ, 2009, p. 234); logo iniciou-se uma disputa interestatal pelos mercados dos países subdesenvolvidos, disputa essa “intensificada pela pressão econômica dos anos 1880” (HOBSBAWM, 2010, p. 113). Isso porque “o desenvolvimento tecnológico agora dependia de matérias-primas” e estas seriam “encontradas exclusivamente ou profusamente em lugares remotos” (HOBSBAWM, 2010, p. 107). Sendo assim, Corumbá constitui-se como polo comercial em um período de “integração dos mercados europeus e americanos” (SOUZA, 2008, p. 15).

Nesse contexto, estabeleceram-se em Corumbá várias casas comerciais, incentivadas principalmente, pela isenção de impostos sobre os produtos importados. A isenção que havia sido concedida em 1866 é prorrogada no ano de 1872, “por mais cinco anos, vencendo somente em 1878” (GARCIA, 2001, p. 103). Apesar da abertura de várias casas comerciais, parece que, nos anos iniciais após a abertura da navegação,

[...] com poucas exceções, a existência da via fluvial platina não representou uma *condição suficiente* para o desenvolvimento das atividades produtivas no SMT² e menos ainda, no conjunto da província: além dos problemas internos da economia, a *distância*, ainda que agora atenuada pela disponibilidade da *porta verdadeira* [a via fluvial platina, continuava a constituir um empecilho à plena vinculação dessas regiões aos mercados externos. Desse modo, a ampliação do comércio, ensejada pela navegação, tendeu a concentrar-se na importação – sustentada, em grande parte, pelos gastos públicos e pelas isenções de impostos (QUEIROZ, 2008, p. 137).

Além disso, devido ao grande número de estabelecimentos comerciais dedicados ao ramo da importação e exportação, ocorreu uma oferta excessiva de produtos; como indício de que o comércio corumbaense ainda não estava consolidado, essas empresas vieram a prejudicar-se mutuamente (QUEIROZ, 2008, p. 138). Sobre as transformações ocorridas em Corumbá e no resto da Província, na segunda metade do século XIX, o que parece é que o “dinamismo revelado [...] foi muito modesto, e somente adquire certa significação no confronto com a modéstia, ainda maior, dos padrões da economia mato-grossense no período anterior” (QUEIROZ, 2008, p. 137-138). Deste modo, a importação predominou como a principal

² Refere-se ao antigo sul de Mato Grosso, pois “como se sabe, a porção meridional do antigo Mato Grosso foi transformada, em 1977, no novo estado de Mato Grosso do Sul” (QUEIROZ, 2009, p.1).

fonte do comércio, pois as exportações só começam a ganhar destaque no ano de 1897, porém sem exceder as importações (BORGES, 2001, p. 44-45).

O panorama vai se transformando à medida que se aproxima o final do século, pois, como observou Hobsbawm, o surgimento de “uma economia global única, que atinge progressivamente as mais remotas paragens do mundo” (HOBSBAWM, 2010, p. 106), proporcionou “oportunidade sem precedentes, e desafio sem precedentes, aos governos e empresas” que passaram a investir em “economias externas” (ARRIGHI, 1996, p. 260).

Nesse momento, a Europa “era o centro do desenvolvimento capitalista que dominava e transformava o mundo” (HOBSBAWM, 2010, p. 39). Durante o século XIX, a Grã-Bretanha era a principal potência capitalista, pois “era o maior mercado exportador de produtos industrializados” e o “maior comprador das exportações de produtos primários do mundo” (Idem, p. 65). Além disso,

ao abrirem seu mercado interno, os governantes britânicos criaram redes mundiais que dependiam da expansão da riqueza e poder do Reino Unido, e de fidelidade a ela. Esse controle do mercado mundial, combinado com o domínio sobre o equilíbrio global de poder e com um estreito relacionamento, mutuamente interessante, com a *haute finance*, permitiu ao Reino Unido governar tão eficazmente o sistema interestatal quanto um império mundial (ARRIGHI, 1996, p. 55-56).

Apesar de o Reino Unido possuir enorme vantagem sobre todos os seus rivais na disputa pelo poder tanto da Europa quanto do mundo, os mercados da América do Sul foram intensamente disputados por outros países como a França, a Espanha, a Alemanha, a Bélgica, a Itália e Portugal. No entanto, a Inglaterra ainda era soberana em relação aos demais (NORMANO, 1944, p. 22-23), já que “a maior parte do sucesso ultramarino britânico se deveu à exploração mais sistemática das possessões britânicas já existentes ou da posição especial do país como maior importador de áreas como a América do Sul, bem como seu maior investidor” (HOBSBAWM, 2010, p. 125). Sendo assim, a “América do Sul lucrava com a concorrência dos fornecedores estabelecendo boas relações com vários destes e adquirindo uma clientela para os seus próprios produtos”, embrenhando-se “cada vez mais, na economia monetária e nas relações econômicas internacionais” (NORMANO, 1944, p. 23).

De fato, a América do Sul atraiu um grande investimento estrangeiro, o qual “atingiu níveis assombrosos nos anos 1880” (HOBSBAWM, 2010, p. 65). E

os investimentos estrangeiros no Brasil entre 1860 e 1902 estão intimamente vinculados à economia exportadora nacional, sejam eles destinados a empréstimos ao governo, investimentos em ferrovias, estabelecimento de companhias de navegação e de seguros, de bancos e casas importadoras. Todas essas formas de exportação de capital, conectadas à circulação internacional de mercadorias, fazem parte do primeiro ciclo de internacionalização do capital que se acentua a partir de 1870 (CASTRO, 1979, p. 29).

O período de 1903 a 1905 “é marcado pela retomada do nível de atividade econômica, tanto nos países europeus como no Brasil”, embora em 1905, o país ainda estava processando as “medidas de estabilização econômico-financeiras tomadas por Campos Sales” (CASTRO, 1979, p. 95). Em resumo, o país passou a ter uma “generalização do trabalho livre, com a entrada maciça de imigrantes, a expansão das atividades econômicas produtivas nas cidades e o desempenho das exportações, que promoveram anos excepcionais favoráveis para o balanço comercial” (LEVY, 1994, p. 113).

Além do mais, no início do século XX, ocorre um aumento do investimento de capital estrangeiro no país (CASTRO, 1979, p. 87-91), especialmente dos anos de 1903 a 1913 (LOBO, 1978, p. 468). É notável que o interesse por investimentos estrangeiros no Brasil, só foi possível porque “o crescimento da economia brasileira propiciava o permanente surgimento de oportunidades que seriam aproveitadas por investidores estrangeiros” (CASTRO, 1979, p. 125) de várias nações. O governo de Affonso Pena (1906-1909) é marcado por “investimentos em ferrovias, portos, linhas telegráficas e o incentivo à imigração” (CASTRO, 1979, p. 97). Conforme Castro, o período de 1906 a 1913 é marcado pelo crescimento tanto da economia nacional como da internacional (op. cit., p. 91). De forma geral, a balança comercial brasileira manteve-se favorável da década de 1880 a 1930, com exceção dos anos de “1885-86, 1913, e 1927-29” (LOBO, 1978, p. 445).

Enquanto na maior parte do país eram predominantes os capitais ingleses e franceses, em Mato Grosso, uma região periférica, isso era bastante diferente. No caso mato-grossense, apesar da presença inglesa, outros países como a Alemanha, assim como Portugal, Espanha, Itália, Bélgica que lutavam para conseguir entrar no mercado mundial (NORMANO, 1944, p. 22) se destacaram. Esses países penetraram no mercado mato-grossense, através do Sul, isto é, justamente pela região platina (Paraguai, Uruguai e Argentina) aproveitando as vias fluviais, chegando à Bolívia (NORMANO, 1944, p. 23) – caso, por exemplo, de Puerto Suárez e a Mato Grosso. Pois, conforme Normano “a Alemanha estava lutando para competir com seus rivais” e tentar penetrar no mercado sul americano com o fim de dividir o mercado com os velhos fornecedores e clientes: Inglaterra e a França (NORMANO, 1944, p. 23)”. O estado de Mato

Grosso estava vinculado aos países da Bacia Platina tanto pela sua rota fluvial como pelas intensas trocas comerciais.

Assim, na virada do século XIX para o XX, Mato Grosso parece apresentar sinais de crescimento econômico, pois conforme os dados apresentados por Borges, já no início do século XX, as exportações passam a superar as importações (BORGES, 2001, p. 44-45). Parece que a economia mato-grossense começava a sentir as mudanças que se processavam em escala mundial, a saber, a *belle époque* (1896-1914), a qual apresentou uma “redução da concorrência entre as empresas e a consequente alta da lucratividade” (ARRIGHI, 1996, p. 177) e em consequência, se “amplia o movimento de exportação de capitais dos países centrais do capitalismo em direção aos países periféricos” (QUEIROZ, 2008, p. 133).

Enquanto a economia brasileira teve o café, como seu principal condutor, outras “atividades primárias [...] com peso maior ou menor na economia nacional, sustentavam economias regionais” (GREMAUD; SAES; TONETO JÚNIOR, 1997, p. 58). No caso mato-grossense, alguns produtos destinados à exportação foram importantes para sua economia, desde o fim da Guerra do Paraguai até os anos de 1930; são eles: “os produtos extrativos (ipecacuanha, borracha e erva-mate, esta última envolvendo algum tipo de beneficiamento) e a de produtos da pecuária ou de derivados dela (gado em pé, couros, charque, caldo e extrato de carne)” (BORGES, 2001, p. 50). Entretanto, a principal receita do Estado procedia da exportação da erva-mate e da borracha (BORGES, 2001, p. 48). Logo após a abertura da navegação pelo rio Paraguai, já se tem registros de exportação da erva-mate (1857), extraída de “ervais nativos existentes nas matas do extremo sul do SMT” (QUEIROZ, 2008, p. 134); já a borracha, passou a ser explorada na década de 1870, no Vale do Guaporé (GARCIA, 2009, p. 66); embora, o apogeu das exportações tenha ocorrido entre os anos de 1907 e 1916 (BORGES, 2001, p. 73).

A exploração da erva-mate se deu principalmente pela companhia Mate Laranjeira que “exportava a erva-mate simplesmente *cancheada*, isto é, submetida apenas a um primeiro beneficiamento” (QUEIROZ, 2008, p. 135). No entanto, a borracha explorada no Vale do Guaporé foi alvo “de proprietários de seringais brasileiros, bolivianos e europeus” (GARCIA, 2009, p. 68). Grande parte dos proprietários de seringais também atuava no ramo da importação e exportação, isso os colocava em posição privilegiada, já que estavam em contato direto com o mercado externo, onde podiam saber das oscilações de preços tanto da borracha como de outros produtos importados e exportados, possibilitando a esses empresários, uma certa vantagem nos negócios.

No que se refere à pecuária no início do século XX, a economia do estado de Mato Grosso se beneficiou das conjunturas econômicas da região do Prata e “de um processo inicial de industrialização de derivados da carne” (GARCIA, 2009, p. 85), que contribuiu para um efetivo aumento da produção e exportação do charque, assim como de outros subprodutos do gado. Já que em Mato Grosso existiam “as facilidades proporcionadas pela existência de grandes áreas ainda não ocupadas e propícias para a criação de gado de forma extensiva”. Dessa forma:

O desenvolvimento dessas atividades não atraía apenas o capital interno. Elas abriam novas oportunidades para o capital estrangeiro, que já operava no comércio e na extração da borracha em Mato Grosso e que passou a ter na pecuária mais uma possibilidade de investimentos associando interesses locais ligados ao comércio de gado e à produção de carne e seus derivados (GARCIA, 2009, p. 85-86).

Todavia, Mato Grosso “jamais deixou de ser uma região produtora *periférica*, desfrutando em determinadas circunstâncias de conjunturas favoráveis e demandas externas que estimularam algumas de suas principais atividades como a pecuária ou as atividades extrativas” (CORRÊA, 1999, p. 152). Logo, Mato Grosso, por estar economicamente ligado com o exterior, sua economia oscilava; já que os preços dos produtos exportados eram ditados pelo mercado internacional, assim como os dos produtos importados.

Convém notar, por outro lado, que o estado de Mato Grosso apresentava as seguintes características: “vastidão territorial; situação fronteiriça; grande distância dos centros dirigentes brasileiros (situados no litoral atlântico); precariedade das vias de comunicação existentes no interior da própria região e entre ela e os ditos centros; população não-indígena diminuta e dispersa; estrutura fundiária marcada pela grande propriedade” (QUEIROZ, 2003, p. 20). Tudo isso era motivo de preocupações por parte dos dirigentes do país, por isso, o governo federal passou a investir nessa região, através da construção de linhas telegráficas (QUEIROZ, 1997, p. 94), a partir do Rio de Janeiro a Cuiabá, e daí a Corumbá; e a construção da ferrovia Noroeste do Brasil (NOB), que partiu de Bauru em 1905, no estado de São Paulo, e seguiu até Porto Esperança, situado às margens do Rio Paraguai, próximo a Corumbá, trecho esse que foi concluído em 1914 (QUEIROZ, 2008, p.143). Desta forma, “visavam claramente a um maior controle sobre o território de Mato Grosso” (QUEIROZ, 1997, p. 94).

Como reflexo da economia mato-grossense, no início do século XX, o desenvolvimento de Corumbá se tornou “mais notável, expresso por um contínuo crescimento

da cidade, pelo aumento do número de estabelecimentos mercantis e pela febre de construções urbanas” (CORRÊA, 1980, p. 86). E em 1903,

[...] uma questão internacional de fronteira também agitou o cotidiano de Corumbá: a disputa entre Brasil e Bolívia pela posse de seringais, que originou mais tarde o estado do Acre. Como estratégia de defesa, foram deslocados do Rio Grande do Sul para a cidade, três batalhões do exército, com efetivos de 2.000 homens que, sem dúvida, movimentou até 1905 a sua vida socioeconômica (CORRÊA, 2006, p. 71).

Corumbá, uma vez ou outra, era sacudida por algum tipo de agitação: política (as chamadas “revoluções”), as chegadas das embarcações no porto, ou em episódios raros, algo muito esperado pela população. Essa condição de fronteira de Mato Grosso e principalmente da cidade de Corumbá, possibilitou a essa cidade a chegada do telégrafo que foi um dos itens que a população aguardou com grande euforia, inaugurado no dia 1º de janeiro de 1904 (SOUZA, 2008, p. 31). O telégrafo foi de suma importância para a economia capitalista mundial, visto que *“la difusión del telégrafo significó la posibilidad de comunicación instantánea con cualquier plaza del mundo y sus efectos sobre la estructura y organización de la empresa comercial fueron revolucionarios”* (VALDALISO; LÓPEZ, 2009, p. 234). Sendo assim, com a aquisição do telégrafo, os habitantes de Corumbá passaram a se comunicar de forma imediata com seus fornecedores e clientes de vários âmbitos. Outro elemento constituinte da modernidade de Corumbá foi a iluminação elétrica; sabe-se que ela chegou primeiro a Corumbá e não a Cuiabá, demonstrando assim, a importância econômica de Corumbá para o Estado. Por isso, não eram raras as reivindicações de transferência da sede político administrativa de Mato Grosso de Cuiabá para Corumbá (SOUZA, 2008, p. 53). Outro fato marcante que viria a constituir a modernidade em Corumbá foi a construção da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil; modernidade esta que a capital Cuiabá não possuía³.

Todos esses investimentos influenciaram na cidade de Corumbá, e um sinal de como o comércio corumbaense estava evoluindo é a fundação da Associação Comercial de Corumbá, em 12 de junho de 1910, tendo por presidente o comerciante Salustiano A. Maciel, dando indícios de que, devido ao fluxo comercial da cidade, era necessário uma associação que visasse defender os interesses comuns dos comerciantes (Livro de Atas: 12 de junho de 1910 a 08 de janeiro de 1928, nº1, p. 1). Parece-me, portanto, inegável que a economia brasileira, assim como a mato-grossense, compartilhava neste momento do sucesso econômico mundial.

³ Embora essa ferrovia tenha ficado estacionada em Porto Esperança, a mais de 70 km de Corumbá, durante várias décadas.

1.1. As casas comerciais na historiografia mato-grossense/ sul mato-grossense.

Com exceção, do presente trabalho, nenhum estudo específico se dedicou exclusivamente ao tema das casas comerciais de importação e exportação mato-grossenses, no entanto, alguns estudiosos sobre a economia de Mato Grosso/Mato Grosso do Sul abordam o tema de forma rápida sem discutir a dinâmica dessas empresas. Esses estudiosos acabam por fazer menções rápidas ao tema, pois é inevitável falar da economia mato-grossense sem mencionar as casas comerciais de importação/exportação, devido a sua importância econômica.

Para o historiador Fernando Tadeu de Miranda Borges, a abertura da navegação pelo rio Paraguai, conjugada às “transformações ao nível da produção e dos transportes em nível mundial”, acabou por fortalecer, “como instituição, a casa comercial importadora e exportadora, através do controle monopólico efetivo do comércio local, na representação dos mais variados interesses econômicos que iam do controle da produção e do transporte ao papel das agências bancárias” (BORGES, 2001, p. 119).

A importância das casas comerciais é, assim, enfatizada por esses autores. Alves, por exemplo, escreve:

as casas comerciais eram, nesse momento [final do século XIX e início do XX], os mais notórios exemplos de concentração do capital em Mato Grosso, correspondendo a estruturas extremamente complexas [...]. Exerciam o monopólio do comércio de importação; controlavam boa parte do comércio de exportação e da navegação; dispunham de ‘seções bancárias’ que, além de empreenderem operações próprias, funcionavam como intermediárias de bancos nacionais e estrangeiros; representavam companhias seguradoras; incorporavam indústrias; e apropriavam-se de terras para explorar a pecuária, a agricultura e a extração de produtos vegetais e minerais (ALVES, 1984, p. 37).

Do mesmo modo, Borges assinala que “coube a um limitado número de casas comerciais (sediadas em grande parte em Corumbá) a principal atividade nesse final do século XIX: o comércio de importação que, pelas próprias condições em que se realizou, sugere ter-se constituído em uma fonte de lucros elevadíssimos” (BORGES, 2001, p. 121).

Esse tema já tem despertado algumas polêmicas, com relação, principalmente, à interpretação oferecida por Alves. De fato, essa interpretação, por ter sido, de certa forma, “pioneira”, adquiriu grande influência, tendo sido adotada por vários autores que se dedicaram, em maior ou menor grau, à história mato-grossense ou sul-mato-grossense. Entretanto, pelo mesmo motivo ela suscitou diversas críticas e reavaliações.

Antes de situar melhor a interpretação de Alves, convém registrar as referências, sobre as casas comerciais, efetuadas por outros autores, além do acima citado. De acordo com Reynaldo, “a existência de interesses e capitais estrangeiros, platinos e europeus, na província de Mato Grosso conferiu uma performance singular ao desenvolvimento econômico e regional, a ponto de imprimir a dinamização de sua sociedade”. Esse autor coloca que “a casa comercial, durante a fase manufatureira, constituiu-se no centro nervoso da economia colonial dos países recém emancipados. Ela correspondeu ao instrumento indispensável à acumulação do capital industrial, basicamente de origem inglesa, pois importava, exportava e distribuía suas mercadorias”. O comerciante apoiava-se nos contatos com as praças nacionais e europeias “para assegurar o controle da economia regional”. Mediante esses contatos, obtinha “o conhecimento da flutuação dos preços das mercadorias e das tendências no mercado, em nível regional e internacional”. Informava-se também “de todas as condições relacionadas às áreas plantadas, à influência das pragas, ao volume das safras, as variações climáticas e ao número de trabalhadores” (REYNALDO, 2000, p. 126).

Para Reynaldo, o comerciante corumbaense utilizou-se da navegação a vapor para monopolizar a “redistribuição de mercadorias na região sul da província de Mato Grosso” – controle esse que “era feito pelos proprietários das companhias a um custo quase zero”. O autor menciona ainda as “subvenções pagas pelo governo imperial, mantidas posteriormente no regime republicano pela manutenção da linha Corumbá-Montevideú”, as quais lhes trouxeram “mais benefícios e privilégios”. O autor complementa que “a casa comercial concentrou temporariamente todo o aparato econômico, tornando-se o centro de toda a produção, articulando desde o abastecimento até o transporte e o escoamento das mercadorias”, sendo assim, “as casas agiam como entidades financeiras, porque financiavam empreendimentos (op. cit., p. 127).

Referindo-se à organização espacial de Corumbá, Ito escreve que o porto era o setor que determinava a organização de toda a cidade e da região. No porto, localizavam-se as firmas de importação e exportação, as empresas de navegação etc. Os comerciantes que possuíam navios tinham acesso a todos os grandes portos da Bacia do Prata e do Rio de Janeiro, por isso, importavam e exportavam as mais diversas mercadorias (ITO, 2000, p. 74).

Reis, por sua vez, diz que a partir de 1873 “as casas comerciais, residências e edifícios de estocagem começaram a ser construídos em grande escala”, em Corumbá (REIS, 1999, p. 15-16). Ela assinala que o processo de reorganização do comércio de Corumbá e da navegação pelo rio Paraguai, após 1870, “foi um processo lento em função das heranças de guerra”. Para essa reorganização, Corumbá contou com incentivos fiscais como “o Decreto nº 4.388 de 15

de agosto de 1869, que isentou por dois anos todos os gêneros de importação e exportação comercializados na praça da tributação”; esse decreto “liberou o porto para a livre circulação de embarcações de todas as nacionalidades” (REIS, 1999, p. 14).

Em seu estudo sobre a cidade de Corumbá, Souza refere-se também às casas comerciais, assinalando que as atividades por elas exercidas “foram incorporando maior grau de complexidade, o que, em contrapartida, representou uma divisão de trabalho no interior da empresa, não sendo mais suficientes os conhecimentos rudimentares dos proprietários, dos comerciantes tradicionais”. O autor nota que essas casas “mantinham correspondência com empresas de vários países, especialmente da Europa, havia necessidade de conhecimento de preços para tornar competitivas no mercado externo as mercadorias regionais, entender a complexidade dos mecanismos do comércio internacionais e as bolsas de produtos e mesmo contatos pessoais com centros estrangeiros” (SOUZA, 2008, p. 180).

Ao estudar a história da navegação pelo rio Paraguai, também Silva faz uma pequena referência às casas comerciais, pois para ela o fim da Guerra do Paraguai significou a volta das embarcações para o rio Paraguai e seus afluentes. Desse modo, “o porto de Corumbá apresentava-se, nesse quadro, como alternativa viável e indispensável para o desenvolvimento mato-grossense. Assim, na virada do século XIX para o século XX, Corumbá já representava um importante entreposto comercial da província, onde se instalaram as instituições financeiras, os armazéns, as casas comerciais” (SILVA, 1999, p. 217).

1.2 A interpretação de Alves

De acordo com Alves, foi em 1857 que a Bacia do Prata abriu-se para a navegação através do “acordo entre os governos paraguaio e brasileiro”, e isso fez com que emergisse o “grande comerciante dos portos em Mato Grosso” (ALVES, 1985, p. 60). Essa navegação foi interrompida pela Guerra do Paraguai, mas com o fim da mesma a navegação foi retomada. Com isso, chegavam mercadorias importadas, principalmente inglesas, “com baixo custo de transporte em seus principais portos fluviais. Comerciantes estrangeiros começaram a afluir, estabelecendo-se principalmente em Corumbá”. Em consequência, os comerciantes dos portos se tornaram o “maior agente do progresso em Mato Grosso”. Sendo que, “quase todas as novas atividades econômicas, desenvolvidas na região após o grande conflito platino, tiveram a sustentação da casa comercial” (ALVES, 1985, p. 62).

A maioria dos comerciantes dos portos possuía barcos e com isso obtinham autonomia de “abastecer-se de mercadorias nos principais portos do Prata, assim como de escoar a produção regional”. Assim, esses comerciantes “desenvolveram uma ‘navegação voluntária’, exercendo um domínio tirânico sobre os produtores da região. Estes dependiam exclusivamente da casa comercial, tanto para escoar seus produtos como para abastecer-se de mercadorias essenciais” (ALVES, op. cit., p. 67).

