

O capital mercantil estrangeiro no Brasil do século XIX: a atuação da Casa Boris Frères no Ceará

DENISE MONTEIRO TAKEYA

Resumo

Este artigo tem por origem uma tese de doutorado apresentada à Universidade de São Paulo, em 1992, sob o título "Europa, França e Ceará: a expansão comercial francesa no Brasil e as casas comerciais". Nele analisamos, especialmente, a atividade da Casa Boris Frères durante a sua primeira década de existência no Brasil – os anos de 1870. As relações que estabeleceu indicam o papel que desempenhou na articulação de uma economia primário-exportadora às correntes do comércio internacional e revelam os caminhos de sua conquista da hegemonia no mercado cearense.*

No decorrer do século XIX, sobretudo de 1850 até o seu final, a França ocupou uma posição privilegiada nas relações comerciais externas brasileiras: o segundo país no movimento de importação e exportação de mercadorias no Brasil, logo em seguida à Inglaterra.

A origem dessa posição privilegiada encontra-se no crescimento econômico ocorrido nesse país no chamado 2º Império, caracterizado especialmente por um impulso industrial que passou a exigir mercados cada vez mais amplos. A expansão comercial francesa para o Brasil, na segunda metade do século XIX, daí oriunda, constituiu parte integrante da Divisão Internacional do Trabalho que então se estruturava. Nesse processo as casas comerciais importadoras-exportadoras, pertencentes a "comissários em mercadorias" na França, atuando no ramo atacadista e apoiadas numa estrutura que implicava a existência de uma matriz francesa e uma filial no Brasil, tiveram uma importância fundamental ao viabilizarem essa expansão, materializando-a.

Dentre essas casas, estava a Boris Frères. Sua origem remonta à cidade de Chambrey, na região da Alsácia-Lorena, onde a família

* No prelo da revista *Entreprises et historie*, n. 7, cujo tema é "L'Internalisation de l'entreprise", da Universidade de Paris XII (Institut Jean Baptiste Say).

Boris comercializava com cavalos, pelo menos desde a segunda metade do século XVIII.

Em 1865, um de seus membros – Alphonse Boris – viajou para a região Nordeste do Brasil, dirigindo-se à província do Ceará, sendo secundado, dois anos depois, por seu irmão Theodore. É bastante provável que os Boris estivessem então munidos de informações a respeito das potencialidades do país como mercado para os produtos franceses: tais informações eram copiosamente produzidas por todo o corpo consular e divulgadas na França por diferentes canais.

A primitiva casa comercial que então fundaram em Fortaleza – capital da província, no ano de 1869, a Theodore Boris & Frères – desapareceu com seu regresso ao país de origem, dois anos depois, mas não em definitivo: sua atividade comercial no Brasil estava, de fato, apenas começando.

Em Paris, cidade para a qual a família havia emigrado no contexto da Guerra Franco-Prussiana, eles fundaram, a 14 de fevereiro de 1872 a Boris Frères, sociedade entre irmãos. Esta objetivava explorar “um comércio de comissão exportação-importação, com matriz na capital francesa e filial no Ceará, para onde eles retornaram, ainda no mesmo ano, e estabeleceram a filial.¹

A província do Ceará experimentava, entre 1860 e 1870, uma expansão agroexportadora – apoiada principalmente na produção algodoeira – que integrava o mercado cearense às correntes do comércio internacional. Tal expansão significava para os interesses comerciais franceses, representados pela Casa Boris, a possibilidade de atuarem não só no ramo da exportação de matérias-primas para a Europa, mas também no ramo da importação de manufaturados. Com efeito, como decorrência do processo de integração da economia cearense à Divisão Internacional do Trabalho, a riqueza aí gerada potencializava uma parcela da população, ainda que restrita, como mercado consumidor dos artigos franceses, sobretudo aqueles de “luxo”, que tão especialmente os caracterizavam.

Desta forma deve ser entendida a opção dos irmãos Boris pela província do Ceará, ou seja, não apenas em termos de área escolhida para a atuação comercial mas também em termos de “momento” dessa escolha.

1 ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE PARIS, série D.U3, sous-série D.32u3, cote 0082.

Ainda que não possamos afirmar com segurança que famílias como a Boris possuísem previamente, na França, um capital acumulado a ser investido, é certo que as condições de uma província brasileira nordestina, por volta de meados do século, como o Ceará acenavam-lhes com a possibilidade de progredir comercialmente e multiplicar um capital inicial.

Sua opção contrastava com a da grande maioria dos comerciantes franceses que, neste período, emigraram para o Brasil com o objetivo de estabelecer casas comerciais. A capital do Império e as cidades de Recife e Salvador – também na região Nordeste – foram aquelas para as quais eles se dirigiram preferencialmente, sobretudo a partir dos anos 50.

Assim, é bastante provável que essa opção feita pelos irmãos Boris, por uma província de menos importância no conjunto do Império – como era o caso do Ceará – tenha sido determinada ainda pelo fato de que, naquelas províncias brasileiras onde era menor o número de comerciantes estrangeiros, as possibilidades de sucesso e lucro comercial se apresentassem maiores. A inexistência de numerosa concorrência poderia favorecer os recém-chegados ao mercado, numa época em que o Ceará estreitava sua articulação ao comércio internacional.

Pelos dados disponíveis para pesquisa, torna-se difícil identificar com precisão todas as casas comerciais estrangeiras já existentes na província quando da primeira passagem dos Boris pela cidade de Fortaleza, entre 1865 e 1871. O mesmo ocorre com todas aquelas que tenham sido estabelecidas simultaneamente ou após a instalação definitiva da Casa Boris, em 1872. Entretanto, é possível ter-se uma idéia, ainda que aproximada das principais casas atuantes no Ceará entre 1860 e 1880 e, especialmente no caso daquelas que vieram a ser as mais fortes do mercado – como a própria Boris – e possível acompanhar sua evolução em anos posteriores a 1880.

Dentre algumas das mais importantes casas estrangeiras que se instalaram nos anos 60 e, nesta condição, já comercializavam na província quando a casa Boris foi definitivamente instalada, encontravam-se a Kalkmann & Cia., a Brunn & Cia. e a J. U. Graff & Cia. Em relação à primeira, estabelecida em Fortaleza, pelo menos desde 1867 comprava couros para exportação. Continuou atuando por toda a década de 70, tendo mudado sua razão social para J. Schaeffer & Cia em 1874, que manteve os negócios com couros, sendo ainda im-

Boris comercializava com cavalos, pelo menos desde a segunda metade do século XVIII.

Em 1865, um de seus membros – Alphonse Boris – viajou para a região Nordeste do Brasil, dirigindo-se à província do Ceará, sendo secundado, dois anos depois, por seu irmão Theodore. É bastante provável que os Boris estivessem então munidos de informações a respeito das potencialidades do país como mercado para os produtos franceses: tais informações eram copiosamente produzidas por todo o corpo consular e divulgadas na França por diferentes canais.

A primitiva casa comercial que então fundaram em Fortaleza – capital da província, no ano de 1869, a Theodore Boris & Frères – desapareceu com seu regresso ao país de origem, dois anos depois, mas não em definitivo: sua atividade comercial no Brasil estava, de fato, apenas começando.

Em Paris, cidade para a qual a família havia emigrado no contexto da Guerra Franco-Prussiana, eles fundaram, a 14 de fevereiro de 1872 a Boris Frères, sociedade entre irmãos. Esta objetivava explorar “um comércio de comissão exportação-importação, com matriz na capital francesa e filial no Ceará, para onde eles retornaram, ainda no mesmo ano, e estabeleceram a filial.¹

A província do Ceará experimentava, entre 1860 e 1870, uma expansão agroexportadora – apoiada principalmente na produção algodoeira – que integrava o mercado cearense às correntes do comércio internacional. Tal expansão significava para os interesses comerciais franceses, representados pela Casa Boris, a possibilidade de atuarem não só no ramo da exportação de matérias-primas para a Europa, mas também no ramo da importação de manufaturados. Com efeito, como decorrência do processo de integração da economia cearense à Divisão Internacional do Trabalho, a riqueza aí gerada potencializava uma parcela da população, ainda que restrita, como mercado consumidor dos artigos franceses, sobretudo aqueles de “luxo”, que tão especialmente os caracterizavam.

Desta forma deve ser entendida a opção dos irmãos Boris pela província do Ceará, ou seja, não apenas em termos de área escolhida para a atuação comercial mas também em termos de “momento” dessa escolha.

1 ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE PARIS, série D.U3, sous-série D.32u3, cote 0082.

Ainda que não possamos afirmar com segurança que famílias como a Boris possuísem previamente, na França, um capital acumulado a ser investido, é certo que as condições de uma província brasileira nordestina, por volta de meados do século, como o Ceará acenavam-lhes com a possibilidade de progredir comercialmente e multiplicar um capital inicial.

Sua opção contrastava com a da grande maioria dos comerciantes franceses que, neste período, emigraram para o Brasil com o objetivo de estabelecer casas comerciais. A capital do Império e as cidades de Recife e Salvador – também na região Nordeste – foram aquelas para as quais eles se dirigiram preferencialmente, sobretudo a partir dos anos 50.

Assim, é bastante provável que essa opção feita pelos irmãos Boris, por uma província de menos importância no conjunto do Império – como era o caso do Ceará – tenha sido determinada ainda pelo fato de que, naquelas províncias brasileiras onde era menor o número de comerciantes estrangeiros, as possibilidades de sucesso e lucro comercial se apresentassem maiores. A inexistência de numerosa concorrência poderia favorecer os recém-chegados ao mercado, numa época em que o Ceará estreitava sua articulação ao comércio internacional.

Pelos dados disponíveis para pesquisa, torna-se difícil identificar com precisão todas as casas comerciais estrangeiras já existentes na província quando da primeira passagem dos Boris pela cidade de Fortaleza, entre 1865 e 1871. O mesmo ocorre com todas aquelas que tenham sido estabelecidas simultaneamente ou após a instalação definitiva da Casa Boris, em 1872. Entretanto, é possível ter-se uma idéia, ainda que aproximada das principais casas atuantes no Ceará entre 1860 e 1880 e, especialmente no caso daquelas que vieram a ser as mais fortes do mercado – como a própria Boris – e possível acompanhar sua evolução em anos posteriores a 1880.

Dentre algumas das mais importantes casas estrangeiras que se instalaram nos anos 60 e, nesta condição, já comercializavam na província quando a casa Boris foi definitivamente instalada, encontravam-se a Kalkmann & Cia., a Brunn & Cia. e a J. U. Graff & Cia. Em relação à primeira, estabelecida em Fortaleza, pelo menos desde 1867 comprava couros para exportação. Continuou atuando por toda a década de 70, tendo mudado sua razão social para J. Schaeffer & Cia em 1874, que manteve os negócios com couros, sendo ainda im-

portadora de farinha de trigo. A Brunn & Cia., também em Fortaleza, era representada no Havre por Theodore Kopp e continuou a existir durante a década de 70, sendo, talvez, uma casa francesa. A J. U. Graff & Cia., que tinha matriz em Paris e filiais no Rio Grande do Norte e Ceará, parece ter abandonado seus negócios, nesta última província, ao iniciar-se o decênio de 70.

Eram ainda, provavelmente, casas comerciais estrangeiras, instaladas na década de 60 e atuantes ainda na de 70: a H. Saxer & Cia., em Fortaleza a Jeanvenand & Cia., também na capital, e a Scheliply & Cia.

A Casa Boris não foi a única a instalar-se na província no começo dos anos 70. Juntamente com ela, quatro outras estabeleceram-se: a Gradwohl Frères, a Lévy Frères, a Weill & Cia. e a Habisreutinger & Cia. É interessante observar que eram todas pertencentes a comerciantes franceses, oriundos da região da Alsácia-Lorena. A Gradwohl Frères funcionava em Paris desde 1868, pelo menos, no comércio de tecidos, artigos de armarinho e artigos de Paris. Sua única filial foi estabelecida na província do Ceará, inicialmente na cidade de Aracati e em seguida, em Fortaleza. Em 1873, aparece pela primeira vez no *Annuaire-Almanach Didot-Bottin* como casa de "commissionaires en marchandises" com filial naquela província brasileira. No mesmo ano, Lazare Gradwohl & Cie., foi mencionado, na correspondência da Casa Boris como alguém que fazia "bons negócios" em Aracati.

Se, em relação à Gradwohl Frères, não podemos afirmar com segurança se foi instalada antes ou depois da própria Boris em 1872, no caso das três outras casas comerciais sabemos que foram estabelecidas, de fato, logo depois da Casa Boris: Benoit Lévy e seus irmãos comunicaram sua instalação, na cidade de Aracati, à Boris Frères ao final de 1872 e, antes que se fechassem os anos 70, se estabeleceram igualmente em Fortaleza; Jacques Weill também na mesma cidade e ano e, finalmente, George Jacob e Gustave Habisreutinger instalaram-se, também em Aracati, em 1875.

Uma quinta casa comercial francesa estabeleceu-se na província – igualmente em Aracati – mas na segunda metade da década de 70: a Casa de Brurmschiveiberg. Observa-se aí a atração que a cidade de Aracati exerceu sobre essas casas comerciais francesas. No século XIX, embora estivesse em curso o processo de hegemonia de Fortaleza, aquela cidade continuou sendo um pólo comercial impor-

portante, reforçado nos anos 60 e parte dos 70, quando drenou para o litoral a produção de algodão do vale do rio Jaguaribe. Além disso, Aracati manteve-se como um centro importante no comércio de couros da província e de cera e palha de carnaúba, palmeira nativa da região.

A opção diferenciada da Boris Frères pela capital iria possibilitar-lhe, paulatinamente, a conquista de uma posição privilegiada frente às novas casas francesas que com ela se instalavam – com exceção de Gradwohl Frères que também optou por Fortaleza. Essa opção colocou-os próximos aos círculos das decisões político-administrativas da província, o que se revelaria, mais tarde, uma decisão acertada e fecunda, em função de seus interesses no Ceará.

Dentre as cinco casas comerciais francesas que se estabeleceram na província, no começo da década de 70, três mantiveram-se como casas importadoras-exportadoras estrangeiras de importância, no contexto da economia cearense, ao iniciar-se a década de 80: a própria Boris Frères, a Gradwohl Frères e a Lévy Frères. Juntamente com a Singlehurst & Co. – a chamada "Casa Inglesa" – foram as únicas sobreviventes do período anterior, em que o crescimento dos negócios do algodão, nos anos 60 e 70, tantos comerciantes estrangeiros atraiu para o Ceará.² Sua longevidade, entretanto, iria mostrar-se ainda maior: 50 anos depois, em 1930, Gradwohl era descrito como "banqueiro-negociante" e "negociante-exportador" do Ceará, Lévy como "negociante-importador" e Boris, diferentemente dos dois anteriores, descrito como um negociante que reunia as três atividades.³

O que teria distinguido, inicialmente, a Casa Boris, e as duas outras, das demais casas francesas, e, provavelmente, de todas as

2 A origem da "Casa Inglesa" remonta a 1811, quando o irlandês William Wara chegou ao Ceará, criando em 1835 uma filial da R. Singlehurst & Co., de Liverpool. A filial ficou popularmente conhecida como "Casa Inglesa" e sobreviveria, por todo o século XIX, como a principal distribuidora das mercadorias vindas da Inglaterra, além de compradora dos produtos cearenses para o mercado europeu. A Singlehurst & Co. era proprietária da Red Cross Line of Mail Steamers, uma das duas companhias de navegação a vapor que estabeleceram as primeiras linhas regulares ligando o Ceará à Europa, na década de 1870.

3 ANNUAIRE-ALMANACH DIDOT-BOTTIN, volumes referentes aos anos de 1920 a 1930. A Habisreutinger & Cia. e a Casa de Brurmschiveiberg parecem ter desaparecido ao se iniciarem os anos 80. Já a casa de Jacques Weill sobreviveria pelo menos até o final do século XIX, mas, aparentemente, com uma redução de seus negócios, pois apresentava-se então, no Almanach do Ceará, como uma "loja de modas".

portadora de farinha de trigo. A Brunn & Cia., também em Fortaleza, era representada no Havre por Theodore Kopp e continuou a existir durante a década de 70, sendo, talvez, uma casa francesa. A J. U. Graff & Cia., que tinha matriz em Paris e filiais no Rio Grande do Norte e Ceará, parece ter abandonado seus negócios, nesta última província, ao iniciar-se o decênio de 70.

Eram ainda, provavelmente, casas comerciais estrangeiras, instaladas na década de 60 e atuantes ainda na de 70: a H. Saxer & Cia., em Fortaleza a Jeanvenand & Cia., também na capital, e a Scheliply & Cia.

A Casa Boris não foi a única a instalar-se na província no começo dos anos 70. Juntamente com ela, quatro outras estabeleceram-se: a Gradvohl Frères, a Lévy Frères, a Weill & Cia. e a Habisreutinger & Cia. É interessante observar que eram todas pertencentes a comerciantes franceses, oriundos da região da Alsácia-Lorena. A Gradvohl Frères funcionava em Paris desde 1868, pelo menos, no comércio de tecidos, artigos de armarinho e artigos de Paris. Sua única filial foi estabelecida na província do Ceará, inicialmente na cidade de Aracati e em seguida, em Fortaleza. Em 1873, aparece pela primeira vez no *Annuaire-Almanach Didot-Bottin* como casa de "commissionaires en marchandises" com filial naquela província brasileira. No mesmo ano, Lazare Gradvohl & Cie., foi mencionado, na correspondência da Casa Boris como alguém que fazia "bons negócios" em Aracati.

Se, em relação à Gradvohl Frères, não podemos afirmar com segurança se foi instalada antes ou depois da própria Boris em 1872, no caso das três outras casas comerciais sabemos que foram estabelecidas, de fato, logo depois da Casa Boris: Benoit Lévy e seus irmãos comunicaram sua instalação, na cidade de Aracati, à Boris Frères ao final de 1872 e, antes que se fechassem os anos 70, se estabeleceram igualmente em Fortaleza; Jacques Weill também na mesma cidade e ano e, finalmente, George Jacob e Gustave Habisreutinger instalaram-se, também em Aracati, em 1875.

Uma quinta casa comercial francesa estabeleceu-se na província – igualmente em Aracati – mas na segunda metade da década de 70: a Casa de Brurmschiveiberg. Observa-se aí a atração que a cidade de Aracati exerceu sobre essas casas comerciais francesas. No século XIX, embora estivesse em curso o processo de hegemonia de Fortaleza, aquela cidade continuou sendo um pólo comercial impor-

portante, reforçado nos anos 60 e parte dos 70, quando drenou para o litoral a produção de algodão do vale do rio Jaguaribe. Além disso, Aracati manteve-se como um centro importante no comércio de couros da província e de cera e palha de carnaúba, palmeira nativa da região.

A opção diferenciada da Boris Frères pela capital iria possibilitar-lhe, paulatinamente, a conquista de uma posição privilegiada frente às novas casas francesas que com ela se instalavam – com exceção de Gradvohl Frères que também optou por Fortaleza. Essa opção colocou-os próximos aos círculos das decisões político-administrativas da província, o que se revelaria, mais tarde, uma decisão acertada e fecunda, em função de seus interesses no Ceará.

Dentre as cinco casas comerciais francesas que se estabeleceram na província, no começo da década de 70, três mantiveram-se como casas importadoras-exportadoras estrangeiras de importância, no contexto da economia cearense, ao iniciar-se a década de 80: a própria Boris Frères, a Gradvohl Frères e a Lévy Frères. Juntamente com a Singlehurst & Co. – a chamada "Casa Inglesa" – foram as únicas sobreviventes do período anterior, em que o crescimento dos negócios do algodão, nos anos 60 e 70, tantos comerciantes estrangeiros atraiu para o Ceará.² Sua longevidade, entretanto, iria mostrar-se ainda maior: 50 anos depois, em 1930, Gradvohl era descrito como "banqueiro-negociante" e "negociante-exportador" do Ceará, Lévy como "negociante-importador" e Boris, diferentemente dos dois anteriores, descrito como um negociante que reunia as três atividades.³

O que teria distinguido, inicialmente, a Casa Boris, e as duas outras, das demais casas francesas, e, provavelmente, de todas as

2 A origem da "Casa Inglesa" remonta a 1811, quando o irlandês William Wara chegou ao Ceará, criando em 1835 uma filial da R. Singlehurst & Co., de Liverpool. A filial ficou popularmente conhecida como "Casa Inglesa" e sobreviveria, por todo o século XIX, como a principal distribuidora das mercadorias vindas da Inglaterra, além de compradora dos produtos cearenses para o mercado europeu. A Singlehurst & Co. era proprietária da Red Cross Line of Mail Steamers, uma das duas companhias de navegação a vapor que estabeleceram as primeiras linhas regulares ligando o Ceará à Europa, na década de 1870.

