

I- Introdução

Irineu Evangelista de Souza, barão e visconde de Mauá, acumulou uma das maiores fortunas do continente sul-americano, no século XIX. Essa fortuna distinguiu-o dentre os homens mais poderosos, no Brasil e na região platina, onde também teve uma participação destacada.

A fortuna foi fruto de uma atuação empresarial ativa e, muitas vezes, agressiva para os padrões da época, por ter se dado em regiões acostumadas a uma elite agrária, cujo status advinha da origem, extensão de terras e escravos.

Em vista disso, investigar sua prática bancária pode trazer informações valiosas para se compreender essa figura tão polêmica e, ao mesmo tempo, a discussão sobre o sistema financeiro em economias em transição pode ajudar a inserir a América Latina no contexto do capital internacional, no contexto da modernidade.

Os investimentos de Mauá estavam concentrados em dois grandes eixos: Rio de Janeiro – São Paulo; e Rio Grande do Sul, Uruguai e Províncias Argentinas. Havia filiais da casa bancária ou sociedades organizadas na Inglaterra e nos Estados Unidos, e correspondentes na França e em Portugal. Os agentes no exterior tinham a função de servir de pontos de apoio para as operações realizadas nas agências da América do Sul.

Os negócios da casa bancária giravam em torno da manipulação de papéis comerciais referentes aos produtos comercializados nesses dois eixos, sendo eles respectivamente: café e derivados do gado. As agências bancárias tinham no desconto de letras sua atividade principal, já, entre as agências e os correspondentes da Europa, eram nas operações de saque e remessa de papéis comerciais que concentravam todas as atenções.

A letra de câmbio tradicional era aquela que envolvia operações com duas ou mais moedas e, dessa forma, permitia ganhos por causa da variação cambial. Havia também os

* Este artigo contém partes da dissertação de Mestrado, defendida na área de História Econômica, da FFLCH-USP, em 1995.

** Professora adjunto da Fundação Universidade do Rio Grande (FURG)

papéis comerciais emitidos em réis, conhecidos como letras da terra e que também contemplavam ganhos cambiais, quando havia diferença da cotação da libra inglesa (moeda de referência na época) entre as províncias. Como todos esses papéis circulavam de mão em mão, recebiam o nome generalizado de letras, inclusive os vales bancários (tanto os de pagamento à vista como aqueles com prazo pré-determinado para o seu pagamento); porém, os bilhetes bancários tinham a circulação restrita à província onde foram emitidos. Na Campanha, porém, os bilhetes emitidos em Montevideu circulavam sem restrições, dando unidade ao eixo comercial-financeiro que envolvia o Rio Grande do Sul, o Uruguai e as Províncias Argentinas.

Do Rio de Janeiro, Mauá dirigia as atividades das sucursais: a partir das informações contidas na correspondência recebida regularmente de todos os agentes, o banqueiro arbitrava as melhores operações, tendo como referência principal - as taxas cambiais. No desconto das letras de câmbio e nas operações de saque e remessa de divisas, o ganho principal era proveniente das diferenças cambiais.

Esse tipo de atuação dependia das informações precisas sobre os estado político, econômico e financeiro de todas as praças comerciais. Esses dados aparecem em toda a correspondência, e eram fundamentais para uma avaliação a médio e longo prazo, e definia o rumo dos investimentos.

Mauá centralizava, do Rio de Janeiro, o comando de todas as agências que possuía: no Brasil além das agências citadas havia sucursais em Santos, São Paulo, Campinas e Pará (Banco Mauá), e no sul do país, em Rio Grande, Pelotas e Porto Alegre. No exterior ele atuava em Londres, Manchester e Paris (Mauá, Mac Gregor & Cia); em Nova York (Mauá, Dixon & Cia); e na Região da Prata, os negócios giravam em torno da agência de Montevideu, com sucursais do Banco Mauá em Salto, Paissandu, Mercedes, Cerro Largo, no Uruguai; Buenos Aires, Rosário e Gualeguaiachi, nas Províncias Argentinas

O banqueiro mantinha uma correspondência regular com o responsável por cada agência, mantendo-se sempre informado sobre as condições políticas e econômicas de cada região, e o câmbio local. A partir destas informações, ele decidia as operações que seriam realizadas. Esta prática recebe o nome de arbitragem.

Na origem do moderno conceito de arbitragem está o **câmbio de arbítrio** que “consistia em sacar letras sobre aquela praça ou feira em que a cotação ou a ulterior disposição do dinheiro se mostrassem mais vantajosas. Para a consecução deste objetivo era imprescindível um perfeito conhecimento da situação do mercado, tanto de mercadorias como de capitais, obtidos através de correspondentes e confidentes, quando não das próprias autoridades políticas. O homem de negócios estava constantemente alerta sobre as oscilações das cotações dos câmbios em cada feira e praça comercial e as eventuais flutuações que pudessem ocorrer...”¹

A esse tipo de operação era dado o nome de saque e remessa, definida por Mauá como sendo a principal operação da casa.

“Saques ou operações de Cambio - he esta, a meu ver, uma das mais importantes verbas de operações que essa Agencia tem de realizar: convem estar sempre em dia com esse movimento - tendo conhecimento da soma total dos saques provaveis por um Vapor convirá muitas vezes tomar todas as letra indubitaveis, que houverem, e n’outras ocasiões, suprir as precisões de antemão por meio de saques, quer sobre mim, quer sobre Londres; n’um caso, sacar depois com vantagem de um ou dois por cento, e n’outro tomar as letras indubitaveis com igual proveito”²

Como se pode constatar, o funcionamento do **câmbio por arbítrio** prescinde da manutenção de uma extensa rede de correspondentes, espalhados pelos principais pontos de comércio, que fornecem informações detalhadas da situação do mercado. Por esse motivo, a correspondência de Mauá ao gerente da casa bancária da cidade de Rio Grande, na antiga Província de Rio Grande do Sul, constitui um acervo precioso sobre a prática bancária do período. Este trabalho é resultado da leitura atenta das transações contidas nas cartas, que, em função da regularidade com que eram escritas, permitiu reconstituir todos os passos de operações que, muitas vezes, demoravam um ou vários meses para serem completadas.