Segundo Alves, a falta de agências bancárias nos portos fez com que a casa comercial exercesse outro poder, além da navegação, pois passou a “funcionar como um banco nas últimas décadas do século XIX, pois oferecia crédito e cobrava altos juros. Mas as casas comerciais, através de suas ‘seções bancárias’ não realizavam somente operações próprias, pois funcionavam como intermediárias de grandes bancos internacionais” (ALVES, 1985, p. 69). Neste contexto, segundo o mesmo autor, “o domínio econômico e político exercido pelo grande comerciante dos portos em Mato Grosso” era frágil, devido às “transformações históricas que se processavam em escala mundial” (ALVES, op. cit., p. 73).

Para Alves, as casas comerciais foram duramente golpeadas com o que ele considera a implantação do capital financeiro em Mato Grosso⁴. Ele coloca que “o capital financeiro manifestou-se por duas vertentes”. Na primeira, “a casa comercial foi acionada como sua intermediária, o que se evidencia pela própria existência de uma ‘seção bancária’ dentro do estabelecimento” (ALVES, op. cit., p. 73). A presença de uma “seção bancária” na casa comercial significava que não havia agências bancárias na região. Em consequência, “o surgimento de bancos na região levaria ao fechamento das ‘seções bancárias’ das casas comerciais e retiraria das mãos dos comerciantes a principal fonte de poder exercido sobre os produtores regionais: o crédito” (id., p. 75).

A segunda vertente de manifestação do capital financeiro, conforme Alves, “configurou-se na implantação de empreendimentos, ligados à produção e aos transportes, direta ou indiretamente vinculados a grandes monopólios capitalistas” (ALVES, 1985, p. 75). O autor apresenta uma extensa relação desses empreendimentos, englobando empresas extrativistas, de mineração, pecuária e transportes – envolvendo, neste caso, tanto empresas de navegação fluvial quanto a E. F. Noroeste do Brasil.

Sendo assim, a casa comercial teria sido atingida por duas frentes. Pela primeira, ela “foi excluída dos circuitos de comercialização das mercadorias produzidas pelas empresas monopólicas” – as quais, conforme explica o autor, tinham seus esquemas próprios de

⁴ Convém notar que, quando se refere a “capital financeiro”, “capital monopolista” e “imperialismo”, Alves adota os conceitos expostos por V. I. Lênin na obra *O imperialismo, estágio superior do capitalismo*.

importação e exportação. Mas a segunda, para o autor, foi a que “atingiu mais profundamente a casa comercial”. Ele se refere às novas empresas de transporte, as quais teriam destruído o monopólio antes exercido pelas frotas de navegação das casas comerciais, “monopólio esse largamente utilizado como meio de dominação sobre os produtores regionais”. Assim, “algumas das poderosas empresas recém-instaladas construíram estradas e dotaram-se de meios de transporte, tornando-se independentes das casas comerciais para fins de abastecimento e de escoamento de mercadorias” (ALVES, op. cit., p. 77). Para o autor, embora nem todas as empresas ligadas ao capital financeiro tenham optado

pelo desenvolvimento de seus próprios meios de transporte, para fins idênticos, a mera presença das mesmas, assim como o forte incremento que propiciaram à produção e as pressões políticas que exerceram, contribuíram para a entrada de empresas particulares de navegação em Mato Grosso, a exemplo da poderosa Companhia de Navegação Nicolas Mihanovich, identicamente vinculada ao capital financeiro (op. cit., p. 77-79).

Além dessa empresa, Alves cita também a Navegación a Vapor Vierci Hermanos e o Lloyd Brasileiro, e conclui: “Regularizou-se, dessa forma, a navegação, com o conseqüente estabelecimento de linhas e itinerários, além da previsão dos dias e horários de chegadas e saídas de vapores”. Com essa nova situação, “o mais comum foi o desvio das frotas das casas comerciais para hidrovias secundárias” (op. cit., p. 79).

Para o autor, no entanto, além dos golpes contra as casas comerciais, viria também um “golpe definitivo sobre a própria navegação”, o que teria ocorrido com a construção da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil. Na opinião de Alves, essa ferrovia, longe de ter sido construída “para atender fins estratégicos de integração nacional”, foi “um instrumento econômico de fundamental importância para os grupos monopólicos que se estabeleceram em São Paulo” e “representou a ruptura econômica entre a região mato-grossense e os principais centros da Bacia do Prata”. Para Alves, “os grupos monopólicos que exploravam atividades econômicas na região, tinham como sede Buenos Aires ou Montevideú”, ou seja, o capital financeiro desenvolvia sua mediação através “de empresários platinos”. A NOB “cortou bruscamente a direção desse fluxo econômico, submetendo a região mato-grossense, num crescendo constante, ao eixo São Paulo-Santos”; em conseqüência, as “principais empresas ligadas ao capital financeiro” passaram a ter São Paulo como sede (ALVES, 1985, p. 79). Segundo Alves, o papel da NOB foi complementado pela efetivação da linha rodoviária que liga Campo Grande a Cuiabá – ligação essa que, para o autor, teria ocorrido em fins da década de 1920 (cf. p. 80, nota 40). Com isso, “o grande comerciante dos portos teve o seu poderio definitivamente golpeado”, e “toda a gama de seus contatos com os centros platinos e a

Europa feneceu em ritmo intenso”. Assim, “já em fins da década de vinte”, do século XX, “depois de setenta anos de atuação econômica e política, desapareceu, enquanto categoria social, o grande comerciante dos portos” (ALVES, op. cit., p. 80).

1.3 O debate sobre o suposto papel do capital financeiro no enfraquecimento das casas comerciais.

Poucos autores, além de Alves, se referem a esse tema. Um deles é Borges, o qual coloca que a tese de Alves “sobre a presença do capital financeiro em Mato Grosso contém elementos importantes”, mas “merece algumas qualificações”. O autor admite a presença de empresas ligadas ao capital financeiro, mas considera, por exemplo, “difícil aceitar a existência, nesse momento, de um capital financeiro nacional”⁵. Assim, quando Alves aponta a existência, em Mato Grosso, nos anos 20, de agências do Banco do Brasil, Borges entende que este fato não é suficiente para “comprovar a presença do capital financeiro nacional em Mato Grosso” (BORGES, 2001, p. 128).

Já com relação às empresas monopolistas estrangeiras, Borges aponta o fato de elas não terem tido, aparentemente, longa duração. Para Borges, portanto, “a presença direta do capital estrangeiro em Mato Grosso foi de duração limitada, pelo menos nos níveis extraordinariamente elevados dos anos que precedem a Primeira Guerra Mundial”. Neste contexto, “a subordinação da economia de Mato Grosso ao capital financeiro” teria ocorrido “não tanto pelo investimento direto”, isto é, pelas várias empresas mencionadas por Alves (as quais, conforme sugere Borges, logo desapareceram), e sim “pelas relações mercantis intensificadas agora em outra direção – via pecuária com ‘boiadeiros’ e frigoríficos instalados em São Paulo”. Finalmente, Borges concorda que “o capital financeiro ‘sufocou’ a casa comercial de Corumbá (e com isso sua influência econômica e política)”, mas não acredita, como Alves, que ele tenha “substituído” as “classes sociais internas”; para ele, “o crescimento do poder dos pecuaristas e de comerciantes de novas áreas expressa esse fato” (BORGES, 2001, p. 128-129).

Lúcia Salsa Corrêa, por sua vez, enfatiza um ponto que não é mencionado por Alves, e que é o seguinte: os proprietários das casas comerciais eram eles próprios, em boa parte, estrangeiros, ou brasileiros já com vinculações no exterior. Segundo Corrêa, “as atividades

⁵ Vale observar que Borges também compartilha, embora de modo implícito, os conceitos de Lênin sobre capital financeiro e capital monopolista.

comerciais de Corumbá foram desenvolvidas, sobretudo controladas, por um reduzido grupo de estrangeiros e/ou brasileiros vinculados a casas comerciais no exterior e que assumiram a posição de elite através da concentração do poder econômico em nível local”. Neste contexto, a autora afirma que esse grupo de comerciantes exerceu forte influência na administração política da cidade de Corumbá (CORRÊA, 1980, p. 73).

Também Queiroz sugere que seria necessário “extrair maiores consequências do fato de boa parte dessas casas” – mencionadas sempre por Alves como casas comerciais mato-grossenses – pertencer, na verdade, a estrangeiros (QUEIROZ, 1997, p. 132-133). Além disso, o mesmo autor, em um trabalho posterior, escreve:

Ademais, parece também problemática a suposição, implícita, de que os comerciantes constituíam um conjunto homogêneo, capaz, por exemplo, de atuar politicamente como um bloco (o ‘capital comercial’). O equívoco, no caso, não estaria na operação de juntar numa mesma categoria, como foi dito acima, os estrangeiros e os ‘naturais da terra’. A identidade de interesses entre integrantes desses dois conjuntos parece não só possível como altamente provável [...] Isso, contudo, não elimina a probabilidade da ocorrência de conflitos de interesses entre esses comerciantes (fossem eles estrangeiros ou nativos), de modo que, inclusive por esse motivo, diferentes comerciantes tenderiam a desenvolver diferentes relações com as oligarquias politicamente dominantes no estado (QUEIROZ, 2007, p.185-186).

De fato, pode-se facilmente observar, pelos anúncios inseridos no Album graphico do Estado de Matto-Grosso, a grande quantidade de sobrenomes estrangeiros associados às casas comerciais. Em outras palavras, pode-se deduzir que as próprias casas comerciais pertencentes a estrangeiros já eram uma manifestação do capital, que, nessa época, comandava a expansão comercial dos países capitalistas centrais.

Entretanto, analisando a questão da presença do “capital monopolista”, ou “financeiro”, e suas relações com as casas comerciais mato-grossenses, Queiroz recorre aos argumentos de Hobsbawm, na medida em que esse autor corrige, de certa forma, as ideias que haviam sido expostas por Lênin e aceitas por Alves.

Para Queiroz, “Alves superestima [...] a presença (e consequentes efeitos) do ‘capital financeiro’ na região” (2007, p. 186). O autor lembra que, baseado em Lênin, Alves chega a afirmar que, “num mundo já dominado pelos oligopólios, com a emergência do capitalismo monopolista”, já “não havia mais lugar para a lei da oferta e da procura, para a livre concorrência, enfim” (ALVES, p. 23-24). Entretanto, para Hobsbawm

o controle do mercado e a eliminação da concorrência constituíam apenas um aspecto de um processo mais geral de concentração capitalista, e não eram nem universais nem irreversíveis: em 1914 houve uma concorrência muito mais acentuada nos setores petrolífero e siderúrgico norte-americanos do que houvera dez anos antes. Neste sentido, é ilusório falar, em relação a 1914, daquilo que por volta de 1900 era claramente identificado como sendo uma nova fase do desenvolvimento capitalista, como ‘capitalismo monopolista’ (apud QUEIROZ, 2007, nota 17, p. 186).

Vale notar que, segundo a avaliação de Queiroz, o ensaio de Alves sobre a história econômica de Mato Grosso/Mato Grosso do Sul merece respeito por seu caráter “pioneiro”, pois foi escrito em um momento em que a pesquisa em âmbito acadêmico no estado de Mato Grosso do Sul dava seus primeiros passos. Contudo, o mesmo autor efetua duras críticas ao referido ensaio, notando que ele adotava, como perspectiva teórica,

uma problemática versão do materialismo histórico – a qual se poderia talvez denominar, emprestando-se a expressão de Fragoso & Florentino, “marxismo da Guerra Fria”, com sua “exacerbação do determinismo ‘infra-estrutural’”. Além disso, seu diálogo com a historiografia econômica brasileira apresentava-se extremamente restrito, deixando de lado até mesmo as obras clássicas pertencentes à corrente marxista, como as de Caio Prado Júnior (QUEIROZ, 2007, p. 173).

Desse modo, concordando, nesse aspecto, com a avaliação de Borges, Queiroz observa que, no que diz respeito à presença de capital estrangeiro na região considerada, “Alves toma como duradoura e definitiva uma presença que, na maior parte dos casos, foi apenas episódica e transitória” (op. cit., p. 187).

Para concluir, observo que a polêmica sobre as concepções de Alves vai ainda mais longe, pois envolve também a avaliação do suposto papel da ferrovia Noroeste do Brasil no que seria o final do “ciclo comercial” de Corumbá. Esse assunto, no entanto, foge aos objetivos do presente trabalho e será retomado, resumidamente, apenas nas considerações finais da dissertação. Assim sendo, nos capítulos seguintes, procuro identificar os contornos concretos das casas comerciais corumbaenses, envolvendo os próprios empresários, sua origem e suas relações com o mercado regional, nacional e mundial.

CAPÍTULO II

AS CASAS IMPORTADORAS/EXPORTADORAS DE CORUMBÁ: CARACTERIZAÇÃO GERAL E TENTATIVA DE AVALIAÇÃO

O porto de Corumbá era o principal eixo comercial do Estado de Mato Grosso, pois a navegação internacional ali se encerrava; assim sendo, as casas comerciais localizavam-se em um ponto estratégico, do qual sabiam tirar grande proveito. Essas empresas estavam ligadas comercialmente às principais cidades e vilas do Estado de Mato Grosso (inclusive a capital Cuiabá) e as cidades do Rio Grande, Porto Alegre, Pernambuco e Rio de Janeiro; também possuíam ligações comerciais com cidades da região platina como Buenos Aires, Assunção, Montevideú, Rosário de Santa Fé. Essas ligações comerciais expandiam-se além-mar, negociando com empresas localizadas nas cidades de Hamburgo, Lisboa, Cidade do Porto, Málaga, Londres, Paris, Gênova e Nova Iorque.

2.1 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: caracterização geral.

Apesar do presente trabalho, estudar as casas comerciais de importação e exportação de Corumbá é importante ressaltar que essa atividade comercial também existia em outras cidades de Mato Grosso. Como demonstra o quadro a seguir:

Quadro 1

Número de casas comerciais de importação e exportação em MT com anúncios no Album graphico do Estado de Mato-Grosso, segundo os municípios em que se localizavam

Município	Número de casas
Aquidauana	2
Corumbá	11
Cuiabá	6
Miranda	1
Nioac	1
Porto Murtinho	1
São Luiz de Cáceres	4

Fonte: ALBUM graphico do estado de Matto-Grosso.

Como se pode observar, apesar da existência de casas de importação e exportação em outras localidades do Estado, é evidente que o comércio de importação e exportação de Corumbá se destaca, em relação às demais cidades; por isso, escolhi estudar as empresas desta cidade. Deste modo, apesar do destaque de Corumbá, é evidente que Cuiabá não perdeu sua importância econômica, já que, é a segunda cidade a apresentar o maior número de anúncios no citado *Album graphico* e dos 6 anúncios de casas comerciais de importação e exportação, pode-se destacar as empresas mais antigas e a julgar pela propaganda exposta, eram casas importantes não só para a economia da capital, mas também para a do Estado. As empresas são: Alexandre Addor, fundada em 1865, com filiais em Rosário e Diamantino; Almeida & Companhia, fundada em 1870, com filial em Rosário; Orlando Irmãos & Cia., fundada em 1873.

Considerando as características da economia local, as casas comerciais estudadas encontravam-se entre as mais importantes do comércio corumbaense, consideradas de “primeira classe” (Mesa de Rendas de Corumbá, Livros de Lançamentos de Impostos de 1906, 1907 e 1908 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso). Para que se possa avaliar, minimamente, o vulto do capital das empresas aqui analisadas, penso que um referencial

válido são os valores da receita arrecadada e da despesa efetuada pelo Estado de Mato Grosso na mesma época, que estão representados no quadro a seguir:

Quadro 2

**Receita arrecadada e despesa efetuada pelo estado de Mato Grosso (em contos de R\$) -
1904-1915**

Ano	Receita	Despesa
1904	1.854:000	1.796:000
1905	2.039:000	2.084:000
1906	1.633:000	1.628:000
1907	2.708:000	2.140:000
1908	2.560:000	2.682:000
1909	2.680:000	2.632:000
1910	5.234:000	3.572:000
1911	4.276:000	5.161:000
1912	4.494:000	3.735:000
1913	4.064:000	4.288:000
1914	4.079:000	4.498:000
1915	3.838:000	4.192:000

Fonte: Séries Estatísticas do Brasil, 1986, v. 1, p. 124.

Tomando-se por base os valores acima, percebe-se que, na maior parte dos casos, eram relativamente modestos os capitais registrados pelas empresas aqui consideradas, como se pode ver pelo quadro a seguir, onde constam as casas comerciais de importação e exportação de Corumbá de que tomei conhecimento tanto por meio do Album graphico como por meio de outras fontes:

Quadro 3

Casas comerciais de importação e exportação de Corumbá: dados diversos

Razão social em 1914*	Nº páginas de anúncios no <i>Album graphico</i>	Razões sociais anteriores	Ano de fundação	Capital
Alves Corrêa & Cia. (1)	---	-----	1914 (1)	70:000\$000 (1)
Emilio Albers	0,5	-----	-----	-----
Feliciano Simon	3	-----	1907	-----
Henrique Gutmann	1	-----	-----	-----
Josetti & Cia.	2	Josetti, Nunes, Rondon Josetti & Cia.	1907 1909	----- 250:000\$000
M. Cavassa Filho & Cia	1	Manuel Cavassa Cavassa & Irmãos M. Cavassa Filho & Cia.	1858 ----- -----	----- ----- -----
Mônaco, Piñon & Cia.	1	Larocca, Mônaco & Cia. Mônaco, Filho & Cia. Mônaco, Moliterno & Cia. (1) Mônaco, Piñon & Cia. (1)	1902 1909 1910 1913	----- ----- 227:927\$851 110:000\$000
Naveira & Congro	1	-----	-----	-----
Pereira, Sobrinhos & Cia.	2	Pereira & Sobrinhos Pereira, Sobrinhos & Cia.	1882 1909	----- 190:000\$000
Pinsdorf & Cia. (1)	---	-----	1911 (1)	60:000\$000 (1)
Ponce, Azevedo & Cia. (2)	---	Firmo & Ponce Generoso Ponce & Cia. Ponce, Azevedo & Cia.	----- ----- 1903	----- ----- -----
Stöfen, Schnack, Müller & Cia.	1	-----	1898	-----
Vasquez, Filhos & Cia.	1	Vasquez & Cia Vasquez & Filhos Vasquez, Filhos & Cia.	----- ----- 1900	----- ----- 100:000\$000 (1)**
Wanderley, Baís & Cia.	4	Firmo de Mattos & Cia. Firmo, Barros & Cia. Barros & Cia Wanderley, Baís & Cia.	1876 ----- 1904 (1) 1906 (1)	----- ----- ----- 1.000:000\$000

Fontes: (1) Livro da Inspeção Comercial de Mato Grosso: Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 09 de julho de 1914, JUCEMAT; (2) PONCE FILHO (1952); demais informações, ALBUM graphico do estado de Matto-Grosso (1914).

* Exceto para Ponce, Azevedo & Cia., cuja razão social é desfeita antes de 1914.

** Dado referente a 1913.

Ao analisar o que foi exposto no Quadro 3, pode-se verificar que as informações sobre algumas empresas são muito limitadas. Além disso, algumas informações sobre empresas estrangeiras que poderiam ser encontradas na legislação federal, nos decretos de autorização do presidente da República para que, tais empresas funcionassem no Brasil, encontram-se ausentes, pois conforme apontou Ana Célia Castro, somente as “sociedades anônimas” precisavam de tais autorizações (CASTRO, 1979, p. 46) e as empresas estudadas não apresentam tal característica. Por isso, apesar de citadas, nem todas as casas comerciais de importação/exportação estabelecidas em Corumbá são analisadas neste trabalho.

O presente trabalho limita-se, portanto, ao estudo das seguintes empresas:

M. Cavassa Filho & Cia.

Wanderley, Baís & Cia.

Pereira, Sobrinhos & Cia.

Ponce, Azevedo & Cia.

Stöfen, Schnack, Mülher & Cia.

Vasquez, Filhos & Cia.

Mônaco, Piñon & Cia.

Josetti & Cia.

Feliciano Simon.

Emílio Albers.

Henrique Gutman.

Naveira & Congro.

Pinsdorf & Cia.

Alves Corrêa.

As empresas aqui examinadas apresentam uma intensa diversificação em suas funções, dedicando-se a algumas atividades que eram comuns a todas e ao mesmo tempo, apresentando suas especificidades. Tais casas comerciais de importação/exportação não eram simplesmente empresas que se limitavam à compra e venda de produtos. De forma geral, essas empresas diversificavam seus empreendimentos dedicando-se à comissão, à consignação, à representação de bancos nacionais e estrangeiros, à navegação, à exploração de terras para a extração de produtos naturais, assim como da pecuária. Das casas comerciais estudadas, as que possuíam terras para a exploração dos produtos naturais em Mato Grosso eram a Wanderley, Baís & Cia., Josetti & Cia., Stöfen, Schnack, Müller & Cia. (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914) e a Ponce, Azevedo & Cia. (PONCE FILHO, 1952, p. 464). O que não

significa que as casas comerciais que não possuíam terras ficaram fora do comércio de exportação, pelo contrário, participaram ativamente.

Os produtos importados que chegavam ao porto de Corumbá variavam de artigos de primeira necessidade a artigos de luxo. Dentre os produtos importados podemos citar: a cebola, o vinho, a mortadela, palha para vassouras, o milho, a batata, a farinha de trigo, máquinas para cortar a massa de macarrão, máquinas de escrever e motores a vapor (Livro copiador de cartas da casa Vasquez, Filhos & Cia. de 24 de março de 1909 a 2 de fevereiro de 1910 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). As empresas estudadas comercializavam com outros estados do Brasil, principalmente, com o Rio de Janeiro e o Rio Grande do Sul, de onde recebiam camas, tecidos, calçados, cerveja, banha, cadeiras de pau, entre outros produtos (Guias de Exportação, rolo 24, Subseção: Capatazia, Seção: Alfândega de Corumbá, Fundo: Delegacia Fiscal do Tesouro em Mato Grosso) e enviavam produtos naturais de Mato Grosso (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Registros de exportação de 1912 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso). Aliás, esse intercâmbio comercial entre casas comerciais de Mato Grosso e do Rio Grande do Sul é algo que nenhum estudo parece haver mencionado até hoje. Fica desta forma uma evidência para ser melhor explorada em uma futura pesquisa.

É importante registrar que, nas fontes aqui utilizadas (disponíveis no Núcleo de Documentação e Informação Histórica Regional – NDIHR), não se encontram documentos suficientes para elaborar uma estatística, ano a ano, dos produtos e respectivos valores importados pelas empresas estudadas. Por esse motivo não posso apresentar, com relação à importação, dados similares àqueles que constam nas tabelas inseridas mais adiante, que se referem à exportação.

O abastecimento do comércio mato-grossense estava ligado a Corumbá, sendo assim, a escassez de alguns produtos nesta praça refletia-se nas localidades que dependiam do intermédio comercial dessa cidade. Como em qualquer sociedade regida pela lei da oferta e da procura, quando um produto começava a ficar escasso, os preços subiam. Isso é evidenciado em uma carta da Casa Vasquez, Filhos & Cia. dirigida a José Jacinto de Moraes Botelho, de São Luís de Cáceres, que diz: “cebolas: esperamos no primeiro vapor a chegar, não compramos em praça por estarem muito caras” (Carta José Jacinto de Moraes Botelho enviada em 14 de janeiro de 1909, Livro de cartas e telegramas de 1909, p. 345 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). Logo, pode-se deduzir que, para atender à clientela (exceto nos casos de falta geral do produto e conseqüente alta de preços), as casas comerciais corumbaenses que, no momento, não dispusessem do produto encomendado, os

compravam em outra empresa para repassar aos seus clientes. A preocupação em manter a clientela também é elucidada em uma carta trocada entre a Casa Vasquez, Filhos & Cia. e a empresa Domingos Dorsa & Irmãos, localizada em Cuiabá, que dizia: “cebolas: temos a chegar e lhe daremos preço assim tão logo cheguem e pedimos dar-nos preferência na compra” (Carta dirigida à empresa Domingos Dorsa & Irmãos, em 20 de fevereiro de 1909, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1909, p. 364 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

Outro ramo, em que algumas das empresas atuavam, eram os despachos de mercadorias, são elas: a Feliciano Simon, a Wanderley, Baís & Cia., Stöfen, Schnack, Müller & Cia.; isso significa que essas empresas possuíam pessoas qualificadas para lidar com os trâmites legais exigidos pela Alfândega e Mesa de Rendas. Além disso, essas três empresas também atuavam no ramo da navegação (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914) o que permitia que, através de embarcações próprias, pudessem oferecer o transporte de produtos destinados à exportação até Corumbá; chegando ali providenciavam a documentação necessária para a exportação. Já no caso da importação, os despachantes apresentavam as notas de origem dos produtos para que fosse verificada a exatidão, e os mesmos pudessem ser liberados pela Alfândega, e depois levá-los até a empresa importadora. Para validar tal raciocínio, cito um trecho da propaganda da Casa Feliciano Simon, exposta no Album graphico de Matto-Grosso:

a seção de despachos e transporte se encarrega do recebimento de quaisquer cargas, tanto no interior do Estado para a exportação, como em Europa ou em Portos do Rio da Prata para a importação, efetuando os respectivos despachos de importação ou exportação. Pessoal habilitado na Alfândega, Mesa de Rendas e Capitania (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. III).