3 ANNUAIRE-ALMANACH DIDOT-BOTTIN, volumes referentes aos anos de 1920 a 1930. A Habisreutinger & Cia. e a Casa de Brurmschiveiberg parecem ter desaparecido ao se iniciarem os anos 80. Já a casa de Jacques Weill sobreviveria pelo menos até o final do século XIX, mas, aparentemente, com uma redução de seus negócios, pois apresentava-se então, no Almanach do Ceará, como uma "loja de modas".

casas estrangeiras já então estabelecidas com exceção da Singlehurst & Co.? E em que medida essa distinção esteve ligada à sua sobrevivência durante décadas?

A Gradvohl Frères enquadrava-se nas mesmas características da Boris Frères, ou seja, também pertencia a “comissários de mercadorias” em Paris, que estabeleceram na província do Ceará, uma casa comercial, filial de casa matriz francesa.

Em uma publicação, de 1905, intitulada “Adresses des principaux négociants commissionnaires” do L’Office Commercial – casa fundada em Paris, em 1858, cujo objetivo era fornecer informações sobre o crédito na praça dos principais negociantes-comissários de Paris – essas duas casas comerciais – Gradvohl e Boris – são as únicas estabelecidas no Ceará a aparecerem. São descritas como “excelente casa comercial, honorabilidade e solvabilidade bem estabelecidas”.

Em ambos os casos, e no âmbito da província, sua posição de casa filial de matriz francesa permitiu que atuassem como atacadistas. Exerceram essa atividade em campos separados, não tendo efetuado compra e venda de mercadorias entre si. Neste sentido, a Gradvohl Frères foi a única casa também francesa a fazer, efetivamente, concorrência à Casa Boris, disputando o mercado consumidor de manufaturados. É assim que, em 1874, por exemplo, um comerciante de Sobral, reunindo todos os seus credores, colocou, lado a lado, Gradvohl e Boris. Ou, um outro comerciante, dessa vez em Aracati, dizia em 1875 que “não [achava] razoáveis os preços de tecidos propostos por Boris, mais caros que os ofertados por Gradvohl Frères e os que vinham de Pernambuco”.⁴

A Casa Lévy Frères guardou especificidades frente às outras duas. Na província fazia, igualmente, negócios com importação e exportação de mercadorias, mas não nos foi possível determinar se também se constituía filial de matriz francesa. No ramo da importação recebia mercadorias em consignação tanto da Casa Boris, quanto de Gradvohl Frères. Sua intermediação na venda era disputada pelas duas casas.

⁴ ARQUIVO BORIS FRÈRES (ABF), carta de Afonso Luis Pereira da Silva, de 5 de novembro de 1875, e de Carlos Hardy, de 2 de julho de 1874, à Casa Boris. É mais do que provável que a Gradvohl Frères disputasse também o mercado fornecedor de matérias-primas. Mas, pelo fato de não termos encontrado mais documentação sobre essa casa, além de que ela não constituiu o cerne de nosso trabalho, não podemos ser categóricos em relação a esta questão.

No que diz respeito à exportação de matérias-primas locais, como os couros e o algodão, Lévy Frères manteve independência nos seus negócios. Exerceu acirrada concorrência à própria Casa Boris, sobretudo no tocante aos couros, quando a província, devastada pela grande seca de 1877, teve seus rebanhos drasticamente diminuídos. Ofertando preços mais vantajosos para quem quisesse vendê-los, chegava mesmo a “enviar os corretores até a distância de 10 a 15 léguas para deste modo não escapar-lhe comboio algum.”⁵ Nesta fase de grandes lucros para aqueles que comercializavam com couros para o mercado externo, Lévy Frères igualou-se à Casa Boris ao fretar, frequentemente, navios que enviassem essa mercadoria para os portos do Havre e Hamburgo.

Se Lévy Frères chegou a representar algum obstáculo para os negócios da Casa Boris na província do Ceará, o mesmo não podemos dizer de Habisreutinger & Cia. Ao contrário, sua atuação nos anos 70 foi pautada na completa dependência das grandes casas comerciais. A partir de seu estabelecimento em Aracati, em 1875, pôs-se à disposição da Casa Boris. Os serviços, “para a compra de gêneros”, foram oferecidos insistentemente. Assim, foram enviadas durante meses notícias minuciosas sobre o preço destes, na praça de Aracati, “embora Boris Frères não [tivesse] respondido as cartas até então enviadas”, como a dispensar tantas ofertas. Com o tempo, não só se encarregariam de compras de mercadorias para aquela casa, como também receberiam produtos em consignação. Sua intermediação foi igualmente disputada.⁶

Quanto a Jacques Weill, segundo as menções que se lhe fazem na correspondência comercial por nós examinada, era um comerciante de menor importância frente aos outros franceses na província do Ceará. BARROSO refere-se a ele como tendo sido um “colaborador” da Boris Frères, atuando na qualidade de seu preposto em “múltiplas tarefas” comerciais pela província.⁷

Observamos assim, que somente aqueles comerciantes franceses cuja atividade caracterizou-se pelo grande comércio de atacado, ou através da venda dos manufaturados importados, ou pela compra

⁵ ABF, carta de Brumschiveiberg à Casa Boris, de 22 de março de 1879.

⁶ ABF, cartas de 25 de setembro, assinada por Brumsgueveiler, e 26 de outubro de 1875, assinada por Habisreutinger.

⁷ BARROSO, Parsifal. *Um francês cearense*. Em comemoração ao centenário de fundação de Boris Frères & Cia. Ltda., 1869-1969. Fortaleza, 1973, p. 27-30 (sem editora).

casas estrangeiras já então estabelecidas com exceção da Singlehurst & Co.? E em que medida essa distinção esteve ligada à sua sobrevivência durante décadas?

A Gradvohl Frères enquadrava-se nas mesmas características da Boris Frères, ou seja, também pertencia a “comissários de mercadorias” em Paris, que estabeleceram na província do Ceará, uma casa comercial, filial de casa matriz francesa.

Em uma publicação, de 1905, intitulada “Adresses des principaux négociants commissionnaires” do L’Office Commercial – casa fundada em Paris, em 1858, cujo objetivo era fornecer informações sobre o crédito na praça dos principais negociantes-comissários de Paris – essas duas casas comerciais – Gradvohl e Boris – são as únicas estabelecidas no Ceará a aparecerem. São descritas como “excelente casa comercial, honorabilidade e solvabilidade bem estabelecidas”.

Em ambos os casos, e no âmbito da província, sua posição de casa filial de matriz francesa permitiu que atuassem como atacadistas. Exerceram essa atividade em campos separados, não tendo efetuado compra e venda de mercadorias entre si. Neste sentido, a Gradvohl Frères foi a única casa também francesa a fazer, efetivamente, concorrência à Casa Boris, disputando o mercado consumidor de manufaturados. É assim que, em 1874, por exemplo, um comerciante de Sobral, reunindo todos os seus credores, colocou, lado a lado, Gradvohl e Boris. Ou, um outro comerciante, dessa vez em Aracati, dizia em 1875 que “não [achava] razoáveis os preços de tecidos propostos por Boris, mais caros que os ofertados por Gradvohl Frères e os que vinham de Pernambuco”.⁴

A Casa Lévy Frères guardou especificidades frente às outras duas. Na província fazia, igualmente, negócios com importação e exportação de mercadorias, mas não nos foi possível determinar se também se constituía filial de matriz francesa. No ramo da importação recebia mercadorias em consignação tanto da Casa Boris, quanto de Gradvohl Frères. Sua intermediação na venda era disputada pelas duas casas.

⁴ ARQUIVO BORIS FRÈRES (ABF), carta de Afonso Luis Pereira da Silva, de 5 de novembro de 1875, e de Carlos Hardy, de 2 de julho de 1874, à Casa Boris. É mais do que provável que a Gradvohl Frères disputasse também o mercado fornecedor de matérias-primas. Mas, pelo fato de não termos encontrado mais documentação sobre essa casa, além de que ela não constituiu o cerne de nosso trabalho, não podemos ser categóricos em relação a esta questão.

No que diz respeito à exportação de matérias-primas locais, como os couros e o algodão, Lévy Frères manteve independência nos seus negócios. Exercer acirrada concorrência à própria Casa Boris, sobretudo no tocante aos couros, quando a província, devastada pela grande seca de 1877, teve seus rebanhos drasticamente diminuídos. Ofertando preços mais vantajosos para quem quisesse vendê-los, chegava mesmo a “enviar os corretores até a distância de 10 a 15 léguas para deste modo não escapar-lhe comboio algum.”⁵ Nesta fase de grandes lucros para aqueles que comercializavam com couros para o mercado externo, Lévy Frères igualou-se à Casa Boris ao fretar, frequentemente, navios que enviassem essa mercadoria para os portos do Havre e Hamburgo.

Se Lévy Frères chegou a representar algum obstáculo para os negócios da Casa Boris na província do Ceará, o mesmo não podemos dizer de Habisreutinger & Cia. Ao contrário, sua atuação nos anos 70 foi pautada na completa dependência das grandes casas comerciais. A partir de seu estabelecimento em Aracati, em 1875, pôs-se à disposição da Casa Boris. Os serviços, “para a compra de gêneros”, foram oferecidos insistentemente. Assim, foram enviadas durante meses notícias minuciosas sobre o preço destes, na praça de Aracati, “embora Boris Frères não [tivesse] respondido as cartas até então enviadas”, como a dispensar tantas ofertas. Com o tempo, não só se encarregariam de compras de mercadorias para aquela casa, como também receberiam produtos em consignação. Sua intermediação foi igualmente disputada.⁶

Quanto a Jacques Weill, segundo as menções que se lhe fazem na correspondência comercial por nós examinada, era um comerciante de menor importância frente aos outros franceses na província do Ceará. BARROSO refere-se a ele como tendo sido um “colaborador” da Boris Frères, atuando na qualidade de seu preposto em “múltiplas tarefas” comerciais pela província.⁷

Observamos assim, que somente aqueles comerciantes franceses cuja atividade caracterizou-se pelo grande comércio de atacado, ou através da venda dos manufaturados importados, ou pela compra

⁵ ABF, carta de Brumschiveiberg à Casa Boris, de 22 de março de 1879.

⁶ ABF, cartas de 25 de setembro, assinada por Brumsgueveiler, e 26 de outubro de 1875, assinada por Habisreutinger.

⁷ BARROSO, Parsifal. *Um francês cearense*. Em comemoração ao centenário de fundação de Boris Frères & Cia. Ltda., 1869-1969. Fortaleza, 1973, p. 27-30 (sem editora).

de matérias-primas para a exportação, ou em ambas, consolidaram-se e expandiram sua atividade comercial. Esses atacadistas apoiados, preferencialmente, na estrutura matriz-filial, auferiram as vantagens de atuarem, simultaneamente, em dois mercados-pólos: o de Paris e o de Fortaleza. A existência dessa estrutura garantia-lhes uma posição privilegiada frente aos outros comerciantes também franceses, mas sobretudo aos nacionais: ela possibilitava o conhecimento intercambiado entre matriz e filial – de um mercado externo bipolar, em termos de consumo, preços, transportes, etc. Somente a Singlehurst & Co., apoiada na mesma estrutura, contando ainda com uma companhia de navegação a vapor, constituiu a grande concorrência inglesa à presença comercial francesa na província.

É bastante provável que, em sua primeira estada no Ceará, Alphonse e Théodore Boris, tendo percebido as vantagens dessa estrutura e contando com um capital disponível na França, tenham se decidido pelo estabelecimento de uma casa que fosse filial de matriz francesa. Lembremos que foi somente depois de fundada a casa matriz que a Boris Frères se instalou em definitivo na província.

As cartas enviadas por comerciantes “nacionais”, isto é, cearenses, além daquelas remetidas por outros comerciantes franceses à Casa Boris, nos permitem traçar, em grandes linhas, a teia de relações que entre eles se estabeleceu. Em outras palavras, podemos perceber, ainda que de forma aproximada, a cadeia de distribuição de mercadorias e seus agentes, tanto no que diz respeito à importação quanto à exportação.

É importante ressaltar, de início, que do ponto de vista geográfico essa cadeia estendeu-se progressivamente durante a década de 70, tanto dentro dos limites da província, quanto fora deles. Ao iniciarem-se os anos 80, a Boris Frères mantinha negócios com comerciantes de diversas cidades e vilas do Ceará, que incluíam tanto cidades/vilas litorâneas, quanto aquelas localizadas no alto sertão, cidades da importância de Aracati, ou pequenas vilas. Da mesma forma, estabeleceu comércio com outras casas comerciais, nacionais e estrangeiras, localizadas, sobretudo, nas regiões Norte e Nordeste do país. Segundo a publicação “Uma casa chamada Boris”. “em poucos anos [após seu estabelecimento] estendia as suas relações às principais praças da Europa e da América do Norte, bem como à totalidade [do Ceará] e [das províncias] vizinhas, disputando vitoriosamen-

te estes mercados às antigas e sólidas casas de Recife e São Luís do Maranhão”.⁸

Na província do Ceará, que mais de perto nos interessa, e no que diz respeito à importação de mercadorias, a cadeia de distribuição mencionada tinha vários elos, através dos quais os produtos transitavam até o consumidor final. Esses produtos oriundos do mercado externo eram distribuídos, através da Casa Boris, tanto para outros comerciantes franceses como para comerciantes cearenses. É sobre estes últimos, porém, que centralizamos nossa atenção.

Analisando o contraste entre os núcleos urbanos litorâneos do Brasil e as cidades do interior, na primeira metade do século XIX, COSTA afirma:

“para os artigos mais elaborados, os fazendeiros recorriam às grandes cidades portuárias onde os comissários incumbidos da comercialização dos produtos responsabilizavam-se pela compra do que lhes fosse necessário, remetendo as mercadorias diretamente para as fazendas. Dessa forma, o artesanato e o comércio dos núcleos urbanos locais continuavam reduzidos”.⁹

Quando observamos a primeira década de atuação da Boris Frères no Ceará na segunda metade do século XIX, constatamos que o comércio na província já se distanciara da estrutura descrita por COSTA.

As mercadorias eram adquiridas na Casa Boris, sobretudo pelos comerciantes estabelecidos nos núcleos urbanos mais importantes que, atuando também como atacadistas, repassavam-nas a comerciantes de menor porte, que comercializavam com produtos importados, em cidades e vilas do Ceará. Esses comerciantes atacadistas, negociando diretamente com a Casa Boris e mantendo também transações comerciais com a praça de Recife, pertenciam ao grupo mais abastado do ramo comercial nativo da província.

Mas havia também aqueles comerciantes menores, cujos estabelecimentos localizavam-se em remotas vilas interioranas e faziam um comércio de varejo, que igualmente, supriam-se de “gêneros” na Casa Boris, sem intermediários.

8 UMA CASA CHAMADA BORIS, 1869-1969. (Publicação da Boris Frères & Cia. Ltda.).

9 COSTA, E. Viotti da. *Da monarquia à república, momentos decisivos*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1985, p. 203.

de matérias-primas para a exportação, ou em ambas, consolidaram-se e expandiram sua atividade comercial. Esses atacadistas apoiados, preferencialmente, na estrutura matriz-filial, auferiram as vantagens de atuarem, simultaneamente, em dois mercados-pólos: o de Paris e o de Fortaleza. A existência dessa estrutura garantia-lhes uma posição privilegiada frente aos outros comerciantes também franceses, mas sobretudo aos nacionais: ela possibilitava o conhecimento intercambiado entre matriz e filial – de um mercado externo bipolar, em termos de consumo, preços, transportes, etc. Somente a Singlehurst & Co., apoiada na mesma estrutura, contando ainda com uma companhia de navegação a vapor, constituiu a grande concorrência inglesa à presença comercial francesa na província.

É bastante provável que, em sua primeira estada no Ceará, Alphonse e Théodore Boris, tendo percebido as vantagens dessa estrutura e contando com um capital disponível na França, tenham se decidido pelo estabelecimento de uma casa que fosse filial de matriz francesa. Lembremos que foi somente depois de fundada a casa matriz que a Boris Frères se instalou em definitivo na província.

As cartas enviadas por comerciantes “nacionais”, isto é, cearenses, além daquelas remetidas por outros comerciantes franceses à Casa Boris, nos permitem traçar, em grandes linhas, a teia de relações que entre eles se estabeleceu. Em outras palavras, podemos perceber, ainda que de forma aproximada, a cadeia de distribuição de mercadorias e seus agentes, tanto no que diz respeito à importação quanto à exportação.

É importante ressaltar, de início, que do ponto de vista geográfico essa cadeia estendeu-se progressivamente durante a década de 70, tanto dentro dos limites da província, quanto fora deles. Ao iniciarem-se os anos 80, a Boris Frères mantinha negócios com comerciantes de diversas cidades e vilas do Ceará, que incluíam tanto cidades/vilas litorâneas, quanto aquelas localizadas no alto sertão, cidades da importância de Aracati, ou pequenas vilas. Da mesma forma, estabeleceu comércio com outras casas comerciais, nacionais e estrangeiras, localizadas, sobretudo, nas regiões Norte e Nordeste do país. Segundo a publicação “Uma casa chamada Boris”, “em poucos anos [após seu estabelecimento] estendia as suas relações às principais praças da Europa e da América do Norte, bem como à totalidade [do Ceará] e [das províncias] vizinhas, disputando vitoriosamen-

te estes mercados às antigas e sólidas casas de Recife e São Luís do Maranhão”.⁸

Na província do Ceará, que mais de perto nos interessa, e no que diz respeito à importação de mercadorias, a cadeia de distribuição mencionada tinha vários elos, através dos quais os produtos transitavam até o consumidor final. Esses produtos oriundos do mercado externo eram distribuídos, através da Casa Boris, tanto para outros comerciantes franceses como para comerciantes cearenses. É sobre estes últimos, porém, que centralizamos nossa atenção.

Analisando o contraste entre os núcleos urbanos litorâneos do Brasil e as cidades do interior, na primeira metade do século XIX, COSTA afirma:

“para os artigos mais elaborados, os fazendeiros recorriam às grandes cidades portuárias onde os comissários incumbidos da comercialização dos produtos responsabilizavam-se pela compra do que lhes fosse necessário, remetendo as mercadorias diretamente para as fazendas. Dessa forma, o artesanato e o comércio dos núcleos urbanos locais continuavam reduzidos”.⁹

Quando observamos a primeira década de atuação da Boris Frères no Ceará na segunda metade do século XIX, constatamos que o comércio na província já se distanciara da estrutura descrita por COSTA.

As mercadorias eram adquiridas na Casa Boris, sobretudo pelos comerciantes estabelecidos nos núcleos urbanos mais importantes que, atuando também como atacadistas, repassavam-nas a comerciantes de menor porte, que comercializavam com produtos importados, em cidades e vilas do Ceará. Esses comerciantes atacadistas, negociando diretamente com a Casa Boris e mantendo também transações comerciais com a praça de Recife, pertenciam ao grupo mais abastado do ramo comercial nativo da província.

Mas havia também aqueles comerciantes menores, cujos estabelecimentos localizavam-se em remotas vilas interioranas e faziam um comércio de varejo, que igualmente, supriam-se de “gêneros” na Casa Boris, sem intermediários.

8 UMA CASA CHAMADA BORIS, 1869-1969. (Publicação da Boris Frères & Cia. Ltda.).

9 COSTA, E. Viotti da. *Da monarquia à república, momentos decisivos*. 3. ed. São Paulo: Brasiliense, 1985, p. 203.

O cônsul francês em Pernambuco, analisando a situação do comércio francês frente à concorrência inglesa, no tocante a tecidos, dizia em 1883:

“Eu me ocuparei de preferência, desta vez, dos tecidos de algodão [cotons écrus, madrapolans, indiennes, coutils, draps] que tem uma grande venda nesta província porque estes artigos são usados pela população do campo e são de proveniência inglesa.