¹ Valentin Vásques de Prada - *História Económica Mundial* - Porto, Livraria Civilização Editora, p. 335

² Correspondência ativa, comercial do Barão de Mauá. Originais com cópias datilografadas. 1850-1859 - IHGB, Doc. 11, Lata 513, carta de 11/09/1859 Nas transcrições das cartas, foram mantidas a ortografia da época e as construções gramaticais. Nessas transcrições, todos o grifos são do autor da carta.

2- A prática bancária de Mauá

O Banco Mauá do Rio Grande iniciou suas operações oficiais em janeiro de 1859, como filial do Banco Mauá de Montevidéu. No mesmo ano ganhou autonomia e o gerente, Ricardo Ribeiro, tornou-se o responsável pelos negócios na região, inclusive pelas filiais de Pelotas e Porto Alegre, controlando todas as operações na campanha, do lado brasileiro.

A agência do Rio Grande mantinha forte ligação com as casas de Montevidéu e províncias argentinas, pois integravam uma mesma unidade produtora, baseada na criação de animais que corriam soltos na pradaria, sem delimitação de propriedade, o que dava à toda região uma identidade comum que se refletia na própria organização social e garantia laços políticos mais forte entre o Rio Grande e a Região do Rio da Prata do que da província brasileira com a capital do Império, o Rio de Janeiro.

As operações de saque e remessa cobriam toda a região, conforme pode ser constatada nos seguintes comentários de Mauá:

Remessas e saques – tem sido sempre satisfactorias as operações que tem realizado a respeito, e calculo que as operações cambiais e de movimento de fundos se farão sempre com a vantagem que se pode esperar desta classe de trazações, a vista dos ellementos de que dispomos e da facilidade que temos de operar desde o Rosário de St.^a Fé, Buenos Ayres, e Montevideo até esta corte sem outra limitação que não seja a conveniência de operar, sacando em um ponto, tomando em outro, ou simultaneamente e finalmente com o barômetro sempre a vista do estado do cambio sobre Londres, em cada localidade, desde o Rio da Prata, e em todo o Brazil (que é o regulador) realizando a trazação cambial que mais convenha – desta forma estaremos constantemente habilitados a tirar partido das ocorrências e fluctuações que se derem, dominando mesmo, ou estabelecendo a regra ou curso do cambio em localidades diversas, dentro dos limites naturaes, isto he tomando por base o valor da importação e exportação porque jamais se deve pensar em contrariar os ellementos que existem, porem antes aproveitão sua ação para colher o proveito que d'elle se puder tirar. – Sendo porem fácil domina-la temporariamente em mercados pequenos. (...) ³

Além das diferenças cambiais entre países diferentes, em meados do século XIX, existia também uma diferença cambial entre o Rio de Janeiro e a cidade de Rio Grande, resultante da diferença das bases produtivas: café, na capital brasileira, e derivados do

³ Correspondência... IHGB. Doc. 10, Lata 513, carta do dia 21/11/1860

gado, no sul do Brasil; o que possibilitava a manipulação por meio da arbitragem dos papéis que envolviam as duas cidades. Nesse sentido, do Rio de Janeiro, Mauá tinha a preocupação de instruir o seu agente, no sul, a trabalhar sobre essa diferença e escrevendo-lhe sobre as melhores operações a serem realizadas.

O saque em uma agência e a remessa do dinheiro para o saque ser pago em outra cidade era a operação básica do banco, o ganho vinha da diferença cambial entre as duas praças. Um caso retirado das cartas pode explicar como se dava esta operação:

Exemplo 1: Mauá comunica em que recebeu 4.000 libras de Ribeiro, cuja remessa rendeu-lhe dividendos da diferença cambial. As libras foram adquiridas no Rio Grande a um câmbio de 26⁴, e Ribeiro dera em troca uma carta de crédito de 36.923\$076rs para ser sacada no Rio de Janeiro. O gerente do sul enviara as libras pelo mesmo vapor e, na capital brasileira, o dinheiro inglês foi trocado ao câmbio de 25, equivalente a 38.400\$rs, pagando a carta de crédito e deixando ao banco uma diferença de 1.476\$930rs, aproximadamente 4%⁵.

O câmbio em todas as regiões do Brasil tinha como base de referência a moeda inglesa - a libra. O padrão monetário fora estabelecido pela reforma da lei de 11 de setembro de 1846, tendo por base o padrão-ouro, determinando que as repartições públicas do governo aceitariam moedas de ouro de 22 quilates, à uma taxa de uma oitava por 4 mil-réis. A taxa de câmbio foi fixada a 27 pences e, acima ou abaixo deste número significava que o câmbio estaria acima ou abaixo da paridade.⁶

Para uma melhor compreensão do câmbio, uma vez que, na época de Mauá, fazia-se uma inversão, em relação ao raciocínio atual, sobre as altas e baixas das cotações da libra. Por exemplo, quando o valor da moeda inglesa subia de 26 para 27 significava que era o dinheiro brasileiro que tinha sido valorizado, pois a 26, valia 9\$231 réis, e a 27 fora para 8\$889 réis, ou seja esse era o valor do dinheiro brasileiro necessário para se comprar uma libra, conforme pode ser observado na tabela 1:

⁴ O câmbio a 26 significava que 1\$000 (mil réis) eram equivalentes a 26 pences

⁵ Correspondência... IHGB. Doc. 10, Lata 513, carta do dia 08/01/1860. Tomando 1% de 26, como aproximadamente 0,25; a diferença de 25 para 26 (1 pence) equivale a 4%.