Sabe-se que a Casa Feliciano Simon e a Casa Henrique Gutman eram representantes de companhias seguradoras. O seguro de mercadorias era algo bem comum, devido aos grandes extravios de mercadorias ao longo do percurso. A Casa Feliciano Simon se destaca em relação às demais, pois parece ser a única comissária de avaria, ou seja, que emitia certificados sobre mercadorias avariadas para que os respectivos proprietários pudessem receber o seguro (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. III).

As empresas analisadas tiveram participação nos lucros obtidos através da exportação de alguns produtos extrativos e derivados da pecuária de Mato Grosso. Porém, ficaram fora

daquilo que Queiroz afirmou que, na década de 1890, “era a mais lucrativa de todas as atividades desenvolvidas em Mato Grosso”, a extração erva-mate. Esse produto foi explorado principalmente pela Companhia Mate Laranjeira, a qual comandava diretamente suas operações de importação e exportação (QUEIROZ, 2009, p. 4). Sendo assim, as casas comerciais exploraram principalmente a borracha, depois os couros vacuns, seguidos da ipecacuanha (também conhecida como poaia), o charque, os chifres e a crina, e em menor escala, penas e peles de animais silvestres.

A exploração da borracha em Mato Grosso se deu nos vales dos rios Arinos e Teles Pires, formadores do Tapajós, e especialmente no Vale do Guaporé, e foi explorada por brasileiros e bolivianos “ligados às casas aviadoras de Belém, e ao grande comércio de Santa Cruz de La Sierra e Corumbá”; além do mais, a borracha foi o principal produto exportado pelas empresas pesquisadas e sua exploração iniciou-se na década de 1870, tornando-se um dos principais produtos na pauta de exportação de Mato Grosso (GARCIA, 2009, p. 66-67). A borracha foi exportada por duas vias, “uma parte, pela Bacia do Prata e a outra, em maior quantidade pelo rio Amazonas”; todavia, a exploração era “realizada de forma bastante precária” (BORGES, 2001, p.67) e sem alcançar grandes lucros na segunda metade do século XIX. Contudo, em 1884, uma “lei isentava de todos os impostos a seringa extraída na Província, durante cinco anos” (DUTRA, 1913, p. 51, *apud* BORGES, 2001, p. 66), medida tomada para incentivar a exploração da borracha. No entanto, foi na primeira década do século XX que a exploração da borracha começou a alcançar uma maior produtividade, pois “em 1906 começou a administração do Estado a cuidar dos interesses da região produtora e apareceu então, a primeira lei regularizando o trabalho e a exploração dos terrenos arrendados” (Idem).

Sabe-se que a vila de Diamantino era a principal referência no que se refere à região dos rios Arinos e Teles Pires, de modo que ali se “situavam as bases de operação de muitas empresas de exploração da borracha” (QUEIROZ, 2010, p. 139). Das empresas estudadas, sabe-se que a empresa Ponce, Azevedo & Cia. possuía uma filial em Diamantino e a empresa Josetti & Cia. possuía terras para a exploração da borracha e de outros produtos. Próximo a Diamantino, localiza-se Barra do Bugres, ponto a partir do qual a navegação pelo rio Paraguai se torna viável. Desta forma, os proprietários da casa Josetti & Cia. estabeleceram uma filial no porto Barra do Bugres, localizado à margem direita do rio Paraguai (Album graphico do estado de Matto – Grosso, 1914, p. XXXIII). Através desse porto, escoavam a borracha e outros produtos extrativos, assim como recebiam mercadorias para abastecer sua filial. Já a empresa Ponce, Azevedo & Cia. possuía terras na Vila de Rosário, também um importante entreposto

comercial da borracha, e na Vila de São Luís de Cáceres (à margem do rio Paraguai); essas propriedades possuíam seringais, esta empresa tinha uma filial em Diamantino.

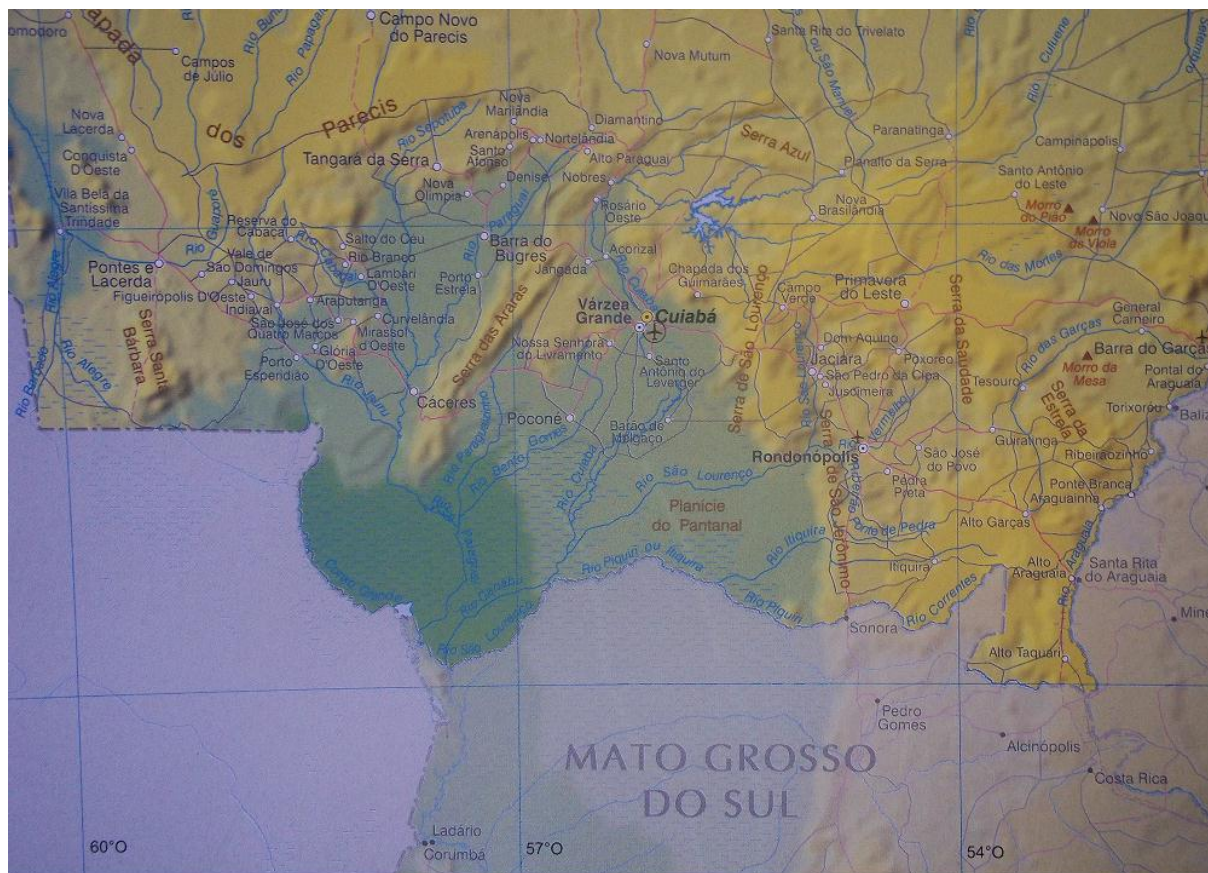
Acredito que a instalação de uma filial no centro da exploração da borracha levava esses empresários a lucrarem em duas vias do comércio. A primeira como fornecedores de produtos de primeira necessidade aos que ali se encontravam, pois provavelmente a moeda principal de pagamento dos seringueiros era a borracha. A segunda via, como exploradores da borracha, já que possuíam terras para isso. Além do mais, a instalação de uma filial em uma das localidades (Diamantino e Barra do Bugres) era importante para inspecionar a extração da borracha e assim defender seus interesses. Essas empresas estavam localizadas em ponto estratégico, pois contavam com a navegação do rio Paraguai desde Barra do Bugres (Mapa 2). Pode-se supor que esse tipo de atividade era algo rotineiro entre os grandes comerciantes que estavam envolvidos nos ramos de importação, exportação e comércio da borracha.

A borracha foi de fundamental importância para as empresas estudadas, pois de uma forma ou de outra estavam ligadas a essa atividade econômica. No entanto, o auge da borracha foi curto, entrando em declínio na década de 1910 (GARCIA, 2009, p. 76). Entretanto, mesmo com um declínio na quantidade de exportação, ela não chegou a desaparecer no período aqui abordado.

Outro produto de origem vegetal que se destacou nos registros de exportações das empresas estudadas foi a ipecacuanha, “um tubérculo, de folhas esverdeadas” (REYNALDO, 2000, p. 141). Este produto possuía “boa aceitação no mercado internacional e encontrada na região dos afluentes da margem superior direita do rio Paraguai”. A raiz dessa planta era utilizada para fins medicinais, e “era encontrada nas matas próximas às margens dos rios e sua extração era realizada no período das chuvas; pois o processo consistia em que o caule e a raiz fossem arrancados inteiros” e como meio de preservação “a raiz era cortada e o caule devolvido ao solo, para permitir que brotasse nova raiz, que seria extraída na estação das chuvas seguinte” (GARCIA, 2009, p. 63). Entretanto, não se pode descartar a possibilidade de que nem todos possuísem a preocupação em replantá-la. Seu preço era ditado pelo mercado internacional e variava conforme a demanda do produto no mercado, os principais compradores eram “indústrias de medicamentos da Europa e Estados Unidos” (Idem, p. 64). A ipecacuanha sempre esteve presente na pauta de exportação de Mato Grosso desde o século XIX; porém não representou “um elemento que fosse decisivo para a caracterização da economia e seu desenvolvimento” (BORGES, 2001, p. 54). No que se refere às empresas estudadas, também não teve grande importância econômica.

Mapa 2.

Rio Paraguai desde a nascente até Corumbá.



Fonte: Atlas geográfico escolar, p. 179.

Dos produtos derivados da pecuária exportados pelas empresas estudadas, o que mais se destacou foi o couro vacum. Os couros secos eram maioria, mas os couros salgados também fizeram parte das exportações. Esse produto esteve presente nas exportações desde a liberação da navegação pelo rio Paraguai, pois, conforme Manoel Cavassa, durante a guerra ele perdeu “sete mil e tantos couros secos” (CAVASSA, 1997, p. 50). Em menor escala, exportavam chifres, ossos, línguas secas, sebo, graxa e a crina (Livros de Estatísticas de Exportação de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915); esses produtos, “por não demandarem uma custosa preparação, tinham maior possibilidade de encontrar colocação no mercado, mesmo tendo de vencer distâncias de milhares de quilômetros” (QUEIROZ, 2008, p. 140- 141). O charque, por sua vez, era exportado para Montevidéu e em menor quantidade para o Rio de Janeiro (Livros de Estatísticas de Exportação de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915).

Das empresas estudadas, a única que apresentou registros de exportações de extrato e caldo de carne foi a Casa Manoel Cavassa Filho & Cia. nos anos de 1910, 1911 e 1912. Esses produtos foram exportados para a Bélgica, o Chile e Montevideu. A quantidade desses produtos não foi alta, como pode ser verificado nas tabelas: 4, 5 e 6. Pode-se supor que o motivo pelo qual a referida empresa tenha sido a única a exportar o extrato e o caldo de carne, esteja em sua vinculação com a *Brazil Land, Cattle and Packing Co.*: essa empresa era a única produtora de extrato e caldo de carne no Estado e a empresa Manoel Cavassa Filho & Cia. era sua representante. A *Brazil Land*, que pertencia ao Sindicato *Farquhar*, havia adquirido a propriedade de Descalvados⁶, um empreendimento agroindustrial situado às margens do rio Paraguai, no município de Cáceres (Album graphico do estado de Matto – Grosso, 1914, p. XXI).

As penas exportadas eram de garças, em sua maioria, embora também tenha-se registros de algumas penas de tuiuiús. Os couros de onças estavam presentes nas exportações, sendo que aqueles com cabeça tinham um valor superior (Livros de Estatísticas de Exportação de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915), porém sem apresentar grande importância econômica para as empresas em questão. A seguir encontram-se tabelas demonstrativas dos valores dos produtos exportados, nos anos de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915 (infelizmente os registros dos anos de 1906, 1908, 1909, 1913 e 1914 não foram encontrados). Embora se trate de valores oficiais, isto é, declarados pelas próprias empresas, eles nos dão uma ideia sobre as exportações realizadas pelas casas estudadas.

⁶ A sesmaria de Descalvados foi vendida a Rafael Del Sar pelo major João Carlos Pereira Leite. Então, Rafael Del Sar a transformou em uma charqueada, em 1876; mais tarde, Jaime Cibils Buxareo compra essa propriedade para instalar sua fábrica de extrato de carne e caldo de carne, mas também exportavam línguas e couros salgados (GARCIA, 2009, p. 86-97).

Tabela 1
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$)
Ano 1905

EMPRESAS	PRODUTOS							
	Borracha	Couros Vacuns	Couros de Onças	Crina	Gengibre	Peles silvestres	Poaia	Total
Josetti & Cia.	13:929\$530	—	—	—	—	—	—	13:929\$530
M. Cavassa Filho & Cia.	112:045\$439	26:663\$108	139\$200	357\$016	—	34\$320	6:108\$520	146:263\$603
Mônaco, Pinôn & Cia.	—	1:034\$300	—	—	—	9\$840	—	1:044\$140
Pereira, Sobrinhos & Cia.	1: 930\$700	6:067\$030	—	8\$904	—	—	—	8:006\$634
Ponce, Azevedo & Cia.	17:658\$223	3:110\$398	—	3\$996	3\$950	—	788\$000	21:564\$567
TOTAL	145:563\$892	36:874\$836	139\$200	369\$916	3\$950	44\$160	6:896\$520	189:892\$474

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1905, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá.

Tabela 2
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$)
Ano 1907

EMPRESAS	PRODUTOS										
	Borracha	Charque	Couros vacuns	Couros de onça	Crina	Graxa	Línguas	Peles silvestres	Poaia	Sebo	Total
Josetti & Cia.	4:579\$000	—	—	3\$600	—	—	—	—	—	—	4:582\$600
M. Cavassa Filho & Cia.	100:715\$540	9:136\$100	33:344\$880	21\$600	616\$584	1:100\$926	155\$550	34\$320	4:496\$642	1:348\$530	150:970\$672
Mónaco, Pinôn & Cia.	511\$200	—	2:955\$180	8\$400	—	—	—	28\$080	—	—	3:502\$860
Pereira, Sobrinhos & Cia.	3:460\$800	—	5:743\$656	—	—	—	—	—	—	—	9:204\$456
Ponce, Azevedo & Cia.	22:243\$008	—	1:635\$296	—	2\$160	—	—	—	1:132\$800	—	25:013\$264
Vasquez, Filhos & Cia.	3:070\$600	—	992\$520	34\$800	6\$156	—	—	9\$240	—	—	4:113\$316
Wanderley, Baís & Cia.	17:391\$600	—	3:651\$848	—	148\$800	—	—	—	1:720\$500	—	22:912\$748
Total	151:460\$548	9:136\$100	45:934\$420	63\$600	773\$700	1:100\$926	155\$550	53:880	6:989\$942	1:348\$530	217:017\$196

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1907, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá.

Tabela 3
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$)
Ano 1910

EMPRESAS	PRODUTOS															
	Borracha	Caldo de carne	Charque	Chifres	Couros vacuns	Couros de onça	Crina	Extrato de carne	Graxa	Línguas	Ossos	Peles silvestres	Penas de garça	Poaia	Sebo	Total
Feliciano Simon	5:067\$220	—	—	—	152\$640	38\$400	—	—	—	—	—	—	454\$000	108\$000	—	5:820\$260
Josetti & Cia.	11:993\$240	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1\$800	—	42\$000	—	12:037\$040
M. Cavassa Filho & Cia.	6:412\$540	861\$300	—	—	7:886\$592	42\$210	270\$108	2:583\$900	—	—	—	9\$960	—	—	—	18:066\$610
Mônaco, Pinôn & Cia.	—	—	—	—	8:751\$744	7\$200	120\$528	—	—	—	—	9\$000	—	—	—	8:888\$472
Pereira, Sobrinhos & Cia.	2:113\$500	—	—	—	2:796\$864	—	137\$600	—	—	—	—	—	142\$700	176\$400	—	5:367\$064
Ponce, Azevedo & Cia.	1:308\$000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1:308\$000
Stöfen, Schnack, Müller & Cia.	107:828\$444	—	12:059\$400	55\$272	11:647\$628	7\$800	63\$612	—	667\$590	372\$780	68\$014	—	—	—	2:022\$824	134:793\$364
Vasquez, Filhos & Cia.	4:459\$780	—	—	—	4:308\$000	67\$200	190\$620	—	—	—	—	—	—	—	—	9:025\$600
Wanderley, Bafs & Cia.	117:348\$460	—	—	—	14:007\$460	50\$400	197\$532	—	—	—	—	3\$000	1:884\$100	5:903\$952	—	139:394\$904
Total	244:537\$944	861\$300	12:059\$400	55\$272	49:550\$928	213\$210	980\$000	2:583\$900	667\$590	372\$780	68\$014	21\$960	2:480\$800	6:188\$352	2:022\$824	322:664\$274

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1910, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá

Tabela 4
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$)
Ano 1911

EMPRESAS	PRODUTOS															
	Borracha	Caldo de carne	Charque	Chifres	Couros vacuns	Couros de onça	Crina	Extrato de carne	Graxa	Línguas	Ossos	Peles silvestres	Penas de garça	Poaia	Sebo	Total
Feliciano Simon	270\$000	—	—	—	38\$400	72\$000	—	—	—	—	—	—	3:783\$018	339\$600	—	4:503\$018
Josetti & Cia.	39:843\$900	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	600	—	1:867\$200	—	41:711\$700
M. Cavassa Filho & Cia.	13:816\$620	173\$070	—	24\$000	8:645\$574	39\$600	325\$404	4:982\$690	—	—	—	6\$480	—	1:440\$000	—	29:453\$438
Mônaco, Pinôn & Cia.	1:500\$000	—	—	—	6:443\$376	—	323\$676	—	—	—	—	—	—	—	—	8:267\$052
Pereira, Sobrinhos & Cia.	4:090\$000	—	—	—	12:478\$912	—	144\$396	—	—	—	—	—	—	1:033\$200	—	17:746\$508
Ponce, Azevedo & Cia.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stöfen, Schnack, Müller & Cia.	103:805\$489	—	5:479\$700	—	3:194\$392	—	579\$276	—	—	187\$090	—	—	97\$500	396\$000	3:343\$356	117:082\$803
Vasquez, Filhos & Cia.	4:343\$500	—	—	—	5:511\$936	106\$800	212\$376	—	—	—	—	—	—	36\$000	—	10:210\$612
Wanderley, Bafs & Cia.	88:685\$120	—	—	—	7:525\$824	50\$400	152\$388	—	—	—	—	—	2:952\$500	1:392\$000	—	100:758\$232
Total	256:354\$629	173\$070	5:479\$700	24\$000	43:838\$414	268\$800	1:737\$516	4:982\$690	—	187\$090	—	7\$080	6:833\$018	6:504\$000	3:343\$356	329:733\$363

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1911, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá.

Tabela 5
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$) Ano 1912
Ano 1912

EMPRESAS	PRODUTOS														Total
	Borracha	Charque	Chifres e cabeça de gado	Couros vacuns	Couros de onça	Crina	Extrato de carne	Línguas	Ossos	Peles silvestres	Penas de garça	Penas de tuiuí e outras aves	Poaia	Sebo	
Feliciano Simon	2:065\$745	48:547\$020	202\$196	12:719\$148	236\$000	406\$944	—	248\$050	134\$880	4\$080	4:507\$250	97\$405	1:588\$800	6:693\$013	77:450\$531
Josetti & Cia.	15:735\$792	—	—	—	7\$200	—	—	—	—	7\$920	—	—	1:275\$600	—	17:026\$512
M. Cavassa Filho & Cia.	5:619\$767	166\$975	23\$400	16:120\$545	44\$400	302\$292	334\$260	—	—	127\$320	545\$000	5\$040	—	—	23:288\$999
Mónaco, Pinôn & Cia.	1:794\$706	—	—	5:737\$838	—	437\$292	—	—	—	3\$120	—	—	—	—	7:972\$956
Pereira, Sobrinhos & Cia.	4:800\$712	—	—	9:639\$496	—	195\$372	—	—	—	8\$880	—	—	157\$200	—	14:801\$660
Ponce, Azevedo & Cia.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stöfen, Schnack, Müller & Cia.	52:576\$197	—	—	3:511\$160	10\$800	31\$608	—	—	—	2\$520	154\$900	—	—	—	56:287\$185
Vasquez, Filhos & Cia.	1:275\$154	—	—	6:898\$176	26\$400	335\$880	—	—	—	—	—	—	—	—	8:535\$610
Wanderley, Baís & Cia.	152:814\$660	—	—	11:051\$544	88\$800	238\$140	—	—	—	—	—	—	3:417\$360	—	167:610\$504
Total	236:682\$733	48:713\$995	225\$596	65:677\$907	413\$600	1:947\$528	334\$260	248\$050	134\$880	153\$840	5:207\$150	102\$445	6:438\$960	6:693\$013	372:973\$957

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1912, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá

Tabela 6
Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas, segundo os diversos produtos (em R\$)
Ano 1915

EMPRESAS	PRODUTOS													
	Borracha	Charque	Chifres	Couros vacuns	Couros de onça	Crina	Gelatina vegetal	Lã	Línguas	Peles silvestres	Penas de garça	Poaia	Sebo	Total
Feliciano Simon	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Josetti & Cia.	3:617\$377	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	541\$200	—	4:158\$577
M. Cavassa Filho & Cia.	5:788\$633	8:436\$825	7\$884	22:317\$420	64\$800	165\$024	13\$300	—	163\$320	64\$800	—	18:491\$400	735	55:514\$141
Mónaco, Pinôn & Cia.	36:113\$009	—	—	16:001\$920	—	1:345\$940	—	37\$044	—	2\$040	—	2:554\$800	—	56:054\$753
Pereira, Sobrinhos & Cia.	182\$720	—	—	15:643\$200	—	207\$900	—	27\$756	—	43\$560	150\$000	—	—	16:255\$136
Ponce, Azevedo & Cia.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Stöfen, Schnack, Müller & Cia.	—	—	—	3:147\$696	3\$600	40\$176	—	31\$968	—	—	—	—	—	3:223\$440
Vasquez, Filhos & Cia.	—	—	—	4:188\$000	—	178\$200	—	—	—	—	—	—	—	4:366\$200
Wanderley, Baís & Cia.	22:817\$183	—	—	13:951\$600	187\$200	—	—	—	—	—	—	8:666\$400	—	45:622\$383
Total	68:518\$922	8:436\$825	7\$884	75:249\$836	255\$600	1:937\$240	13\$300	96\$768	163\$320	110\$400	150\$000	30:253\$800	735	185:194\$630

Fonte: Livro de Estatística de exportação de 1915, pertencente à Mesa de Rendas de Corumbá.