Todo pequeno negociante do interior possui na sua loja algumas centenas de peças de ‘indiennes’ ou de ‘madrapolans’ e todo pequeno fazendeiro que vem vender seu açúcar ou seu algodão leva algumas peças de algodão cru, de ‘madrapolans’ e de ‘indiennes’.”¹⁰

No caso da Boris Frères, a partir de sua instalação definitiva em 1872, foi-se engendrando uma hierarquia na cadeia de distribuição das mercadorias importadas, tendo, em uma de suas extremidades, a casa matriz de Paris, e na outra, o pequeno comerciante do interior da província.

A exportação de produtos locais para o mercado externo alicerçava-se nos mesmos agentes e hierarquia. As matérias-primas dirigidas ao comércio exportador chegavam à Casa Boris, de Fortaleza, através dos comerciantes com que negociavam na importação, oriundas de fornecedores interioranos. Em alguns casos, a relação comercial com aquela casa iniciou-se a partir da oferta de um comerciante nativo para a compra de “gêneros do país”, a serem enviados à Boris Frères e desdobrando-se depois na aquisição de produtos importados para revenda. Em outros, o comerciante cearense, que já adquiria esses produtos, passava a “coletar” aqueles gêneros dirigindo-os à Casa Boris, muitas vezes quase que “especializando-se” em algum deles.

Sendo estes os agentes da distribuição, quais as formas através das quais as mercadorias eram transacionadas?

Uma delas foi o sistema de consignação ou comissão, pelo qual aquele que atuava como intermediário recebia uma porcentagem (a comissão) sobre o lucro auferido na compra ou venda de mercadorias.¹¹

10 ARCHIVES DU MINISTIERES DES AFFAIRES ÉTRANGERS (AMAE). Paris, série Correspondance Consulaire et Commerciale, fond Pernambouc, tome 9, p. 195-196. de 1 de setembro de 1883.

11 Tudo indica que o arquivo da Casa Boris-matriz desapareceu com a ocupação de Paris pelos nazistas e o seqüestro dos bens judeus, a que ela se seguiu. Desta forma, por falta de dados referentes à Casa matriz, não pudemos avançar na análise da relação matriz-filial, especificamente, nessa cadeia de distribuição de mercadorias.

A consignação/comissão parece ter predominado nas relações da Casa Boris com outros comerciantes igualmente franceses. Este foi o caso de Habisreutinger & Cia., de Brurmschiveiberg e de Lévy Frères, este último para o ramo da importação.¹²

Mas havia também aqueles comerciantes nativos que de igual forma transacionavam com consignação/comissão, como a Casa Motta Vieira & Cia., de Fortaleza que, em 1879, informava à Casa Boris que seu estabelecimento “teria por fim receber consignação de mercadorias, gêneros, navios, comprar por comissão mercadorias nacionais e estrangeiras e comerciar igualmente por conta própria”. Solicitava à Boris Frères “que se dignasse a honrar-lhes com suas ordens ou remessas”.¹³

A segunda forma pela qual se estabeleceram as transações comerciais foi a compra e venda diretas de mercadorias, isto é, quando eram adquiridas sem a existência de comissão/consignação. Essa forma parece ter prevalecido nas relações da Casa Boris com os comerciantes cearenses.¹⁴

Quando analisamos as principais mercadorias importadas pela casa, que consignadas ou vendidas a outros comerciantes, se destinavam ao consumo na província, constatamos que elas seguiram, de modo geral, o padrão das exportações francesas para o Brasil na segunda metade do século XIX – e das casas comerciais com essa origem. Entretanto, a Boris Frères diversificou nesse aspecto, se provendo de mercadorias estrangeiras, não necessariamente de proveniência francesa, e também de algumas de fabricação brasileira.

Os tecidos vinham em primeiro lugar por ordem de importância. Eram constituídos tanto por aqueles de melhor qualidade, mais finos, como por aqueles mais baratos, destinados a um consumo mais popular. Estes últimos, que no Brasil foram de origem sobretudo inglesa, predominaram nas vendas da casa.¹⁵ Desta forma, a Boris

12 O emprego do termo “comissão” era usualmente aplicado quando se tratava da compra de mercadorias destinadas à exportação, enquanto o termo “consignação” era utilizado quando se tratava da venda de mercadorias que entravam numa praça comercial.

13 ABF, carta dos comerciantes Motta Vieira & Cia. de Fortaleza, datada de 1 de setembro de 1879.

14 Note-se que é bastante freqüente, na correspondência dos comerciantes cearenses com a Casa Boris, o envio de informações sobre entradas e preços de matérias-primas nas praças comerciais onde estavam estabelecidos.

15 As fontes de que pudemos dispor para a pesquisa, infelizmente, não nos permitem discernir a origem exata de fabricação dos tecidos comercializados pela Casa Boris.

O cônsul francês em Pernambuco, analisando a situação do comércio francês frente à concorrência inglesa, no tocante a tecidos, dizia em 1883:

“Eu me ocuparei de preferência, desta vez, dos tecidos de algodão [cotons écrus, madrapolans, indiennes, coutils, draps] que tem uma grande venda nesta província porque estes artigos são usados pela população do campo e são de proveniência inglesa.

Todo pequeno negociante do interior possui na sua loja algumas centenas de peças de ‘indiennes’ ou de ‘madrapolans’ e todo pequeno fazendeiro que vem vender seu açúcar ou seu algodão leva algumas peças de algodão cru, de ‘madrapolans’ e de ‘indiennes’.”¹⁰

No caso da Boris Frères, a partir de sua instalação definitiva em 1872, foi-se engendrando uma hierarquia na cadeia de distribuição das mercadorias importadas, tendo, em uma de suas extremidades, a casa matriz de Paris, e na outra, o pequeno comerciante do interior da província.

A exportação de produtos locais para o mercado externo alicerçava-se nos mesmos agentes e hierarquia. As matérias-primas dirigidas ao comércio exportador chegavam à Casa Boris, de Fortaleza, através dos comerciantes com que negociavam na importação, oriundas de fornecedores interioranos. Em alguns casos, a relação comercial com aquela casa iniciou-se a partir da oferta de um comerciante nativo para a compra de “gêneros do país”, a serem enviados à Boris Frères e desdobrando-se depois na aquisição de produtos importados para revenda. Em outros, o comerciante cearense, que já adquiria esses produtos, passava a “coletar” aqueles gêneros dirigindo-os à Casa Boris, muitas vezes quase que “especializando-se” em algum deles.

Sendo estes os agentes da distribuição, quais as formas através das quais as mercadorias eram transacionadas?

Uma delas foi o sistema de consignação ou comissão, pelo qual aquele que atuava como intermediário recebia uma porcentagem (a comissão) sobre o lucro auferido na compra ou venda de mercadorias.¹¹

10 ARCHIVES DU MINISTÈRES DES AFFAIRES ÉTRANGERS (AMAE). Paris, série Correspondance Consulaire et Commerciale, fond Pernambouc, tome 9, p. 195-196. de 1 de setembro de 1883.

11 Tudo indica que o arquivo da Casa Boris-matriz desapareceu com a ocupação de Paris pelos nazistas e o seqüestro dos bens judeus, a que ela se seguiu. Desta forma, por falta de dados referentes à Casa matriz, não pudemos avançar na análise da relação matriz-filial, especificamente, nessa cadeia de distribuição de mercadorias.

A consignação/comissão parece ter predominado nas relações da Casa Boris com outros comerciantes igualmente franceses. Este foi o caso de Habisreutinger & Cia., de Brurmschiveiberg e de Lévy Frères, este último para o ramo da importação.¹²

Mas havia também aqueles comerciantes nativos que de igual forma transacionavam com consignação/comissão, como a Casa Motta Vieira & Cia., de Fortaleza que, em 1879, informava à Casa Boris que seu estabelecimento “teria por fim receber consignação de mercadorias, gêneros, navios, comprar por comissão mercadorias nacionais e estrangeiras e comerciar igualmente por conta própria”. Solicitava à Boris Frères “que se dignasse a honrar-lhes com suas ordens ou remessas”.¹³

A segunda forma pela qual se estabeleceram as transações comerciais foi a compra e venda diretas de mercadorias, isto é, quando eram adquiridas sem a existência de comissão/consignação. Essa forma parece ter prevalecido nas relações da Casa Boris com os comerciantes cearenses.¹⁴

Quando analisamos as principais mercadorias importadas pela casa, que consignadas ou vendidas a outros comerciantes, se destinavam ao consumo na província, constatamos que elas seguiram, de modo geral, o padrão das exportações francesas para o Brasil na segunda metade do século XIX – e das casas comerciais com essa origem. Entretanto, a Boris Frères diversificou nesse aspecto, se provendo de mercadorias estrangeiras, não necessariamente de proveniência francesa, e também de algumas de fabricação brasileira.

Os tecidos vinham em primeiro lugar por ordem de importância. Eram constituídos tanto por aqueles de melhor qualidade, mais finos, como por aqueles mais baratos, destinados a um consumo mais popular. Estes últimos, que no Brasil foram de origem sobretudo inglesa, predominaram nas vendas da casa.¹⁵ Desta forma, a Boris

12 O emprego do termo “comissão” era usualmente aplicado quando se tratava da compra de mercadorias destinadas à exportação, enquanto o termo “consignação” era utilizado quando se tratava da venda de mercadorias que entravam numa praça comercial.

13 ABF, carta dos comerciantes Motta Vieira & Cia. de Fortaleza, datada de 1 de setembro de 1879.

14 Note-se que é bastante freqüente, na correspondência dos comerciantes cearenses com a Casa Boris, o envio de informações sobre entradas e preços de matérias-primas nas praças comerciais onde estavam estabelecidos.

15 As fontes de que pudemos dispor para a pesquisa, infelizmente, não nos permitem discernir a origem exata de fabricação dos tecidos comercializados pela Casa Boris.

Frères soube esquivar-se de um dos problemas enfrentados pelo comércio francês, especialmente no caso dos tecidos, ou seja, a dificuldade de consumo para os artigos de luxo, que o caracterizavam. Logo após os tecidos, as demais mercadorias estrangeiras importadas e comercializadas, estas sim tipicamente francesas, eram peças de vestuário (camisas, lenços, chapéus, "botinas francesas", leques, luvas etc), perfumaria, objetos de decoração (sobretudo vidrarias), vinhos, conservas, manteiga, drogas, artigos de armarinho e papelaria, cujas encomendas eram feitas à casa-matriz. Note-se, porém, que havia um produto bastante comercializado pela Casa Boris, cuja origem era americana e constituía um dos principais itens das exportações dos Estados Unidos para o Brasil: a farinha de trigo, para confecção de pães e bolachas.

A "flexibilidade" dos negócios da casa, porém, é mais patente quando se observa que comercializou também com mercadorias de produção local, como velas de cera de carnaúba, charque ou ainda aguardente que eram enviadas de uma área à outra dentro da própria província.

Mas as mercadorias vinham também de outras províncias brasileiras, como era o caso dos cigarros. Um comerciante de Sobral solicitou "uma barrica [deles] da fábrica Marques da Silva & Cia, amarelos e bem frescos, de papel claro", e um outro queria-os "de palha de milho, em lata, bem acondicionado para não molhar no caminho".¹⁶

O comércio com gêneros alimentícios de primeira necessidade, importados do exterior ou de outras províncias brasileiras, ocorreu durante a seca de 1877, que se estendeu até 1879. GUABIRABA, discorrendo sobre o crescimento da praça de Fortaleza, afirma:

"Dentre as casas comerciais que se estabeleceram no período, destacaram-se a firma Boris Frères, criada em 1869 e Singlehurst e Cia. que iria desempenhar papel valioso no suprimento de gêneros de primeira necessidade durante os anos de seca. (...)

O longo intervalo entre a seca de 1845 e a de 1877 habituará o cearense a confiar numa colheita razoável. Quando as chuvas desapareceram em 1877, todos foram tomados de surpresa. Procurou en-

16 ABF. Não nos foi possível determinar a origem exata dessa mercadoria, parecendo-nos certo que não era de fabricação cearense. A bibliografia existente sobre a evolução industrial do Ceará não traz nenhuma menção a fábrica de cigarros nessa década.

tão o Governo o auxílio do comércio, considerado na época 'um corpo respeitável'. Convocou-se uma conferência a que assistiram os mais destacados comerciantes, os quais fizeram um acordo com o fim de abastecer o mercado com gêneros. Destinavam-se estes ao Governo e à população. Caso se fizesse necessário, seriam vendidos a preços razoáveis.

O Governo Imperial remeteu auxílios em gêneros alimentícios e as províncias do Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco, entre outras, atenderam às necessidades do Ceará, através da remessa de víveres que eram vendidos em Fortaleza e Aracati (...).¹⁷

Nesse contexto, a Boris Frères, tendo recebido inúmeras solicitações de comerciantes que queriam dela receber – mediante consignação ou compra – o arroz, o feijão, o milho, o café e a farinha, exerceu intenso comércio na província. Esses gêneros chegavam ao Ceará vindos de Pernambuco e da Bahia, mas grandes carregamentos aportavam na província, oriundos também do mercado externo, como o milho da Hungria, todos intermediados pela casa. Em relação ao café, especificamente, deve-se notar que continuava a ser produzido nas áreas menos atingidas pela seca.

Os produtos típicos da pauta de exportações da província constituíram, ao lado das importações, uma das bases da atividade comercial da Casa Boris. Mas em que medida a atividade exportadora da Boris Frères acompanhou a evolução das exportações brasileiras para a França?

Em relação ao algodão, base da atividade agroexportadora da província, a Inglaterra constituiu, em termos de mercados consumidores, o grande comprador não só da produção cearense, mas de toda a cotonicultura brasileira, no decorrer do século XIX. Entretanto, a França, especificamente, também esteve entre aqueles países de destino dessa exportação, pelo menos até os anos 80, quando a produção nacional passou a se destinar, preferencialmente, ao mercado interno.

Considerando-se a atividade exportadora da Casa Boris, em particular, constata-se que o algodão constituiu o principal gênero comercializado pela casa. Ora, na medida em que os tecidos foram as mercadorias de maior peso nas importações, verifica-se que, ocorria

17 GUABIRABA, Maria Célia de A. *Ceará: a crise permanente do modelo exportador*. Pleflann/Fundação Getúlio Vargas. Fortaleza: Instituto da Memória do Povo Cearense, 1989. p. 68-108.

Frères soube esquivar-se de um dos problemas enfrentados pelo comércio francês, especialmente no caso dos tecidos, ou seja, a dificuldade de consumo para os artigos de luxo, que o caracterizavam. Logo após os tecidos, as demais mercadorias estrangeiras importadas e comercializadas, estas sim tipicamente francesas, eram peças de vestuário (camisas, lenços, chapéus, "botinas francesas", leques, luvas etc), perfumaria, objetos de decoração (sobretudo vidrarias), vinhos, conservas, manteiga, drogas, artigos de armarinho e papelaria, cujas encomendas eram feitas à casa-matriz. Note-se, porém, que havia um produto bastante comercializado pela Casa Boris, cuja origem era americana e constituía um dos principais itens das exportações dos Estados Unidos para o Brasil: a farinha de trigo, para confecção de pães e bolachas.

A "flexibilidade" dos negócios da casa, porém, é mais patente quando se observa que comercializou também com mercadorias de produção local, como velas de cera de carnaúba, charque ou ainda aguardente que eram enviadas de uma área à outra dentro da própria província.

Mas as mercadorias vinham também de outras províncias brasileiras, como era o caso dos cigarros. Um comerciante de Sobral solicitou "uma barrica [deles] da fábrica Marques da Silva & Cia, amarelos e bem frescos, de papel claro", e um outro queria-os "de palha de milho, em lata, bem acondicionado para não molhar no caminho".¹⁶

O comércio com gêneros alimentícios de primeira necessidade, importados do exterior ou de outras províncias brasileiras, ocorreu durante a seca de 1877, que se estendeu até 1879. GUABIRABA, discorrendo sobre o crescimento da praça de Fortaleza, afirma:

"Dentre as casas comerciais que se estabeleceram no período, destacaram-se a firma Boris Frères, criada em 1869 e Singlehurst e Cia. que iria desempenhar papel valioso no suprimento de gêneros de primeira necessidade durante os anos de seca. (...)

O longo intervalo entre a seca de 1845 e a de 1877 habituaria o cearense a confiar numa colheita razoável. Quando as chuvas desapareceram em 1877, todos foram tomados de surpresa. Procurou en-

16 ABF. Não nos foi possível determinar a origem exata dessa mercadoria, parecendo-nos certo que não era de fabricação cearense. A bibliografia existente sobre a evolução industrial do Ceará não traz nenhuma menção a fábrica de cigarros nessa década.

tão o Governo o auxílio do comércio, considerado na época 'um corpo respeitável'. Convocou-se uma conferência a que assistiram os mais destacados comerciantes, os quais fizeram um acordo com o fim de abastecer o mercado com gêneros. Destinavam-se estes ao Governo e à população. Caso se fizesse necessário, seriam vendidos a preços razoáveis.

O Governo Imperial remeteu auxílios em gêneros alimentícios e as províncias do Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco, entre outras, atenderam às necessidades do Ceará, através da remessa de víveres que eram vendidos em Fortaleza e Aracati (...).¹⁷

Nesse contexto, a Boris Frères, tendo recebido inúmeras solicitações de comerciantes que queriam dela receber – mediante consignação ou compra – o arroz, o feijão, o milho, o café e a farinha, exerceu intenso comércio na província. Esses gêneros chegavam ao Ceará vindos de Pernambuco e da Bahia, mas grandes carregamentos aportavam na província, oriundos também do mercado externo, como o milho da Hungria, todos intermediados pela casa. Em relação ao café, especificamente, deve-se notar que continuava a ser produzido nas áreas menos atingidas pela seca.

Os produtos típicos da pauta de exportações da província constituíram, ao lado das importações, uma das bases da atividade comercial da Casa Boris. Mas em que medida a atividade exportadora da Boris Frères acompanhou a evolução das exportações brasileiras para a França?

Em relação ao algodão, base da atividade agroexportadora da província, a Inglaterra constituiu, em termos de mercados consumidores, o grande comprador não só da produção cearense, mas de toda a cotonicultura brasileira, no decorrer do século XIX. Entretanto, a França, especificamente, também esteve entre aqueles países de destino dessa exportação, pelo menos até os anos 80, quando a produção nacional passou a se destinar, preferencialmente, ao mercado interno.

Considerando-se a atividade exportadora da Casa Boris, em particular, constata-se que o algodão constituiu o principal gênero comercializado pela casa. Ora, na medida em que os tecidos foram as mercadorias de maior peso nas importações, verifica-se que, ocorria

17 GUABIRABA, Maria Célia de A. *Ceará: a crise permanente do modelo exportador*. Pleflann/Fundação Getúlio Vargas. Fortaleza: Instituto da Memória do Povo Cearense, 1989. p. 68-108.

um intercâmbio comercial no qual se importavam manufaturas feitas com a matéria-prima que se exportava. Vários foram os comerciantes cearenses cuja relação com a Boris Frères esteve assentada, sobretudo, na venda do algodão e na sua contrapartida: a compra dos tecidos fabricados com aquela matéria-prima.

Os couros estiveram em segundo lugar, em ordem de importância. Por um lado, esse artigo manteve-se, na segunda metade do século XIX, como um dos principais itens da pauta das exportações brasileiras para a França; por outro, os objetos trabalhados com essa matéria-prima constituíram uma das oito mais importantes mercadorias importadas daquele país pelo Brasil, no período citado.

Em terceiro lugar, vinham as penas de ema, utilizadas na França, provavelmente, na indústria de objetos de decoração e vestuário. Era artigo bastante disputado no mercado cearense e dele a Casa Boris fazia constantemente encomendas aos comerciantes.