⁶ Cf. Carloa Manuel Pelaez & Wilson Suzigan – *História Monetária do Brasil*. Brasília: Ed. Universidade de Brasília, 1981, p. 67

TABELA 1 – COTAÇÃO DA LIBRA EM RÉIS

Câmbio em pence = X	Câmbio em libra = X/240	Câmbio em réis = 240.1\$000/X
27 3/4	0,1156	8\$649
27 1/2	0,1146	8\$727
27 1/4	0,1135	8\$807
27	0,1125	8\$889
26 3/4	0,1114	8\$972
26 1/2	0,1104	9\$057
26 1/4	0,1094	9\$143
26	0,1083	9\$231
25 3/4	0,1073	9\$320
25 1/2	0,1062	9\$412
25 1/4	0,1052	9\$505
25	0,1042	9\$600
24 3/4	0,1031	9\$697
24 1/2	0,1021	9\$796
25 1/4	0,1010	9\$897
24	0,1000	10\$000

Segundo o banqueiro, a componente que ditava a evolução do câmbio era a produção, uma vez que a economia brasileira e a dos países sul-americanos, em geral, era dirigida para a exportação, salvo os momentos de instabilidade política que convulsionava os mercados.

Dessa forma, era possível prever o ingresso de cambiais, na época da colheita ou abate, e, nas entressafras, um certo marasmo tomava conta do mercado. Essa sazonalidade da produção ocasionava índices diferentes entre as regiões do Brasil cujas bases produtivas eram diversas, fato que justifica as operações cambiais entre as agências do Rio de Janeiro e de Rio Grande.

Por outro lado, essa diversidade dava margem a uma série de vantagens, principalmente quando um mesmo “dono” de agências bancárias, como Mauá, arbitrava sobre as diferenças entre os índices econômicos:

“... e portanto devemos tirar partido da vantagem da existencia das Casas do mesmo dono em diversas localidades porque as commissões que outros que não tem essa vantagem tem de pagar são para nós um lucro suficiente em operações que de prompto se realizão e liquidão. Por exemplo um saque effectuado no Rio da Prata remetido o dinheiro p.º essa Casa e dahi para aqui, se a combinação dos cambios me permite remeter o dinheiro sacado sobre

Londres com um beneficio de 2 p %, como é operação que pode ficar liquidada em um mez e negocio de suma vantagem e que se não pode repetir demasiadas vezes.”⁷

Conforme explica o banqueiro, o saque poderia ser realizado no Rio da Prata, remetido para Rio Grande, daqui para o Rio de Janeiro e, então, enviado para Londres.

As operações com o Rio da Prata eram feitas com o ouro, ou onça, conforme era denominado nas cartas. Rio da Prata era a forma como normalmente Mauá referia-se à Montevideu, sede do banco na região.

O **Banco Mauá y Cia**, de Montevideu, foi o primeiro banco a ser instalado na República Oriental do Uruguai, em 1856, em decorrência de empréstimos do cidadão brasileiro Irineu Evangelista de Souza ao governo uruguaio, em 1850, a pedido do governo brasileiro, para defender a República Oriental contra as pretensões de Rosas e da Província de Buenos Aires para anexar o Uruguai às províncias argentinas.⁸

Segundo Lídia Besouchet, o banco viria a ter papel de destaque na reconstrução da República Oriental. Como o governo uruguaio não possuía uma instituição de crédito encarregada dos assuntos financeiros do Estado, a casa bancária do brasileiro acabava assumindo encargos que lhe davam uma série de vantagens, dentre elas, o direito de emissão, que transformava os papéis do banco em meio circulante no país e nas regiões vizinhas. Os papéis circulavam em toda Campanha, inclusive no território brasileiro, cujo meio circulante incipiente abria espaço para que outras moedas e papéis cumprissem a função de intermediar os negócios e as trocas comerciais.

Além disso, o fato de não haver uma moeda oficial no Uruguai, implicava na circulação de várias moedas de diversas procedências: a libra inglesa e moedas bolivianas, argentinas e brasileiras. Na prática, a base para o câmbio local era o ouro, ou a onça, como era comumente chamada.

Essa diversidade de moedas permitia operações sobre as conversões, conforme consta no texto a seguir:

Diz-me Saraiva que ahi circulão em grandes massas, especialmente em povoações da Campanha, os pesos chamados boliviannos por vinte a Onça. Nesse caso, convem remeter d’esse cunho para Montevideo quantos puder

⁷ Correspondência.... 1860-1861 - IHGB, Doc.10, Lata513, carta de 04/04/61.

⁸ Cf. Lídia Besouchet – *Mauá e seu tempo*. Rio de Janeiro: Ed. Nova Fronteira, 1978, capítulo XII

encontrar, pois valendo elle no Rosário 18 e 4 reales e quando muito 19 pesos, por Onça, há uma differença 5 p % pelo menos, o que, p.º operações que com o mesmo dinheiro se podem repetir todos os mezes, he negocio de Macau.⁹

As remessas do Prata (Montevideú) para a agência de Rio Grande eram feitas em onças, onde eram cambiadas e réis e, então, enviadas para o Rio de Janeiro. Nas operações cambiais, a onça também era cotada em dinheiro inglês para possibilitar a conversão entre as moedas da região.

Para facilitar o entendimento das conversões, necessárias para a comparação e avaliação dos ganhos nas remessas, estão representados, na tabela 2, os valores relativos entre a onça, o ouro brasileiro e a libra inglesa:

TABELA 2 – COTAÇÃO DO OURO E DA ONÇA

Valor do mil-réis em pence	Cotação do ouro em mil-réis	Valor da onça (shilling)
26	32\$	67 s
25 3/4	32\$	68,7
25 1/2	32\$	68
25 1/4	32\$	67
25	32\$	66,7
24 3/4	32\$	66
24 1/2	32\$	65,3
24 1/4	32\$	64,7
24	32\$	64

O caso a seguir ilustra o exemplo de um saque, realizado no Uruguai, remetido para o Brasil e, depois, para a Inglaterra:

Exemplo 2: Na carta do dia 17 de junho de 1861, o câmbio no Rio Grande estava a 24, o que equivalia a 64s/onça, uma vez que se 1\$000rs estava valendo 24 pence, 32\$rs (valor da onça) valeria 768 pences que equivalia a 64 shillings/onça, pois um shilling valia 12 pences. No Prata, a onça estava firme e próxima deste valor, entre 65 e 66 s., e não seria difícil trocá-las pelas libras, pois seria vantajoso conservar a maior soma possível em dinheiro europeu, uma vez que uma onça estava comprando mais libras.