Tabela 7

Valor das exportações realizadas pelas casas comerciais estudadas (em R\$) – 1905-1915

EMPRESAS	ANOS						
	1905	1907	1910	1911	1912	1915	Médias anuais
Feliciano Simon	—	—	5:820\$260	4:503\$018	77:450\$531	—	29:257\$870
Josetti & Cia.	13:929\$530	4:582\$600	12:037\$040	41:711\$700	17:026\$512	4:158\$577	15:574\$326
M. Cavassa Filho & Cia	146:263\$603	150:970\$672	18:066\$610	29:453\$438	23:288\$999	55:514\$141	65:893\$077
Mónaco, Piñon & Cia.	1:044\$140	3:502\$860	8:888\$472	8:267\$052	7:972\$956	56:054\$843	14:288\$387
Pereira, Sobrinhos & Cia.	8:006\$634	9:204\$456	5:367\$064	17:746\$508	14:801\$700	16:255\$136	11:896\$916
Ponce, Azevedo & Cia.	21:564\$567	25:013\$264	1:308\$000	—	—	—	15:961\$943
Stöfen, Schnak, Müller & Cia.	—	—	134:793\$364	117:082\$803	56:287\$185	3:223\$440	77:846\$698
Vasquez, Filhos & Cia.	—	4:113\$316	9:025\$600	10:210\$612	8:535\$610	4:366\$200	7:250\$676
Wanderley, Baís & Cia.	—	22:912\$748	139:394\$904	100:758\$232	167:610\$504	45:622\$383	95:259\$754

FONTE: Dados extraídos dos livros de Estatística de Exportação dos anos de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915, pertencentes a Mesa de Rendas de Corumbá.

Pelos dados expostos nas tabelas anteriores, percebe-se que a borracha era responsável pela maior parte dos valores exportados. Além disso, nota-se que as empresas que mais se destacaram nas exportações foram: a Casa Manoel Cavassa Filho & Cia., a Casa Stöfen, Schnack, Müller & Cia. e a Casa Wanderley, Baís & Cia.; e o auge das exportações da primeira se deu nos anos de 1905 a 1907, enquanto o da segunda e da terceira se deram nos anos de 1910 a 1912 e as demais empresas não apresentaram grande volume de exportações se comparadas com as primeiras citadas.

Além disso, as exportações do ano de 1915 foram diminutas comparadas aos anos anteriores, provavelmente o declínio das exportações tenha ocorrido devido à eclosão da Primeira Guerra Mundial no ano de 1914. De fato, os grandes “investimentos capitalistas em Mato Grosso, vinculados às vias fluviais”, haviam ocorrido em um período de “expansão do comércio mundial”; sendo assim, com a eclosão da Primeira Guerra Mundial essa expansão teria sido golpeada, já que “tão internacionalizado era esse ‘surto’ capitalista em Mato Grosso que o importante centro comercial de Corumbá parece haver sentido já os efeitos depressivos das crises balcânicas, que antecederam a Grande Guerra” (QUEIROZ, 2004, p. 332-333). Além disso, é o período da queda do preço da borracha, em virtude do “surgimento do produto no Oriente” (BORGES, 2001, p. 70), com isso, as casas comerciais de importação e exportação teriam perdido sua principal fonte de lucros.

2.2. As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: tentativa de avaliação

Entre os que se dedicaram ao tema das casas comerciais em Mato Grosso está Reynaldo, o qual enfatizou que “a casa comercial concentrou temporariamente todo o aparato econômico, tornando-se o centro de toda a produção, articulando desde o abastecimento até o transporte e o escoamento das mercadorias” (REYNALDO, 2000, p. 127). Referindo-se especificamente a Corumbá, também Lúcia S. Corrêa escreveu: “as atividades comerciais de Corumbá foram desenvolvidas, sobretudo controladas, por um reduzido grupo de estrangeiros e/ou brasileiros vinculados a casas comerciais no exterior e que assumiram a posição de elite através da concentração do poder econômico em nível local” (CORRÊA, 1980, p. 73). Entretanto, os números que pude obter na presente pesquisa parecem lançar dúvidas ou, pelo menos, tendem a sugerir a necessidade de relativizar tais afirmações.

Tabela 8

Comparação entre o valor das exportações do estado de Mato Grosso (total e principais produtos) e o valor das exportações realizadas pelas empresas estudadas (em R\$) – 1905-1915

	ANOS					
	1905	1907	1910	1911	1912	1915
EMPRESAS	191:094\$483	220:299\$916	335:745\$252	346:858\$218	362:865\$403	147: 897 \$ 058
MATO GROSSO (total)	7.691:013\$000	14.764:016\$000	23.915:098\$000	18.185:902\$000	—	26.050:386\$000
ERVA-MATE	3.466:045\$000	4.524:257\$000	4.545:397\$000	4.807:347\$000	2.801:537\$000	4.185:888\$000
BORRACHA	3.167:796\$000	8.759:598\$000	16.491:698\$000	10.098:679\$000	14.341:512\$000	14.441:751\$000

Fonte: Dados das empresas extraídos dos livros de Estatística de Exportação dos anos de 1905, 1907, 1910, 1911, 1912 e 1915, pertencentes a Mesa de Rendas de Corumbá. Dados das exportações do Estado extraídos de Borges, 2001, p. 48, 61-62, 72.

De fato, observando-se os dados da Tabela 8, percebe-se que, em comparação com o total exportado pelo estado, parecem quase irrisórios os valores exportados pelas casas comerciais estudadas – que eram, como foi dito, as mais importantes de Corumbá, cidade que era, por sua vez, o principal centro comercial do estado na época. É certo que parte considerável das exportações era representada pela erva mate – produto que não passava pelas casas comerciais uma vez que era objeto de um virtual monopólio por parte da grande empresa conhecida como Companhia Mate Laranjeira.

Além disso, sabe-se que a borracha saía, na maior parte, por outros portos do Estado, situados na bacia amazônica, os quais não foram alvo de investigação neste trabalho. Desse modo, pode-se talvez supor que, nesse comércio, tinham um grande peso as casas comerciais sediadas em Cuiabá, mais próximas dos locais de exploração da seringueira. Esse seria, no entanto, assunto para uma outra pesquisa (a qual, aliás, poderia talvez mostrar que as próprias casas sediadas em Corumbá exportassem borracha pelos portos amazônicos).

Mesmo assim, permanece, a meu ver, a discrepância entre o total exportado pelo estado e o valor exportado pelo porto de Corumbá pelas casas estabelecidas nesta cidade.

É claro que, a julgar por inúmeras referências, o comércio ilícito (tanto de importação quanto de exportação) era muito praticado pelas casas comerciais na época. Isso pode significar que os valores movimentados por essas casas podiam ser muito maiores que os oficiais. No entanto, essa circunstância não deve alterar muito a proporção entre os valores exportados por elas e aqueles referentes à exportação total do estado (visto que, se era ilícito, tal comércio não chegava a figurar nas estatísticas oficiais).

Desse modo, pode-se concluir, pelo menos provisoriamente, através do que foi exposto neste capítulo, que a historiografia mato-grossense/sul mato-grossense tendeu até agora a exagerar o peso das casas comerciais, inclusive aquelas de Corumbá. Entendemos assim, que as empresas estudadas tiveram sua importância para a economia de Corumbá e do Estado, e chegaram a desenvolver as atividades mencionadas pelos autores citados, mas não chegaram a se tornar “o centro de toda a produção”, não alcançando assim, o poder econômico conferido pela ainda pouca historiografia que se dedicou ao tema.

CAPÍTULO III

AS CASAS IMPORTADORAS/EXPORTADORAS DE CORUMBÁ: EMPRESÁRIOS, CAPITAIS, VINCULAÇÕES EXTERNAS E INTERNAS, PRÁTICAS COMERCIAIS

Com o despontar do século XX o comércio corumbaense incrementou-se e, em consequência, ocorreu a abertura de novas casas comerciais de importação e exportação; porém, verifica-se que esse ramo empresarial não ficou limitado aos estrangeiros, visto que brasileiros vindos de outras praças, assim como mato-grossenses, também fizeram parte do comércio de importação/exportação. Além disso, é possível perceber que, no caso das casas comerciais de importação e exportação de Corumbá (e provavelmente em todo o Estado), as sociedades de tais empreendimentos apresentam suas especificidades, visto que havia empresas pertencentes a estrangeiros, assim como a brasileiros, mas também havia sociedades em que brasileiros e estrangeiros se associavam. Além disso, as empresas pertencentes a estrangeiros negociavam produtos importados de diversas nacionalidades, não se limitando ao país de origem de seus sócios.

3.1 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: empresários, capitais, vinculações externas e internas

Em sua análise da economia mato-grossense na virada do século XIX para o XX, Alves distingue rigidamente, por um lado, a figura dos *comerciantes* (proprietários das casas comerciais importadoras e/ou exportadoras – que ele chama de *comerciantes mato-grossenses*, isto é, parte da *burguesia* mato-grossense da época), e, por outro lado, os representantes do *capital financeiro*, isto é, o capital e as empresas estrangeiras, “imperialistas”.

As evidências empíricas, contudo, demonstram que essa separação não tem razão de ser. Entre as empresas aqui estudadas encontra-se, ao contrário, uma grande diversidade de situações: comerciantes de origem estrangeira que se encontravam radicados em Mato Grosso havia várias décadas (e portanto, de certa forma, já “identificados” com o meio); comerciantes estrangeiros recém-chegados, isto é, vindos entre fins do século XIX e inícios do XX; comerciantes brasileiros não-mato-grossenses mas igualmente radicados e bem estabelecidos na província/estado; e também, por certo, comerciantes naturais da própria província.

Independentemente, contudo, de sua origem ou caracterização inicial, todos esses tipos de empresários tenderam a manter vínculos, igualmente diversos, com empresas e capitais estrangeiros (no caso, especificamente europeus) – e também, claro, com outras forças econômicas e políticas regionais e nacionais.

Essa diversidade é que busco expor nas análises que se seguem, referentes a algumas das casas comerciais mais importantes do período abordado.

M. Cavassa Filho & Cia.

O português Manoel Cavassa, nascido em Lisboa, filho de mãe portuguesa e pai italiano, emigrou para a América do Sul em 1842, e “depois de haver percorrido vários outros lugares”, se estabelece em Buenos Aires, local onde afirma ter adquirido, através de muito trabalho, “uma pequena fortuna” (CAVASSA, 1997, p. 20), conforme expressa em seu *Memorandum*:

ali comprei um pequeno navio, com o qual empreendi a navegação do rio Uruguai, e no ano de 1850 me dediquei á carreira entre os portos de Buenos Aires e Assunção, República do Paraguai, com carregamento de minha propriedade, vendendo e comprando por minha conta, o que produziu-me bons lucros, fazendo avultar o meu capital (CAVASSA, 1997, p. 20).

E após a liberação da navegação fluvial pelo rio Paraguai, Manoel Cavassa teve a oportunidade de conhecer Mato Grosso. Então, embarca em seu navio carregado de mercadorias e chega à vila de Corumbá, ao final de 1857, e estabelece relações comerciais com os habitantes da vila como também “com embarcações que vinham da capital, de Villa Maria⁷ e de Miranda” (CAVASSA, 1997, p. 21). Através da análise do *Memorandum* de Manoel Cavassa, dirigido ao Presidente da República no ano de 1894, com o intuito de conseguir indenização pelas perdas durante a Guerra do Paraguai, pode-se entender que o comércio em Mato Grosso era lucrativo. Então, Manoel Cavassa, após passar dez meses em seu navio no Porto de Corumbá, resolve fixar residência e comércio na vila (CAVASSA, 1997, p. 20-21), em 1858; seus negócios são interrompidos por causa da Guerra do Paraguai, mas com o fim da mesma, em 1870, a Casa Manoel Cavassa é restabelecida (Album graphico do Estado de Matto- Grosso, 1914, p. XXI).

A referida Casa Manoel Cavassa tem sua razão social alterada para Cavassa & Irmãos, acredito que essa alteração tenha ocorrido por causa da morte de Manoel Cavassa em 1900 (cf. a introdução escrita por Valmir B. Corrêa e Lúcia S. Corrêa, in: CAVASSA, 1997, p. 17), já que os proprietários da firma sucessora foram: João Pedro Cavassa, Raphael Cavassa, Julio M. Cavassa, todos filhos de Manoel Cavassa. Entretanto, com a entrada de Manoel Cavassa Filho, Mariano Cavassa e Salustiano Maciel, a razão social é alterada para M. Cavassa Filho & Cia. (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXI). Não foi possível especificar quando a empresa Cavassa & Irmãos passa a existir sob a razão social M. Cavassa Filho & Cia., mas posso afirmar que no ano de 1905 já utilizava essa razão social, conforme os registros do livro de exportação do ano de 1905, pertencente aos arquivos da Mesa de Rendas de Corumbá.

De acordo com os historiadores Valmir Batista Corrêa e Lúcia Salsa Corrêa, a primeira filha de Manoel Cavassa nasceu em Buenos Aires, e seus outros onze filhos nasceram em Corumbá. Logo, os filhos de Manoel Cavassa que eram sócios da firma M. Cavassa Filho & Cia. eram brasileiros descendentes de pai português e ao que tudo indica

⁷ Atual cidade de Cáceres.

mãe italiana (CAVASSA, 1997, p. 11); quanto ao sócio Salustiano Maciel, acredito que também era brasileiro.

No que se refere ao capital da empresa M. Cavassa Filho & Cia., infelizmente não consegui explicitar, mas acredito que era uma das mais importantes casas comerciais de importação e exportação da época. Pois, possuía uma importante frota de navegação que fazia a rota de “Corumbá a Assunção e a Montevideo, e vice-versa”, dividindo essa rota com as companhias *Vierci Hermanos* e a *Mihanovich* (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. 67). Possuía especialidades em “gêneros nacionais, farinha de trigo, querosene” (Op. cit.: XXI), e exportava produtos do Estado, como couros vacuns, borracha, peles de animais silvestres e a poaia (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Registros de exportação de 1905 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato grosso). Além disso, possuía em sua casa comercial uma seção bancária, e também eram agentes do Banco do Brasil para a “emissão de vales ouros para pagamento de direitos aduaneiros, e também para cobranças de títulos” e da companhia *Brazil Land, Cattle and Packing Co.*, empresa ligada ao sindicato *Farquhar* “com sede em São Paulo, que ultimamente adquiriu as propriedades de Descalvados, Alegre e outros estabelecimentos da indústria Pecuária neste Estado” (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXI).

Wanderley, Baís & Cia.

A origem desta casa encontra-se ligada à trajetória de Firmo José de Mattos, importante personagem da história política e econômica de Mato Grosso. Os caminhos que levaram Firmo José de Mattos a Mato Grosso foram bem diferentes daqueles percorridos por Manoel Cavassa. Firmo, um pernambucano formado em Direito, participa da “Revolução Nunes Machado, em 1848” e após “abafada a revolta Nunes Machado, José Tomás Nabuco de Araújo, o estadista do Império, pede para o moço pernambucano um lugar de juiz de direito”; seu pedido é atendido e “Firmo é nomeado juiz, em Cuiabá” (PONCE FILHO, 1952, p. 26). Logo se torna Desembargador e ao receber uma herança do sogro, de trinta contos de réis, vai ao Rio de Janeiro com o intuito de investir no comércio. Ali conhece o Visconde de Figueiredo, que

sugere sua ida à Europa, onde compraria mercadorias para vendê-las em Mato Grosso, ocasião asada para a importação, realça o financista. O governo imperial concedera, como compensação pelos prejuízos sofridos pelo Rio Grande do Sul e Mato Grosso, durante a invasão paraguaia, isenção de direitos aduaneiros às duas províncias [...] O desembargador segue o providencial conselho do Visconde. Vai à Europa. E de lá regressa a Mato Grosso, gozando da isenção de direitos, outorgada pelo governo Imperial. Abre casa de negócio em Cuiabá (PONCE FILHO, 1952, p. 27).

Através da análise do trecho citado, é notável que um dos principais incentivos para o estabelecimento de uma casa comercial em Mato Grosso, logo após a Guerra da Tríplice Aliança, era a isenção de impostos sobre os produtos importados. Aproveitando a oportunidade, Firmo José de Mattos abre sua casa comercial em Cuiabá (PONCE FILHO, 1952, p. 27), no ano de 1873 (idem, p. 427) e, como indicação de sucesso nos negócios em Cuiabá, no ano de 1876 estabelece uma filial em Corumbá (Album graphico do Estado de Mato Grosso, 1914, p. XXIII).

Essa filial, sob a razão social de Firmo de Mattos & Cia., logo mais se tornou Firmo, Barros & Cia. (idem) quando Firmo José de Mattos admitiu como sócio, em sua casa comercial, seu genro Antônio Pedro Alves de Barros, um brasileiro nascido no Maranhão, que foi oficial da Armada Nacional e Presidente do Estado de Mato Grosso de 1899 a 1903⁸. As fontes não nos dão pistas de quando essa alteração ocorreu; no entanto, a partir de 1º de dezembro de 1904 a mesma empresa passou a ter por razão social Barros & Cia., sendo os sócios Antônio Pedro Alves de Barros, outro genro de Firmo de Mattos, Francisco Mariani Wanderley⁹, e Alberto Gomes Moreira (Inspetoria comercial de Mato Grosso, Livro de Registros: 2 de janeiro de 1893 a 18 de setembro de 1915, p. 26, JUCEMAT). É importante ressaltar que Francisco M. Wanderley era brasileiro e Alberto G. Moreira, português (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXII). Em primeiro de julho de 1906, um novo contrato é realizado e com ele se forma a sociedade da empresa Wanderley, Baís & Cia. (Inspetoria comercial de Mato Grosso, Livro de Registros: 2 de janeiro de 1893 a 18 de setembro de 1915, p. 28, JUCEMAT), quando o sócio Antônio Pedro A. Barros se retira da sociedade e entra Francisco Bernardo Baís, de nacionalidade italiana (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXII).

⁸ Conforme árvore genealógica, Antônio Pedro Alves de Barros casou-se com Costança Amélia de Mattos, filha de Firmo José de Mattos e Francisca Rosa de Moraes, com quem teve sete filhos (<http://www.araujo.eti.br/familia.asp?numPessoa=38244&dir=genxdir/>, pesquisado em 10 de junho de 2011).

⁹ Francisco Mariani Wanderley era casado com Amália Mattos, filha de Firmo de Mattos, (http://www.cbg.org.br/arquivos_genealogicos_m_08.html/, pesquisado em 18 de junho de 2011).

Francisco Mariani Wanderley ocupou posição de destaque não só no comércio mato-grossense mas também na política, pois ocupou “por algumas legislaturas o cargo de presidente da Assembleia Legislativa do Estado” e esteve ligado ao grupo oligárquico de Generoso Ponce e Joaquim Murtinho quando da derrubada do então presidente do Estado Antônio Paes de Barros (Totó Paes) em 1906. Também esteve ligado aos interesses belgas em Mato Grosso, já que teve instalado em sua casa comercial o consulado belga (GARCIA, 2009, p. 176), se tornando vice-cônsul da Bélgica em Mato Grosso, enquanto seu sócio Alberto Gomes Moreira era vice-cônsul da Argentina (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXII). No entanto, algumas pistas sugerem que Francisco Mariani Wanderley também era cônsul honorário da França e da Inglaterra, além de professor secundário e oficial da reserva da Marinha (BÁEZ, 1977, p. 19).

É interessante notar como uma única pessoa podia representar vários consulados, o que evidentemente a favorecia em seus investimentos comerciais e, ao que parece, apontava possibilidades de investimentos financeiros em Mato Grosso aos países representados, que buscavam mercados para seus produtos manufaturados, ao mesmo tempo, a compra de produtos primários baratos¹⁰. Talvez aqui se possa identificar uma semelhança ao caso apontado pela historiadora Denise Monteiro Takeya, em seu estudo sobre a casa francesa Bóris Frères, que mantinha, nessa época, uma filial em fortaleza (Ceará) (TAKEYA, 1995, p. 123). Pelo que diz a autora, a montagem de casas comerciais no exterior envolvia uma grande rede de informações, envolvendo instâncias governamentais (a começar pelas autoridades consulares) e diversos agentes da economia francesa:

As observações feitas por agentes consulares apontavam para as possibilidades que se abriam para quem estabelecesse uma casa comercial francesa na província do Ceará. Não é de todo improvável que os Bóris tenham tido acesso a algum tipo de informação a respeito das potencialidades do Brasil como mercado para os produtos franceses (TAKEYA, 1995, p. 126).

Um outro aspecto interessante ligado à casa Wanderley, Baís & Cia. relaciona-se às concessões para a exploração das jazidas de ferro e manganês do maciço do Urucum, nas proximidades de Corumbá. Inicialmente a concessão para a exploração dessas minas foi dada à baronesa de Vila Maria, “pelo governo do Império”; porém,

¹⁰ Sobre a expansão comercial de 1875 a 1914, ver *A era dos Impérios*, de Eric Hobsbawm, 2010.

a concessão caiu em caducidade e o governo provisório da República decidiu prorrogá-la, após a baronesa publicar em um jornal de São Paulo um artigo em que questionava a viabilidade do Estado de Mato Grosso após a proclamação da República e defendia sua anexação ao estado de São Paulo. Com a promulgação da Constituição de 1892, a prerrogativa para legislar sobre as minas passou para os Estados e a concessão da baronesa caiu em caducidade, não sendo renovada pelo governo de Mato Grosso (GARCIA, 2009, p. 184).

Em seguida o governo estadual fez nova concessão para a exploração de Urucum, “desta vez a Francisco Couto da Silva”, no ano de 1897, o qual não cumpriu “os termos da concessão” mas teve a mesma “prorrogada em 1905, por decisão da Assembleia Legislativa Estadual, presidida por Francisco Mariani Wanderley” (GARCIA, 2009, p. 184- 185). Ao que parece, as influências política e comercial de Francisco Mariani Wanderley eram interligadas, pois, ao que tudo indica, essa aprovação o beneficiou logo mais, conforme apontou Garcia:

O curioso é que o artigo segundo da lei que determinava a prorrogação, parece ter sido escrito por encomenda para que a concessão pudesse ser vendida em seguida. Dizia esse artigo: ‘Fica também homologado qualquer acordo celebrado pelo cessionário, dentro porém, dos limites traçados no contrato firmado com o governo do Estado’. E de fato, Francisco Couto da Silva vendeu oficialmente a concessão à empresa ‘Sociedade Geral das Minas de Manganês Gonçalves Ramos & Comp.’, sediada no Rio de Janeiro, em dezembro de 1905. Em 1906, essa concessão foi novamente vendida, desta vez aos belgas da *Compagnie de l’Urucum Société Anonyme* (Op. cit., p. 185) .

No ano de 1907, após a empresa *Compagnie de l’Urucum* ter conseguido a concessão da exploração do Urucum, o cônsul belga e administrador da referida empresa, Pierre de Thier-David, passou uma procuração à casa Wanderley, Baís & Cia., a qual conferia poderes de representação “perante as autoridades e repartições públicas deste Estado, Federais, Estaduais e Municipais em quaisquer assuntos e também para representarem perante os juízes e tribunais judiciais em quaisquer demandas civis, comerciais ou crimes” (Inspetoria comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914, p. 86, JUCEMAT). Esses poderes só eram válidos na ausência dos engenheiros: Pierre de Thier-David e do seu substituto Eugene Delkaye. Neste caso, portanto, o consulado seria representado por Francisco M. Wanderley e a *Compagnie de l’Urucum* pela sua casa wanderley, Baís & Cia. (GARCIA, 2009, p. 185-186).

Outro aspecto importante é o fato dessa empresa ser “representante em Corumbá da Companhia de Estrada de Ferro Noroeste do Brasil (Ramal Itapura a Corumbá), da qual” era “provedora dos mantimentos para os trabalhadores”. Também eram “consignatários das firmas montevidianas: *Via de A. F. Braga e Scarlato & Hermanos*” (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXV). Suas operações podem assim ser resumidas em: operações

bancárias, além de comissão, consignação, importação, exportação, despachos e navegação (idem, p. XXIII).