A cera de carnaúba e a borracha também foram comercializadas, embora em menor grau do que os três artigos anteriormente citados. Deles, a Boris Frères fazia, igualmente, encomendas e oferecia preço aos fornecedores.¹⁸

Afora esses produtos típicos do Ceará, alguns outros despertaram o interesse da Casa Boris, provavelmente pela possibilidade de lucro comercial que ofereceriam no mercado europeu. Este foi o caso do "jaborandi" e de "resinas", empregados na fabricação de algumas drogas. Observe-se que num relatório de 1823, intitulado "Informações sobre o Brasil", elaborado no âmbito da Direção do Comércio Exterior da França, já havia menção às "plantas medicinais" como uma das potencialidades econômicas da província para os interesses franceses.¹⁹

Observamos, assim, que a Casa Boris – filial comercializou na exportação com gêneros que seguiam a pauta das exportações brasileiras para a França (o caso do algodão e dos couros), que, portanto,

18 A borracha cearense extraída de planta nativa da região Nordeste começou a ser efetivamente exportada para o mercado externo a partir da década de 50. Para os anos de 1886-87, existem registros de sua exportação para a França, assim como para a Inglaterra e os Estados Unidos. Quanto à cera de carnaúba, embora tenha sido dirigida mais para o mercado interno, existem também registros de exportação para aqueles países, além da Alemanha, nos anos citados.

19 Archives Nationales – Paris (AN), série F12, carton 2.699, 3º Bureau, Faits Commerciaux.

não faziam concorrência aos produtos coloniais franceses e que eram, em alguns casos, gêneros particulares, e mesmo "exóticos", porque típicos da região, como as penas de ema, a cera de carnaúba e a borracha extraída da maniçoba e da mangabeira.²⁰

A duplicidade dos negócios das casas comerciais, que se traduziu na coexistência das atividades importadora e exportadora, foi mencionada por GRAHAM, ao analisar o comércio inglês no Brasil, no século XIX. Segundo esse autor, "as relações entre estes dois comércios não era apenas o fato por demais conhecido de que a exportação não pode ser incrementada, a não ser que haja um aumento correspondente na importação. Ainda mais, os exportadores eram também importadores, e assim seus lucros eram diretamente transferidos de um setor para outro".²¹

No caso da Boris Frères, houve essa duplicidade nos negócios e a não existência de uma predominância da importação sobre a exportação, ou vice-versa. Ao contrário, observa-se o quanto as duas atividades estiveram permanentemente articuladas, sobretudo no binômio "matéria-prima/manufaturado", constituído pelo intercâmbio entre algodão e tecidos.

Um outro aspecto das casas comerciais, o da heterogeneidade das mercadorias por elas transacionadas, é abordado por CASTRO, segundo a qual, "dado que o negócio de importação-exportação era arriscado, ficando à deriva das oscilações cambiais e do volume exportado, tende por isso a uma extrema diversificação, e não a concentração, típica em outros países, da casa exportadora especializada com monopólio do comércio interno".²²

20 Não encontramos nenhuma menção ao comércio de açúcar pela casa, produto que, embora tivesse uma produção restrita na província, chegou a ser exportado para o mercado externo.

O café, por ter constituído sempre o principal produto de exportação brasileira para a França, merece menção especial. Era produzido em algumas serras do Ceará e passou a ser exportado para o mercado externo por volta de meados do século XIX. Infelizmente, não encontramos dados que nos permitissem acompanhar o destino dessa exportação, em termos de países, no decorrer da segunda metade do século XIX.

De qualquer forma, e no que diz respeito aos negócios da Boris Frères, segundo a documentação por nós consultada, o café não esteve entre as mercadorias enviadas pela casa, ao mercado externo na década de 70.

21 GRAHAM, R. *Grã-Bretanha e o início da modernização no Brasil, 1850-1914*. São Paulo: Brasiliense, 1973. p. 87.

22 CASTRO, A. Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. p. 46.

um intercâmbio comercial no qual se importavam manufaturas feitas com a matéria-prima que se exportava. Vários foram os comerciantes cearenses cuja relação com a Boris Frères esteve assentada, sobretudo, na venda do algodão e na sua contrapartida: a compra dos tecidos fabricados com aquela matéria-prima.

Os couros estiveram em segundo lugar, em ordem de importância. Por um lado, esse artigo manteve-se, na segunda metade do século XIX, como um dos principais itens da pauta das exportações brasileiras para a França; por outro, os objetos trabalhados com essa matéria-prima constituíram uma das oito mais importantes mercadorias importadas daquele país pelo Brasil, no período citado.

Em terceiro lugar, vinham as penas de ema, utilizadas na França, provavelmente, na indústria de objetos de decoração e vestuário. Era artigo bastante disputado no mercado cearense e dele a Casa Boris fazia constantemente encomendas aos comerciantes.

A cera de carnaúba e a borracha também foram comercializadas, embora em menor grau do que os três artigos anteriormente citados. Deles, a Boris Frères fazia, igualmente, encomendas e oferecia preço aos fornecedores.¹⁸

Afora esses produtos típicos do Ceará, alguns outros despertaram o interesse da Casa Boris, provavelmente pela possibilidade de lucro comercial que ofereceriam no mercado europeu. Este foi o caso do "jaborandi" e de "resinas", empregados na fabricação de algumas drogas. Observe-se que num relatório de 1823, intitulado "Informações sobre o Brasil", elaborado no âmbito da Direção do Comércio Exterior da França, já havia menção às "plantas medicinais" como uma das potencialidades econômicas da província para os interesses franceses.¹⁹

Observamos, assim, que a Casa Boris – filial comercializou na exportação com gêneros que seguiam a pauta das exportações brasileiras para a França (o caso do algodão e dos couros), que, portanto,

18 A borracha cearense extraída de planta nativa da região Nordeste começou a ser efetivamente exportada para o mercado externo a partir da década de 50. Para os anos de 1886-87, existem registros de sua exportação para a França, assim como para a Inglaterra e os Estados Unidos. Quanto à cera de carnaúba, embora tenha sido dirigida mais para o mercado interno, existem também registros de exportação para aqueles países, além da Alemanha, nos anos citados.

19 Archives Nationales – Paris (AN), série F12, carton 2.699, 3º Bureau, Faits Commerciaux.

não faziam concorrência aos produtos coloniais franceses e que eram, em alguns casos, gêneros particulares, e mesmo "exóticos", porque típicos da região, como as penas de ema, a cera de carnaúba e a borracha extraída da maniçoba e da mangabeira.²⁰

A duplicidade dos negócios das casas comerciais, que se traduziu na coexistência das atividades importadora e exportadora, foi mencionada por GRAHAM, ao analisar o comércio inglês no Brasil, no século XIX. Segundo esse autor, "as relações entre estes dois comércios não era apenas o fato por demais conhecido de que a exportação não pode ser incrementada, a não ser que haja um aumento correspondente na importação. Ainda mais, os exportadores eram também importadores, e assim seus lucros eram diretamente transferidos de um setor para outro".²¹

No caso da Boris Frères, houve essa duplicidade nos negócios e a não existência de uma predominância da importação sobre a exportação, ou vice-versa. Ao contrário, observa-se o quanto as duas atividades estiveram permanentemente articuladas, sobretudo no binômio "matéria-prima/manufaturado", constituído pelo intercâmbio entre algodão e tecidos.

Um outro aspecto das casas comerciais, o da heterogeneidade das mercadorias por elas transacionadas, é abordado por CASTRO, segundo a qual, "dado que o negócio de importação-exportação era arriscado, ficando à deriva das oscilações cambiais e do volume exportado, tende por isso a uma extrema diversificação, e não a concentração, típica em outros países, da casa exportadora especializada com monopólio do comércio interno".²²

20 Não encontramos nenhuma menção ao comércio de açúcar pela casa, produto que, embora tivesse uma produção restrita na província, chegou a ser exportado para o mercado externo.

O café, por ter constituído sempre o principal produto de exportação brasileira para a França, merece menção especial. Era produzido em algumas serras do Ceará e passou a ser exportado para o mercado externo por volta de meados do século XIX. Infelizmente, não encontramos dados que nos permitissem acompanhar o destino dessa exportação, em termos de países, no decorrer da segunda metade do século XIX.

De qualquer forma, e no que diz respeito aos negócios da Boris Frères, segundo a documentação por nós consultada, o café não esteve entre as mercadorias enviadas pela casa, ao mercado externo na década de 70.

21 GRAHAM, R. *Grã-Bretanha e o início da modernização no Brasil, 1850-1914*. São Paulo: Brasiliense, 1973. p. 87.

22 CASTRO, A. Célia. *As empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979. p. 46.

Mesmo considerando-se a heterogeneidade, tal qual mencionada acima, como uma estratégia comercial de sobrevivência, ela, por si só, não era garantia de sucesso nos negócios, uma vez que a concorrência entre comerciantes impunha-lhes dificuldades.

PANTALEÃO aponta para esse problema, ao referir-se às condições do comércio inglês no Brasil, nos primeiros anos após a abertura dos portos. Diz ela:

“(...) a continuação dos negócios foi mostrando outras dificuldades. A primeira delas era escolher a quantidade e a qualidade dos artigos próprios para o mercado.

Havendo falta de um produto na praça, faziam-se encomendas dele à Inglaterra: acontecia, porém, que vários comerciantes pediam a mesma coisa quando chegavam os produtos, o mercado não podia absorver tudo. (...)

Também o fator sorte influía na possibilidade de bom comércio: por exemplo, ter as mercadorias em navios que chegassem antes dos que traziam encomendas para os rivais e tê-las desembarcadas em primeiro lugar, pois quem recebia primeiro as mercadorias colocava-as logo, antes da competição iniciada”.²³

Embora essas colocações da autora refiram-se a anos muito anteriores àqueles por nós examinados, podemos afirmar que essa descrição das condições de comércio se aplica ainda aos anos de 1870.

Vimos que a Casa Boris não era a única casa comercial estrangeira existente na província e, neste sentido, esses tipos de problemas foram também por ela enfrentados. Foi assim que um comerciante de Aracati, em 1876, recusou a oferta da casa de “chapéus para homens e botinas para as meninas”, alegando que estes artigos não estavam tendo saída, e um outro, de Sobral, dizia, três anos depois, que “quando [tivesse] que comprar fazendas levaria em consideração o pedido de Boris para que [comprasse] dele”. Na conjuntura da seca de 1877, o comerciante Melquíades da Costa Barros negou por várias vezes o insistente pedido da Boris Frères para que comprasse deles a farinha de trigo, argumentando sempre com a saturação dessa mercadoria na praça de Aracati.²⁴

23 PANTALEÃO, Olga. “A presença inglesa”. In: HOLANDA, S. B. de (dir.). *História geral da civilização brasileira*. São Paulo: Difel, 1976. Tomo II, volume 1, livro primeiro, cap. III. p. 78-9.

24 ABF, carta de Clemente Bussoms, de 4 de junho de 1876, de Arthur da Frota, de 25 de dezembro de 1879 e série de cartas de Melquíades Costa Barros.

A correspondência dirigida por comerciantes à Casa Boris, relativa a esse período da seca, nos permite, aliás, perceber que a concorrência comercial pelo aprovisionamento do mercado dava-se também com aqueles artigos não manufaturados e não oriundos do mercado externo, como foi o caso do café. O comerciante francês Brurmschiveberg, que recebia mercadorias da Casa Boris em consignação, comunicou-lhe que “[havia começado] a vender o café a preço de 9\$500 réis por saca de 15 quilos, [mas que] ainda não [havia vendido] tudo porque o Sr Benoit [Lévy] recebeu na mesma ocasião e [estava] vendendo a 9\$000/9\$200 réis e ele não queria vender a este preço”, acrescentando que “[era] necessário esperar que Benoit [terminasse] de vender todo o seu estoque”.²⁵

As mercadorias oriundas do mercado externo, ou a ele dirigidas, dependiam para seu transporte da navegação marítima transoceânica e, portanto, estavam sujeitas às suas vicissitudes.

Os vapores desenvolveram-se no século XIX, mas só passaram a ser predominantes sobre os veleiros, no comércio internacional, a partir de 1880-85. Desta forma, o comércio marítimo externo brasileiro se fazia ainda, e em grande parte, através dos veleiros.

A província do Ceará, em particular, embora contasse a partir da década de 70 com duas companhias estrangeiras de navegação a vapor, dependia, ainda mais, dos veleiros. Podemos supor que o porto de Fortaleza, e sobretudo o de Aracati, por não terem a mesma importância comercial que os do Rio de Janeiro, Recife ou Salvador, no conjunto do Império, eram menos servido por vapores que estes últimos. Assim, as mercadorias comercializadas pela Boris Frères foram transportadas, principalmente, por veleiros de diferentes dimensões e capacidade de carga. Eram eles denominados “patachos”, “mates”, “brigues”, “drugres”, “palhabotes” e “iates”.²⁶

Quanto à nacionalidade, essas embarcações, e ainda os navios a vapor – os chamados “paquetes” – eram, sobretudo, ingleses. Mas também freqüentaram os portos do Ceará os de outras nacionalida-

25 ABF, série de cartas de Brurmschiveberg.

26 As linhas regulares de vapores para a província que foram estabelecidas por duas companhias inglesas no contexto do crescimento das exportações de algodão da década de 60, faziam apenas uma viagem mensal ao Ceará. Observe-se que os “palhabotes” e “iates” eram veleiros pequenos e alguns deles eram utilizados, exclusivamente, no comércio de cabotagem, nas costas da província. Alguns comerciantes tinham seus próprios “iates” para o transporte de mercadorias nessas pequenas distâncias.

Mesmo considerando-se a heterogeneidade, tal qual mencionada acima, como uma estratégia comercial de sobrevivência, ela, por si só, não era garantia de sucesso nos negócios, uma vez que a concorrência entre comerciantes impunha-lhes dificuldades.

PANTALEÃO aponta para esse problema, ao referir-se às condições do comércio inglês no Brasil, nos primeiros anos após a abertura dos portos. Diz ela:

“(...) a continuação dos negócios foi mostrando outras dificuldades. A primeira delas era escolher a quantidade e a qualidade dos artigos próprios para o mercado.

Havendo falta de um produto na praça, faziam-se encomendas dele à Inglaterra: acontecia, porém, que vários comerciantes pediam a mesma coisa quando chegavam os produtos, o mercado não podia absorver tudo. (...)”

Também o fator sorte influía na possibilidade de bom comércio: por exemplo, ter as mercadorias em navios que chegassem antes dos que traziam encomendas para os rivais e tê-las desembarcadas em primeiro lugar, pois quem recebia primeiro as mercadorias colocava-as logo, antes da competição iniciada”.²³

Embora essas colocações da autora refiram-se a anos muito anteriores àqueles por nós examinados, podemos afirmar que essa descrição das condições de comércio se aplica ainda aos anos de 1870.

Vimos que a Casa Boris não era a única casa comercial estrangeira existente na província e, neste sentido, esses tipos de problemas foram também por ela enfrentados. Foi assim que um comerciante de Aracati, em 1876, recusou a oferta da casa de “chapéus para homens e botinas para as meninas”, alegando que estes artigos não estavam tendo saída, e um outro, de Sobral, dizia, três anos depois, que “quando [tivesse] que comprar fazendas levaria em consideração o pedido de Boris para que [comprasse] dele”. Na conjuntura da seca de 1877, o comerciante Melquiades da Costa Barros negou por várias vezes o insistente pedido da Boris Frères para que comprasse deles a farinha de trigo, argumentando sempre com a saturação dessa mercadoria na praça de Aracati.²⁴

23 PANTALEÃO, Olga. “A presença inglesa”. In: HOLANDA, S. B. de (dir.). *História geral da civilização brasileira*. São Paulo: Difel, 1976. Tomo II, volume 1, livro primeiro, cap. III. p. 78-9.

24 ABF, carta de Clemente Bussoms, de 4 de junho de 1876, de Arthur da Frota, de 25 de dezembro de 1879 e série de cartas de Melquiades Costa Barros.

A correspondência dirigida por comerciantes à Casa Boris, relativa a esse período da seca, nos permite, aliás, perceber que a concorrência comercial pelo aprovisionamento do mercado dava-se também com aqueles artigos não manufaturados e não oriundos do mercado externo, como foi o caso do café. O comerciante francês Brurmschiveiberg, que recebia mercadorias da Casa Boris em consignação, comunicou-lhe que “[havia começado] a vender o café a preço de 9\$500 réis por saca de 15 quilos, [mas que] ainda não [havia vendido] tudo porque o Sr Benoit [Lévy] recebeu na mesma ocasião e [estava] vendendo a 9\$000/9\$200 réis e ele não queria vender a este preço”, acrescentando que “[era] necessário esperar que Benoit [terminasse] de vender todo o seu estoque”.²⁵

As mercadorias oriundas do mercado externo, ou a ele dirigidas, dependiam para seu transporte da navegação marítima transoceânica e, portanto, estavam sujeitas às suas vicissitudes.

Os vapores desenvolveram-se no século XIX, mas só passaram a ser predominantes sobre os veleiros, no comércio internacional, a partir de 1880-85. Desta forma, o comércio marítimo externo brasileiro se fazia ainda, e em grande parte, através dos veleiros.

A província do Ceará, em particular, embora contasse a partir da década de 70 com duas companhias estrangeiras de navegação a vapor, dependia, ainda mais, dos veleiros. Podemos supor que o porto de Fortaleza, e sobretudo o de Aracati, por não terem a mesma importância comercial que os do Rio de Janeiro, Recife ou Salvador, no conjunto do Império, eram menos servido por vapores que estes últimos. Assim, as mercadorias comercializadas pela Boris Frères foram transportadas, principalmente, por veleiros de diferentes dimensões e capacidade de carga. Eram eles denominados “patachos”, “mates”, “brigues”, “drugres”, “palhabotes” e “iates”.²⁶

Quanto à nacionalidade, essas embarcações, e ainda os navios a vapor – os chamados “paquetes” – eram, sobretudo, ingleses. Mas também freqüentaram os portos do Ceará os de outras nacionalida-

25 ABF, série de cartas de Brurmschiveiberg.

26 As linhas regulares de vapores para a província que foram estabelecidas por duas companhias inglesas no contexto do crescimento das exportações de algodão da década de 60, faziam apenas uma viagem mensal ao Ceará. Observe-se que os “palhabotes” e “iates” eram veleiros pequenos e alguns deles eram utilizados, exclusivamente, no comércio de cabotagem, nas costas da província. Alguns comerciantes tinham seus próprios “iates” para o transporte de mercadorias nessas pequenas distâncias.

des, como alemã, de grande freqüência, americana, russa e norueguesa. A presença de embarcações francesas era bem mais rara, comparativamente às outras, e o comércio Brasil-França fazia-se, sobretudo, através de navios ingleses.

A disponibilidade do transporte marítimo transoceânico que era, ainda e essencialmente, baseado nos veleiros, era bastante irregular. Neste sentido, a presença de embarcações estrangeiras nos portos do Ceará era seguida de perto pelos grandes comerciantes. A Casa Boris recebia, continuamente, informações detalhadas dessa presença no porto de Aracati, através de cartas – ou telegramas, a partir de 1878 – do comerciante Brurmschiveberg, que tinha relações de comissão e consignação com a casa.

Além da inconstância na disponibilidade de navios para o transporte, havia dois outros problemas para o comércio da época: a longa duração e a insegurança das viagens, que implicavam em estragos nas mercadorias, quando não, perda total por naufrágios.

São freqüentes, na correspondência dos comerciantes com a Casa Boris, as reclamações referentes a mercadorias dela adquiridas, com “avarias de mar”. Assim, por exemplo, um comerciante de Aracati, escrevia:

“Recebemos a fatura, conhecimento e letra pelas mercadorias de nosso pedido, que nos remeteram na importância de 514\$000 réis. tudo conforme, menos as 3 dúzias de botinas brancas que estão com five-las enferrujadas (...) queiram dizer-nos se querem que lhes façamos compras, pois, no estado em que lhes, pois, [elas se acham], só vendendo com grande abatimento”.²⁷

Na carta seguinte, de 18 de abril, o comerciante dizia que o abatimento sugerido por Boris era muito pouco e que ele queria, no mínimo 20%, “pois gastaria dinheiro limpando botinas”. A Boris Frères, porém, acabou impondo o valor do abatimento, arcando o comerciante com parte do prejuízo.