⁹ Correspondência... IHGB, Doc. 11, Lata 513, carta de 07/12/1859

Sacando as libras para 90 dias, sobre Londres, deveria somente se ter o cuidado de remetê-las a 75 dias para chegar a tempo de cobrir os saques na Inglaterra.¹⁰

Nas operações de saques e as remessas com a Região da Prata, caso a onça estivesse mais bem cotada em relação à libra inglesa, as remessas eram avaliadas pelo valor do metal, como mostra o exemplo a seguir:

Exemplo 3: Na carta¹¹ do dia 3 de maio de 1860, Mauá informava Ribeiro que dera instruções ao Rio da Prata para enviar onças ao Rio Grande, onde seriam trocadas por papel-moeda e enviadas para o Rio de Janeiro. Dessa operação, pretendia-se tirar partido do declínio do câmbio em Montevidéu, onde a onça passara de 68s (shilling) para 65s. A onça a 68s, ao câmbio no Rio Grande de 25 ½, equivalia a 32\$316rs, e a queda para 65s significava que, no Rio Grande, equivaleria a 30\$891rs. Como o ouro no Rio Grande valia 32\$rs, seria lucrativo comprar onças em Montevidéu, após a queda, e remetê-las para a cidade gaúcha, onde seriam trocadas por réis.

Na prática a operação era a seguinte: a onça (cotada a 65s) seguia de Montevidéu para o Rio Grande onde o preço da onça era de 32\$rs (moeda brasileira); daí ia para o Rio de Janeiro e era trocada pelo dinheiro inglês que estava cotado a 27 pences por conto de réis. Assim, a onça a 32\$rs, ao câmbio de 27, era equivalente a 864 pences, e como 12 pences equivalia a um shilling, 864 pences era igual a 72s. Comparando-se com o valor da onça inicial, em Montevidéu, a 65s, haveria uma diferença de 7s, aproximadamente 9,7%. O dinheiro seguiria, então, do Rio de Janeiro para Londres para cobrir os saques realizados pela agência do Rio da Prata. Nas transferências em dinheiro de um país para outro pagava-se, em média, uma taxa de 2%; somando as taxas cobradas no Brasil e os juros cobrados pelo tempo demorado para quitar os saques, toda a operação resultava em um ganho de 2% para ser concluída em aproximadamente um mês.

Da mesma forma, um adiantamento em dinheiro, ou seja, um empréstimo poderia ser transformado em operação de remessa e saque: “... muita gente me pede [no Rio de Janeiro] credits para serem ahi utilizados porem eu desembaraço-me d’elles dizendo-

¹⁰ Correspondência... - IHGB, Doc. 10, Lata 513

¹¹ Correspondência... - IHGB, Doc. 10, Lata 513

lhes que a casa ali se prestará sempre a fornecer fundos por meio de saques sobre esta praça mediante o correspondente interesse e vantagem p.^o o Estabelecimento.”¹²

Mauá orientava Ribeiro para que, nesses casos, exigisse, no ato do adiantamento, uma letra aceita ou um vale assinado pelo cliente a favor da Casa. O título poderia ser reformado ou substituído nos vencimentos, mas a Casa sempre ficava com o direito de exigir o pagamento mediante aviso prévio com razoável antecipação.

Porém, quando o cliente estava com urgência, o banqueiro aceitava o risco, tirando uma boa vantagem, como mostra o exemplo a seguir:

Exemplo 4: No Rio Grande, um cliente chamado Beckman estava com grande necessidade de fundos, e já obtivera a permissão do adiantamento. Ele escrevera a Irineu Evangelista para ser informado do câmbio em que o montante seria negociado. Mauá recusava-se a dar o valor do câmbio e ainda recomendava a Ribeiro exigir em troca do dinheiro a entrega dos "conhecimentos endossados em branco, e sacando sobre Banqueiros de toda a respeitabilidade e somente por três quartas partes das facturas..."¹³ A recusa da informação sobre o câmbio era motivada pela intenção do banqueiro em especular no índice: se o câmbio estivesse a 24, Ribeiro deveria fazer o negócio ao câmbio de 24 1/2 ou 24 3/4. O cálculo seria o seguinte: caso Beckmann possuísse uma letra de 100 libras como garantia, Ribeiro adiantaria 75 libras, cobrando um câmbio 2 ou 3% acima do vigente. Assim, se as 75 libras eram iguais a 18.000 pences, ao câmbio de 24 pences deveriam valer 750\$rs; Ribeiro, no entanto, converteria ao câmbio de 24 3/4, fazendo as 75 libras valerem 727\$272rs, que seria, então, o valor recebido pelo cliente.

Quanto aos instrumentos de crédito, o uso dependia das circunstâncias. Nos exemplos anteriores, o banqueiro procurava evitar as cartas de crédito para forçar as operações de saque e remessa entre as agências do Rio de Janeiro e o Rio Grande, uma vez que a diferença cambial entre as duas cidades favorecia essas operações. Porém, entre as agências da Região da Prata e o Rio Grande, o uso das cartas de crédito era recomendável. O fator que determinava essa diferença era o poder de emissão do Banco de Montevidéu.