A matriz da Casa Wanderley, Baís & Cia. localizava-se em Corumbá e as filiais em Campo Grande, Aquidauana e Miranda (BÁEZ, 1977, p. 19). O capital dessa casa, conforme a propaganda exposta no *Álbum graphico do Estado de Mato Grosso*, era de mil contos de réis. A mesma fonte também indica que os ativos dessa casa eram vultosos, pois incluíam:

[...] além dos magníficos edifícios, onde funcionam a casa matriz e as filiais, diversas fazendas no interior do estado, ricos em gado de criação e madeiras de leis para a construção, e uma frota importante de quatro lanchas e 9 chatas, própria para a navegação (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXIII).

A empresa possuía diversas embarcações, empregadas “no serviço regular de comunicação entre o porto de Corumbá e o da capital, Cuiabá, bem como para a vila de Aquidauana, no sul do Estado, e Porto Esperança, futuro ponto final da Estrada de Ferro de São Paulo a Mato Grosso”, utilizando para isso “o vapor Iguatemy, com excelentes acomodações para passageiros, três rebocadores possantes, denominados Jmary, Itajahi, Nhandohi, próprios para o serviço de carga”, e contando com “nove chatas grandes com capacidade total para 450 toneladas” para a carga e descarga das mercadorias no Porto de Corumbá (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXIV). Com a descrição das propriedades citadas acima, é possível perceber que a referida empresa atuava em diversos ramos, constituindo uma rede de influências que ia do econômico ao político, do privado ao público, beneficiando-se assim, reciprocamente.

Enfim, ainda hoje, quem andar pela Rua Manoel Cavassa (nome atual da antiga Rua do Comércio) no Porto de Corumbá, ficará encantado pela vista do prédio que conserva a fachada da antiga casa comercial Wanderley, Baís & Cia: com “três pisos, o acesso interno é feito por escadas de ferro importadas da Inglaterra” (SOUZA, 2008, p.182). Hoje o prédio abriga o Museu da História do Pantanal.

Pereira, Sobrinhos & Cia.

Outra casa que se destacou em Corumbá foi a Pereira, Sobrinhos & Cia., estabelecida em 1909, sucessora da antiga firma Pereira & Sobrinhos que havia sido fundada em Corumbá, em 1882, por Manoel Pereira Junior. A casa Pereira, Sobrinhos & Cia. tinha por sócios o

brasileiro Eugênio Antunes P. da Cunha como sócio principal; Manoel Diniz da Costa, Galdino Pereira da Cruz Sobrinho e Armando Ignacio Pereira como sócios de indústria, sendo o primeiro brasileiro, e os dois últimos portugueses; e a empresa Pereira & Sobrinhos, estabelecida na Europa, como sócia comanditária (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVII).

Como se pode perceber essa empresa apresenta um diferencial em relação às demais empresas aqui estudadas, pois constituía uma sociedade em comandita; e neste tipo de sociedade “os sócios comanditários não podem praticar ato algum de gestão, nem ser empregados nos negócios da sociedade, ainda mesmo que seja como procuradores, nem fazer parte da firma social” (Código comercial de 1850, Lei nº 556, Art. 314) Sendo assim, a firma europeia Pereira & Sobrinhos não geria os negócios da empresa brasileira, respondendo apenas nos limites do capital investido.

A partir dos dados mencionados acima, parece-me possível que, inicialmente, a firma Pereira & Sobrinhos, estabelecida em Corumbá em 1882, tenha sido filial da matriz estabelecida na Europa, pois ambas tinham o mesmo nome. Portanto, acredito que Manoel Pereira Junior, provavelmente português, possuía uma casa comercial em Portugal e tenha tido algum tipo de informação sobre as potencialidades de Mato Grosso, especialmente da cidade de Corumbá, o que o levou a estabelecer uma filial em Corumbá. Entretanto, não se sabe os motivos que levaram à sua transformação, em 1909, na casa Pereira, Sobrinhos & Cia. Entendo que neste caso, com a mudança da razão social, não mais se verifica o esquema matriz na Europa e filial no Brasil, pois ao analisar o que era uma sociedade de comandita, entende-se que a Pereira, Sobrinhos & Cia. passou a ser uma empresa a qual contava com um investimento de capital estrangeiro sem ter, no entanto, uma vinculação de filial com a Pereira & Sobrinhos.

Esta casa dedicava-se principalmente à importação em geral, “com preferência de gêneros de estiva¹¹, não deixando entretanto, de negociar em outros artigos em grande escala” (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVII). A exportação, por sua vez, também possuía seu lugar de destaque, sendo o couro vacum seu principal produto. Essa empresa

¹¹ “Os Gêneros a que se dá saída por Estiva são como o Café por exportação, que é em grande quantidade, e todos os mais que não são de Selo, que pela sua qualidade de miudezas, se lhes dá saída por Estiva” (Decreto de 12 abr. 1810, CLB 1810-1811, *apud* Cruz, 1999, p. 6). “*Gêneros de estiva, Reg* (Pernambuco): os do comércio de secos e molhados em grosso” (Dicionário Michaelis, in: <http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=g%EAnero>, pesquisado em 25 de junho de 2012).

também representava o *Banco de la Republica*, de Assunção (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVI).

O capital dessa empresa, em dois anos (1909-1911), passou de 190 para 450 contos de réis (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVI). O que me faz pensar que o comércio em Corumbá, no início do século XX, realmente era lucrativo, e me permite entender por que tantos estrangeiros ou brasileiros residentes de outras praças migraram para Corumbá.

Ponce, Azevedo & Cia.

No caso de Generoso Paes Leme de Souza Ponce, seu ingresso no comércio (e, aliás, também na política) se deu através de Firmo José de Mattos (o mesmo que se encontra na origem da casa Wanderley, Baís & Cia., conforme já mencionado). Este, ao estabelecer seu comércio em Cuiabá, contrata Ponce como funcionário. Este inicia sua atividade no comércio trabalhando a princípio no balcão, depois passa a caixeiro viajante, pois fica responsável pelas compras no Rio de Janeiro e na Europa (PONCE FILHO, 1952, p. 26-31), e ao que tudo indica após três anos, se torna sócio de Firmo de Mattos (PONCE FILHO, 1952, p. 34). Deste modo, “sócios, posteriormente formam a razão Firmo & Ponce. Este compra-lhe mais tarde a quota, estabelecendo firma individual – Generoso Ponce” (Op. cit., p. 29). Ao que parece, Ponce se tornou sócio somente da casa comercial de Cuiabá, pois em Corumbá, como já vimos, a sucessora da Firmo de Mattos & Cia. foi a Firmo, Barros & Cia. (Album gráfico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXIII). Generoso Ponce também estabeleceu uma casa comercial em Diamantino (PONCE FILHO, 1952, p.340).

Além das atividades comerciais, a política sempre esteve presente na vida de Generoso Ponce, pois foi “Deputado Provincial por várias vezes, fez parte da Assembleia Constituinte Republicana. Foi eleito Vice-presidente do Estado”, foi chefe da contrarrevolução que levou Manuel Murinho ao poder e chefe do Estado, “tendo Ponce após a vitória” assumido “o governo provisoriamente. Em 1894 foi eleito Senador Federal, cargo que ocupou até 1902. Em 1907 foi eleito Presidente do Estado” (MENDONÇA, 1971, p. 132). Além disso:

de 1889 até 1906, Mato Grosso passou por quatro movimentos armados dirigidos contra o governo do estado: “Revolução¹² de 1892”, “Revolução de 1899”, “Revolução de 1901”, “Revolução de 1906”. Generoso Ponce esteve envolvido em todos eles: ora no situacionismo, em 1892 e 1899; ora na oposição, em 1901 (indiretamente) e 1906. Nos três últimos, seu inimigo foi Antônio Paes de Barros, o Totó Paes. A vitória definitiva sobre o cel. Totó Paes selaria a sua grande vitória na política do estado – tanto para Ponce, quanto para correligionários fiéis, como Pedro Celestino Corrêa da Costa (PORTELA, 2009, p. 138-139).

Tomando como exemplo Corumbá, o historiador João Carlos de Souza apontou que “os grupos sociais e políticos, em disputa por espaço e poder, tiveram na imprensa periódica seu principal meio de manifestação” (SOUZA, 2008, p. 76). Com Generoso Ponce não foi diferente, utiliza-se da imprensa como instrumento político, inicia com a redação de artigos no jornal *O Liberal* (PONCE FILHO, 1952, p. 37) mas também participa da elaboração do periódico *A Reação*, editado durante sua estada em Assunção (PONCE FILHO, 1967). Além disso, participou “como redator principal do jornal *O Mato-Grosso*. Fundou e dirigiu o jornal *O Republicano*, em 1895. Colaborou na imprensa do Rio de Janeiro” (MENDONÇA, 1971, p. 132).

O envolvimento político de Generoso Ponce acabou, segundo seu filho, por prejudicá-lo nos negócios, visto que, durante a Revolução de 1899, teve sua casa comercial de Diamantino saqueada e destruída por seus adversários (PONCE FILHO, 1952, p. 340). E em virtude da “Revolução de 1901” a família de Ponce, que residia em Cuiabá, teve que sair da cidade e partiu rumo ao Rio de Janeiro, com a pretensão de encontrar Generoso, visto que este cumpria seu mandato na capital do Brasil. No entanto, a família se reuniu em Assunção, no Paraguai, onde fixaram residência, até 1903, quando Generoso Ponce resolve voltar para Mato Grosso e estabelecer comércio e residência na cidade de Corumbá (PONCE FILHO, 1967, p. 8-29). Nessa época, Ponce está “arrasado política e financeiramente” (Op. cit. p. 29), e conforme se informa, contava com apenas “cinquenta contos de réis” para se restabelecer comercialmente (PONCE FILHO, 1952, p. 338).

Então, Generoso Ponce, em agosto de 1903, encarrega Pedro Paulo de Medeiros de estabelecer em Corumbá uma filial da Casa Generoso Ponce & Cia., já que a matriz, localizada em Cuiabá, não deixara de existir, ficara a cargo de Joaquim Caraciolo Peixoto de Azevedo. Inicialmente Ponce orienta à distância os negócios, “que iniciam a cargo de Medeiros”, mas em outubro do mesmo ano se muda para Corumbá com a família para tomar conta dos negócios (Op. cit. p. 339). Apesar da empresa Generoso Ponce & Cia., estabelecida

¹² A disputa pelo poder político em Mato Grosso desencadeou diversos movimentos que na época eram chamados de “revoluções”, sobre esse assunto, consultar Corrêa, 1995.

em Cuiabá, não ter deixado de existir, ao que parece ela ficou estagnada, devido às disputas políticas (idem, p. 340).

Com relação à empresa Ponce, Azevedo & Cia., sua constituição se dá em novembro de 1903, quando Generoso Ponce vai a Cuiabá, contrai sociedade com Joaquim Caraciolo Peixoto de Azevedo e Américo Augusto Caldas, e “transforma a firma comercial - Generoso Ponce & Cia., em Ponce, Azevedo & Cia”; a casa comercial de Cuiabá fica sob a gerência de Medeiros e também restabelecem a empresa de Diamantino, ficando agora com três casas comerciais (Idem, p. 347-348). Assim, Ponce se refaz “comercial e politicamente [...], em pouco mais de dois anos” (PONCE FILHO, 1967, p. 31).

Os produtos importados pela Casa Ponce, Azevedo & Cia. eram “sal a grosso, tecidos das mais variadas qualidades, artigos de luxo, perfumarias, calçados, comestíveis e conservas, louças, ferragens, guaraná, tudo que possa carecer o comércio mato-grossense é importado” (PONCE, 1952, p. 348). Após essa descrição, podemos perceber que não apenas essa empresa, mas todas aquelas dedicadas à importação compravam vários tipos de produtos, não se limitando a vestuário ou alimentação, mas uma mescla de produtos de que o mercado mato-grossense carecia.

Uma indicação dos lucros da Casa Ponce, Azevedo & Cia. está em um levantamento dos bens da referida empresa no ano de 1907, em uma proposta de venda a Leopoldo de Matos¹³. Este sai de Manaus e vai a Cuiabá “para trazer tentadora proposta”, já que “certo sindicato inglês – é a época de ouro da borracha – comprar-lhe ia os seringais da firma e as três casas comerciais, entrosadas no negócio da borracha” (PONCE FILHO, 1952, p. 464). A proposta de compra das propriedades pertencentes à firma Ponce, Azevedo & Cia. foi de 3.400 contos de réis. Na mesma época da proposta, Ponce foi cotado como candidato à presidência do Estado e foi eleito, e o motivo apontado por seu filho para a não realização do negócio, é porque “suspeitariam que da influência do cargo viera a operação” (PONCE FILHO, 1952, p. 464-465). No entanto, “viria depois a queda da borracha. E tudo aquilo, quando” [Ponce] “morre cinco anos depois, não vale sequer quarta parte” (idem, p. 466), com o que fica mais uma vez evidente a importância da borracha para as empresas estudadas.

¹³ Este era filho de Firmo de Mattos (PONCE FILHO, 1952, p. 464).

Stöfen, Schnack, Müller & Cia.

Um caso em particular é a empresa Stöfen, Schnack, Müller & Cia., pois possuía matrizes em Corumbá e na vizinha cidade fronteiriça de Puerto Suarez, na Bolívia. Na cidade de Corumbá, além da matriz, também possuía uma filial (*Au Louvre*), já as outras filiais brasileiras se localizavam em Aquidauana, Rio Guaporé e as filiais bolivianas encontravam-se em Santiago, Santa Ana, San José, San Ignacio, Concepcion e Rio Itenez. A firma foi aberta em 1898, e os sócios componentes foram: Henrique Schnack, Guilherme Müller e Ernesto Köhler (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXXV). Portanto, sobre a nacionalidade dos sócios, tomando com base os sobrenomes, suponho que os mesmos eram alemães ou descendentes. O estudo desta empresa apresenta um caso intrigante, já que o nome do sócio Stöfen não aparece na fundação da empresa em 1898. A esse respeito só é possível efetuar algumas especulações. Por exemplo, Stöfen poderia ser um sócio que teria substituído Ernesto Köhler na sociedade, até porque o nome desse último não aparece na razão social da empresa em 1914 (a menos que Ernesto Köhler estivesse incluso na noção de “Cia.”).

Quanto ao capital dessa empresa, as fontes analisadas não trazem vestígios, entretanto pode-se supor que o capital era algo significativo. Além de se dedicarem à exportação, importação, comissão, consignação, também eram representantes da *Anglo Bolivian Rubber Estates, Ltd.*, de Londres. A extração e a exportação da borracha eram de seus próprios seringais. Eram responsáveis pela “navegação no Rio Guaporé e Laguna de Cáceres” com as lanchas “Meteor, Mequenes, Guilherme II e Inca” (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXXV). Os sócios da Casa Stöfen, Schnack, Müller & Cia. possuíam a vantagem de terem casas comerciais na Bolívia e essa circunstância me leva a pensar que esta empresa poderia utilizar os esquemas de comércio ilícito (contrabando) que são mencionados por Garcia. Segundo esse autor, essa era uma prática rotineira no comércio mato-grossense:

o mecanismo utilizado para o contrabando consistia em extrair a borracha no lado brasileiro do rio Guaporé e alegar que era produto extraído no lado boliviano, evitando pagar os impostos ao Brasil, no caso ao estado de Mato Grosso, de outra maneira, a borracha extraída no lado boliviano era apresentada como extraída no lado brasileiro e, com isso, se evitava pagar imposto à Bolívia. O mesmo processo, de maneira invertida, deve ter funcionado para as mercadorias importadas (GARCIA, 2009, p. 73).

Tudo leva a crer que o motivo para declararem a borracha brasileira como de procedência boliviana, era o fato de os impostos sobre as exportações bolivianas eram insignificantes (BORGES, 2001, p. 68).

As exportações realizadas pelas casas Stöfen, Schnack, Müller, no período estudado, eram expressivas, como pode ser verificado nas tabelas de exportação apresentadas no capítulo 2 (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Estatística de 1910, 1911, 1912 e 1915 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso). Pela leitura da documentação percebe-se que também eram expressivas as exportações realizadas por essa empresa, procedentes da Bolívia em trânsito pelo porto de Corumbá (cf. os livros de Registros de Despachos dos Produtos exportados da Bolívia - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso). Para o transporte de suas mercadorias, em âmbito regional, utilizavam suas próprias lanchas (REYNALDO, 2000, p. 110), o que lhes propiciava autonomia, facilitando o traslado de mercadorias do lado brasileiro para o boliviano.

Vasquez, Filhos & Cia.

Quando analisa-se a nacionalidade dos proprietários das empresas estudadas, percebe-se que a presença estrangeira se destaca, tanto de origem europeia quanto de latino- americanos; pois os sócios da Casa Vasquez, Filhos & Cia. eram, em sua maioria, uruguaios, com exceção de Agostinho Vasquez, o qual era brasileiro (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 9 de julho de 1914, p. 144, JUCEMAT). Essa empresa mantinha contatos com as repúblicas do Prata e com os países europeus, dos quais importavam diversos produtos: como alimentos, vestuários, louças, algumas espécies de máquinas, e sua especialidade era a farinha de trigo (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVIII); também exportavam produtos primários do Estado (Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia., Livro Copiador de Cartas e Telegramas de 1910, NDHER).

Essa empresa iniciou suas atividades com a razão social Vasquez & Cia. (Inspetoria Comercial de Mato Grosso Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 9 de julho de 1914, p. 144, JUCEMAT). Segundo anúncio da empresa publicado no Album graphico, ela teria sido fundada em 1900 (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVIII). Todavia, segundo consta na logomarca impressa mais tarde nos papéis de correspondência da referida empresa, a fundação teria ocorrido em 1898 por Miguel Vasquez (Carta enviada Pancho pela Casa Vasquez,

Filhos & Cia., carta avulsa de 1930). Depois a razão social foi alterada para Vasquez & Filhos e, por último, Vasquez, Filhos & Cia., tendo por sócios: Francisco Vasquez, Miguel Vasques e Agostinho Vasquez (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXVIII). O prédio dessa casa é um dos maiores encontrados até hoje, no Porto de Corumbá, localizado “no início da ladeira da Alfândega”. Ele foi construído em 1909 e “sua fachada apresenta o estilo eclético. O arquiteto foi o italiano Martino Santa Lucci, responsável por muitas construções na cidade” (SOUZA, 2008, p. 182). O prédio possui três pisos e chama atenção pela sua beleza e por sua posição de destaque no Porto de Corumbá.

Quanto ao capital empregado no início da sociedade, as fontes utilizadas não deixam pistas; no entanto, em um novo contrato feito em 1913, o capital empregado foi de 100:000\$000 (cem contos de réis) (Inspetoria Comercial de Mato Grosso Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 9 de julho de 1914, p. 144, JUCEMAT). Conforme mostram as fontes, nesta empresa, bem como em outras, mencionadas mais adiante, aparecem dois tipos de sócios: os *capitalistas* e os *de indústria*. O sócio de indústria é aquele que contribui unicamente com seu trabalho, tendo direito a uma participação nos lucros, especificada em contrato, no entanto não é responsável pelas dívidas contraídas pela empresa, já que não responde legalmente por ela; e o sócio capitalista é aquele que entra com o capital e sua obrigação é solidária, ou seja, responde legalmente pela empresa. (Código Comercial de 1850, Lei nº 556, Art. 317 a 324). Além disso, a participação nos lucros variava de acordo com a categoria dos sócios, assim como, com a quantidade do capital empregado. Também os sócios que trabalhavam na empresa tinham direito a um *pro labore* por mês, o qual era combinado em contrato e variava de acordo com a função na empresa.

No caso da Casa Vasquez, Filhos & Cia., os sócios capitalistas eram Francisco Vasquez e Agostinho Vasquez e cada um entrou com 50:000\$000 (cinquenta contos de réis); como sócios de indústria entraram Manoel Vasquez, Henrique Vasquez e Delphino Vasquez (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 9 de julho de 1914, p. 144, JUCEMAT). A participação nos lucros ficou dividida da seguinte forma: 30% para Francisco e 30% para Agostinho, para os demais sócios Manoel e Henrique, participações de 15% para cada um e de 10% para Delphino (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 9 de julho de 1914, p. 144, JUCEMAT). Em primeiro de janeiro de 1914, um novo contrato é realizado, onde somente os sócios Francisco Vasquez e Agostinho Vasquez permanecem na sociedade (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 02 de janeiro de 1903 a 18 de setembro de 1915, p. 87, JUCEMAT).

Foto 1

Casa Vasques, Filhos & Cia.



Autoria: TARGAS, Zulmária I. M. S., 2011.

Mônaco, Piñon & Cia.

No ano de 1902 foi fundada em Corumbá a casa Larocca, Mônaco & Cia., no entanto, essa empresa sofreu várias alterações em sua razão social. Pois, no ano de 1909 foi transformada em Mônaco, Filho & Cia. (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXXVI), mas logo passou a girar sob a razão Mônaco, Moliterno & Cia., especificamente em 1º de maio de 1910, tendo por sócios Agostinho Mônaco e Nicola Moliterno como capitalistas e Leopoldo Mônaco e Almicar Clodomiro Vandoni como sócios de indústria, sendo italiano Nicola Moliterno e os demais brasileiros (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 08 de janeiro de 1913, p.17-18, JUCEMAT).

O capital da casa Mônaco, Moliterno & Cia. foi composto por 227:927\$951 (duzentos e vinte e sete contos novecentos e vinte sete mil novecentos e cinquenta e um réis). O sócio Agostinho Mônaco investiu a quantia de 124:278\$967 (cento e vinte quatro contos e duzentos e setenta e oito mil e novecentos e sessenta e sete réis), capital procedente da antiga firma Mônaco, Filho & Cia., e Nicola Moliterno investiu 103:648\$984 (cento e três contos seiscentos e quarenta e oito mil novecentos e oitenta e quatro réis). Os lucros ficaram divididos da seguinte forma: 40% para cada um dos sócios capitalistas, 15% para Leopoldo Mônaco e 5% para Almicar C. Vandoni (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p.18-19, JUCEMAT). Esta sociedade previa duração de cinco anos em seu contrato, contudo em 26 de setembro de 1913 ocorreu o distrato da sociedade, com a retirada do sócio Nicola Moliterno. O capital pertencente a Agostinho Mônaco, ao final desta sociedade, foi de 78:649\$685 (setenta e oito contos e seiscentos e quarenta nove mil e seiscentos oitenta e quatro réis). A Nicola Moliterno tocou a quantia de 76:540\$685 (setenta e seis contos quinhentos e quarenta mil seiscentos e oitenta e cinco réis); Leopoldo Mônaco ficou com 24:793\$900 (vinte e quatro contos setecentos e noventa e três mil e novecentos réis); nada tocando a Almicar C. Vandoni (Op. cit., p.18-19). Essa sociedade provavelmente foi desfeita porque, por razões que não são explicitadas, estava dando prejuízos, visto que em três anos de sociedade o capital diminuiu em 47:043\$681 (quarenta e sete contos e quarenta e três mil e seiscentos e oitenta e um réis).

Porém, no dia seguinte ao distrato da sociedade Mônaco, Moliterno & Cia. foi registrado o contrato de uma nova sociedade, que passou a girar sob a razão social Mônaco, Piñon & Cia.. Essa nova empresa era formada pelos sócios Agostinho Mônaco com o capital

de 78:149\$974 (setenta e oito contos e cento e quarenta e nove mil novecentos e setenta e quatro réis), Leopoldo Mônaco com o capital que lhe competiu na dissolução da antiga sociedade, Arthur Piñon com o capital de 6:556\$120 (seis contos quinhentos e cinquenta e seis mil e cento e vinte réis), e Almicar Clodomiro Vandoni, com sua indústria. A divisão dos lucros ficou estabelecida em 40% dos lucros para Agostinho, 30% para Arthur, 20% para Leopoldo e 10% para Almicar. A retirada mensal dos sócios ficou estabelecida em setecentos mil réis para Agostinho, quinhentos mil para Arthur, trezentos mil réis para cada um dos sócios Almicar e Leopoldo (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p. 84-85, JUCEMAT). Esta casa dedicava-se a “importação e exportação em geral, sendo sua especialidade comestível”; o prédio que abrigava a casa possuía dois pisos (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXXVI) e existe ainda hoje em Corumbá, encontrando-se em reforma.