A esses estragos, somavam-se ainda aqueles produzidos já no espaço da província. Havia primeiro que enfrentar as condições do porto de Fortaleza para o embarque e desembarque das mercadorias. Essas condições, que não se alterariam até os anos

27 ABF, carta de Clemente Bussoms, de 4 de abril de 1876.

finais do século, foram bem descritas pelo capitão francês Motet, em 1859. Disse ele:

“Um navio ancorado diante de Fortaleza, seja na baía, seja no porto está sempre em segurança, desde que ele tenha uma boa ancoragem, mas o mar estando sempre agitado no porto, como na baía, não se pode jamais estar tranqüilo. No porto, apesar da existência de um molhe em madeira no qual as embarcações não podem encostar a não ser na maré alta, o desembarque e o embarque de pessoas e de mercadorias são sempre muito difíceis, as comunicações com a terra se fazem somente com a ajuda de jangadas que vão dar na praia, onde o mar quebra a todo momento.

Este estado de coisas, cujos inconvenientes são, sem dúvida, ainda maiores devido às grandes distâncias, diminui o número de navios estrangeiros que lá não vão em número suficiente para aprovisionar o mercado de produtos europeus”.²⁸

Desembarcadas as mercadorias, e fiscalizadas na Alfândega, eram guardadas em seus armazéns, à espera dos proprietários. Segundo o relato do presidente da província, no ano de 1872, esses armazéns estavam em “péssimo estado, deteriorando-se as mercadorias com as goteiras no período de chuvas”.²⁹

Podemos supor que somente os comerciantes mais importantes podiam dispensar esses armazéns, contando, para tanto, com seus próprios depósitos nas proximidades do porto. No caso da Boris Frères-filial, desconhecemos as condições de seus armazéns originais, na década de 70. Certo é, entretanto, que o prédio, onde ainda hoje funciona a empresa, construído nos anos 90, constitui um imponente e extenso conjunto de armazéns, anexos ao escritório. Instalado, originalmente, em frente ao prédio da Alfândega de Fortaleza, ele possui uma pequena torre, de onde era possível acompanhar o movimento de entrada e saída dos navios no porto.

Após sua chegada em Fortaleza, parte das mercadorias comercializadas pela casa era dirigida ao porto de Aracati, a leste, ou ao porto de Acaraú, a oeste, para daí interiorizar-se na província.

28 AN, série F12, carton 2698-B, relatório do Comandante Naval, Motet, datado de 16 de maio de 1859, dirigido ao Ministro da Marinha, anexo à carta deste para o Ministro da Agricultura, do Comércio e das Obras Públicas, de 19 de maio de 1859.

29 BIBLIOTECA NACIONAL Relatório do Inspetor da Alfândega. In: CEARÁ. Presidente da Província (Barão de Taquary). Relatório à Assembléia Provincial no dia 4 de julho de 1871. p. 3.

des, como alemã, de grande freqüência, americana, russa e norueguesa. A presença de embarcações francesas era bem mais rara, comparativamente às outras, e o comércio Brasil-França fazia-se, sobretudo, através de navios ingleses.

A disponibilidade do transporte marítimo transoceânico que era, ainda e essencialmente, baseado nos veleiros, era bastante irregular. Neste sentido, a presença de embarcações estrangeiras nos portos do Ceará era seguida de perto pelos grandes comerciantes. A Casa Boris recebia, continuamente, informações detalhadas dessa presença no porto de Aracati, através de cartas – ou telegramas, a partir de 1878 – do comerciante Brurmschiveberg, que tinha relações de comissão e consignação com a casa.

Além da inconstância na disponibilidade de navios para o transporte, havia dois outros problemas para o comércio da época: a longa duração e a insegurança das viagens, que implicavam em estragos nas mercadorias, quando não, perda total por naufrágios.

São freqüentes, na correspondência dos comerciantes com a Casa Boris, as reclamações referentes a mercadorias dela adquiridas, com “avarias de mar”. Assim, por exemplo, um comerciante de Aracati, escrevia:

“Recebemos a fatura, conhecimento e letra pelas mercadorias de nosso pedido, que nos remeteram na importância de 514\$000 réis, tudo conforme, menos as 3 dúzias de botinas brancas que estão com five-las enferrujadas (...) queiram dizer-nos se querem que lhes façamos compras, pois, no estado em que lhes, pois, [elas se acham], só vendendo com grande abatimento”.²⁷

Na carta seguinte, de 18 de abril, o comerciante dizia que o abatimento sugerido por Boris era muito pouco e que ele queria, no mínimo 20%, “pois gastaria dinheiro limpando botinas”. A Boris Frères, porém, acabou impondo o valor do abatimento, arcando o comerciante com parte do prejuízo.

A esses estragos, somavam-se ainda aqueles produzidos já no espaço da província. Havia primeiro que enfrentar as condições do porto de Fortaleza para o embarque e desembarque das mercadorias. Essas condições, que não se alterariam até os anos

27 ABF, carta de Clemente Bussoms, de 4 de abril de 1876.

finais do século, foram bem descritas pelo capitão francês Motet, em 1859. Disse ele:

“Um navio ancorado diante de Fortaleza, seja na baía, seja no porto está sempre em segurança, desde que ele tenha uma boa ancoragem, mas o mar estando sempre agitado no porto, como na baía, não se pode jamais estar tranqüilo. No porto, apesar da existência de um molhe em madeira no qual as embarcações não podem encostar a não ser na maré alta, o desembarque e o embarque de pessoas e de mercadorias são sempre muito difíceis, as comunicações com a terra se fazem somente com a ajuda de jangadas que vão dar na praia, onde o mar quebra a todo momento.

Este estado de coisas, cujos inconvenientes são, sem dúvida, ainda maiores devido às grandes distâncias, diminui o número de navios estrangeiros que lá não vão em número suficiente para aprovisionar o mercado de produtos europeus”.²⁸

Desembarcadas as mercadorias, e fiscalizadas na Alfândega, eram guardadas em seus armazéns, à espera dos proprietários. Segundo o relato do presidente da província, no ano de 1872, esses armazéns estavam em “péssimo estado, deteriorando-se as mercadorias com as goteiras no período de chuvas”.²⁹

Podemos supor que somente os comerciantes mais importantes podiam dispensar esses armazéns, contando, para tanto, com seus próprios depósitos nas proximidades do porto. No caso da Boris Frères-filial, desconhecemos as condições de seus armazéns originais, na década de 70. Certo é, entretanto, que o prédio, onde ainda hoje funciona a empresa, construído nos anos 90, constitui um imponente e extenso conjunto de armazéns, anexos ao escritório. Instalado, originalmente, em frente ao prédio da Alfândega de Fortaleza, ele possui uma pequena torre, de onde era possível acompanhar o movimento de entrada e saída dos navios no porto.

Após sua chegada em Fortaleza, parte das mercadorias comercializadas pela casa era dirigida ao porto de Aracati, a leste, ou ao porto de Acaraú, a oeste, para daí interiorizar-se na província.

28 AN, série F12, carton 2698-B, relatório do Comandante Naval, Motet, datado de 16 de maio de 1859, dirigido ao Ministro da Marinha, anexo à carta deste para o Ministro da Agricultura, do Comércio e das Obras Públicas, de 19 de maio de 1859.

29 BIBLIOTECA NACIONAL Relatório do Inspetor da Alfândega. In: CEARÁ. Presidente da Província (Barão de Taquary). Relatório à Assembléia Provincial no dia 4 de julho de 1871. p. 3.

Para esse transporte eram utilizados, principalmente, os vapores das três companhias nacionais que faziam escalas bimensais no Ceará – a Cia. Pernambucana, a Cia. de Navegação a Vapor do Maranhão e a Cia. Brasileira de Navegação a Vapor.

Após todos os percalços do transporte marítimo, havia que enfrentar aqueles do transporte terrestre. A partir da década de 50, em função da expansão da atividade agro-exportadora na província, ocorreu uma série de iniciativas governamentais, visando melhorar as condições das vias e dos meios de transporte para o escoamento das mercadorias. Assim, abriram-se novas estradas, melhoraram-se as já existentes e deu-se início à construção de estradas de ferro.

Essas iniciativas, entretanto, não alterariam em essência as condições do transporte de mercadorias, à época: os carros de boi continuaram a ser o principal meio utilizado, trilhando as mesmas vias pré-existentes. Assim ALFRED MARC, descrevendo esse quadro, dizia ainda em 1890 que “[no Ceará] um terço apenas da exportação é transportado por estrada de ferro: o resto é ainda o lote [de mercadorias] dos condutores de mulas e dos carreteiros”.³⁰

As viagens demandavam, então, um longo tempo, como aquele que fez o comerciante João Evangelista Frota, entre Fortaleza e Sobral, tendo dispendido oito dias nesse trajeto.

O tempo necessário para cruzar os percursos mais extensos entre o litoral e aquelas vilas/cidades interioranas, era ainda maior na época das chuvas e implicava, freqüentemente, estragos nas cargas transportadas. Mas na época de seca, como a de 1877, quando povoavam as estradas levas de famintos, as condições das viagens dos comboios também se alteravam.

As longas distâncias, a precariedade dos meios para transportá-las e a conseqüente lentidão das comunicações dificultavam ainda o comércio, na medida em que a essas dificuldades do transporte terrestre somava-se muitas vezes o problema da disponibilidade ou não do transporte marítimo, que a ele se articulava. Esse era o caso da relação comercial entre Fortaleza e Sobral. Os comerciantes desta última cidade faziam o seu pedido de mercadorias à Casa Boris, em geral, por intercâmbio do correio terrestre. O recebimento destas, que, como vimos, se fazia em grande parte pelo porto de Acaraú,

30 MARC, A. *Le Brésil: excursion à travers ses 20 provinces*. Paris: Charaire et Fils, 1890. p. 167.

dependia, não raro, para a sua rápida efetivação de uma imbricação entre o tempo necessário ao correio para executar sua tarefa e a presença de embarcações disponíveis ao porto da capital, que levariam as mercadorias solicitadas até o porto de Acaraú.

Inúmeras eram as reclamações de atraso na entrega das mercadorias, tanto mais freqüentes quanto mais distantes se encontravam os comerciantes da Boris Frères, na capital. Cândido Monteiro, de Icó, queixava-se em janeiro de 1878, que “as fazendas que [a Casa Boris] remeteu em outubro ainda não [havia]m chegado”, o que equivale a dizer que eram necessários três meses para que os tropeiros, ou carreteiros, entregassem-nas ao seu destinatário.³¹

Esses atrasos nas entregas de mercadorias geravam protestos por parte dos comerciantes nativos, principalmente quando contrastados aos prazos existentes para a quitação dos pagamentos devidos. Foi o mesmo comerciante citado acima quem bem resumiu esse problema, comum a tantos deles, ao escrever à Boris Frères:

“V.S. não ignora a distância que há dessa praça para Fortaleza e a grande demora nos condutores, portanto ainda com 13 meses não se paga com as próprias mercadorias e as vendas que se faz não são de 12 meses”.³²

Para entendermos a natureza dessa queixa, é necessário compreender o próprio mecanismo através do qual funcionava o sistema de venda, pela Casa Boris Frères, dos artigos manufaturados, e outros mais, com os quais comercializava.

A Boris Frères enviava listas de preços e amostras aos comerciantes. Aceita por estes a oferta, e feitas as encomendas a casa emitia a fatura e a letra correspondente, enviando-as aos comerciantes, contando a partir daí o prazo para o vencimento da letra. As mercadorias, entretanto, devido aos problemas de transporte vistos acima, chegavam com grande atraso, o que dificultava o acúmulo de um saldo com o qual se pudesse pagar a dívida.

As vendas eram efetuadas tendo por base um prazo de dez a doze meses para a quitação da dívida, havendo, em geral, um desconto de 12% para os pagamentos à vista.³³

31 ABF, carta de 10 de janeiro de 1878.

32 ABF, carta de 18 de outubro de 1875.

33 A inexistência de uma documentação mais completa sobre a Casa Boris, englobando o acervo documental da matriz francesa nos impede de conhecer com exatidão o mecanismo de seu próprio crédito com as praças estrangeiras.

Para esse transporte eram utilizados, principalmente, os vapores das três companhias nacionais que faziam escalas bimensais no Ceará – a Cia. Pernambucana, a Cia. de Navegação a Vapor do Maranhão e a Cia. Brasileira de Navegação a Vapor.

Após todos os percalços do transporte marítimo, havia que enfrentar aqueles do transporte terrestre. A partir da década de 50, em função da expansão da atividade agro-exportadora na província, ocorreu uma série de iniciativas governamentais, visando melhorar as condições das vias e dos meios de transporte para o escoamento das mercadorias. Assim, abriram-se novas estradas, melhoraram-se as já existentes e deu-se início à construção de estradas de ferro.

Essas iniciativas, entretanto, não alterariam em essência as condições do transporte de mercadorias, à época: os carros de boi continuaram a ser o principal meio utilizado, trilhando as mesmas vias pré-existentes. Assim ALFRED MARC, descrevendo esse quadro, dizia ainda em 1890 que “[no Ceará] um terço apenas da exportação é transportado por estrada de ferro: o resto é ainda o lote [de mercadorias] dos condutores de mulas e dos carreteiros”.³⁰

As viagens demandavam, então, um longo tempo, como aquele que fez o comerciante João Evangelista Frota, entre Fortaleza e Sobral, tendo dispendido oito dias nesse trajeto.

O tempo necessário para cruzar os percursos mais extensos entre o litoral e aquelas vilas/cidades interioranas, era ainda maior na época das chuvas e implicava, freqüentemente, estragos nas cargas transportadas. Mas na época de seca, como a de 1877, quando povoavam as estradas levas de famintos, as condições das viagens dos comboios também se alteravam.

As longas distâncias, a precariedade dos meios para transpô-las e a conseqüente lentidão das comunicações dificultavam ainda o comércio, na medida em que a essas dificuldades do transporte terrestre somava-se muitas vezes o problema da disponibilidade ou não do transporte marítimo, que a ele se articulava. Esse era o caso da relação comercial entre Fortaleza e Sobral. Os comerciantes desta última cidade faziam o seu pedido de mercadorias à Casa Boris, em geral, por intercâmbio do correio terrestre. O recebimento destas, que, como vimos, se fazia em grande parte pelo porto de Acaraú,

30 MARC, A. *Le Brésil: excursion à travers ses 20 provinces*. Paris: Charaire et Fils, 1890. p. 167.

dependia, não raro, para a sua rápida efetivação de uma imbricação entre o tempo necessário ao correio para executar sua tarefa e a presença de embarcações disponíveis ao porto da capital, que levariam as mercadorias solicitadas até o porto de Acaraú.

Inúmeras eram as reclamações de atraso na entrega das mercadorias, tanto mais freqüentes quanto mais distantes se encontravam os comerciantes da Boris Frères, na capital. Cândido Monteiro, de Icó, queixava-se em janeiro de 1878, que “as fazendas que [a Casa Boris] remeteu em outubro ainda não [havia] chegado”, o que equivale a dizer que eram necessários três meses para que os tropeiros, ou carreteiros, entregassem-nas ao seu destinatário.³¹

Esses atrasos nas entregas de mercadorias geravam protestos por parte dos comerciantes nativos, principalmente quando contrastados aos prazos existentes para a quitação dos pagamentos devidos. Foi o mesmo comerciante citado acima quem bem resumiu esse problema, comum a tantos deles, ao escrever à Boris Frères:

“V.S. não ignora a distância que há dessa praça para Fortaleza e a grande demora nos condutores, portanto ainda com 13 meses não se paga com as próprias mercadorias e as vendas que se faz não são de 12 meses”.³²

Para entendermos a natureza dessa queixa, é necessário compreender o próprio mecanismo através do qual funcionava o sistema de venda, pela Casa Boris Frères, dos artigos manufaturados, e outros mais, com os quais comercializava.

A Boris Frères enviava listas de preços e amostras aos comerciantes. Aceita por estes a oferta, e feitas as encomendas a casa emitia a fatura e a letra correspondente, enviando-as aos comerciantes, contando a partir daí o prazo para o vencimento da letra. As mercadorias, entretanto, devido aos problemas de transporte vistos acima, chegavam com grande atraso, o que dificultava o acúmulo de um saldo com o qual se pudesse pagar a dívida.

As vendas eram efetuadas tendo por base um prazo de dez a doze meses para a quitação da dívida, havendo, em geral, um desconto de 12% para os pagamentos à vista.³³

31 ABF, carta de 10 de janeiro de 1878.

32 ABF, carta de 18 de outubro de 1875.

33 A inexistência de uma documentação mais completa sobre a Casa Boris, englobando o acervo documental da matriz francesa nos impede de conhecer com exatidão o mecanismo de seu próprio crédito com as praças estrangeiras.

O pagamento das letras era feito em dinheiro vivo ou, o que era mais comum, através de outras letras, isto é, ordens de saque contra comerciantes da província, mas também do exterior.

Além das letras, os compradores da Boris Frères deviam pagar suas despesas com transporte, correndo ainda por sua conta o pagamento do seguro das mercadorias. Considerando-se as condições das vias e meios de transporte então existentes, é possível compreender a carestia desses fretes.³⁴

A estratégia comercial da Casa Boris, de enviar, junto com as mercadorias solicitadas, novas ofertas, com amostras e preços, surtia efeito: os comerciantes compravam seguidamente e havia sempre novas letras a serem resgatadas. Alguns, entretanto, sabiam resistir a essa sedução, como Cândido Monteiro, que em 1874 “[agradecia] o oferecimento de fazendas, mas não [queria], [pois iria] primeiro pagar as que já havia comprado”.³⁵

As dívidas com a casa iam, assim, se acumulando. Muitos comerciantes dependiam do pagamento de outros – considerada a cadeia de distribuição de mercadorias que vimos anteriormente – para saldar suas próprias dívidas. São inúmeros os pedidos de “paciência” a Boris Frères e alargamento dos prazos de pagamento, pela impossibilidade de cumpri-los. O comerciante Manuel Caminha, de Icó, comunicava em 1876 que “ainda não [podia] saldar sua dívida porque a crise que [atravessavam tinham posto aqueles] sertões em tais apuros que os recebimentos quase que só [tinham sido] em bens (animais e terras) para não perderem totalmente”.³⁶

Sabemos que a Boris Frères provia-se de mercadorias em outros mercados que não o exclusivamente francês. Isto aponta para a possibilidade de que seu crédito tivesse prazos, pelo menos no caso de algumas compras, também de 12 meses ou mais. Em 1875, em relatório ao Ministério sobre os entraves ao desenvolvimento do comércio francês no Brasil, o cônsul francês no Rio de Janeiro comentava que os fabricantes franceses não ofereciam a sua clientela as vantagens de crédito que os ingleses e os alemães faziam a seus compradores, e dizia: “Todos os negociantes que me escreveram pedindo para pô-los em contato de negócios com as casas do Rio de Janeiro queriam vender à vista, [e foram] raros os que me comunicaram a intenção de se contentar com faturas de três meses” (AN, série F12, carton 9218, relatório de 8 de setembro de 1875). Veja-se a esse respeito: POIDEVIN, R. *Relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 a 1914*. Paris: Armand Collin, 1969.

34 Em 1874, o seguro terrestre das mercadorias da Casa Boris estava contratado com “Cia. Aliança”, cujos agentes na província eram Joaquim Cunha Freire & Irmãos, casa comercial nativa.

35 ABF, carta de 20 de novembro de 1874.

36 ABF, carta de 20 de novembro de 1876.

Foi nesse contexto, de crescente dependência dos comerciantes nativos à Casa Boris, que ocorreu um mecanismo muito freqüente de pagamento de dívidas: aquele que se fazia com matérias-primas. Esse tipo de pagamento era tanto mais usual quanto mais descapitalizada era a economia e é importante observar que o próprio Código Comercial de 1850, em seu artigo 354, dispunha que a letra de câmbio podia ser paga em mercadorias.

No caso do Ceará, e segundo o seu presidente, em relatório de 1872, inexistiam bancos de crédito, o que entravava a produção e o comércio na província. Dizia, então, ele:

“É fácil de calcular-se os grandes embaraços com que lutam os agricultores, tendo-se em linha de conta a carestia de dinheiro.

A falta de um estabelecimento bancário é sensível. A praça desta capital ressentia-se da ausência de capitais para o seu movimento.

Desde que não tem o primeiro instrumento de permuta não pode funcionar com a segurança e liberdade desejadas. Seus movimentos são acanhados e duvidosos (...)

A província sofre grandemente em seus vitais interesses com este estado de coisas. A renda pública ressentia-se do mesmo desânimo do comércio.