¹² Correspondência... IHGB, Doc. 11, Lata 513, carta de 07/12/1859

¹³ Correspondência... - IHGB, Doc. 9, Lata 513, carta de 20/09/1862

Era desejo de Mauá ver disseminado na região sul o hábito da utilização de bilhetes do Banco Mauá e das Cartas de Crédito. Comentários sobre essas Cartas estão relatados no trecho a seguir:

“O pensamento he induzir os que levão dinheiro para a Campanha quer d'essa Provincia quer Oriental, a depositar seguro nessa Agencia, levando as cartas de crédito a vista dos quaes sacarão sobre a Casa de Montevideo ou sobre essa Agencia pela importancia do gado que comprarem dessa forma evitão os riscos e trabalho incommodo de conduzir metais pela Campanha pelo menos enquanto as notas não são geralmente recebidas serão de muita utilidade estas Cartas de Credito - Ao principio, como todas as cousas novas, encontrarão objecções porem, com o tempo, quando ficar bem sabido que os saques sobre Montevideo e sobre essa Agencia encontrão pronto acolhimento a vantagem desse meio de mover fundos irão sendo apreciadas parece-me que a authorisação para sacar contra as cartas de Credito deve ser de 8 a 10 dias de prazo, (emquanto não he possivel elevar a 15 dias) porem o Vmce. consultar e resolver o que for praticavel a respeito.”¹⁴

Para o banqueiro, o uso ideal das cartas de crédito deveria estar vinculado a contas bancárias: o cliente depositava uma certa quantia em conta corrente e poderia, assim, receber cartas de crédito correspondente ao dinheiro depositado. Quanto ao ganho do banco pelo “serviço prestado”, Mauá orientava o seguinte:

“...quanto a differença que deve haver entre o preço que a Agencia toma dinheiro a premio e a taxa por que desconta ou adianta em c/c sua pratica d'esse mercado lhe permitirá estabelecer o que convem. - A meo juizo, conviria talvez deixar em 12 p % a taxa de descontos, e na força da safra augmentar mesmo alguma coisa, pagando a casa nunca mais de 8 quando estiver dando a 12 e nesta proporção, diminuindo mesmo na razão de metade isto he 6 e 12 nos mezes certos em que me consta que há seus dinheiros parados; poderá dizer-me que com tamanha differença não indusiremos os depositos, porem por outro lado convem mostrar independencia e fazer sentir que he um serviço que o Estabelecimento presta, em prestar-se a servir d'intermediario p.^a a realização dos pagamentos, pagando ainda em cima juros por guardar o dinheiro ou pelos saldos que cada um quizer conservar à Agencia...”¹⁵

O banco, também, poderia dar ao cliente um bilhete emitido pela própria casa. Era comum o cliente passar o bilhete, sem desconta-lo no prazo de validade, ou seja, na

¹⁴ Correspondência... - IHGB, Doc. 9, Lata 513, 11/09/1859

¹⁵ Correspondência... - IHGB, Doc. 11, Lata 513, carta de 17/09/1859

prática, o bilhete continuava em circulação após os dez ou quinze dias estipulados para retornar ao banco. Esse fato implicava em um aumento do poder operacional da casa bancária, uma vez que a capacidade de emissão equivalia, em média, ao triplo do capital em caixa.

A capacidade operacional do Banco de Montevideu estava correspondendo às expectativas de Mauá:

Isto porem he uma simples reflexão, pois Vmces ahi melhor podem avaliar as circunstancias e conveniências da marcha que adoptão; sem jamais perder de vista que he de máxima importância em todos os sentidos recolher os capitães não só da cidade porem da campanha: - o que tem dado domínio a esta casa de Montevideo são os Cinco milhões de pesos fortes de depósitos permanentes que já tem; a de Buenos Ayres que apenas principiou a tomar dinheiro a premio em 8 F.º de 1861 já conta dois milhões de pesos fortes permanentes e que todos os dias augmentão.¹⁶

Os bilhetes emitidos pelo Banco Mauá de Montevideu circulavam não só no território uruguaio, como nas províncias argentinas e nos pampas gaúchos. A ampliação das agências no Rio Grande do Sul tinha como meta ampliar o raio de alcance desses papéis para facilitar sua aceitação.

Além dos bilhetes, circulavam também as letras, e esses papéis possibilitavam uma outra operação bancária - o desconto. O desconto consistia em um adiantamento de dinheiro sobre uma letra de compra ou venda de mercadoria. Por exemplo, para registrar a venda de um carregamento de couro, o estancieiro recebia um comprovante de pagamento com vencimento, em média, para dali a três meses. Era o tempo dado para que o carregamento chegasse ao seu destino e a venda fosse efetivada

Por sua vez, esse estancieiro poderia levar a letra a um banco ou casa de câmbio, onde descontava o papel e recebia adiantado o valor da venda do carregamento. Em contrapartida, o banco descontava do valor da letra o tempo de espera de seu pagamento, ou seja, os três meses de espera do vencimento do papel representavam 3/12 da taxa de desconto do dia (em geral 8% no Rio de Janeiro e 12% no Rio Grande). A taxa de desconto era a referência de juros para o mercado, na época.

¹⁶ Correspondência... - IHGB, Doc. 9, Lata 513, carta de 04/03/1863

O fato de a taxa de juros ser identificada com a taxa de descontos comprova o grande uso que se fazia desse recurso para o adiantamento de dinheiro. Isso pode ser explicado porque o desconto trazia vantagens para produtores e banqueiros: para o primeiro, o desconto permitia o acesso ao dinheiro da venda do produto assim que tivesse o carregamento fosse despachado; por sua vez, o banqueiro extraía dessa operação duas vantagens, uma na taxa de juros cobrados e, outra, na conversão cambial. Por exemplo, de uma letra valendo 100 libras, descontava-se um quarto dos 12 %, ou seja 3%, que equivalia a um pagamento em dinheiro de 97 libras. Como o pagamento se dava em mil-réis, as libras eram convertidas ao câmbio do dia.

Era a conversão cambial que proporcionava uma margem de manobra para o banqueiro. Caso estivesse querendo atrair clientes, oferecia índices cambiais mais altos, não se mexia com a taxa de juros, pois o ganho no câmbio estava condicionado a uma outra conversão: a projeção do câmbio para dali a três meses – a data do recebimento da letra de câmbio.

Este último dado proporcionava ao banqueiro a possibilidade de especular com outros fatores que pudessem alterar o índice do câmbio. Por exemplo, se a comparação entre os índices cambiais, como se dava entre o Rio de Janeiro e o Rio Grande, já trazia ganhos na remessa de divisas, caso tivessem sido previstas as altas e quedas do câmbio em função da sazonalidade da produção, seria possível antever a lucratividade da operação, com três meses antecedência.