Josetti & Cia.

De acordo com os documentos da Mesa de Rendas de Corumbá, no ano de 1905 existia em Corumbá a Josetti, Nunes Dias & Rondon (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Estatística de Exportação de 1905 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso). Esta prevalece até meados de 1907 (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Lançamento de Impostos de 1907 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso) quando esta empresa se desfaz e passa a constituir outras duas: Josetti, Schmith & Cia. (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Estatística de 1909 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso) e Nunes & Rondon (Mesa de Rendas de Corumbá, Livro de Lançamento de Impostos de 1908 - APMT, Fundo da Delegacia Fiscal do Tesouro Nacional em Mato Grosso).

O *Album Graphico do Estado de Matto-Grosso* aponta o ano de 1909 para a constituição da sociedade da casa Josetti & Cia. (Op. cit. p. XXXII); porém, o registro do contrato na junta comercial ocorreu somente em quinze de julho de 1910, mesmo assim, o nome da nova firma só aparece nos registros de exportações no ano de 1911. Essa sociedade foi formada pela junção da Casa Josetti & Cia. de Corumbá – que pertencia a João Adolpho Josetti e Arthur Josetti somando 150:000\$000 (cento e cinquenta contos de réis), pertencendo 50% a cada um dos sócios – com a Josetti & Cia. de Diamantino, pertencente a Frederico A.

Josetti, no valor de 100:000\$000 (cem contos de réis), somando juntas, um capital de duzentos e cinquenta contos de réis. A casa de Corumbá ficou sendo a matriz, com filiais em Barra do Bugres e no estabelecimento agrícola denominado ‘Affonso’ na Serra Tapirapuã (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p.56, JUCEMAT) .

Tudo me leva a crer que os sócios e irmãos João Adolpho, Arthur e Frederico Adolpho Josetti são descendentes de italianos, contudo, provavelmente todos nasceram em Mato Grosso. O sócio João Adolpho Josetti nasceu em Cuiabá, em 1860, e se formou em medicina na Faculdade Nacional de Medicina do Rio de Janeiro em 1885 (<http://antoniovalsalva.blogspot.com.br/2011/04/o-dr-joao-adolpho-josetti.html>, acessado em 13 de junho de 2012). Conforme exposto no *Album graphico*, João Adolpho residia na Europa, o que me faz pensar que sua ida tenha sido para se aperfeiçoar nos avanços da medicina (<http://antoniovalsalva.blogspot.com.br/2011/04/o-dr-joao-adolpho-josetti.html> acessado em 13 de junho de 2012), aproveitando para defender os interesses da firma na Europa (*Album graphico do Estado de Mato Grosso*, 1914, p. XXXII).

Conforme propaganda da Casa Josetti & Cia. exibida no *Album graphico do Estado de Matto-Grosso*, os produtos importados eram “máquinas para a indústria e artes, ferragens em geral, artigos navais, móveis, louças, vidros, filtros, e artigos sanitários que vendem por atacado e a varejo em todo o Estado”, vindos das “principais praças europeias e americanas” (Op. cit., p. XXXII). Também se dedicava à exploração “da Borracha, Ipecacuanha, Penas de garça, Peles, Madeiras e Cereais, produtos extraídos de seu grande estabelecimento industrial, situado no município de Diamantino¹⁴” (idem, p. XXXIII).

As empresas estudadas apresentam a característica de possuírem terras para a exploração das riquezas naturais do Estado, embora quanto ao “grande estabelecimento industrial”, acima mencionado, temos que desconfiar, pois a informação provém da publicidade, e essa fonte, talvez mais do que qualquer outra, deve ser vista sempre com reservas. O que não significa que o mencionado estabelecimento não tinha sua importância para a economia da empresa.

Em 1913, já no início da crise dos negócios da borracha no Brasil, a empresa fez um curioso contrato com uma empresa alemã – o qual pode denotar ou que a firma brasileira já

¹⁴ Trata-se aqui, ao que tudo indica, do estabelecimento denominado *Affonso*, acima referido.

estivesse enfrentando dificuldades financeiras ou que ainda não havia compreendido a extensão da crise, pois a empresa Josetti & Cia. contraiu um empréstimo junto à empresa alemã Bromberg & Cia., estabelecida em Hamburgo (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914, p. 123, JUCEMAT). A Bromberg & Cia., com matriz em Hamburgo, abriu sua primeira filial no Brasil em 1863, em Porto Alegre, logo mais, constituiu outras filiais localizadas no Rio Grande, em Pelotas, em Santa Maria, em Uruguaiana, em Passo Fundo, no Rio de Janeiro, em Buenos Aires e em Montevidéu (LLOYD, 1913)¹⁵. O contrato do empréstimo, traduzido do alemão para o português, foi registrado em 4 de julho de 1913, no entanto, já estava em vigor desde o dia 1º do mesmo mês e apresentava em sua primeira cláusula:

A firma Bromberg & Companhia obriga-se, além do crédito de trezentos mil marcos concedidos a firma Josetti & Cia. na forma até hoje estabelecida, isto é, mediante o juro tomado a base de um por cento (1%) mais a taxa de desconto do *Reichsbank* (Banco do Império), sendo mínimo seis por cento (6%), aumentar o crédito por mais duzentos mil marcos. Em troca receberá a firma Bromberg & Companhia a quantidade total das safras da firma Josetti & Companhia para vender mediante uma comissão de dois e meio por cento (2 ½%) e a incumbência exclusiva das compras europeias mediante a comissão de cinco por cento (5%) (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 09 de julho de 1914, p. 123-124, JUCEMAT).

Analisando as condições a que a empresa Josetti & Cia. se submeteu, percebe-se que ela ficou totalmente subordinada à empresa alemã Bromberg & Cia., pois firmaram um acordo de exclusivo comércio por parte da Josetti & Cia., visto que todos os produtos de importação europeia e exportação dos produtos mato-grossenses deveriam passar pela referida firma alemã. Como as nações europeias estavam em uma intensa concorrência pelos mercados da América Latina (NORMANO, 1944, p. 23), o que a empresa Bromberg & Cia. conseguiu foi a garantia de exclusividade, estabelecendo uma porta de entrada para os produtos alemães e ao mesmo tempo, garantiu um lucro maior sobre os produtos primários produzidos em Mato Grosso.

Outro indício importante da submissão da Josetti & Cia. à empresa alemã Bromberg & Cia. está no parágrafo segundo do mesmo contrato do qual estabeleceu que essa empresa deveria fazer uma alteração em seu contrato, passando a gerência dos negócios para Guilherme A. Linke e Gustavo Tervissen, representantes da Bromberg e Cia. (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914,

¹⁵ Obra publicada na Inglaterra em 1913, por Lloyd's Greater Publishing Company, Ltd., com aspecto de propaganda das potencialidades do Brasil.

p.124, JUCEMAT). Com essa alteração, a empresa Josetti & Cia. ficou nas mãos da firma Bromberg & Cia., e essa atitude deve ter sido tomada para garantir que se cumprisse o que havia sido estabelecido no contrato.

Além disso, os bens individuais dos sócios tiveram que ser transferidos para a empresa Josetti & Cia. como garantia do empréstimo. Já que, caso a dívida não fosse paga, a empresa Josetti & Cia., junto com seus bens, seria tomada pela Bromberg & Cia. como pagamento. Os bens transferidos foram: a Empresa Telegráfica de Corumbá, que pertencia a Arthur Josetti, no valor aproximado de sessenta contos de réis, e a propriedade denominada “Palmar”, situada em Aquidauana, de propriedade de João Adolpho Josetti, no valor de oitenta e cinco contos de réis (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914, p.124, JUCEMAT). Após obter os empréstimos a Casa Josetti & Cia. ficou com apenas cinquenta e cinco por cento dos lucros, sendo os outros quarenta e cinco por cento pertencentes à empresa Bromberg & Cia. (Inspetoria Comercial de Mato Grosso Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 09 de julho de 1914, p. 125, JUCEMAT).

Também ficou estabelecido que “a firma Josetti & Cia. se obriga a inscrever o resto das terras de sua propriedade às que foram hipotecadas às firmas Bromberg & Cia. e L. Bhrens e Shoue ¹⁶ de forma a ficarem todas as propriedades territoriais da Firma Josetti & Cia. compreendidas na hipoteca”. (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914, p. 125, JUCEMAT). Pode-se deduzir que uma dessas propriedades fosse a Pharmacia e Drogaria Josetti, estabelecida em São Luís de Cáceres (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. XXXIII).

Feliciano Simon

A Casa Feliciano Simon foi estabelecida no ano de 1907, pelo paraguaio Feliciano Simon. Esta casa se dedicava a representações, despachos, comissões, consignações, transações bancárias, navegação e exportação (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. I). Essa empresa se encarregava de transportar mercadorias do interior do estado e despachá-las na Mesa de Rendas de Corumbá (Album graphico do Estado de Matto-Grosso, 1914, p. III), o que me

¹⁶ Infelizmente, o contrato não esclarece quem são essas duas empresas. Esclareço que as passagens aparentemente truncadas, no texto desse contrato, são da própria fonte, a qual reproduzi aqui fielmente.

leva a entender que essa empresa atuava como intermediadora entre as empresas estrangeiras e as empresas de menor porte do estado, as quais evidentemente não possuíam crédito e nem mesmo contato com tais empresas estrangeiras.

Essa empresa possuía relações bancárias com diversos bancos de diversas nacionalidades, tais como: *Brasilianische Bank für Deutschland*; *Banco Alemán Transatlántico*; *Deutsch-Südamerikanische Bank*; *Deutsche Bank*; *Dresdner Bank*; *Credito Italiano*; *Banca Commerciale Italiana*; *Crédit Lyonnais*; *Société Générale pour favoriser etc.*; *F. M. Fernandes Guimarães e Cia (Porto)*; *Crédit Franco-Portugais*; *Banque Nationale de Bulgarie*; *Banque Impériale Ottomane*; *The Yokohama Specie Bank*; *The National City Bank of New York*; *Banco Mexicano de Comercio y Industria*; *Banco de La Republica (Paraguai)* e *Banco Pelotense* (Op. cit). Não foi possível identificar o capital investido na empresa. O comerciante foi responsável, junto com S. Cardoso Ayala, também paraguaio, pela organização e publicação do *Album Graphico do Estado de Matto-Grosso* (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p. 98 b - JUCEMAT).

Outras empresas

Além das empresas mencionadas acima, também se estabeleceram em Corumbá as seguintes empresas: Emílio Albers, Henrique Gutmann, Naveira & Congro, sobre as quais os dados são escassos, como apontado no Quadro 2. Além dessas, outras empresas com um capital menor também foram constituídas com o objetivo de se dedicarem ao comércio de exportação e importação, são elas: Pinsdorf & Cia., Alves Côrrea & Cia., e essas duas empresas apresentam um atributo em especial: ambas foram fundadas na segunda década do século XX.

A empresa Pinsdorf & Cia. iniciou suas atividades com 60:000\$000 (sessenta contos de réis), em 1º de abril de 1911. As pessoas que contraíram sociedade para a constituição desta empresa são: Carlos Augusto Micchelt, que investiu 30:000\$000 (trinta contos de réis); Maximo Gustavo Kurt Pinsdorf com os outros 30:000\$000 (trinta contos de réis) e Guilherme Pinsdorf com sua indústria, todos de nacionalidade alemã. Ficou estabelecido no contrato que os lucros seriam divididos igualmente entre todos os sócios (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 08 de

janeiro de 1913, p.22-23, JUCEMAT). Um vestígio encontrado em uma fatura da referida empresa demonstra que ela se denominava “casa alemã” (fatura da empresa Pinsdorf & Cia, avulsa Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

Os livros de Estatísticas de Exportação pertencentes à Mesa de Rendas de Corumbá não apresentam nenhum registro de exportação da referida casa. Porém, sabe-se que Maximo Gustavo Kurt Pinsdorf “era exportador para a Europa de produtos naturais como peles e animais silvestres e importador de cristais e louças finas” (CORRÊA, 2006, p. 75). No entanto, parece-me que, apesar desse empreendimento ter sido constituído com objetivo de “compra e venda de mercadorias em geral e a importação e exportação de gêneros e produtos nacionais e estrangeiros” (Inspeção Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de Julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p. 51-53, JUCEMAT), se direcionou para a constituição de um saladeiro em Aquidauana (CORRÊA, 1995, p. 116). Possivelmente, essa mudança de investimento tenha ocorrido após Maximo Gustavo Kurt Pinsdorf falecer por causa de beribéri, em 7 de maio de 1914 (CORRÊA, 2006, p. 75). Cabe ainda mencionar a presença da Ferrovia Noroeste do Brasil, que após 1914 passou a escoar produtos do Estado, sendo uma possível explicação para a ausência de registros de exportação da referida empresa pelo porto de Corumbá.

Em fevereiro de 1914 foi fundada a casa comercial Alves Corrêa & Cia., sucessora da firma Diógenes Corrêa & Cia. Os sócios da Alves Corrêa & Cia. são: Diógenes Alves Corrêa, Juvenal Alves Corrêa Filho, Odorico Alves Corrêa, Joaquim Corrêa. Esses comerciantes investiram um capital de 70:000\$000 (setenta contos de réis), distribuídos da seguinte forma: 40:000\$000 (quarenta contos de réis) pelo sócio comanditário Diógenes, capital esse procedente da antiga firma Diógenes Corrêa & Cia.; 20:000\$000 (vinte contos de réis) por Juvenal e 10:000\$000 (dez contos de réis) por Odorico, como sócios solidários¹⁷; e Joaquim com sua indústria, que ficou responsável pela gerência da empresa (Inspeção Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro de 1913 a 9 de julho de 1914, p. p.128-129, JUCEMAT). Não encontramos registros de exportações e nem de importações da empresa Alves Corrêa & Cia. nas fontes analisadas.

Já a empresa Emílio Albers dedicava-se a importação, exportação e comissões, e representava as empresas Ewald Aders de Berlim e Kolp, Kullmann & Cia. de Manchester. A julgar pelo nome da empresa e pela foto que consta na propaganda do referido *Album*

¹⁷ Os sócios solidários são os únicos que se responsabilizam pelas dívidas da empresa (código Comercial de 1850, Lei 556 de 25 de junho de 1850)

graphico, acredito que o Emílio Albers era o único proprietário da empresa (Album Graphico do estado de Matto- Grosso, 1914, p. XLI).

Sobre a casa Henrique Gutmann sabe-se que era importadora e exportadora, além de ser representante de diversas casas comerciais localizadas na Alemanha, França, Inglaterra, Portugal e Estados Unidos da América, assim como casas brasileiras localizadas no Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Bahia. Também era agente da Companhia Alliança da Bahia de Seguros Marítimos e Terrestres (Album Graphico do estado de Mato Grosso, 1914, p. LXVII).

Quanto à empresa Naveira e Congro, pode-se dizer apenas que destinava-se à importação de comestíveis, de cimento, de telhas de zinco e exportava os produtos do estado (Album Graphico do estado de Mato Grosso, 1914, XXXIV).

Foto2

Emílio Albers.

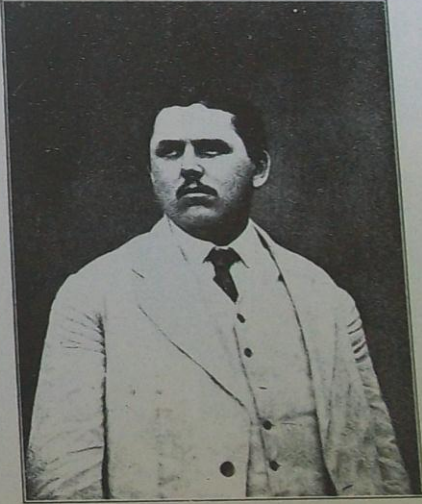
EMILIO ALBERS, CORUMBÁ
Endereço tel.: "ALBERS" Código em uso: ABC 5th. ed.
Caixa Postal No. 42

Importação
de Fazendas e Miudezas

Exportação
de couros, pelles e pennas

Commissões
para todo o Estado de Matto-Grosso

Representante de
Ewald Aders, Berlin
e
Kolp, Kullmann & Cia., Manchester

A black and white portrait of Emílio Albers, a man with a mustache, wearing a light-colored suit jacket, a white shirt, and a dark tie. The portrait is centered within a decorative border that frames the entire advertisement.

Fonte: ALBUM graphico do estado de Matto-Grosso, 1914, p. XLI.

3.2 As casas importadoras/exportadoras de Corumbá: mecanismos de funcionamento e práticas comerciais.

Devido às diversas atividades que uma casa comercial desempenhava, o seu funcionamento exigia vários empregados. Além daqueles que trabalhavam no interior das empresas, também tinham os representantes que viajavam para outras cidades/vilas e os seringueiros empregados na extração da borracha. O número de funcionários variava conforme o tamanho do estabelecimento, mas para se ter uma noção do quadro de funcionários que uma casa comercial de importação e exportação podia alcançar, vejam-se os dados sobre a Casa Wanderley, Baís & Cia., em cuja matriz “trabalhavam 29 empregados, no balcão, e 19 no escritório” (BÁEZ, 1977, p. 19). Entretanto, para Souza, esses trabalhadores, “além de se constituírem numa elite” local “com melhores salários, tinham pouca alternativa de trabalho”, pois o “número de casas comerciais importadoras e exportadoras não chegava a ser significativo e muitos, certamente, obtinham emprego, pois pertenciam a famílias tradicionais do local ou por elas eram indicados” (SOUZA, 2008, p. 207). Um caso específico que corrobora tal afirmação é o do primo de Generoso Ponce, Silverio Antunes de Souza, que, residente em Cuiabá, muda-se para Corumbá para trabalhar na empresa de Ponce (PONCE FILHO, 1952, p. 340).

As casas comerciais de importação e exportação demandavam esse grande número de funcionários, pois além de atuarem em diversos ramos, trabalhavam com diversos produtos e ao que parece sua estrutura administrativa era complexa. Uma casa comercial de importação e exportação possuía vários livros que acompanhavam o cotidiano da empresa, são eles: o borrador de balcão, onde eram anotadas as vendas do dia-a-dia; o copiador de cartas e telegramas, no qual ficava uma cópia de toda correspondência enviada; o de contas correntes, onde eram anotados o débito e o crédito das empresas com as quais comercializavam (Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER - UFMS, campus Corumbá).

De forma geral, as empresas estudadas eram as mais importantes da cidade de Corumbá, tanto que era das mesmas o maior número de anúncios no *Album graphico*. Essas casas comerciais dedicavam-se à importação em geral, mas não apresentavam grande concorrência entre si, pois apesar de estarem abertas à negociação a todo tipo de mercadoria importável, possuíam especialidades que garantiam a essas empresas seu espaço no comércio, como foi visto no item 3.1.

A maioria das empresas estudadas buscava se diferenciar e ao mesmo tempo não agir diretamente no ramo uma das outras. Ao que parece, o ramo alimentício era onde havia mais empresas atuando, mesmo assim não existia uma concorrência acentuada; pois tudo indica que o maior problema das casas comerciais não era a concorrência entre si, e sim a escassez de produtos, uma vez que o abastecimento dessas empresas dependia da importação que, por sua vez, estava sujeita às vicissitudes da navegação. A falta de produtos básicos como o trigo, a cebola, o feijão e o leite era frequente. Além do mais, muitas vezes os produtos perecíveis acabavam por se deteriorarem ao longo do percurso, como fica evidente em um trecho da carta trocada entre as empresas Vasquez, Filhos & Cia. e Adolpho de Torres & Hijo, da cidade de Malaga, que diz: “cebolas: infelizmente não nos convém mais pedir-lhes este artigo, visto como as que recebemos de sua remessa chegaram em péssimas condições, talvez pela longa viagem” (Carta dirigida à empresa Adolpho de Torres & Hijo, Livro de cartas e telegramas de 1912, p. 14 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá).

A documentação referente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. possibilita uma interpretação sobre os detalhes das transações comerciais que existiam entre as empresas de Corumbá e as empresas das demais vilas e cidades de Mato Grosso, assim como, com as empresas estrangeiras ou as localizadas em outras praças nacionais. Só foi analisada a documentação da referida empresa, por ser da mesma a única documentação da qual tomei conhecimento. No entanto, acredito que as demais casas comerciais de importação/exportação de Corumbá utilizavam um processo semelhante, ou até mesmo idêntico, em suas transações comerciais. Por isso, assumo neste trabalho a suposição de que as ligações comerciais e a estrutura de funcionamento utilizada pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. eram as mesmas utilizadas pelas demais empresas ali situadas no porto de Corumbá. Essas empresas, apesar de atuarem no ramo da importação e exportação, apresentavam particularidades que as distinguiam entre si¹⁸.

No que se refere às relações comerciais entre as casas comerciais de Corumbá, sabe-se que elas vendiam produtos importados para as demais casas comerciais de Mato Grosso e compravam, das mesmas, produtos destinados à exportação. Acredito que essas empresas possuíam representantes que buscavam conquistar clientela em outras localidades do Estado,

¹⁸ Observo que os documentos da empresa Vasquez, Filhos & Cia. são muitas vezes redigidos em uma mistura dos idiomas Português e Espanhol. Portanto, para preservar esta característica, optei por não traduzir os termos em Espanhol, limitando-me a atualizar a grafia dos termos em Português.

assim como em outras praças nacionais e internacionais. Esses representantes também viajavam para fazer compras para as casas que representavam; no caso de representantes das casas comerciais de outros locais de Mato Grosso, acredito que estes muitas vezes iam até Corumbá para comprar mercadorias com o melhor preço possível, ou mesmo tentar alguns produtos em consignação. As mercadorias eram enviadas pela casa comercial que realizasse a venda, ou a consignação, conforme correspondência entre a empresa Vasquez, Filhos & Cia. e a Vicente Anastácio de Aquidauana, que dizia: “tem a presente por fim apresentar-lhe o conhecimento e fatura dos artigos que por ordem do Sr. Nicola Moliterno, embarcamos a sua consignação na Lancha Ligúria, os quais desejamos que aí cheguem na melhor ordem e ao seu inteiro contento” (Carta enviada em 15 de março de 1909, Livro de cartas e telegramas de 1909, p. 388 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá).

Todavia, as compras das empresas localizadas em Mato Grosso também eram realizadas através de cartas que continham pedidos, que chegavam principalmente por meio da navegação até Corumbá. Após receber o pedido, a empresa solicitada enviava os produtos requeridos e outra correspondência que informava o valor, e caso não houvesse algum produto, também era justificado. Para registro e controle das transações, as casas utilizavam o conhecido sistema do “livro de contas correntes”.

Quando a casa comercial de Corumbá efetivava a venda, o seu valor era anotado no livro de contas correntes como débito em nome da empresa que comprou. As casas comerciais de outros locais do Estado enviavam produtos destinados à exportação, que eram anotados em sua conta corrente como crédito, descontando assim do seu débito. Desta forma, o livro de contas correntes apresentava o crédito e o débito de cada empresa com a qual comercializava (Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá).

Devido às dificuldades impostas pela carência das vias de transportes, as empresas corumbaenses, quando efetuavam vendas para empresas situadas em Campo Grande, utilizavam algumas empresas situadas em Aquidauana. Desta forma, enviavam produtos em forma de consignação para comerciantes de Aquidauana, através da navegação, para que estes ao receberem as mercadorias as encaminhassem até Campo Grande, conforme correspondência: “[...] juntamos conhecimento das mercadorias embarcadas a sua consignação e por conta do Snr. Muyses Maluff de Campo Grande e pedimos as fazer seguir com brevidade pozible [sic]” (Carta enviada a Salim Maluff de Aquidauana, em 11 de novembro de 1912, Livro de cartas e telegramas de 1912, p. 286 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). Em seguida enviavam outra carta ao destinatário final, segundo correspondência: “Embarque: juntamo-lhe fatura das mercadorias que hemos embarcado por

Rio Tacuary a consignação do Snr. Salim Maluff a quien pedimos a remeter com toda urgência” (Carta enviada a Muyses Maluff de Campo Grande, em 11 de novembro de 1912, Livro de cartas e telegramas de 1912, p. 286 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá).