Um banco de desconto com o capital de mil contos de réis seria um dos maiores benefícios que se poderia fazer ao comércio e ao lavrador”.³⁷

A transação mercantil em que se pagavam dívidas com matéria-prima, era comum a outras regiões do Brasil. MARC, descrevendo o comércio em Manaus e Belém, dizia:

“[Em Belém] vê-se que os estrangeiros ocupam um lugar importante, seja por seu número, seja por sua posição nos negócios. Dois terços das transações estão em suas mãos.

[Em Manaus] todos, estrangeiros ou nativos, comerciam da mesma forma: eles expedem seus artigos misturados, verdadeiras pacotilhas, para os diversos afluentes do grande rio, para a Venezuela, o Peru, a Bolívia e recebem em troca a borracha, o cacau e os diversos produtos da região”.³⁸

37 BN, Presidente de Província (João Wilkens de Mattos). Relatório Provincial no dia 20 de outubro de 1872. p. 43.

38 MARC, A. opus cit. p. 27, 63.

O pagamento das letras era feito em dinheiro vivo ou, o que era mais comum, através de outras letras, isto é, ordens de saque contra comerciantes da província, mas também do exterior.

Além das letras, os compradores da Boris Frères deviam pagar suas despesas com transporte, correndo ainda por sua conta o pagamento do seguro das mercadorias. Considerando-se as condições das vias e meios de transporte então existentes, é possível compreender a carestia desses fretes.³⁴

A estratégia comercial da Casa Boris, de enviar, junto com as mercadorias solicitadas, novas ofertas, com amostras e preços, surtia efeito: os comerciantes compravam seguidamente e havia sempre novas letras a serem resgatadas. Alguns, entretanto, sabiam resistir a essa sedução, como Cândido Monteiro, que em 1874 “[agradecia] o oferecimento de fazendas, mas não [queria], [pois iria] primeiro pagar as que já havia comprado”.³⁵

As dívidas com a casa iam, assim, se acumulando. Muitos comerciantes dependiam do pagamento de outros – considerada a cadeia de distribuição de mercadorias que vimos anteriormente – para saldar suas próprias dívidas. São inúmeros os pedidos de “paciência” a Boris Frères e alargamento dos prazos de pagamento, pela impossibilidade de cumpri-los. O comerciante Manuel Caminha, de Icó, comunicava em 1876 que “ainda não [podia] saldar sua dívida porque a crise que [atravessavam tinham posto aqueles] sertões em tais apuros que os recebimentos quase que só [tinham sido] em bens (animais e terras) para não perderem totalmente”.³⁶

Sabemos que a Boris Frères provia-se de mercadorias em outros mercados que não o exclusivamente francês. Isto aponta para a possibilidade de que seu crédito tivesse prazos, pelo menos no caso de algumas compras, também de 12 meses ou mais. Em 1875, em relatório ao Ministério sobre os entraves ao desenvolvimento do comércio francês no Brasil, o cônsul francês no Rio de Janeiro comentava que os fabricantes franceses não ofereciam a sua clientela as vantagens de crédito que os ingleses e os alemães faziam a seus compradores, e dizia: “Todos os negociantes que me escreveram pedindo para pô-los em contato de negócios com as casas do Rio de Janeiro queriam vender à vista, [e foram] raros os que me comunicaram a intenção de se contentar com faturas de três meses” (AN, série F12, carton 9218, relatório de 8 de setembro de 1875). Veja-se a esse respeito: POIDEVIN, R. *Relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 a 1914*. Paris: Armand Collin, 1969.

34 Em 1874, o seguro terrestre das mercadorias da Casa Boris estava contratado com “Cia. Aliança”, cujos agentes na província eram Joaquim Cunha Freire & Irmãos, casa comercial nativa.

35 ABF, carta de 20 de novembro de 1874.

36 ABF, carta de 20 de novembro de 1876.

Foi nesse contexto, de crescente dependência dos comerciantes nativos à Casa Boris, que ocorreu um mecanismo muito freqüente de pagamento de dívidas: aquele que se fazia com matérias-primas. Esse tipo de pagamento era tanto mais usual quanto mais descapitalizada era a economia e é importante observar que o próprio Código Comercial de 1850, em seu artigo 354, dispunha que a letra de câmbio podia ser paga em mercadorias.

No caso do Ceará, e segundo o seu presidente, em relatório de 1872, inexistiam bancos de crédito, o que entravava a produção e o comércio na província. Dizia, então, ele:

“É fácil de calcular-se os grandes embaraços com que lutam os agricultores, tendo-se em linha de conta a carestia de dinheiro.

A falta de um estabelecimento bancário é sensível. A praça desta capital ressentia-se da ausência de capitais para o seu movimento.

Desde que não tem o primeiro instrumento de permuta não pode funcionar com a segurança e liberdade desejadas. Seus movimentos são acanhados e duvidosos (...)

A província sofre grandemente em seus vitais interesses com este estado de coisas. A renda pública ressentia-se do mesmo desânimo do comércio.

Um banco de desconto com o capital de mil contos de réis seria um dos maiores benefícios que se poderia fazer ao comércio e ao lavrador”.³⁷

A transação mercantil em que se pagavam dívidas com matéria-prima, era comum a outras regiões do Brasil. MARC, descrevendo o comércio em Manaus e Belém, dizia:

“[Em Belém] vê-se que os estrangeiros ocupam um lugar importante, seja por seu número, seja por sua posição nos negócios. Dois terços das transações estão em suas mãos.

[Em Manaus] todos, estrangeiros ou nativos, comerciam da mesma forma: eles expedem seus artigos misturados, verdadeiras pacotilhas, para os diversos afluentes do grande rio, para a Venezuela, o Peru, a Bolívia e recebem em troca a borracha, o cacau e os diversos produtos da região”.³⁸

37 BN, Presidente de Província (João Wilkens de Mattos). Relatório Provincial no dia 20 de outubro de 1872. p. 43.

38 MARC, A. opus cit. p. 27, 63.

Em suas transações comerciais com a Casa Boris, os comerciantes do Ceará pagavam dívidas com algodão, cera de carnaúba, penas de ema, couros, borracha e jaborandi. Representativa destas transações é a carta do comerciante João Antônio Cavalcanti, de Sobral, escrita em 1876, na qual ele comunicava que “remetia 23 sacos de algodão em pluma para pagamento de uma letra a vencer em 31 de dezembro”, acrescentando que “[esperava] a generosidade [de Boris Frères] que os [receberia] pelo melhor preço que eles [lá tivessem], visto ser em pagamento e antes do vencimento da letra”.³⁹

Essa esperada “generosidade”, entretanto, revelou-se falha; Afonso Luís Pereira da Silva, com casa comercial em Aracati, protestou, em cartas à Boris Frères, entre os anos de 1875 a 1876, contra a avaliação do algodão em pagamento de dívidas, numa atitude bastante comum entre os comerciantes.

Enviou, segundo ele, algodão “de excelente qualidade”, “escolhido pessoalmente”, e para ele pôs seu preço. A Casa Boris, porém, deu outra classificação ao produto recebido, acusou outro peso, que não aquele discriminado pelo comerciante em sua remessa, e rebaiou seu valor. Apesar dos protestos, uma vez que “seu prejuízo seria grande”, esse comerciante aceitou as condições impostas e continuou pagando os artigos manufaturados que comprava com matérias-primas, até que a seca de 1877 abalasse em definitivo seus negócios.⁴⁰

Os protestos e reclamações de comerciantes, porém, não se limitaram a esta questão. Além daquelas já citadas sobre estragos por acidentes no transporte, foram freqüentes também as que se fizeram com relação aos preços e à qualidade das mercadorias que adquiriam da casa. Diziam eles que “em Pernambuco [encontravam] preços mais baixos para todas as mercadorias e mais atenção aos fregueses”, enquanto que na Boris Frères “os preços eram exorbitantes”, principalmente se comparados à sua qualidade.⁴¹

Esta questão da qualidade das mercadorias comercializadas por franceses já havia sido apontada por GALLÈS em 1861, ao analisar as

39 ABF, carta de 5 de dezembro de 1876.

40 ABF, série de cartas de Afonso Luís Pereira da Silva.

É interessante observar que esse comerciante também tinha dívidas com Gradwohl Frères, como se lê em sua carta de 18 de outubro de 1877, na qual comunica a liquidação de sua casa.

41 ABF, carta de Cândido Monteiro, de Icó, de 5 de agosto de 1879 e de Frederico Roiz Pimentel, de Sobral, de 23 de setembro de 1879.

condições do comércio francês no Brasil. Referindo-se especificamente aos vinhos, dizia ele:

“Nossos vinhos de Champagne [encontrariam no Brasil] uma saída bastante considerável se os expedidores deste artigo soubessem se restringir a um comércio honesto, leal, ao invés de inundar os portos do Brasil com suas composições farmacêuticas, nas quais entra um pouco de tudo (exceto vinho); esta falta de honestidade comercial, que felizmente só ocorre com este artigo, produz, contudo, um efeito muito prejudicial sobre a generalidade de nosso comércio”.⁴²

FREYRE, em seu trabalho “Ingleses no Brasil”, abordando esta presença sob o ponto de vista comercial e comparando-a aos franceses, observa:

“São os próprios viajantes franceses do século XIX – os mais independentes e os mais objetivos dentre eles – que reconhecem a superioridade dos ingleses sobre os franceses em técnica e mesmo em ética comercial. Que contrastam os métodos ingleses com os métodos franceses. D’Assier lembra que ‘negócio francês’ chegou a tornar-se no Brasil expressão semelhante a ‘negócio púnico’. (...) qualquer artigo europeu [na época], mesmo arcaico ou gasto, era anunciado pelos importadores como perfeito e novo; e vendido aos brasileiros mais incautos por muitas vezes; não digo o valor, mas o justo preço”.⁴³

Uma outra estratégia comercial bastante usada pela Casa Boris, além daquela que mencionamos mais acima, era a remessa de mercadorias extras – e não apenas amostras – junto com aquelas que haviam sido efetivamente solicitadas. Se considerarmos as dificuldades de comunicação existentes na província, devido às grandes distâncias e o tempo necessário para percorrê-las, podemos entender a razão dessa estratégia: em geral os comerciantes acabavam ficando com essas mercadorias e, evidentemente, pagando-as. Podemos supor que, pela mesma razão, os comerciantes acabavam se contentando com mercadorias que não correspondiam às amostras antes enviadas. Havia, porém, quem também nesse caso resistisse. Frederico Roiz Pimentel disse, em carta de 1876, que na caixa em que haviam chegado as fazendas que ele pedira, havia também “toa-

42 GALLÈS, E. *Considérations Générales sur le Commerce de la France avec l’Empire du Brésil, les états de la Plata et la République d’Haiti*. Bordeaux: Gounouilhon, 1861. p. 12.

43 FREYRE, G. *Ingleses no Brasil: aspectos da influência britânica sobre a vida, a paisagem e a cultura do Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1977. p. 132-33.

Em suas transações comerciais com a Casa Boris, os comerciantes do Ceará pagavam dívidas com algodão, cera de carnaúba, penas de ema, couros, borracha e jaborandi. Representativa destas transações é a carta do comerciante João Antônio Cavalcanti, de Sobral, escrita em 1876, na qual ele comunicava que “remetia 23 sacos de algodão em pluma para pagamento de uma letra a vencer em 31 de dezembro”, acrescentando que “[esperava] a generosidade [de Boris Frères] que os [receberia] pelo melhor preço que eles [lá tivessem], visto ser em pagamento e antes do vencimento da letra”.³⁹

Essa esperada “generosidade”, entretanto, revelou-se falha; Afonso Luís Pereira da Silva, com casa comercial em Aracati, protestou, em cartas à Boris Frères, entre os anos de 1875 a 1876, contra a avaliação do algodão em pagamento de dívidas, numa atitude bastante comum entre os comerciantes.

Enviou, segundo ele, algodão “de excelente qualidade”, “escolhido pessoalmente”, e para ele pôs seu preço. A Casa Boris, porém, deu outra classificação ao produto recebido, acusou outro peso, que não aquele discriminado pelo comerciante em sua remessa, e rebai-xou seu valor. Apesar dos protestos, uma vez que “seu prejuízo seria grande”, esse comerciante aceitou as condições impostas e continuou pagando os artigos manufaturados que comprava com matérias-pri-mas, até que a seca de 1877 abalasse em definitivo seus negócios.⁴⁰

Os protestos e reclamações de comerciantes, porém, não se li-mitaram a esta questão. Além daquelas já citadas sobre estragos por acidentes no transporte, foram freqüentes também as que se fize-ram com relação aos preços e à qualidade das mercadorias que ad-quiriam da casa. Diziam eles que “em Pernambuco [encontravam] preços mais baixos para todas as mercadorias e mais atenção aos fregueses”, enquanto que na Boris Frères “os preços eram exor-bitantes”, principalmente se comparados à sua qualidade.⁴¹

Esta questão da qualidade das mercadorias comercializadas por franceses já havia sido apontada por GALLÈS em 1861, ao analisar as

39 ABF, carta de 5 de dezembro de 1876.

40 ABF, série de cartas de Afonso Luis Pereira da Silva.

É interessante observar que esse comerciante também tinha dívidas com Gradwohl Frères, como se lê em sua carta de 18 de outubro de 1877, na qual comunica a liquidação de sua casa.

41 ABF, carta de Cândido Monteiro, de Icó, de 5 de agosto de 1879 e de Frederico Roiz Pimentel, de Sobral, de 23 de setembro de 1879.

condições do comércio francês no Brasil. Referindo-se especificamente aos vinhos, dizia ele:

“Nossos vinhos de Champagne [encontrariam no Brasil] uma saída bastante considerável se os expedidores deste artigo soubessem se restringir a um comércio honesto, leal, ao invés de inundar os portos do Brasil com suas composições farmacêuticas, nas quais entra um pouco de tudo (exceto vinho); esta falta de honestidade comercial, que felizmente só ocorre com este artigo, produz, contudo, um efeito mui-to prejudicial sobre a generalidade de nosso comércio”.⁴²

FREYRE, em seu trabalho “Ingleses no Brasil”, abordando esta presença sob o ponto de vista comercial e comparando-a aos france-ses, observa:

“São os próprios viajantes franceses do século XIX – os mais indepen-dentes e os mais objetivos dentre eles – que reconhecem a superiori-dade dos ingleses sobre os franceses em técnica e mesmo em ética comercial. Que contrastam os métodos ingleses com os métodos fran-ceses. D’Assier lembra que ‘negócio francês’ chegou a tornar-se no Brasil expressão semelhante a ‘negócio púnico’. (...) qualquer artigo europeu [na época], mesmo arcaico ou gasto, era anunciado pelos importadores como perfeito e novo; e vendido aos brasileiros mais incautos por muitas vezes; não digo o valor, mas o justo preço”.⁴³

Uma outra estratégia comercial bastante usada pela Casa Boris, além daquela que mencionamos mais acima, era a remessa de mer-cadorias extras – e não apenas amostras – junto com aquelas que haviam sido efetivamente solicitadas. Se considerarmos as dificul-dades de comunicação existentes na província, devido às grandes distâncias e o tempo necessário para percorrê-las, podemos enten-der a razão dessa estratégia: em geral os comerciantes acabavam ficando com essas mercadorias e, evidentemente, pagando-as. Pode-mos supor que, pela mesma razão, os comerciantes acabavam se con-tentando com mercadorias que não correspondiam às amostras an-tes enviadas. Havia, porém, quem também nesse caso resistisse. Frederico Roiz Pimentel disse, em carta de 1876, que na caixa em que haviam chegado as fazendas que ele pedira, havia também “toa-

42 GALLÈS, E. *Considérations Générales sur le Commerce de la France avec l’Empire du Brésil, les états de la Plata et la République d’Haiti*. Bordeaux: Gounouilhon, 1861. p. 12.

43 FREYRE, G. *Ingleses no Brasil: aspectos da influência britânica sobre a vida, a paisagem e a cultura do Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1977. p. 132-33.

lhas tão velhas, feias e ordinárias e [era] tal o seu estado que só [lhe] parecia que elas vieram em falta de papel sujo para encher a caixa". Acrescentou ele que não as comprara e que não as queria "por preço algum".⁴⁴

Os comerciantes da província reclamavam ainda do habitual procedimento da Boris Frères de cobrar as letras anteriormente ao prazo que havia sido contratado para saldá-las, ou seja, antes de seu vencimento. É bom lembrar aqui que atraso no pagamento das mercadorias implicava na cobrança de uma taxa de juros, que era arbitrada, provavelmente, pelos grandes comerciantes, uma vez que, inexistiam bancos oficiais.⁴⁵

Dispondo de capital e tendo estabelecido uma extensa rede de contatos, alicerçada na distribuição de mercadorias, fosse na importação ou na exportação, a Boris Frères passou a atuar também como casa comercial com função bancária.

Representativa dessa atuação é a carta do comerciante, de Fortaleza, Joaquim Francisco dos Santos, na qual ele solicita um empréstimo em dinheiro, por 40 dias, no valor de 150\$000 réis, "pagando-se os juros que [tratarem]".⁴⁶

Discorrendo sobre as tentativas infrutíferas de criação de bancos de crédito na província, GIRÃO afirma que "a riqueza [do Ceará] ainda por muito tempo, longas décadas havia de correr apenas escorada ao amparo de casas comerciais que acanhadamente supriam os seus benéficos efeitos".⁴⁷

Esse "acanhamento", porém, parece não se ter feito presente no valor da taxa de juros cobrada para empréstimos em dinheiro. Foi a própria Associação Comercial do Ceará, em relatório de 1872 que protestou dizendo que "[o crédito na província estava] à mercê da agiotagem que a prêmios onerosos [sugava] os proventos de um comércio sem nenhum auxílio. Os descontos [na] praça [regulavam]

44 ABF, carta de 20 de setembro de 1876.

45 Infelizmente, não encontramos menção, na correspondência examinada, à taxa de juros cobrada por atraso no pagamento das letras.

GIRÃO, R. *História econômica do Ceará*. Fortaleza: Instituto do Ceará, 1947. p. 325. traz uma referência, a essa taxa como sendo de 11/2 por cento ao mês. Essa referência, entretanto diz respeito ao ano de 1850.

46 ABF, carta não datada.

47 GIRÃO, R. opus cit. p. 277.

desde muitos anos de 12 a 18% ao ano e assim o comerciante não [conseguia] expandir seus negócios".⁴⁸

As casas bancárias supriam ainda de capital os agricultores carentes de crédito para a produção, e continuaram a fazê-lo mesmo quando já havia bancos instalados no estado. É o que demonstra GIRÃO, ao dizer:

"O crédito do agricultor é praticamente nulo. Pode possuir léguas e léguas e não conseguirá levantar empréstimo algum com a garantia de suas propriedades.

Os bancos e casas bancárias não fazem adiantamento sob penhor de animais ou de safras pendentes. O único recurso de que o lavrador pode tirar o preciso para as suas necessidades de urgência é o produto de pronta venda que entregará ao comprador, embora a sua cotação lhe deixe prejuízo. (...)

Para o agricultor o máximo de crédito consiste na venda antecipada das colheitas, por um preço mínimo".⁴⁹

Na documentação de que pudemos dispor para a pesquisa, não encontramos menção a empréstimos em dinheiro a agricultores. Devemos lembrar, porém, que a correspondência por nós examinada é relativa exclusivamente às relações da Casa Boris com comerciantes. Desta forma, não podemos excluir a possibilidade de que esse tipo de empréstimo tenha existido e mesmo constituído uma das formas de absorção, pela Boris Frères, de matérias-primas produzidas na província e destinadas à exportação. LEMENHE bem resume esse quadro ao dizer:

48 BN. Relatório da Associação Comercial, de 1872. In: CEARÁ. Presidente de Província (João Wilkens de Mattos). Relatório à Assembléia Provincial no dia 20 de outubro de 1872, apenso G, p. 6.

É interessante observar que há uma discordância, nessa fonte consultada a respeito da taxa de juros. O presidente da província em seu próprio relatório, à página 43, afirmava que "os descontos [regulavam] de 12 a 24% ao ano, e ainda assim nem sempre [havia] quem descontasse".

Desta forma, há uma diferença de 6%, entre os dois relatórios, quanto à taxa máxima cobrada ao ano.