Além dos ganhos extraordinários, o desconto de papéis comerciais proporcionava uma garantia a mais para o investidor – o papel correspondia a venda de produtos, que podiam ser localizados caso houvesse problemas no recebimento de algum dos intermediários. Mauá contava com esse expediente:

“Quando os Sacadores não forem muito fortes quer das letras sobre Londres ou Paris quer sobre esta [Rio de Janeiro] será bom que declarem no Corpo das letras valor de taes e taes generos a quantidade ou peso se for possivel por tal Navio, pois as letras assim sacadas dão direito sobre os generos se ainda não passarão a mãos de terceiros no caso de fallencias. Na Europa e na America do Norte os precedentes já firmarão esta regra. Durante a crise passada, nossa casa apenhorou-se de carregamentos na Inglaterra, na Suecia, e na America

do Norte, sem outro titulo senão a posse de letras assim sacadas contra casas que fallirão, e que nos salvou de bem forte prejuizo.”¹⁷

A combinação entre saque/remessa e desconto de letras era a operação mais conveniente. Se a diferença do câmbio favorecia o saque, Ribeiro aplicava o dinheiro obtido no desconto de papéis comerciais confiáveis. Os lucros viriam da operação de saque e remessa (do câmbio), assim como da taxa de adiantamento (do desconto).

Nas operações com o Prata, era necessário ainda avaliar a cotação da onça, conforme aparece no exemplo a seguir:

Exemplo 5: Em carta do dia 5 de dezembro de 1860, existe mais um relato de operação envolvendo onças vindas do Rio da Prata, mas aplicadas por Ribeiro em letras a 90 dias sobre o Rio de Janeiro. As contas eram as seguintes: a onça estava cotada no Rio da Prata a 66s e foram enviadas para o Rio Grande, onde o câmbio estava cotado a 26, que em réis seria equivalente a 30\$461rs. A onça no sul foi trocada a 32\$rs, e Ribeiro aplicou em uma letra para ser sacada a 90 dias no Rio de Janeiro, quando Mauá previa um câmbio a 27. Dessa forma, caso Mauá precisasse comprar libras para enviar para Londres, com a cotação a 27, uma libra valeria 8\$890rs, mais barata do que a 26, quando a libra estivera cotada a 9\$231rs.¹⁸

Assim, para se ter o lucro final, era necessário somar o ganho em cima da diferença cambial (4%), mais o desconto (3%), mais o ganho no câmbio das onças - cerca de 5% menos 2% da remessa -, resultando em um total de 10%; se remetida para Londres, descontar-se-ia 2%, perfazendo 8%, para uma operação de, aproximadamente, 4 meses.

A conjugação de diferentes dados, associada ao poder de emissão de bilhetes, proporcionava ganhos extraordinários:

Chammo pois sua especial attenção para esta classe de operações, que nos deve dar um proveito notável a vista da mudança na posição dos câmbios que julgo inevitável, bem como o pagamento em ouro das notas do Banco do Brazil no decurso de 3 a 4 Meses, o que permitirá fazer um uso mais audaz da Emmissão do Banco de Montevideo do que até agora se tem feito, pela facilidade que haverá de suprir eu d’aqui com ouro ocoffre d’aquelle Banco

¹⁷ Correspondência...IHGB, Doc.10, Lata513, carta de 04/04/61

¹⁸ Correspondência... - IHGB, Doc. 10, Lata 513

dada a eventualidade de mais forte exigências de pagamento dos bilhetes da emissão ali, que felizmente está perfeitamente acreditada.¹⁹

Nesses momentos, o banqueiro demonstrava extrema habilidade para lidar com diversos dados e possibilidades várias de remessas, por diferentes praças, para arbitrar as melhores operações:

“Na posição de minhas casas Bancarias temos de avaliar o preço das Onças, e do ouro Nacional, e o Estado do Cambio no Rio da Prata aqui pois não havendo comissão a pagar, é claro que a transação de compra ou venda de cambias se realiza aonde melhor convem, isto he comprar as cambias em um lugar, vende-se ou negocia-se em outro, ou emprega-se o dinheiro em metal para remeter de uma p.º outro ponto segundo convenha a vista da posição do cambio regulador (sobre Londres). Devo tambem preveni-lo que estas operações sendo de immediata realização jamais me podem causar embarços ainda que avultem, por exemplo sacar por um Paquete, tomar em outro, ou remeter-me letras de Cambio p.º lhe ir na volta do vapor o producto em dinheiro (do papel) são operações que pode alargar até os limites do possível, sem receio de apertar-me.”²⁰

Porém, havia alguns inconvenientes nessas transações, como por exemplo, a reforma da letra, que era o caso de, no dia do vencimento, o aceitante (o responsável pela letra) pedir um novo prazo para o pagamento, pagando os juros correspondentes ao tempo adicional concedido. Eram os papéis não realizáveis no vencimento. Como os papéis estavam, muitas vezes, atrelados a outras operações, o não pagamento no prazo estipulado podia causar uma interrupção na sequência de operações e o pagamento dos juros do mercado não compensava a impossibilidade de se completar o circuito financeiro.

Quando havia a desconfiança de que o cliente não seria pontual no pagamento, o banco costumava cobrar juros maiores de clientes ou firmas que não davam garantia de pagamento na data do vencimento. Nesse caso, ao invés do índice de 12%, tradicionalmente válido em Rio Grande, “conviria exigir um juro alto 18 p % ao anno por exemplo para afastar os pretendentes”.²¹

¹⁹ Correspondência... - IHGB, Doc. 10, Lata 513, 03/05/1860

²⁰ Correspondência... - IHGB, Doc. 10, Lata 513, carta de 08/01/60

²¹ Correspondência... IHGB, Doc. 11, Lata 513, carta de 07/12/1859

A casa bancária, por sua vez, poderia redescotar o mesmo papel, ou seja, caso precisasse de fundos, a letra seria oferecida a um outro banqueiro ou negociante, e poderia ser (re)descontada, mediante o endosso no verso. As letras de câmbio acabavam funcionando como um meio circulante, através de um ou mais endossos, que iam sendo discriminados no verso. Caso houvesse algum problema com o papel, todos os assinantes poderiam ser indiciados.