As atividades de comissão e consignação incidiam tanto sobre os produtos importados como sobre os exportados. No caso das importações, através de contatos com empresas de outras praças que visavam conseguir alcançar o mercado mato-grossense; estas mandavam produtos em consignação para as casas comerciais corumbaenses com as quais estabeleceram relações comerciais para que as mesmas pudessem vender seus produtos mediante uma comissão. As empresas localizadas em outras partes de Mato Grosso, em sua maioria, utilizavam as casas comerciais de Corumbá como sua intermediária para exportar e importar; neste caso, mediante as mesmas práticas de comissão e consignação.

A dinâmica comercial entre essas empresas pode ser compreendida ao analisar as correspondências da Casa Vasquez, Filhos & Cia.; essa empresa vendia produtos importados para casas comerciais de outras localidades de Mato Grosso, em contrapartida comprava ou recebia das mesmas empresas produtos extrativos, derivados da pecuária e alguns produtos agrícolas como o feijão e o milho em forma de consignação, conforme evidência: “Lancha ypiranga: por essa lancha recebemos dois alqueires de feijão de sua remessa, os quais liquidamos ao preço de R\$ de 17\$000 o alqueire” e “recebemos 10 sacos de milho que vamos tratar de liquidá-lo” (Carta enviada ao Sr. João Salies, Livro de carta e telegramas de 1909, p. 389-390 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). Esses produtos não eram destinados à exportação, e sim ao consumo local. Tais produtos eram negociados pelas casas comerciais, pois tudo indica que não havia na cidade um mercado onde os próprios produtores pudessem expor seus produtos, conforme relatório apresentado a Câmara de Corumbá, em 1895. Neste relatório afirma-se que a agricultura em Corumbá era nula “e os gêneros que vem de outras localidades do Estado e do estrangeiro são atravessadas pelos negociantes mais abastados, devido à falta de um mercado” (*apud* CORRÊA, 1982, p. 84).

Um outro exemplo das relações entre empresas pode ser verificado, no seguinte trecho: “Couros: juntamos nota de liquidação dos 63 couros de sua remessa por D. Tilia importando em R\$ 783\$150 que le hemos creditado em conta e agradecemos sua remessa deste produto” (Carta enviada ao Sr. Felix Damus & Irmão de Aquidauana, em 18 de junho de 1912, Livro de carta e telegramas de 1912, p. 106 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). Em outra correspondência diziam: “Couros: este produto tem grande

oscilação no preço sendo que os últimos que recebemos dessa foram liquidados a R\$ 1\$150, e tendo grande interesse neste negócio pedimos que sempre que tenha nos consulte o preço por telégrafo” (Carta enviada ao Sr. Nahum [...] & Filhos, em 18 de junho de 1912, Livro de carta e telegramas de 1912, p. 110 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá). Desta forma, essas empresas praticavam uma interação comercial que, aparentemente, beneficiava ambas as partes, pois necessitavam-se uma da outra. Além disso, pode-se notar que as casas comerciais de Corumbá eram quem informava as demais localidades do Estado sobre os preços vigentes dos produtos de exportação, pois essas estavam em contato direto com o exterior. Essa circunstância provavelmente conferia às casas corumbaenses um certo poder, que elas poderiam eventualmente utilizar a seu favor nas relações com as demais localidades do Estado.

Em consignação também eram enviados produtos das empresas corumbaenses e de terceiros a comerciantes estabelecidos nas Repúblicas do Prata. Essa afirmação pode ser justificada através de uma correspondência entre a Casa Vasquez, Filhos & Cia. e Arteaga & Hermanos de Montevideú, que expressa: “efetivamente as duas últimas partidas que embarcamos a consignação [...] foram de terceiros” e “embarcamos a sua consignação os seguintes produtos: 70 couros vacuns, 2 fardos de crina animal e dois fardos contendo 10 couros de onça” (Livro copiador de cartas e telegramas de 1910, p. 119- Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

A Casa Vasquez, Filhos & Cia. possuía crédito junto a diversas empresas. Entendo que pelo menos as mais importantes casas comerciais de Corumbá também obtinham esse crédito. Contudo, as evidências apontam que antes de obter crédito no exterior, precisavam de uma empresa intermediária como uma espécie de avalista, essa informação é melhor elucidada através da citação: “inclusa a esta sua carta, encontramos a fatura das mercadorias de nosso pedido, embarcadas no vapor ‘Amira [...]’ a consignação dos Srs. Eduardo Cooper & Hijo de Montevideú, as quais recebemos a conforme” (Carta remetida pela empresa Vasquez, Filhos & Cia. à empresa Cardoso, Moreira & Cia. da cidade do Porto, Livro de correspondência de 1910, p. 147 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá). Entendo que nesse caso, a Eduardo Cooper & Hijo, era responsável pelo pagamento das mercadorias enviadas a Casa Vasquez, Filhos & Cia., caso ela não pagasse.

Ainda com relação a avais, percebe-se que uma casa comercial também podia avalizar títulos de dívidas de terceiros. Isto pode ser visto na correspondência enviada à Casa Pereira, Sobrinhos & Cia. pela Casa Vasquez, Filhos & Cia., que dizia:

Pela presente declaramos que continuamos responsáveis, pelo tempo que V.V. S.S. hajam de conceder em prorrogação a prazo amanhã findo, pelo pagamento de letra no valor de R\$ 6:050\$253, e mais os juros correspondentes até final liquidação, aceita a II de dezembro do ano findo pelo Senr. Armando Pires Vieira e por nós endossada (Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1912, p. 85 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

É perceptível a preocupação da Casa Vasquez, Filhos & Cia. com a nota a vencer no dia seguinte, pois caso Armando Pires Vieira não pagasse ela era responsável. Infelizmente não se tem como saber se esse episódio se refere a transações comerciais ou se trata de um simples caso de empréstimo.

As empresas estudadas recebiam catálogos de empresas de artigos não alimentícios com a divulgação dos produtos e com os respectivos preços; então a empresa corumbaense interessada fazia seu pedido, conforme correspondência entre a Casa Vasquez, Filhos & Cia. e a empresa Frankfurter & Liberman de Hamburgo, que diz: “com os nossos agradecimentos acusamos o recebimento de catálogo de camas de ferro e latão, pelo qual fizemos a escolha constante no incluso pedido” (Carta dirigida a empresa Frankfurter & Liberman, em 21 de novembro de 1911, Livro de cartas e telegramas de 1911, p. 359 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

O contato entre as casas comerciais corumbaenses e empresas estrangeiras foi facilitado com a chegada do telégrafo a Corumbá (1904), pois as comunicações com empresas nacionais e com o exterior ficou mais rápida. Através de telegramas eram feitos os pedidos mais urgentes, com isso, os produtos chegavam mais rápido; já os pedidos de produtos mais vendidos eram feitos através de cartas, com grande antecedência. Para elucidar como eram feitos os pedidos de produtos mais vendidos, e que eram importados da Europa, cito o trecho: “duas notas de pedidos para 50 caixas de sardinhas 4/4 reduzido e 100 caixas de batatas mensais a 30 quilos a partir de maio entrante até o mês de outubro” (Carta dirigida a empresa Cardoso, Moreira & Cia. da cidade do Porto, Livro de cartas e telegramas de 1912, p. 13- Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER -UFMS, campus Corumbá).

Para entender como funcionava a relação de compra e venda de mercadorias entre uma casa comercial de importação/exportação de Corumbá e outra localizada fora de Mato Grosso, passarei a descrever como se dava a relação entre a Casa Vasquez, Filhos & Cia. e a empresa Frankfurter & Liberman de Hamburgo. Sendo assim, a casa Vasquez, Filhos & Cia. enviava uma correspondência a essa outra empresa com os seus pedidos; quando a Frankfurter & Liberman enviava seus produtos para Corumbá, esses produtos vinham acompanhados de uma carta com as faturas dos produtos. Então, a Vasquez, Filhos & Cia. marcava em seu livro

de contas correntes o crédito da referida empresa no valor da fatura, assim quando a fatura vencia e o pagamento era realizado, o mesmo valor era debitado da conta da Frankfurter & Liberman. Para a realização do pagamento desse comércio, de ambas as partes, era utilizada uma medida que, ao que parece, ainda está em vigor no ramo de importação/exportação, conhecida como *cobrança documentária*, que funciona da seguinte forma:

Nesta modalidade de cobrança, o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida igualmente por "cambial" ou "saque") ao banco negociador do câmbio [...], denominado "banco remetente", que por sua vez os encaminha, por meio de carta-cobrança, ao seu banco correspondente no exterior, denominado "banco cobrador". O banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante pagamento ou aceite do saque. De posse dos documentos, o importador pode desembaraçar a mercadoria importada. Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria, e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite (<http://www.schualm.com.br/10fipe.htm>).

Essa afirmação é baseada na interpretação de diversas correspondências que foram trocadas entre a Casa Vasquez, Filhos & Cia. e várias empresas nacionais e internacionais. É perceptível que a Vasquez, Filhos & Cia. utilizava como intermediária de algumas transações comerciais a empresa Eduardo Cooper & Hijo, de Montevideu; essa empresa provavelmente era representante de diversos bancos, neste caso, representava o banco "remetente" ou "cobrador", conforme a direção do comércio (importação ou exportação). No caso da importação efetuada pela Casa Vasquez, Filhos & Cia., a empresa Eduardo Cooper & Hijo funcionava como banco cobrador. Um exemplo é a correspondência enviada à empresa Eduardo Cooper & Hijo pela Casa Vasquez, Filhos & Cia., que dizia: "devolvemos com o nosso respectivo aceite as letras N. 757 de Ls. 135.0.0, N. 762 de Ls. 57.10.0 e 775 de Ls. 118.10.0, dos Srs. Cardoso, Moreira & Cia. de Lisboa para que possam aboná-las nos respectivos vencimentos" (Carta dirigida à empresa Eduardo Cooper & Hijo, em 11 de abril de 1910, p. 1014, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1910 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá). Essa é uma autorização de pagamento de uma compra feita a prazo, em favor da empresa Cardoso, Moreira & Cia.

Outro exemplo semelhante pode ser notado no seguinte trecho: "Rogamos remeterem sempre aos Srs. Eduardo Cooper & Hijo, quando efetuarem os seus embarques, os devidos detalhes das mercadorias, pesos e valores a fim de que possam os mesmos organizarem as competentes faturas" (Carta dirigida à empresa, Frankfurter & Liberman, em 16 de janeiro de 1912, p. 1014, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1910 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao

NDHER, UFMS, campus Corumbá). Pode-se deduzir que com base nas faturas seria elaborada a carta cobrança.

Esse processo também era utilizado pelas empresas de Corumbá em transações comerciais com empresas nacionais de outros estados, conforme evidência: “relativamente o saque correspondente a sua fatura N. 4.767, certamente a esta hora já os amigos terão tido aviso do Banco, o qual foi por nós aceito em data de 28 de setembro e pago a 28 de outubro últimos” (Carta dirigida a empresa Horacio Carvalho & Cia. de Porto Alegre, em 20 de dezembro de 1911, p. 371, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1910, p. 1014 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

No caso do pagamento de compras efetuadas pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. outro exemplo encontra-se na correspondência a referida empresa e a G. Canepa & Cia. que dizia: “já nos foi presente e aceito o de N. 12.977, vencida a 21 corrente, esperando para o aceite o de N. 13.040 que ainda não nos veio em mão” (Carta dirigida a empresa G. Canepa & Cia., em 25 de outubro de 1911, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1911, p. 327 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

Outra forma de pagamento entre as empresas nacionais se dava através de um representante direto, presente pessoalmente no momento da transação, conforme a evidência: “com a presente temos por fim avisar-lhes que nesta data entregamos ao seu digno representante Sr. Antônio Josino Vieira, a importância de R\$ 3:606\$000, que levamos ao débito da sua estimada conta, aguardando seu aviso de recebimento” (carta enviada pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. à João Reynaldo Coutinho Cia. do Rio de Janeiro, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1912-1913, p. 7 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

O intercâmbio comercial das casas comerciais de Corumbá era mais intenso com empresas de Montevideú, pois eram constantes as remessas de produtos rumo a essa cidade. Os produtos muitas vezes saíam em forma de consignação, conforme citação: “Produtos. Pelo Vapor ‘Cáceres’ de saída desse porto, embarcamos à sua boa consignação 460 couros e 5 fardos de crina animal, conforme guias e conhecimentos juntos, esperamos bons esforços em prol dos nossos interesses” (Carta dirigida a empresa Chao Pietra & Vanteone., em 5 de dezembro de 1911, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1911, p. 366- Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá). Parece-me que os produtos que saíam de Corumbá podiam eventualmente ser acompanhados por um sócio da empresa de acordo com a correspondência: “a sua boa consignação, embarcamos no vapor “Mercedes”, 18 fardos de borracha com 1.181 quilogramas, conforme inclusa nota, cujo líquido produto servirá

creditar-nos na forma de costume. O conhecimento relativo a este embarque seguiu pelo mesmo vapor em mãos do nosso sócio chefe” (Carta dirigida à empresa Eduardo Cooper & Hijo, em 11 de abril de 1910, p. 1014, Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1910 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

Quanto ao fato de as casas comerciais se apresentarem como representantes de bancos estrangeiros, a interpretação de Alves, como já foi mencionado no capítulo 1, afirma que essas casas realizavam empréstimos utilizando o capital daqueles bancos – tanto que esse autor considera que os bancos (capital financeiro internacional) utilizavam, dessa forma, as casas comerciais como uma espécie de “canal” para se fazerem presentes em Mato Grosso. Entretanto, acredito que esta interpretação não corresponde exatamente aos processos que efetivamente ocorriam. Pelas próprias condições econômicas da cidade de Corumbá, as intermediações bancárias eram necessárias para o pagamento dos produtos importados e exportados, em transações que envolviam, frequentemente, compradores e vendedores situados no Brasil e em muitos outros países, tanto sul-americanos como europeus.

Portanto, as relações das principais casas comerciais de Corumbá com os vários bancos estrangeiros deviam destinar-se, sobretudo, a simplesmente viabilizar essas operações de pagamento das importações e exportações. Em outras palavras, as casas comerciais, valendo-se das comunicações por telégrafo e da credibilidade que detinham perante os bancos, deviam atuar, sim, como “intermediárias”, mas apenas no que se refere aos processos de liquidação das transações, e não como “repassadoras” de recursos supostamente captados junto aos bancos.

Essas transações deviam ocorrer, portanto, mais ou menos nos moldes praticados pelo Banco Rio e Mato Grosso, uma instituição bancária que atuou no estado entre 1891 e 1902. Esse banco, que possuía uma Caixa Filial em Corumbá atuou como “intermediário junto às atividades do governo do estado de Mato Grosso” (SÁVIO; QUEIROZ, 2010, p. 8), mas, ao que parece, “as operações mais importantes” estavam relacionadas “à intermediação das transações de importação e exportação realizadas pelas casas comerciais estabelecidas em Mato Grosso” (idem, p. 10)

Isso não impedia que as casas comerciais atuassem também como se fossem bancos. De fato, um documento encontrado na JUCEMAT (o contrato da firma Cardoso, Salsedo & Companhia) expressa que “semanalmente as quantias escrituradas nos livros da firma e pertencentes à sociedade”, deveriam ser depositadas “na casa bancária de M. Cavassa Filho &

Companhia” (Inspetoria Comercial de Mato Grosso, Livro de Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos de 15 de julho de 1910 a 8 de janeiro de 1913, p. 99 b - JUCEMAT). Enfim, isso não impediria também que as casas comerciais realizassem operações financeiras com o seu próprio capital, emprestando dinheiro a juros, até mesmo na forma conhecida como agiotagem. A esse respeito, temos por exemplo a afirmação de um importante membro da elite política e econômica do estado: “não há [em Mato Grosso] casas bancárias, nem instituto algum de crédito destinado a facilitar recursos à lavoura”, de modo que “se acaso o lavrador necessitar de algum capital, terá que recorrer à generosidade de algum comerciante ou de algum pequeno capitalista e sujeitar-se a juros imódicos” (in ALBUM graphico, p. 275).

Dessa forma fica evidente que as intermediações bancárias eram necessárias para o pagamento e recebimento de faturas; logo algumas casas comerciais de Corumbá passaram a agir neste ramo, são elas: Feliciano Simon, Wanderley, Baís & Cia., Pereira, Sobrinhos & Cia., Stöfen, Schnack, Mülher & Cia.; essas empresas representavam diversos bancos ao mesmo tempo. Provavelmente, a função de intermediária era concedida somente às empresas com maior capital e com maior solidez. Essas empresas atuavam neste ramo, pois ao que tudo indica era uma atividade lucrativa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho procurou esclarecer algumas questões referentes à problemática das casas comerciais de importação/exportação na cidade de Corumbá. No primeiro capítulo procurei fazer uma discussão geral sobre a economia mundial, mato-grossense e corumbaense, além disso, busquei apresentar como as casas comerciais são tratadas pela historiografia. Dessa maneira, verifiquei que essas empresas estabeleceram-se em Corumbá a partir de 1870, no contexto da “Segunda Revolução Industrial”, mas é no período conhecido como *belle époque* que ocorre uma ampliação do número de casas comerciais de importação/exportação.

Ao longo da pesquisa foi possível concluir que as empresas estudadas possuíam uma estrutura complexa, pois atuaram não só no ramo da importação e exportação, mas também da extração de produtos naturais e derivados da pecuária. Além disso, agiam no ramo da comissão, consignação, navegação e representação bancária. Este trabalho possibilitou conhecer um pouco sobre os proprietários das empresas estudadas, sendo assim, verificou-se que a origem dos proprietários era diversa, pois havia estrangeiros e brasileiros radicados em Mato Grosso há várias décadas, assim como estrangeiros recém-chegados e naturais do próprio estado. O capital empregado nessas empresas também possuiu origem diversificada, sendo muitas vezes originário de uma antiga sociedade e em outros casos, eram pessoas que já possuíam outras atividades e possuíam capital para investir no comércio, desta forma, admitiriam um sócio, muitas vezes de indústria, para cuidar dos negócios.

Contudo, ainda há vários pontos que merecem ser esclarecidos. Pois a pesquisa, por abordar os anos de 1904-1915, não teve por objetivos estudar o “declínio” das casas comerciais e até mesmo do comércio corumbaense, que grande parte da historiografia mato-grossense/sul-mato-grossense afirma ter ocorrido. Desta forma, é evidente que ainda

existem vários pontos a serem esclarecidos, visto que Corumbá, por ser uma cidade fronteiriça e ligada comercialmente ao exterior, estava sujeita “a todo tipo de influência externa, tanto econômica como social, política e cultural” (CORRÊA, 1999, p. 157).

A Primeira Guerra Mundial repercutiu nas sociedades que estavam atreladas ao comércio internacional, e a cidade de Corumbá era uma dessas sociedades, assim como o Rio de Janeiro, como observou Lobo:

as importações foram prejudicadas em 1914 não só pela dificuldade e insegurança de transportes para os países beligerantes como também pela queda do câmbio a partir de agosto desse ano, em decorrência do declínio da corrente de capital estrangeiro para o Brasil. O país necessitava anualmente para juros, amortização do capital estrangeiro, remessa de lucros (sobretudo das casas de importação e exportação) e remessa de dinheiro por imigrantes, uma quantia que variava de £20 milhões a £25 milhões (LOBO, 1978, p. 510).

Queiroz observa que os grandes “investimentos capitalistas em Mato Grosso, vinculados às vias fluviais”, ocorreram em um período de “expansão do comércio mundial”; sendo assim, com a eclosão da Primeira Guerra Mundial essa expansão teria sido golpeada. Na verdade, para o autor, “tão internacionalizado era esse ‘surto’ capitalista em Mato Grosso que o importante centro comercial de Corumbá parece haver sentido já os efeitos depressivos das crises balcânicas, que antecederam a Grande Guerra” (QUEIROZ, 2004, p. 332-333).

Tais efeitos realmente aparecem na documentação pesquisada. Em uma carta dirigida em 1912 pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. a Eduardo Tavares de Matos, de Aquidauana, pode-se perceber tal fato: “esperamos que se lhe possível nos faça remessa de fundo, pois, atualmente nos encontramos com grandes compromissos a satisfazer e a praça aqui está muito mal, estando em uma crise monetária como nunca se tem visto” (Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1912, p. 289 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá). Esses reflexos começam a intensificar-se a partir de 1914, e a visão por parte dos comerciantes passa a ser de pessimismo, conforme trecho de uma carta enviada em 19 de junho de 1914 pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. a José Cândido Vasquez, que se encontrava em Lisboa: “Negócios: aqui tendem a piorar estando tudo muito mal, todo o comércio parado e sem receber nada principalmente de fora que está dando na cabeça e termos todos fiados de os grandes *adelantos* [adiantamentos] do Sul do Estado” (Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1914-1916, p. 60 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá). E no ano de 1915, ao que tudo indica, as coisas haviam piorado, pois em outra correspondência, a crise é novamente mencionada:

Casas: atualmente todos os proprietários se verão na necessidade de rebaixar os aluguéis das casas motivados pela grande retirada dos habitantes dessa cidade, encontrando-se mais de 30 casas desocupadas, e as que estão alugadas custa se receber os aluguéis, mesmo sendo pessoas de toda confiança (carta enviada pela Casa Vasquez, Filhos & Cia. a José Cândido Vasquez, de Lisboa Livro copiador de Cartas e Telegramas de 1914-1916, p. 68 - Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. pertencente ao NDHER, UFMS, campus Corumbá).

No Rio de Janeiro, as importações “se recuperaram em 1916/1917 sem contudo retomar o nível de 1914” (LOBO, 1978, p. 510). Em Corumbá, contudo, o comércio internacional parece haver sofrido um corte irreversível não só em função da guerra como também da inauguração da ferrovia Noroeste do Brasil até Porto Esperança, que atraiu boa parte do comércio até então efetuado pela via platina (CORRÊA, 1999, p. 159-161).

Dessa forma acredito que somente uma futura pesquisa que aborde os anos subsequentes poderá esclarecer os pontos problemáticos, principalmente sobre a influência da ferrovia Noroeste do Brasil na “decadência” do comércio de Corumbá. Pois diversos autores mencionam a presença da NOB como um dos principais fatores para o “declínio” de Corumbá. Dessa forma, vários autores concordam com o argumento de Alves sobre o importante papel da ferrovia Noroeste do Brasil na decadência das casas comerciais – embora esses autores mencionem também, a esse respeito, o início da Primeira Guerra Mundial, ocorrido no mesmo ano da inauguração da ferrovia (1914).

Para Corrêa, o comércio de Corumbá era basicamente pautado na navegação fluvial. Portanto, com “o conflito mundial de 1914/1918” houve uma mudança em nível mundial e em Mato Grosso (CORRÊA, 1980, p. 88). Mas para a autora a construção da NOB também interferiu no comércio corumbaense:

para a cidade de Corumbá, a ferrovia contribuiu para a desativação do seu porto como principal entreposto comercial do Estado de Mato Grosso, e, conseqüentemente, para a decadência da navegação internacional, ao mesmo tempo que privilegiou a região de Campo Grande como ponto de entroncamento dos trilhos, com os ramais para Ponta Porã e para Porto Esperança (CORRÊA, 1995, p. 52).

Reis, por sua vez, afirma que a construção da Estrada de Ferro Noroeste do Brasil (linha Bauru-Corumbá) foi o “principal motivo” da decadência do comércio de Corumbá, pois essa ferrovia “ligava todo o sul de Mato Grosso com o Estado de São Paulo” (REIS, 1999, p. 24). Sendo assim, ocorreu o “escoamento do gado do Pantanal para as invernadas mineiras e paulistas”. Então, a autora coloca que, em decorrência desses acontecimentos, Corumbá deixou de ser “o principal entreposto comercial do estado de Mato Grosso”. A

autora também cita a crise mundial de 1914 a 1918 como sendo um dos fatores da decadência do comércio de Corumbá (REIS, 1999, p. 24).