GUABIRABA, M. C. de A. Opus cit. p. 55. Referindo-se às décadas de 50 e 60, considera que "cabia às firmas comerciais estabelecidas no Ceará a concessão de empréstimos, no entanto, os juros cobrados, na faixa de 2 e 2,5%, eram considerados extorsivos, provocando protestos".

Infelizmente, não encontramos nenhuma referência ao valor da taxa de juros cobrada pela Boris Frères sobre empréstimos em dinheiro.

49 GIRÃO, R. Opus cit. p. 413.

lhas tão velhas, feias e ordinárias e [era] tal o seu estado que só [lhe] parecia que elas vieram em falta de papel sujo para encher a caixa". Acrescentou ele que não as comprara e que não as queria "por preço algum".⁴⁴

Os comerciantes da província reclamavam ainda do habitual procedimento da Boris Frères de cobrar as letras anteriormente ao prazo que havia sido contratado para saldá-las, ou seja, antes de seu vencimento. É bom lembrar aqui que atraso no pagamento das mercadorias implicava na cobrança de uma taxa de juros, que era arbitrada, provavelmente, pelos grandes comerciantes, uma vez que, inexistiam bancos oficiais.⁴⁵

Dispondo de capital e tendo estabelecido uma extensa rede de contatos, alicerçada na distribuição de mercadorias, fosse na importação ou na exportação, a Boris Frères passou a atuar também como casa comercial com função bancária.

Representativa dessa atuação é a carta do comerciante, de Fortaleza, Joaquim Francisco dos Santos, na qual ele solicita um empréstimo em dinheiro, por 40 dias, no valor de 150\$000 réis, "pagando-se os juros que [tratarem]".⁴⁶

Discorrendo sobre as tentativas infrutíferas de criação de bancos de crédito na província, GIRÃO afirma que "a riqueza [do Ceará] ainda por muito tempo, longas décadas havia de correr apenas escorada ao amparo de casas comerciais que acanhadamente supriam os seus benéficos efeitos".⁴⁷

Esse "acanhamento", porém, parece não se ter feito presente no valor da taxa de juros cobrada para empréstimos em dinheiro. Foi a própria Associação Comercial do Ceará, em relatório de 1872 que protestou dizendo que "[o crédito na província estava] à mercê da agiotagem que a prêmios onerosos [sugava] os proventos de um comércio sem nenhum auxílio. Os descontos [na] praça [regulavam]

44 ABF, carta de 20 de setembro de 1876.

45 Infelizmente, não encontramos menção, na correspondência examinada, à taxa de juros cobrada por atraso no pagamento das letras.

GIRÃO, R. *História econômica do Ceará*. Fortaleza: Instituto do Ceará, 1947. p. 325. traz uma referência, a essa taxa como sendo de 11/2 por cento ao mês. Essa referência, entretanto diz respeito ao ano de 1850.

46 ABF, carta não datada.

47 GIRÃO, R. opus cit. p. 277.

desde muitos anos de 12 a 18% ao ano e assim o comerciante não [conseguia] expandir seus negócios".⁴⁸

As casas bancárias supriam ainda de capital os agricultores carentes de crédito para a produção, e continuaram a fazê-lo mesmo quando já havia bancos instalados no estado. É o que demonstra GIRÃO, ao dizer:

"O crédito do agricultor é praticamente nulo. Pode possuir léguas e léguas e não conseguirá levantar empréstimo algum com a garantia de suas propriedades.

Os bancos e casas bancárias não fazem adiantamento sob penhor de animais ou de safras pendentes. O único recurso de que o lavrador pode tirar o preciso para as suas necessidades de urgência é o produto de pronta venda que entregará ao comprador, embora a sua cotação lhe deixe prejuízo. (...)

Para o agricultor o máximo de crédito consiste na venda antecipada das colheitas, por um preço mínimo".⁴⁹

Na documentação de que pudemos dispor para a pesquisa, não encontramos menção a empréstimos em dinheiro a agricultores. Devemos lembrar, porém, que a correspondência por nós examinada é relativa exclusivamente às relações da Casa Boris com comerciantes. Desta forma, não podemos excluir a possibilidade de que esse tipo de empréstimo tenha existido e mesmo constituído uma das formas de absorção, pela Boris Frères, de matérias-primas produzidas na província e destinadas à exportação. LEMENHE bem resume esse quadro ao dizer:

48 BN. Relatório da Associação Comercial, de 1872. In: CEARÁ. Presidente de Província (João Wilkens de Mattos). Relatório à Assembléia Provincial no dia 20 de outubro de 1872, apenso G, p. 6.

É interessante observar que há uma discordância, nessa fonte consultada a respeito da taxa de juros. O presidente da província em seu próprio relatório, à página 43, afirmava que "os descontos [regulavam] de 12 a 24% ao ano, e ainda assim nem sempre [havia] quem descontasse".

Desta forma, há uma diferença de 6%, entre os dois relatórios, quanto à taxa máxima cobrada ao ano.

GUABIRABA, M. C. de A. Opus cit. p. 55. Referindo-se às décadas de 50 e 60, considera que "cabia às firmas comerciais estabelecidas no Ceará a concessão de empréstimos, no entanto, os juros cobrados, na faixa de 2 e 2,5%, eram considerados extorsivos, provocando protestos".

Infelizmente, não encontramos nenhuma referência ao valor da taxa de juros cobrada pela Boris Frères sobre empréstimos em dinheiro.

49 GIRÃO, R. Opus cit. p. 413.

“Num tempo em que o dinheiro era escasso e inexistiam agências bancárias, apesar das tentativas da administração provincial nesse sentido, [as firmas comerciais] deveriam prover os produtores com recursos, sob a forma de empréstimo ou da compra antecipada da produção. Garantia-se, assim, a ampliação do capital nas mãos dos comerciantes da praça de Fortaleza e a remessa para ela da produção”.⁵⁰

As dívidas, especificamente, de comerciantes da província com a Boris Frères tenderam a agravar-se à medida que os preços do algodão começaram a declinar, ainda na década de 1870.⁵¹ Assim, foram muitos os comerciantes, sobretudo da capital, que entraram em processos de concordata e falência. Nestes processos, a Boris Frères esteve presente como casa comercial credora.

A seca de 1877 somou-se a esse quadro, agravando a situação financeira de várias casas comerciais. Bastante expressiva da condição dessas casas, frente à Boris Frères é a carta de João Antônio Cavalcanti, de Sobral. Escreveu ele, em 1877:

“A seca que tem este ano flagelado esta província como a ninguém é estranho, há poderosamente influído em todos os ramos da indústria e comércio, de maneiras que grandes e incalculáveis prejuízos temos sofrido e continuaremos a sofrer.

A lavoura fonte produtiva para as diversas transações comerciais não nos pode auxiliar porque, como não ignora V.S., desapareceu quase em sua totalidade.

50 LEMENHE, M. A. *Expansão e hegemonia urbana: o caso de Fortaleza*: UFC, 1983. O primeiro banco de crédito a funcionar na província foi o banco do Ceará, em 1893, cuja falência, entretanto, foi decretada em 1916, “requerida judicialmente pelo The Nacional City of New York”.

Segundo GIRÃO, Opus cit. p. 283. “Em 1910 [começou] para o Ceará uma fase de maior interesse pelas coisas do crédito, com a instalação (...) da filial do London and Brazilian Bank Limited”.

Alfredo MARC, porém, em sua obra já citada, dizia que Fortaleza já tinha, em 1890, duas agências: uma do London and Brazilian Bank e outra do English Bank of Rio de Janeiro. p. 174.

É provável que a instalação de agências desses bancos ingleses tenha sido realmente em período anterior àquele apontado por GIRÃO, uma vez que ambos foram autorizados a funcionar no Brasil no começo da década de 1870.

51 A produção e a exportação de algodão pelo Ceará tiveram grande incremento em consequência da Guerra de Secessão dos Estados Unidos, grande fornecedor para o mercado mundial.

Em termos de valores de exportação desse produto pela província, o ano fiscal de 1871-72 registrou o mais alto índice de todo esse período de crescimento. A partir daí, porém, a cotonicultura decaiu, tanto em valores como em quantidade exportada, até o reerguimento nos anos 80.

Assim, pois, por estas causas tenho sofrido com grande falta de pagamento por parte dos nossos devedores, a quem por sua vez, o mal tem atingido ficando-lhes a esperança com alguns recursos para no futuro melhorarem de sorte e poderem liquidar os seus débitos.

Nas condições deles acho-me para com V.S. e os outros meus credores com a diferença de que disponho de mais prompts e melhores recursos, para com algum prazo razoável, que me dê tempo a liquidar com meus devedores as suas contas, cuja importância por si só excede o duplo passivo da minha casa, satisfarei a todos os meus compromissos. Não peço aos meus credores abatimento algum, desejo é que atendendo às circunstâncias do tempo me ajudem e concedam-me um prazo a fim de poder pagar-lhes integralmente, e isto se tem feito a outros em melhores tempos.

Estou encarecido no comércio, procurando sempre sustentar meu crédito e, sendo pontual com meus pagamentos, se deve ao menos atender a isto.

Esperando que o meu pedido será bem acolhido por V.S., desde já lhes sou eternamente agradecido”.⁵²

É importante observar, em relação a essa carta, e a tantas outras que pudemos examinar, que ela é redigida justamente por aquele tipo de comerciante que, na hierarquia da cadeia de distribuição de mercadorias, ocupava o lugar imediatamente posterior aos das grandes casas comerciais estrangeiras. Isto equivale a dizer que os maiores comerciantes nativos, que, como vimos, atuavam como atacadistas, sofreram o impacto da crise, tanto quanto se acumulavam suas dívidas com casas como a Boris Frères, não recebiam de seus próprios devedores e amargavam estoques de mercadorias sem saída.

Outro exemplo, bastante elucidativo desta situação, foi a Santos & Filho, também de Sobral, que, em processo de concordata, pagou 300\$000 réis à Casa Boris, como parte de suas dívidas, e pediu um prazo de cinco meses para saldar o restante. Não tendo conseguido restabelecer-se, entrou em falência. O Procurador da Boris Frères informou-lhes, em carta de 13 de agosto de 1875, que depois de feito o balanço, apareceu “um capital em fazendas e mercadorias” de mais de 5.000\$000 réis e acrescentou: “a bem da confiança, tenho de dizer-lhe que em sua casa, além do capital verificado no balanço dispõe mais de 2 ou 3 escravos e um sobrado que é considerado o

52 ABF, carta de 30 de outubro de 1877.

"Num tempo em que o dinheiro era escasso e inexistiam agências bancárias, apesar das tentativas da administração provincial nesse sentido, [as firmas comerciais] deveriam prover os produtores com recursos, sob a forma de empréstimo ou da compra antecipada da produção. Garantia-se, assim, a ampliação do capital nas mãos dos comerciantes da praça de Fortaleza e a remessa para ela da produção".⁵⁰

As dívidas, especificamente, de comerciantes da província com a Boris Frères tenderam a agravar-se à medida que os preços do algodão começaram a declinar, ainda na década de 1870.⁵¹ Assim, foram muitos os comerciantes, sobretudo da capital, que entraram em processos de concordata e falência. Nestes processos, a Boris Frères esteve presente como casa comercial credora.

A seca de 1877 somou-se a esse quadro, agravando a situação financeira de várias casas comerciais. Bastante expressiva da condição dessas casas, frente à Boris Frères é a carta de João Antônio Cavalcanti, de Sobral. Escreveu ele, em 1877:

"A seca que tem este ano flagelado esta província como a ninguém é estranho, há poderosamente influído em todos os ramos da indústria e comércio, de maneiras que grandes e incalculáveis prejuízos temos sofrido e continuaremos a sofrer.

A lavoura fonte produtiva para as diversas transações comerciais não nos pode auxiliar porque, como não ignora V.S., desapareceu quase em sua totalidade.

50 LEMENHE, M. A. *Expansão e hegemonia urbana: o caso de Fortaleza*: UFC, 1983. O primeiro banco de crédito a funcionar na província foi o banco do Ceará, em 1893, cuja falência, entretanto, foi decretada em 1916, "requerida judicialmente pelo The Nacional City of New York".

Segundo GIRÃO, Opus cit. p. 283. "Em 1910 [começou] para o Ceará uma fase de maior interesse pelas coisas do crédito, com a instalação (...) da filial do London and Brazilian Bank Limited".

Alfredo MARC, porém, em sua obra já citada, dizia que Fortaleza já tinha, em 1890, duas agências: uma do London and Brazilian Bank e outra do English Bank of Rio de Janeiro. p. 174.

É provável que a instalação de agências desses bancos ingleses tenha sido realmente em período anterior àquele apontado por GIRÃO, uma vez que ambos foram autorizados a funcionar no Brasil no começo da década de 1870.

51 A produção e a exportação de algodão pelo Ceará tiveram grande incremento em consequência da Guerra de Secessão dos Estados Unidos, grande fornecedor para o mercado mundial.

Em termos de valores de exportação desse produto pela província, o ano fiscal de 1871-72 registrou o mais alto índice de todo esse período de crescimento. A partir daí, porém, a cotonicultura decaiu, tanto em valores como em quantidade exportada, até o reerguimento nos anos 80.

Assim, pois, por estas causas tenho sofrido com grande falta de pagamento por parte dos nossos devedores, a quem por sua vez, o mal tem atingido ficando-lhes a esperança com alguns recursos para no futuro melhorarem de sorte e poderem liquidar os seus débitos.

Nas condições deles acho-me para com V.S. e os outros meus credores com a diferença de que disponho de mais prompts e melhores recursos, para com algum prazo razoável, que me dê tempo a liquidar com meus devedores as suas contas, cuja importância por si só excede o duplo passivo da minha casa, satisfarei a todos os meus compromissos. Não peço aos meus credores abatimento algum, desejo é que atendendo às circunstâncias do tempo me ajudem e concedam-me um prazo a fim de poder pagar-lhes integralmente, e isto se tem feito a outros em melhores tempos.

Estou encarecido no comércio, procurando sempre sustentar meu crédito e, sendo pontual com meus pagamentos, se deve ao menos atender a isto.

Esperando que o meu pedido será bem acolhido por V.S., desde já lhes sou eternamente agradecido".⁵²

É importante observar, em relação a essa carta, e a tantas outras que pudemos examinar, que ela é redigida justamente por aquele tipo de comerciante que, na hierarquia da cadeia de distribuição de mercadorias, ocupava o lugar imediatamente posterior aos das grandes casas comerciais estrangeiras. Isto equivale a dizer que os maiores comerciantes nativos, que, como vimos, atuavam como atacadistas, sofreram o impacto da crise, tanto quanto se acumulavam suas dívidas com casas como a Boris Frères, não recebiam de seus próprios devedores e amargavam estoques de mercadorias sem saída.

Outro exemplo, bastante elucidativo desta situação, foi a Santos & Filho, também de Sobral, que, em processo de concordata, pagou 300\$000 réis à Casa Boris, como parte de suas dívidas, e pediu um prazo de cinco meses para saldar o restante. Não tendo conseguido restabelecer-se, entrou em falência. O Procurador da Boris Frères informou-lhes, em carta de 13 de agosto de 1875, que depois de feito o balanço, apareceu "um capital em fazendas e mercadorias" de mais de 5.000\$000 réis e acrescentou: "a bem da confiança, tenho de dizer-lhe que em sua casa, além do capital verificado no balanço dispõe mais de 2 ou 3 escravos e um sobrado que é considerado o

52 ABF, carta de 30 de outubro de 1877.

primeiro edifício de Sobral, valendo mesmo na época que atravessamos de 8 a 10 contos de réis, para o qual existem compradores. Podem, portanto, satisfazer suas contas”.⁵³

Se comerciantes importantes na província viram-se em tais apuros, bem diversa, com certeza, foi a vivência da crise de 77 pelas casas estrangeiras.

Em primeiro lugar, a falência de casas comerciais se, por um lado, alterou o sistema de distribuição de mercadorias, na medida em que desapareciam intermediários até então atuantes, por outro lado não implicou necessariamente, em prejuízos financeiros para as casas como a Boris Frères. Afinal, eram eles os credores e, como tal, estiveram presentes nos processos de concordatas e falências. É o que pode ser observado por exemplo com relação ao pedido de concordata da casa comercial de Clemente Bussoms, em Aracati. Tinha, entre seus credores, comerciantes de Pernambuco e mesmo de Liverpool, ao lado da Casa Boris. Foi a esta última, entretanto, que coube a propriedade da Casa de Bussoms, que já lhe estava hipotecada.

É importante observar, aliás, que existem registros que cobrem o período de março de 1847 a julho de 1910, nos quais constam 68 escrituras de imóveis nas quais a Boris Frères era credora ou compradora.

Em segundo lugar, durante a seca de 1877, a Boris Frères participou de um ativo comércio de importação de gêneros de primeira necessidade. Isso significa que, dada a sua condição de grande casa importadora-exportadora, ela pode contar com um comércio alternativo, em época de crise de produção cearense das matérias-primas tradicionais de exportação e, conseqüentemente, de crise de consumo dos artigos manufaturados importados. Para as suas relações com clientes falidos, surgiu um sucedâneo: o próprio governo provincial. Mas, mais do que isso, a especulação com esses gêneros, então ocorrida, permitiu-lhe, provavelmente, um acréscimo nos lucros que já lhe estavam assegurados.

Durante a seca, que se estendeu até 1879, o governo provincial agiu no sentido de acordar, com os maiores comerciantes, o abasteci-

53 ABF, série de cartas de João Evangelista Frota.

Segundo a documentação consultada, a Boris Frères era a única credora da Santos & Filho.

mento da província. Foram então instaladas “Comissões de Socorros Públicos” e “Juntas de Compras”, articuladas às Mesas de Rendas – organismos que cuidavam da cobrança de impostos – em diferentes cidades.

Foi nesse contexto que a Boris Frères efetuou lucrativos negócios, através de Brurmschiveiberg, estabelecido em Aracati – importante núcleo de distribuição de gêneros na seca. Nesta posição, o comerciante os manteve permanentemente informados das necessidades do mercado nesse período, deles recebendo os gêneros a serem vendidos à Junta de Compras de Aracati.

Os lucros a serem aí auferidos dependeram, em parte, da concorrência de Lévy Frères – estabelecido em Aracati – e, em parte, do governo imperial, que remeteu produtos alimentícios para a província nesse período crítico.

Quanto à “concorrência” do próprio governo no auxílio à província, Brurmschiveiberg dizia, em carta de 1878, que havia conversado com um dos Boris e que este havia lhe dito que “o mercado [teria] de efetuar, uma vez que o governo suspendeu suas remessas de víveres, grandes vendas destes”. Essa “esperança” manteve-se sempre acesa, pois em outra carta, datada do ano seguinte, ele escrevia que “os alimentícios ficam um pouco desanimados, mas este estado terá de desaparecer logo que os suprimentos do governo não sejam feitos a tempo oportuno”.⁵⁴

A casa comercial de Lévy Frères disputou palmo a palmo esse mercado carente e faminto com a Casa Boris, trabalhando, provavelmente em consignação com a Gradwohl Frères. Nessa disputa, não era incomum que enviassem telegramas ao presidente de província ofertando gêneros, como fez Brurmschiveiberg, em nome da Boris. Informou ele que dispunha de “1000 fardos de charque”, a José Júlio de Albuquerque e Barros, que governou o Ceará de 1878 a 1880. Mas os acordos, eventualmente feitos com o governo, eram por vezes desfeitos em função da concorrência mencionada. Assim, o presidente da província, que havia tratado a compra de arroz com a Casa Boris a 3\$200 réis a arroba, ofereceu depois 3\$000 réis, o que, segundo Brurmschiveiberg, deveu-se ao fato de que Lévy Frères vendera ao governo mesma mercadoria por este último valor.

54 ABF, cartas de 12 de novembro de 1878 e 3 de fevereiro de 1879.

primeiro edifício de Sobral, valendo mesmo na época que atravessamos de 8 a 10 contos de réis, para o qual existem compradores. Podem, portanto, satisfazer suas contas”.⁵³

Se comerciantes importantes na província viram-se em tais apuros, bem diversa, com certeza, foi a vivência da crise de 77 pelas casas estrangeiras.