A vantagem do desconto de letras e da remessa de cartas de crédito era a de não pagar frete e seguro, substituíam o dinheiro e a compensação, para o banco, era interna. Na escrituração interna, o valor pago pela letra deveria ser documentado como débito, e o valor sacado no vencimento da letra era considerado crédito; no balanço semestral, a diferença apareceria como débito ou crédito.

A partir dos exemplos mostrados, é possível concluir que os bancos desenvolvem os mecanismos necessários para se resguardar de perdas e danos, sendo que a mesma garantia nem sempre é oferecida ao cliente.

3- Conclusão

O fato de Mauá manipular papéis comerciais fazia com a fronteira entre a função de banqueiro e a de comerciante não estivesse muito definida. Se, por um lado, os empréstimos podiam ser efetuados mediante caução de carregamentos de produtos exportados, por outro lado, o próprio banqueiro podia, vez ou outra, ser o próprio responsável pela venda de determinados produtos.

A indissociação das atividades de banqueiro e comerciante remete aos comerciantes europeus, que atuavam no comércio a longa distância há centenas de anos, conforme descreve Fernand Braudel sobre um caso similar ao de Mauá, ocorrido nos centros financeiros europeus, no século XVIII:

“O jogo, para qualquer especulador de Amsterdam, é adivinhar a cotação futura na praça holandesa uma vez conhecidos a cotação e os acontecimentos na praça de Londres. Por isso Greffulhe faz sacrifícios para ter informações diretas de Londres, que não lhe chegam apenas pelas ‘malas’ do correio. Mantém ligação, na capital inglesa – onde joga por conta própria -

, com o cunhado Sartoris, modesto e simples executante, e com a grande firma judaica J. a Abraham Garcia, a qual utiliza com confiança.”²²

A atividade de arbitragem e especulação cambial fora desenvolvida pelos mercadores italianos, em meio ao renascimento comercial europeu, no século XIII. O fato de eles possuírem uma rede de correspondentes ao redor do Mediterrâneo levou-os, naturalmente, a centralizar as trocas das moedas, que eram inúmeras. A vinculação da atividade comercial com as trocas cambiais ficou fortalecida por meio da manipulação dos próprios papéis comerciais como meio circulante, que substituíam o uso de metais. O desenvolvimento do endosso, no século XIV, e do desconto, no século XVII, contribuiu para a disseminação do uso das letras de câmbio no restante do continente europeu e nas demais regiões com quem mantinham trocas comerciais.²³

Dessa forma, constata-se a permanência de uma prática bancária no Rio de Janeiro, em meados do século XIX, originada no período final do feudalismo europeu. Um exemplo disso foram as casas bancárias e as casas de câmbio que se proliferaram em grande número, na capital brasileira, na década de 1850, e ofereciam como principal serviço o desconto de papéis comerciais a negociantes e comissários, que se valiam dessa operação para disponibilizar o capital requerido pelos produtores.

Braudel relata fatos semelhantes:

“Notícias especulativas à parte, o que os mercadores de outrora queriam ser os primeiros a conhecer é o que hoje chamaríamos a conjuntura curta, em linguagem da época a largueza ou estreiteza dos mercados. Estas palavras (tiradas por todas as línguas da Europa da gíria dos mercadores italianos: larghezza e strettezza) assinalam os fluxos e refluxos da conjuntura. Ditam o jogo variável que interessa adotar conforme a mercadoria, ou o numerário, ou o crédito (isto é, as letras de câmbio) sejam abundantes ou não no mercado.”²⁴

As operações das casas bancárias e de câmbio dependiam da circulação desses papéis que serviam inclusive como lastro dos próprios bancos. Do mesmo modo que as

²² Fernand Braudel – *Civilização material, economia e capitalismo: séculos XV-XVIII*. São Paulo: Martins Fontes, p. 85

²³ Cf. Raymond de Roover – *L'Evolution de la lettre de Change. XIVe-XVIIIe*. Paris: Librairie Armand Colin, 1953, p. 58, 84 e 144

²⁴ Fernand Braudel, *op. cit.*, p. 362

letras da terra circulavam no mercado interno, as letras de câmbio circulavam no mercado internacional.

No comércio de longa distância atuavam os capitalistas, que, no tempo longo braudeliano, ocupavam o topo do mundo econômico.²⁵

É nesse topo que está situado o capitalismo. Para Braudel, o capitalismo “sabe e pode escolher o campo de sua ação”, mais que isso, tem os meios de “criar uma estratégia e os meios de modificá-la”. A gênese está no comércio de longa distância: “os grandes mercadores, embora pouco numerosos, se apoderaram das chaves do comércio de longa distância, a posição estratégica mais representativa; que têm, a seu favor, o privilégio da informação, arma sem igual em épocas de lenta e onerosíssima circulação das notícias; que dispunham, em geral, da cumplicidade do Estado e da sociedade e, por conseguinte, podiam mudar constantemente, com a maior naturalidade do mundo, sem peso na consciência, as regras da economia de mercado”.²⁶

Nesse estrato superior do mundo econômico, Braudel identifica “uma certa unidade no capitalismo, desde a Itália do século XIII até o Ocidente de hoje”.²⁷

Para ele, a longa duração é oriunda da capacidade de transformação e adaptação da esfera superior que lhe garante essa posição privilegiada.

Esta análise de Braudel apresenta uma “quase imobilidade” na história. Jacques Le Goff, ao refletir sobre o tempo histórico e as diferentes durações, afirma que esses temas constituem um dos problemas enfrentados pelos historiadores atuais.

Ao desferir críticas ao estruturalismo, Le Goff afirma que a história “só pode ser uma ciência da mutação e de explicação de mudança” e que, mesmo as estruturas, quando estudadas pela história, devem ser vistas na sua dinâmica.²⁸

A dimensão de mutação e mudança na história Le Goff, podem auxiliar no enquadramento desta pesquisa ao tempo longo de Braudel.