Ito concorda com Alves, porque coloca que, antes da NOB, “as embarcações provenientes das principais cidades platinas descarregavam as mercadorias nos barracões das casas comerciais corumbaenses e, destas, seguiam para o norte da província principalmente à capital, Cuiabá” (ITO, 1992, p. 106). Para Ito, “a instalação da Noroeste do Brasil até Porto Esperança” transformou a economia regional. Pois, segundo a autora, o comércio de importação que antes era “realizado pela bacia do Prata, sofreu uma queda sem retorno” e isso fez com que Corumbá perdesse “a posição de destaque no abastecimento e escoamento de mercadorias de Mato Grosso, tirando-lhe a condição de possuir um dos portos fluviais mais importantes do Brasil” (ITO, 1992, p. 114).

Já outros autores discordam, no todo ou em parte, da referida afirmação de Alves.

Um desses autores é Oliveira, o qual coloca que a “inauguração do primeiro trecho da NOB até Porto Esperança” foi realmente utilizada como “alternativa de transporte de cargas e passageiros como veículo mais rápido”. Entretanto, para ele “a dependência da navegação fluvial ainda era significativa, pois as cargas e passageiros chegando a Porto Esperança tinham que ser transportados para as embarcações e subir o rio Paraguai até o Porto de Corumbá”. Além disso, Oliveira coloca que “as cargas destinadas a Cuiabá ou ao norte do Estado eram transportadas via fluvial a partir de Porto Esperança, que era ainda a única ligação para trânsito de grandes cargas”. (OLIVEIRA, 1996, p. 32).

Também Reynaldo discorda de Alves, embora apenas em parte. De fato, também para esse autor a navegação realizada no rio Paraguai “teve vida efêmera, pois com a chegada da ferrovia Noroeste do Brasil, foi perdendo paulatinamente sua importância”. Contudo, o autor situa o fim dessa navegação apenas nos anos quarenta do século XX, “com a inauguração da ponte ‘Eurico Dutra’, que foi um grande marco na ligação de São Paulo com Corumbá” (REYNALDO, 2004, p. 56-57)¹⁹. Assim, Reynaldo enfatiza que “a chegada da ferrovia, de modo algum, teria provocado o ‘desmonte’ da estrutura naval, como afirmam alguns autores que balizam o apogeu da navegação até a década de vinte” (op. cit., p. 151).

Na verdade, o autor aponta até mesmo um aspecto positivo da presença da ferrovia: “a concorrência, inclusive com a ferrovia Noroeste do Brasil, estimulava a melhoria na qualidade dos serviços [de navegação], oferecendo mais conforto, segurança e eficiência

¹⁹ O autor se refere à ponte sobre o rio Paraguai, a qual viabilizaria a extensão dos trilhos de Porto Esperança a Corumbá – extensão essa que seria inaugurada em 1953 (cf. QUEIROZ, 2004).

aos usuários mato-grossenses, em especial aos comerciantes e políticos” (op. cit., p. 117). Assim, para o autor, a navegação pelo rio Paraguai sobreviveu mesmo com dificuldades até meados de 1940, “quando operava num sistema fluvio-férreo, de modo intercalado”. Ele repete que essa união entre navegação e ferrovia somente acabaria por completo “com a inauguração da ponte ‘Eurico Dutra’ sobre o rio Paraguai, não necessitando mais do uso de embarcações para se fazer o traslado de mercadorias” (REYNALDO, op. cit., p. 152).

Queiroz também discorda de Alves, embora afirme que “a eventual liquidação da navegação”, pela ferrovia, “constituiria um efeito que, a rigor, não poderia ser considerado espantoso – dado que [...] aí residia nada menos que um dos objetivos expressos da construção da Noroeste”. De fato, o autor coloca que a construção da NOB teve como uma de suas razões “a conveniência, do ponto de vista das elites dirigentes brasileiras, de neutralizar a influência que sobre Mato Grosso era exercida pela região platina, através do sistema fluvial Paraná-Paraguai”. No entanto, Queiroz menciona que, nesse caso, teria havido, por parte da historiografia,

a ocorrência alternada de dois exageros, a saber, primeiro uma *superestimação* e em seguida uma *subestimação*: em outras palavras, nem as condições da navegação deviam ser tão excelentes como faziam supor as avaliações prévias nem, por outro lado, a mesma navegação se haveria tornado tão insignificante como sugerem as constatações posteriores (QUEIROZ, 2004, p. 332).

Com relação à “superestimação” mencionada acima, Queiroz coloca, por exemplo, que Alves

superestima tanto o vulto da demanda [por transportes] como a própria regularidade dos serviços do Lloyd. De fato, sabe-se que as linhas regulares dos vapores brasileiros que serviam a Mato Grosso operaram sempre à base de subvenções oficiais [...] Tal circunstância poderia representar, certamente, apenas uma manobra oportunista dos armadores [...]; acredito, todavia, que ela indica antes de tudo que o movimento comercial não era, efetivamente, suficiente para permitir uma operação regularmente rentável das empresas (QUEIROZ, 2004, p. 334).

O mesmo autor enfatiza que a navegação realizada no rio Paraguai e em alguns dos seus afluentes mato-grossenses continuou possuindo certa importância mesmo com a construção da ferrovia, “tendo mesmo adquirido, talvez, expressão quantitativa maior que anteriormente alcançada”. Queiroz efetua, a esse respeito, até mesmo uma autocrítica, ao assinalar que “talvez os pesquisadores que já trataram do assunto tenham elevado a demasiada altura o vulto da citada navegação, na época anterior à NOB, de tal modo que

seu declínio, no período posterior, veio a parecer maior do que realmente foi – sendo, do mesmo modo e pela mesma razão, subestimada sua permanência ao longo desse novo período” (QUEIROZ, 2004, p. 343-344). Para o autor, a navegação que se realizava após a construção da NOB não apresentava as mesmas características “vigorantes na época anterior”. Sendo assim, “nessa nova fase é possível discernir principalmente a persistência de uma navegação complementar à NOB – embora seja identificável também, nessa atividade, até mesmo uma função alternativa à via ferroviária” (op. cit., p. 345).

Queiroz faz ressalvas também quanto à afirmação segundo a qual a “conclusão da linha férrea de Bauru a Porto Esperança” teria ocasionado a decadência de Corumbá. Para ele, “caso se pretenda, com essa expressão [decadência], designar simplesmente a perda da condição de principal pólo comercial do Estado, ela pode ser admitida”, pois “parece inquestionável que, com a Noroeste, a citada condição passou para a cidade de Campo Grande”. Mas esse termo não poderia, de modo algum, ser aplicado, “caso se pretenda sugerir que, em virtude da Noroeste, a cidade de Corumbá teria ingressado em um irreversível processo de decréscimo econômico e populacional” (QUEIROZ, 2004, p. 358-359).

Conforme o autor, os comerciantes corumbaenses não foram tão prejudicados pelo fato de a ferrovia haver chegado ao Porto Esperança. De fato, Queiroz nota que essa estação não se desenvolveu em termos urbanos, mas, ao mesmo tempo, apresentava um enorme movimento comercial, e conclui que isso significava que o controle dos fluxos comerciais que passavam por Porto Esperança continuava com os comerciantes citados (QUEIROZ, op. cit., p. 361). Para o autor, o movimento fluvial de Corumbá foi declinando lentamente e não se completou sequer no período por ele abordado (até a década de 1950).

O mesmo é dito, enfim, por dois outros autores. Segundo eles, Corumbá, por sua relevância “exigia um serviço eficaz de navegação nacional e internacional para atender o sítio portuário, aspecto que ensejou o Projeto de nº 396 apresentado na Câmara dos Deputados de Mato Grosso, na sessão de 13 de novembro de 1935, destinado à construção do Porto de Corumbá” (BRAZIL; PEREIRA, p. 118). Ainda sobre a importância da navegação e do comércio de Corumbá, os mesmos autores escrevem:

Dotado de nova estrutura como cais para embarque e desembarque de passageiros e carga o porto mantinha-se constantemente fervilhado de embarcações que navegavam no rio Paraguai e seus nutrientes e permaneceu operando de forma significativa e sem interrupção. Apesar da redução do ritmo comercial entre o Brasil e os países do prata na década de 1950 inúmeros registros pontuaram a manutenção e o funcionamento regular e permanente da navegação (BRAZIL; PEREIRA, p. 119).

Dessa forma, fica evidente que somente uma futura pesquisa dedicada ao período posterior a 1915 poderá esclarecer os diversos pontos de divergência entre os autores que se dedicaram ao tema. Enquanto isso, deixo aqui esta modesta contribuição ao conhecimento do período que é geralmente considerado o apogeu do comércio corumbaense.

BIBLIOGRAFIA E FONTES

Documentos manuscritos

Carta enviada para Pancho pela Casa Vasquez, Filhos & Cia., carta avulsa de 1930.

Guias de Importação, rolo 21, Subseção da Capatazia, Alfândega de Corumbá, Fundo: Delegacia Fiscal do Tesouro em Mato Grosso. (Microfilme NDIHR-UFMT).

Guias de Exportação, rolo 22, Subseção da Capatazia, Alfândega de Corumbá, Fundo: Delegacia Fiscal do Tesouro em Mato Grosso Alfândega de Corumbá, rolo 21. (Microfilme NDIHR- UFMT).

Guias de Exportação, rolo 24, Subseção da Capatazia, Alfândega de Corumbá, Fundo: Delegacia Fiscal do Tesouro em Mato Grosso. (Microfilme NDIHR-UFMT).

Livro de Atas da Associação Comercial de Corumbá, nº1, 1910 - 1928. ArACC.

Livro de Lançamentos de Impostos de 1906 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx. 10, APMT.

Livro de Lançamentos de Impostos de 1907 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx. APMT.

Livro de Lançamentos de Impostos de 1908 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, APMT.

Livro da Inspetoria Comercial de Mato Grosso: Registros de 1893 a 1915: 2 de janeiro a 18 de setembro julho de 1914, JUCEMAT.

Livro da Inspetoria Comercial de Mato Grosso: Registros de 1913 a 1914: 25 de janeiro a 09 de julho de 1914, JUCEMAT.

Livro da Inspetoria Comercial de Mato Grosso: Registros de Escrituras, Contratos Comerciais e Outros Documentos: 15 de Julho de 1910 a 08 de janeiro de 1913, JUCEMAT.

Livro da Inspetoria Comercial de Mato Grosso: Registros de Escrituras e Estatuto (Atas): junho 1920/ a junho 1923, JUCEMAT.

Livro da Inspetoria Comercial de Mato Grosso: Registros de 02 de janeiro de 1903 a 18 de setembro de 1915, JUCEMAT.

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1909, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1910, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1911, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1912, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1912-1913, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro Copiador de cartas e telegramas de 1914-1916, pertencente ao Fundo da Casa Vasquez, Filhos & Cia. (NDHER – UFMS, Campus Corumbá).

Livro de Estatísticas de Exportação de 1905 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx02, APMT.

Livro de Estatísticas de Exportação de 1907 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá Cx. 04, APMT.

Livro de Estatísticas de Exportação de 1910 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx.07, APMT.

Livro de Estatísticas de Exportação de 1911 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx. 08, APMT.

Livro de Estatísticas de Exportação de 1912 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx. 09, APMT.

Livro de Estatísticas de Exportação de 1915 pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, Cx. 12, APMT.

Livro de Despachos de Produtos Exportados da Bolívia pertencente a Mesa de Rendas de Corumbá, APMT.

Documentos extraídos de meios eletrônicos

Código comercial de 1850. Disponível em: <http://edutec.net/Leis/Gerais/cc.htm>, acesso em 26 de julho de 2011.

Genealogia pernambucana. Disponível em: <http://www.araujo.eti.br/familia.asp?numPessoa=38244&dir=genxdir/>, acesso em 10 de junho de 2011.

Colégio Brasileiro de Genealogia. Disponível em: http://www.cbg.org.br/arquivos_genealogicos_m_08.html/, acesso em 18 de junho de 2011.

<http://antoniovalsalva.blogspot.com.br/2011/04/o-dr-joao-adolpho-josetti.html>, acessado em 13 de junho de 2012.

<http://antoniovalsalva.blogspot.com.br/2011/04/o-dr-joao-adolpho-josetti.html>, acessado em 13 de junho de 2012

Dicionário Michaelis, in: <http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=g%EAnero>, pesquisado em 25 de junho de 2012).
<http://www.schualm.com.br/10fipe.htm>.

Obras citadas

ALBUM graphico do estado de Matto-Grosso. AYALA, S. Cardoso & SIMON Feliciano (Org.) Hamburgo- Corumbá, 1914, 433 + 69.

ALVES, Gilberto Luiz. *Mato Grosso e a história – 1870-1929: ensaio sobre a transição do domínio econômico da casa comercial para a hegemonia do capital financeiro*. In: *Boletim Paulista de Geografia*, São Paulo, n. 61, p. 5-81, 2.sem.1984.

ALVES, Gilberto Luiz. *A trajetória histórica do grande comerciante dos portos em Corumbá (1857-1929) – a propósito das determinações econômicas do casario do porto*. In: *CASARIO do porto de Corumbá*. Campo Grande: Fundação de Cultura de Mato Grosso do Sul, 1985. p. 58-61.

ALVES, Paulo. *Experiência de investigação: pressupostos e estratégias do historiador no trabalho com as fontes*. In: DI CREDDO, Maria do Carmo S.; ALVES, Paulo; OLIVEIRA, Carlos Alberto de. *Fontes históricas: abordagens e Métodos*. Assis: Publicação do Programa de Pós-Graduação em História da faculdade de Ciências e Letras- UNESP, 1996. p. 33-37.

ARRIGHI, Giovanni. *O Longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo*. Trad. Vera Ribeiro; revisão de César Benjamin. 7. ed. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Ed. UNESP 1996. 408 p.

ATLAS geográfico escolar/ IBGE. 4. ed. – Rio de Janeiro: IBGE, 2007.

BACELLAR, Carlos. *Uso e mau uso dos arquivos*. In. PINSKY, Carla B. (org.). *Fontes históricas*. São Paulo: Contexto, 2005. Cap. 2.

BÁEZ, Renato. *Corumbá: memórias e notícias*. São Paulo: V. Bicego, 1977.

BARROS, José D' Assunção. *O campo da história: especialidades e abordagens*. Petrópolis: Vozes, 2004.

BLOCH, Marc. *Apologia da história, ou, O ofício de historiador*. Tradução de André Telles. Rio de Janeiro: Ed. Jorge Zahar, 2002.

BORGES, Fernando T. de Miranda. *Do extrativismo à pecuária: algumas observações sobre a história econômica de Mato Grosso – 1870 a 1930*. 3. ed. São Paulo: Scortecci, 2001. 191 p. ISBN: 85-7372-523-0.

BRAZIL, Maria do Carmo; PEREIRA, Luiz A. Sampaio. *Fernandes Vieira, toponímia Histórica*. Revista Territórios e Fronteiras, v.1, n.2- jul/dez 2008. Programa de Pós-graduação- Mestrado em História ICHS/UFMT.

CASTRO, Ana Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil (1860-1913)*. Ed. Zahar Editores, Rio de Janeiro, 1979.

CAVASSA, Manoel. *Memorandum de Manoel Cavassa*. Apresentação e notas Valmir Batista Corrêa e Lúcia Salsa Corrêa. Campo Grande: Editora UFMS, 1997.

CARDOSO, Ciro Flamarion; BRIGNOLI, Héctor Pérez. *Os Métodos da história*. Tradução de João Maia. 3. ed. Rio de Janeiro: Ed. Graal, 1983.

CORRÊA, Lúcia Salsa. *História e Fronteira: o sul de Mato Grosso (1870-1920)*. Campo Grande : UCDB, 1999, 244 p.

_____. *Corumbá - um núcleo comercial na fronteira de Mato Grosso: 1870-1920*. 1980. 158 f. Dissertação (Mestrado em História) – Departamento de História da Faculdade de filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

CORRÊA, Valmir Batista. *Coronéis e Bandidos em Mato Grosso: 1889 – 1943*. Campo Grande: UFMS, 1995. 192 p. ISBN: 85-85917-02-4.

_____. *Corumbá: Terra de Lutas e de Sonhos*. Brasília: Senado Federal, Conselho Editorial, 2006.

CRUZ, Maria Cecília Velasco. *O Porto do Rio de Janeiro no século XIX: Uma realidade de muitas faces*. http://www.historia.uff.br/tempo/artigos_livres/artg8-7.pdf

DECRETO de 12 abr. 1810, CLB 1810-1811.

FRANÇOIS, Étienne. *Os “Tesouros” da Stasi ou a Miragem dos Arquivos*. In: BOUTIER, Jean; JULIA, Dominique (Org.). *Passados recompostos: campos e canteiros da história*. Tradução de Marcella Mortara e Anamaria Skinner. Rio de Janeiro: Editora UFRJ; Ed. FGV, 1998. Cap.8.

GARCIA, Domingo Sávio da Cunha. *Território e Negócios na “Era dos Impérios”*: os Belgas na Fronteira Oeste do Brasil. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão, 2009. 309 p. ISBN: 978-85-7631-138-6.

_____. *“Mato Grosso (1850-1889): uma província na fronteira do Império”*. 2001. 146 f. Dissertação (Mestrado em História) Instituto de Economia/Unicamp, Campinas, 2001.

GOFF, Jaques Le. *História E Memória*. Tradução Bernardo Leitão. Campinas: Ed. UNICAMP, 1996.

- GREMAUD, A.P.; SAES, F. A.; TONETO JÚNIOR, R. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Atlas, 1997.
- GRENIER, Jean-Yves. *A História Quantitativa Ainda É Necessária?* In: BOUTIER, Jean; JULIA, Dominique (Org.) *Passados recompostos: campos e canteiros da história*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 1998. Cap.11.
- HOBBSAWM, Eric J. *A era dos impérios, 1875-1914*. Tradução de Sieni Maria Campos e Yolanda Steidel de Toledo. 13. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2010.
- ITO, Claudemira Azevedo. *Corumbá: o espaço da cidade através do tempo*. Campo Grande: Ed. UFMS, 2000.
- _____. *Corumbá: a formação e o crescimento da cidade*. 1992. Dissertação (Mestrado em Geografia) – FFLCH/USP, São Paulo.
- LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, 1994. 306 p. ISBN: 85-7108-116-6.
- LLOYD, Reginald (dir). *Impressões do Brasil no século XX: sua história, seu povo, comércio, indústrias, e recursos*. Londres: Lloyd's Greater Britain Publishing Company, 1913.
- LOBO, Eulália Maria Lahmeyer. *História do Rio de Janeiro: (Do capital comercial ao capital industrial e financeiro)*. Rio de Janeiro, IBMEC, 1978, 2v., 2ª ed.
- _____. *História Empresarial*. In: CARDOSO, Ciro Flamarion; VAINFAS, Ronaldo (Org.). *Domínios da História: ensaios de teoria e metodologia*. 19. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 1997. Cap. 9.
- MATTOSO, José. *A escrita da História: teoria e métodos*. Lisboa: Ed. Estampa, 1988.
- MENDONÇA, Rubens de. *Dicionário Biográfico Mato-Grossense*. Goiânia: Ed. Rio Bonito, 1971.
- NORMANO, João F. *A luta pela América do Sul*. São Paulo: Ed. Atlas, 1944.
- PEDRO, Carina Marcondes Ferreira. *Casas importadoras de Santos e seus agentes: comércio e cultura material (1870-1900)*. 2010. 119 f. Dissertação (Mestrado em História). Departamento de História da Faculdade de filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.
- PONCE FILHO, Generoso. *Generoso Ponce: um chefe*. Rio de Janeiro: Ed. Pongetti, 1952.
- _____. *O menino que era eu* (Memórias). Rio de Janeiro. Livraria Lançadora, 1967.
- PORTELA, Lauro Virginio de Souza. *O povo na Primeira República em Mato Grosso: os cartões postais dos festejos comemorativos de 15 de novembro de 1906*. *Documento e Monumento- Revista Eletrônica 1*, Cuiabá, vol.,1n.1, p. 127-142, dez. 2009. Disponível em: <http://www.ufmt.br/ndihr/revista-1/artigos/marcia-almada.pdf>. Acesso em: 21 de julho de 2011.
- PÓVOAS, Lenine. *Influências do rio da Prata em Mato Grosso* (ensaio). São Paulo: Ed. Resenha Tributária Ltda., 1982.
- QUEIROZ, Paulo R. Cimó. *Condições econômicas do sul de Mato Grosso no início do século XX*. In: *Fronteiras – Revista de História*, Campo Grande, v. 1, n. 2, p. 113-136, jul./dez. 1997a.
- _____. *Uma ferrovia entre dois mundos: a E. F. Noroeste do Brasil na primeira metade do século XX*. Bauru: EDUSC; Campo Grande: Ed. UFMS, 2004. 526 p.
- _____. *Revisitando um Velho Modelo: contribuições para um debate ainda atual sobre a história econômica de Mato Grosso/ Mato Grosso do Sul*. In: *Boletim Paulista de Geografia*, São Paulo, nº 87, p. 171-201, 2007.
- _____. *O desafio do espaço platino às tendências de integração do antigo sul de Mato Grosso ao mercado nacional brasileiro: um hiato em dois tempos*. In: *História econômica & história de empresas*, vol. 11, n.1, p. 119-154. São Paulo: ABPHE, 2008. ISSN: 1519-3314
- _____. *Joaquim Murtinho, banqueiro: Notas sobre a experiência do Banco Rio e Mato Grosso (1891-1902)*. *Est. Hist.*, Rio de Janeiro, vol. 23, nº 45, p. 125-146, janeiro-junho de 2010.
- _____. *A grande empresa conhecida como Mate Laranjeira e a economia ervateira na bacia platina (1882-1949): notas preliminares*. Coleção Fórum Capistrano de Abreu: Anais do primeiro e do segundo encontros de pós-doutores do PPGH/UFRJ, 2009. Disponível em: http://www.historia.uff.br/stricto/pp_2009-12.php, acessado em 15 de agosto de 2011.
- OLIVEIRA, Vítor Wagner N. de . *A Estrada de Ferro Noroeste do Brasil e a cidade de Corumbá em dois tempos*. 1996. Monografia (Iniciação Científica) – UFMS, Corumbá.

- REIS, Eliana Jácomo . *A influência que o comércio portuário de Corumbá teve sobre o desenvolvimento do Casario do Porto*. 1999. Monografia. UFMS, Dourados.
- REYNALDO, Ney Iared. *Comércio e navegação no Rio Paraguai (1870-1940)*. 2000. 209 f. Dissertação (Mestrado em História) – Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Assis.
- SÁVIO; Kelly Cristina dos Santos; QUEIROZ, Paulo Roberto Cimó. *O primeiro estabelecimento de crédito no antigo Mato Grosso: A Caixa Filial do Banco Rio e Mato Grosso em Corumbá (1891-1902)*. Relatório Final (Iniciação Científica) – PIBIC/UFMGD 2009/10.
- SILVA, Edil Pedrosa da. *O cotidiano dos viajantes nos caminhos fluviais de Mato Grosso no século XIX*. *Navigator*, v. 2, n. 4, 2006, p. 24-41.
- SILVA, Maria do Carmo Brazil Gomes da . *Rio Paraguai – o “mar interno” brasileiro: uma contribuição para o estudo dos caminhos fluviais*. 1999. 321 f. Tese (Doutorado em História Social) – FFLCH/USP, São Paulo.
- SOUZA, João Carlos de. *Sertão cosmopolita: tensões da modernidade de Corumbá (1872-1918)*. São Paulo: Alameda, 2008. 330 p. ISBN: 978-85-98325-75-0
- SÉRIES estatísticas retrospectivas, vol. 1. Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE Co-patrocínio: Confederação Nacional da Indústria – CNI. Rio de Janeiro: IBGE, 1986.
- TAKEYA, Denise M. *Europa, França e Ceará: origens do capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: HUCITEC, 1995. 201p.
- TORRES, Luiz Henrique. *O perfil do comércio de exportação e importação na cidade do Rio Grande em 1911*. In: *Biblos*, Rio Grande, p. 163-175, 2010.
- VALDALISO, Jesús María; LÓPEZ, Santiago. *História económica de la empresa*. 3.ed. Barcelona: Crítica, 2009. 573 p. ISBN: 978-84-8432-935-0.