²⁵ Braudel faz uma divisão tripartite do mundo econômico: na base estaria o largo mundo da produção – “uma ‘vida material’ variada, auto-suficiente, rotineira”; acima desta base funcionaria o mundo do mercado, intermediando a vasta base com o topo da pirâmide; e no vértice estaria “o orgulho daqueles que, nec plus ultra, ‘entendem de câmbio’”. *Idem ibidem*, p. 332

²⁶ *Idem ibidem*, p. 361. O tráfico de escravos, segundo Braudel, era um dos setores de alto lucro.

²⁷ *Idem ibidem*, p. 382

²⁸ Jacques Le Goff - *História e Memória*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1994, p. 15

O jogo de cambiais só era possível de ser realizado quando existia uma diferença entre os índices, que resultava em ganho quando um papel era remetido de um lugar para o outro. O comércio de longa distância tirava partido das dificuldades de comunicação que punha, muitas vezes, semanas ou meses de intervalo de tempo para que as informações fossem veiculadas.

Esta situação pode ser transposta para as relações comerciais do Brasil com os países estrangeiros, em meados do século XIX.

Se, por um lado, os capitalistas europeus tiravam partido do controle que mantinham sobre vastas regiões do globo, como bem descreve Braudel, por outro lado, as ações desses capitalistas poderiam ter tido desdobramentos diferenciados, a partir das condições específicas de cada localidade.

No caso do Rio de Janeiro, na década de 1850, uma série de empreendimentos e iniciativas foram gerados pelas necessidades de melhoria dos meios de transportes, com relevância para as ferrovias, que facilitavam o acesso às regiões produtivas; a longo prazo, auxiliaram na penetração do interior do território brasileiro e facilitaram a vinda de imigrantes, sendo determinantes para o fim da escravidão no Brasil.

As ferrovias fizeram a riqueza dos banqueiros e empresários ingleses que cobriram de trilhos vastas regiões inexploradas no mundo inteiro.²⁹ Acompanhando as ferrovias vieram os bancos ingleses, como sucedeu no Brasil na década de 1860.³⁰ Dessa forma, o ingresso de capital estrangeiro e os investimentos em empreendimentos de infraestrutura proporcionaram a expansão da produção agrícola e, também, incentivou o processo fabril, na década de 1870, sobretudo têxtil. Era a modernidade batendo na porta de uma sociedade escravista.

Mauá participou de muitos desses empreendimentos e justificava esses investimentos em função do alargamento do mercado tanto para o setor produtivo, como para o setor financeiro. A ênfase do banqueiro para a instalação de agências bancárias em toda a Campanha gaúcha visava a formação de uma rede de operadores dos papéis

²⁹ Cf. Eric Hobsbawm - *A era do Capital. 1848-1875*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979, p.58-9

³⁰ Em 1862 foi organizado o *London and Brazilian Bank*; e, em 1863, o *Brazilian and Portuguese Bank*. Cf. Richard Graham - *Grã-Bretanha e o início da modernização no Brasil*. Rio de Janeiro: Brasiliense, 1973, p. 101

bancários, emitidos por sua casa, tendo vista a formação da cultura do uso contas bancárias.

Se, muitas vezes, contou com parceiros estrangeiros, ou colocou ações de empresas nas bolsas européias, nem sempre levou vantagens com o ingresso de capitais e empresas estrangeiras no Brasil. A correspondência traz comentários de Mauá sobre a instalação de um banco inglês em Rio Grande, e mostra sua expectativa frente ao fato:

Banco Inglês. Estimo que desista de ter agencia regular – seria sempre um concorrente – e nem sempre a concorrência he um bem. -³¹

Esse temor era justificado, pois, após vinda de concorrente, em 1864, o banqueiro viu diminuir o ganho nas operações bancárias. A partir desta data, Mauá passou a se contentar com ganhos de meio por cento, quando antes estivera habituado a tirar de um a dois por cento em operações que se completavam em um mês. Nos exemplos das operações efetivadas pela rede de agências do Banco Mauá, apresentados ao longo do texto, ficou evidente o grau de manipulação dos índices cambiais, mesmo que se mantivesse dentro do limite natural do mercado - a produção -, conforme costumava afirmar.

Se bem que a diminuição do ganho em operações de saque e remessa e de descontos, feitas pela agência de Rio Grande, ainda poderiam ser compensadas pelas vantagens de se ter uma rede que cobria toda a Campanha, quer na parte argentina, uruguaia ou brasileira. A satisfação do banqueiro com a atuação do Banco Mauá de Montevideú demonstram que, enquanto o governo uruguaio manteve alguns privilégios do banco, principalmente quanto ao poder de emissão, toda a estratégia de Mauá para arbitrar suas operações tinha como ponto de apoio o banco uruguaio.

Em vista disso, o desdobramento das barreiras impostas ao banco, a partir do momento em que os colorados assumiram o poder, podem ser estendidos para toda a campanha, pois foi quebrado um dos anéis principais da corrente por onde circulavam os papéis comerciais e por onde se davam os saques e remessas de cambiais.

³¹ Correspondência... - IHGB, Doc. 9, Lata 513, carta de 04/03/1863. No campo dos empreendimentos, o prejuízo causado por empreiteiros ingleses na construção da estrada de ferro Santo-Jundiá foi um dos maiores desfalques que sofreu.

É possível dimensionar as dificuldades do banqueiro, a partir de então, tendo em vista que seu interesse pelo Uruguai e região, na década de 1860, foi fortalecido em consequência das dificuldades enfrentadas no Rio de Janeiro com o governo imperial que, desde a década de 1850, impusera uma legislação e uma política financeira restritiva à prática agressiva de capitalistas como Mauá.

Quando perdeu os privilégios desfrutados no Uruguai, a guerra do Paraguai pode ter sido o último suspiro, antes da quebra final, ocorrida em 1874.

Os estudos sobre as atividades de Mauá não apresentam explicações satisfatórias sobre as causas de sua falência. Mesmo não sendo objeto desta pesquisa, a partir da análise da prática bancária de Irineu Evangelista, é possível inferir que as causas devem ser investigadas na totalidade da prática financeira e comercial: no eixo platino e rio-grandense, conjuntamente com o eixo paulista e carioca, e nas ramificações com o mercado externo.