Em primeiro lugar, a falência de casas comerciais se, por um lado, alterou o sistema de distribuição de mercadorias, na medida em que desapareciam intermediários até então atuantes, por outro lado não implicou necessariamente, em prejuízos financeiros para as casas como a Boris Frères. Afinal, eram eles os credores e, como tal, estiveram presentes nos processos de concordatas e falências. É o que pode ser observado por exemplo com relação ao pedido de concordata da casa comercial de Clemente Bussoms, em Aracati. Tinha, entre seus credores, comerciantes de Pernambuco e mesmo de Liverpool, ao lado da Casa Boris. Foi a esta última, entretanto, que coube a propriedade da Casa de Bussoms, que já lhe estava hipotecada.

É importante observar, aliás, que existem registros que cobrem o período de março de 1847 a julho de 1910, nos quais constam 68 escrituras de imóveis nas quais a Boris Frères era credora ou compradora.

Em segundo lugar, durante a seca de 1877, a Boris Frères participou de um ativo comércio de importação de gêneros de primeira necessidade. Isso significa que, dada a sua condição de grande casa importadora-exportadora, ela pode contar com um comércio alternativo, em época de crise de produção cearense das matérias-primas tradicionais de exportação e, conseqüentemente, de crise de consumo dos artigos manufaturados importados. Para as suas relações com clientes falidos, surgiu um sucedâneo: o próprio governo provincial. Mas, mais do que isso, a especulação com esses gêneros, então ocorrida, permitiu-lhe, provavelmente, um acréscimo nos lucros que já lhe estavam assegurados.

Durante a seca, que se estendeu até 1879, o governo provincial agiu no sentido de acordar, com os maiores comerciantes, o abasteci-

53 ABF, série de cartas de João Evangelista Frota.

Segundo a documentação consultada, a Boris Frères era a única credora da Santos & Filho.

mento da província. Foram então instaladas “Comissões de Socorros Públicos” e “Juntas de Compras”, articuladas às Mesas de Rendas – organismos que cuidavam da cobrança de impostos – em diferentes cidades.

Foi nesse contexto que a Boris Frères efetuou lucrativos negócios, através de Brurmschiveiberg, estabelecido em Aracati – importante núcleo de distribuição de gêneros na seca. Nesta posição, o comerciante os manteve permanentemente informados das necessidades do mercado nesse período, deles recebendo os gêneros a serem vendidos à Junta de Compras de Aracati.

Os lucros a serem aí auferidos dependeram, em parte, da concorrência de Lévy Frères – estabelecido em Aracati – e, em parte, do governo imperial, que remeteu produtos alimentícios para a província nesse período crítico.

Quanto à “concorrência” do próprio governo no auxílio à província, Brurmschiveiberg dizia, em carta de 1878, que havia conversado com um dos Boris e que este havia lhe dito que “o mercado [teria] de efetuar, uma vez que o governo suspendeu suas remessas de víveres, grandes vendas destes”. Essa “esperança” manteve-se sempre acesa, pois em outra carta, datada do ano seguinte, ele escrevia que “os alimentícios ficam um pouco desanimados, mas este estado terá de desaparecer logo que os suprimentos do governo não sejam feitos a tempo oportuno”.⁵⁴

A casa comercial de Lévy Frères disputou palmo a palmo esse mercado carente e faminto com a Casa Boris, trabalhando, provavelmente em consignação com a Gradwohl Frères. Nessa disputa, não era incomum que enviassem telegramas ao presidente de província ofertando gêneros, como fez Brurmschiveiberg, em nome da Boris. Informou ele que dispunha de “1000 fardos de charque”, a José Júlio de Albuquerque e Barros, que governou o Ceará de 1878 a 1880. Mas os acordos, eventualmente feitos com o governo, eram por vezes desfeitos em função da concorrência mencionada. Assim, o presidente da província, que havia tratado a compra de arroz com a Casa Boris a 3\$200 réis a arroba, ofereceu depois 3\$000 réis, o que, segundo Brurmschiveiberg, deveu-se ao fato de que Lévy Frères vendera ao governo mesma mercadoria por este último valor.

54 ABF, cartas de 12 de novembro de 1878 e 3 de fevereiro de 1879.

Nessa concorrência pela venda de gêneros de primeira necessidade, de que a população da província carecia e que eram pagos com a renda pública, as amizades pessoais, com membros da Comissão de Socorros Públicos e da Junta de Compras, parecem ter sido senão decisivas, pelo menos importantes, na conquista de uma posição privilegiada, por parte dos grandes comerciantes atacadistas. É o que se depreende do conteúdo de algumas cartas enviadas por Brurmschiveiberg à Boris Frères, no segundo semestre de 1879.

Em agosto desse ano, esse comerciante comunicava satisfeito que “esperava-se que o Coriolano [entrasse] em exercício [naqueles] dias, e [falava-se] que [entrariam] para a Comissão [seus] amigos Adelario e Dr. Tavares”. Dias depois, ele concluía em outra carta: “certamente agora também chegou a minha vez de poder fazer grandes vendas de gêneros”.⁵⁵

A certeza de Brurmschiveiberg, de que poderia a partir daí fazer bons negócios públicos, graças às relações privadas de que usufruía, se confirmaram nos meses seguintes. Em outubro, ele escrevia aos Boris:

“A comissão de Socorros desta cidade acaba de pedir à sua Exc. a reunião da Junta para se efetuar novas compras de gêneros para socorros, quando isto tiver lugar lhes comunicarei pelo fio. Este pedido da Comissão ainda não foi publicado e, por consequência, anda em segredo e só o comunico aos amigos para conhecerem a boa posição em que estou colocado, com relação à venda de gêneros”.⁵⁶

Em novembro, esse comerciante conseguiu vender 600 sacas de feijão a 195\$000 réis o quilo e “não mais de que isso”, porque a Junta de Compras comprou o mesmo gênero também de Lévy Frères. Mas, como ele explicou à Casa Boris, “o Coriolano, sendo a primeira compra que fez, quis admiti-lo, a fim de guardar as conveniências devidas”.⁵⁷

Em meio a esse quadro, a estocagem de gêneros alimentícios, visando uma subida forçada dos preços no mercado, foi prática frequente. Na mesma carta acima e em várias outras referentes a esses anos, o autor aconselhava a Boris Frères a enviar as mercadorias para serem estocadas. Esse procedimento era tanto mais garantidor

55 ABF, cartas de 26 de agosto e 8 de setembro de 1879.

56 ABF, carta de 17 de outubro de 1879.

57 ABF, carta de 10 de novembro de 1879.

de lucros quanto a carência de gêneros permitia, por vezes, um monopólio e a imposição de preços, dele decorrente. Foi ainda Brurmschiveiberg quem comunicou à Casa Boris que, como somente eles tinham estoque de feijão e arroz, faziam vendas “por bom preço, visto [serem] os únicos possuidores de tais gêneros”. Essa mesma condição permitiu que, tendo esse comerciante “emprestado” 100 sacas de arroz à Comissão de Socorros Públicos para “completar a distribuição aos indigentes”, acatasse as ordens de Boris Frères para não vender por menos de 195\$000 réis a saca.⁵⁸

Especulava-se também em meio à fome na província, com a qualidade desses gêneros. A venda para o governo, de 205 fardos de charque “em mau estado”, foi por este “duas vezes recusada” no começo do ano de 1879. Mas, ao final do mesmo ano, Brurmschiveiberg comunicava, com satisfação à Casa Boris, que tinha conseguido vender 300 sacas de arroz, mais caras que a do concorrente “porque o médico Manuel Francisco [da Comissão de Socorros Públicos] achou de melhor qualidade”.⁵⁹

Sem dúvida alguma, esse contexto de carência dos alimentos de primeira necessidade na província do Ceará favoreceu àquelas grandes casas atacadistas, como a Boris Frères. Afinal foi seu próprio agente em consignação, estabelecido em Aracati, que lhe comunicou, em carta de 3 de dezembro de 1878:

“Sem cessar, continuam as entradas de retirantes e é para presumir que brevemente voltem as boas quadras para vendas de alimentícios”.⁶⁰

Dessa forma, a Boris Frères-filial pode estabelecer, nos anos de 70, as bases seguras de sua presença comercial na província. Suas lucrativas relações com o mercado cearense, que não foram abaladas pelos anos de seca – muito ao contrário – se desdobrariam, a partir dos 80, em novas atividades, colocando-a em posição cada vez mais importante no Ceará. Essa importância se traduziu na influência política que veio a exercer no estado, no período da República Velha, sobretudo nos anos de hegemonia da oligarquia Accioly.

58 ABF, cartas de 11 de outubro de 1879.

59 ABF, cartas de 27 de fevereiro e 15 de setembro de 1879.

60 Diz GIRÃO, em relação ao número de retirantes em Fortaleza e Aracati:

“Cedo Fortaleza converteu-se na metrópole da fome (...). Em dezembro já estavam aí, mais 85.000 pessoas, que em março de 1878 eram 100.000 e em setembro 114.000 (...).

Aracati, cidade de 5.000 habitantes, estava comportando mais de 60.000”. Opus cit. p. 390.

Nessa concorrência pela venda de gêneros de primeira necessidade, de que a população da província carecia e que eram pagos com a renda pública, as amizades pessoais, com membros da Comissão de Socorros Públicos e da Junta de Compras, parecem ter sido senão decisivas, pelo menos importantes, na conquista de uma posição privilegiada, por parte dos grandes comerciantes atacadistas. É o que se depreende do conteúdo de algumas cartas enviadas por Brurmschiveiberg à Boris Frères, no segundo semestre de 1879.

Em agosto desse ano, esse comerciante comunicava satisfeito que “esperava-se que o Coriolano [entrasse] em exercício [naqueles] dias, e [falava-se] que [entrariam] para a Comissão [seus] amigos Adelario e Dr. Tavares”. Dias depois, ele concluía em outra carta: “certamente agora também chegou a minha vez de poder fazer grandes vendas de gêneros”.⁵⁵

A certeza de Brurmschiveiberg, de que poderia a partir daí fazer bons negócios públicos, graças às relações privadas de que usufruía, se confirmaram nos meses seguintes. Em outubro, ele escrevia aos Boris:

“A comissão de Socorros desta cidade acaba de pedir à sua Exc. a reunião da Junta para se efetuar novas compras de gêneros para socorros, quando isto tiver lugar lhes comunicarei pelo fio. Este pedido da Comissão ainda não foi publicado e, por consequência, anda em segredo e só o comunico aos amigos para conhecerem a boa posição em que estou colocado, com relação à venda de gêneros”.⁵⁶

Em novembro, esse comerciante conseguiu vender 600 sacas de feijão a 195\$000 réis o quilo e “não mais de que isso”, porque a Junta de Compras comprou o mesmo gênero também de Lévy Frères. Mas, como ele explicou à Casa Boris, “o Coriolano, sendo a primeira compra que fez, quis admiti-lo, a fim de guardar as conveniências devidas”.⁵⁷

Em meio a esse quadro, a estocagem de gêneros alimentícios, visando uma subida forçada dos preços no mercado, foi prática frequente. Na mesma carta acima e em várias outras referentes a esses anos, o autor aconselhava a Boris Frères a enviar as mercadorias para serem estocadas. Esse procedimento era tanto mais garantidor

55 ABF, cartas de 26 de agosto e 8 de setembro de 1879.

56 ABF, carta de 17 de outubro de 1879.

57 ABF, carta de 10 de novembro de 1879.

de lucros quanto a carência de gêneros permitia, por vezes, um monopólio e a imposição de preços, dele decorrente. Foi ainda Brurmschiveiberg quem comunicou à Casa Boris que, como somente eles tinham estoque de feijão e arroz, faziam vendas “por bom preço, visto [serem] os únicos possuidores de tais gêneros”. Essa mesma condição permitiu que, tendo esse comerciante “emprestado” 100 sacas de arroz à Comissão de Socorros Públicos para “completar a distribuição aos indigentes”, acatasse as ordens de Boris Frères para não vender por menos de 195\$000 réis a saca.⁵⁸

Especulava-se também em meio à fome na província, com a qualidade desses gêneros. A venda para o governo, de 205 fardos de charque “em mau estado”, foi por este “duas vezes recusada” no começo do ano de 1879. Mas, ao final do mesmo ano, Brurmschiveiberg comunicava, com satisfação à Casa Boris, que tinha conseguido vender 300 sacas de arroz, mais caras que a do concorrente “porque o médico Manuel Francisco [da Comissão de Socorros Públicos] achou de melhor qualidade”.⁵⁹

Sem dúvida alguma, esse contexto de carência dos alimentos de primeira necessidade na província do Ceará favoreceu àquelas grandes casas atacadistas, como a Boris Frères. Afinal foi seu próprio agente em consignação, estabelecido em Aracati, que lhe comunicou, em carta de 3 de dezembro de 1878:

“Sem cessar, continuam as entradas de retirantes e é para presumir que brevemente voltem as boas quadras para vendas de alimentícios”.⁶⁰

Dessa forma, a Boris Frères-filial pode estabelecer, nos anos de 70, as bases seguras de sua presença comercial na província. Suas lucrativas relações com o mercado cearense, que não foram abaladas pelos anos de seca – muito ao contrário – se desdobrariam, a partir dos 80, em novas atividades, colocando-a em posição cada vez mais importante no Ceará. Essa importância se traduziu na influência política que veio a exercer no estado, no período da República Velha, sobretudo nos anos de hegemonia da oligarquia Accioly.

58 ABF, cartas de 11 de outubro de 1879.

59 ABF, cartas de 27 de fevereiro e 15 de setembro de 1879.

60 Diz GIRÃO, em relação ao número de retirantes em Fortaleza e Aracati:

“Cedo Fortaleza converteu-se na metrópole da fome (...). Em dezembro já estavam aí, mais 85.000 pessoas, que em março de 1878 eram 100.000 e em setembro 114.000 (...).

Aracati, cidade de 5.000 habitantes, estava comportando mais de 60.000”. Opus cit. p. 390.

As atividades mencionadas se caracterizavam, em primeiro lugar, pela sua manutenção como casa comercial, reforçada por novas "conquistas", como a da estável posição de agentes consulares, que deteriam durante décadas, e de companhias de seguro e navegação; em segundo lugar, por um desdobramento em novas atividades no setor da agroindústria, que se traduziram em investimentos diretos na agricultura e no processo de beneficiamento dos produtos agrícolas daí oriundos. Esse desdobramento, ao mesmo tempo em que constituiu uma expansão da Boris Frères, consolidou-a como casa comercial, pois objetivava, em última instância, um aprimoramento da função exportadora.

A primazia da exportação em seus negócios na província se consolidaria em 1910, quando a casa deixou de realizar importações de mercadorias, num quadro marcado pela perda progressiva da posição da França no mercado internacional, ao aproximar-se o final do século XIX. Quanto às exportações, estas seriam interrompidas somente em 1930, como efeito da grande depressão de 1929, que atingiu o comércio exterior brasileiro. A partir de então, as atividades da Boris Frères, no Ceará, se restringiram, especialmente, ao ramo de navegação e seguros, no qual ainda hoje atua.

Nascida da expansão comercial francesa a Casa Boris desempenhou, assim, um papel fundamental no processo de integração do mercado "livre" da província do Ceará – após o fim do sistema colonial – à Divisão Internacional do Trabalho, no século XIX.

Do ponto de vista da produção historiográfica, isto nos remete a duas questões importantes, ligadas à necessidade de revisão de idéias correntes.

A primeira delas diz respeito à presença comercial francesa no Brasil no século citado, como tendo se caracterizado quase que exclusivamente pelo comércio de varejo, principalmente aquele de "miudezas". Essa tipificação não resiste a uma análise mais minuciosa dessa presença.

É bem verdade que nas grandes cidades portuárias – Rio de Janeiro, Recife e Salvador – que constituíam mercados fortemente disputados por comerciantes estrangeiros, a atuação do comércio varejista francês foi, com certeza, mais notável. Entretanto, em outras cidades-pólo de mercados regionais, o grande comércio atacadista francês foi mais presente do que aquele de varejo.

Existe, portanto, uma especificidade regional, na expansão comercial francesa para o Brasil no século XIX, que precisa ser recuperada nas pesquisas sobre o tema. Essa especificidade é tanto mais importante quanto observarmos que, nas províncias distantes da capital do Império, a atuação comercial francesa teve um peso muito maior do que aquele que lhe costuma ser atribuído nos estudos sobre o comércio estrangeiro no Brasil, no século XIX.

Esses estudos têm dado primazia quase absoluta à "presença inglesa" no país. Se, por um lado, esta é inquestionável em sua importância, por outro, é preciso relativizar a idéia do pouco peso do comércio francês, comparativamente ao inglês. Esse relativismo faz-se necessário, sobretudo, quando consideramos as dificuldades em falarmos de um único "mercado brasileiro" nessa etapa de nossa evolução econômica, uma vez que muitas províncias mantinham mais elos comerciais com o mercado externo do que entre si, especialmente aquelas localizadas no litoral setentrional do Brasil. Assim sendo, somente pesquisas pontuais, sobre a atuação do capital mercantil estrangeiro em diferentes províncias brasileiras no século XIX, poderiam trazer novas luzes para esta questão.

As atividades mencionadas se caracterizavam, em primeiro lugar, pela sua manutenção como casa comercial, reforçada por novas "conquistas", como a da estável posição de agentes consulares, que deteriam durante décadas, e de companhias de seguro e navegação; em segundo lugar, por um desdobramento em novas atividades no setor da agroindústria, que se traduziram em investimentos diretos na agricultura e no processo de beneficiamento dos produtos agrícolas daí oriundos. Esse desdobramento, ao mesmo tempo em que constituiu uma expansão da Boris Frères, consolidou-a como casa comercial, pois objetivava, em última instância, um aprimoramento da função exportadora.

A primazia da exportação em seus negócios na província se consolidaria em 1910, quando a casa deixou de realizar importações de mercadorias, num quadro marcado pela perda progressiva da posição da França no mercado internacional, ao aproximar-se o final do século XIX. Quanto às exportações, estas seriam interrompidas somente em 1930, como efeito da grande depressão de 1929, que atingiu o comércio exterior brasileiro. A partir de então, as atividades da Boris Frères, no Ceará, se restringiram, especialmente, ao ramo de navegação e seguros, no qual ainda hoje atua.

Nascida da expansão comercial francesa a Casa Boris desempenhou, assim, um papel fundamental no processo de integração do mercado "livre" da província do Ceará – após o fim do sistema colonial – à Divisão Internacional do Trabalho, no século XIX.

Do ponto de vista da produção historiográfica, isto nos remete a duas questões importantes, ligadas à necessidade de revisão de idéias correntes.

A primeira delas diz respeito à presença comercial francesa no Brasil no século citado, como tendo se caracterizado quase que exclusivamente pelo comércio de varejo, principalmente aquele de "miudezas". Essa tipificação não resiste a uma análise mais minuciosa dessa presença.

É bem verdade que nas grandes cidades portuárias – Rio de Janeiro, Recife e Salvador – que constituíam mercados fortemente disputados por comerciantes estrangeiros, a atuação do comércio varejista francês foi, com certeza, mais notável. Entretanto, em outras cidades-pólo de mercados regionais, o grande comércio atacadista francês foi mais presente do que aquele de varejo.

Existe, portanto, uma especificidade regional, na expansão comercial francesa para o Brasil no século XIX, que precisa ser recuperada nas pesquisas sobre o tema. Essa especificidade é tanto mais importante quanto observarmos que, nas províncias distantes da capital do Império, a atuação comercial francesa teve um peso muito maior do que aquele que lhe costuma ser atribuído nos estudos sobre o comércio estrangeiro no Brasil, no século XIX.

Esses estudos têm dado primazia quase absoluta à "presença inglesa" no país. Se, por um lado, esta é inquestionável em sua importância, por outro, é preciso relativizar a idéia do pouco peso do comércio francês, comparativamente ao inglês. Esse relativismo faz-se necessário, sobretudo, quando consideramos as dificuldades em falarmos de um único "mercado brasileiro" nessa etapa de nossa evolução econômica, uma vez que muitas províncias mantinham mais elos comerciais com o mercado externo do que entre si, especialmente aquelas localizadas no litoral setentrional do Brasil. Assim sendo, somente pesquisas pontuais, sobre a atuação do capital mercantil estrangeiro em diferentes províncias brasileiras no século XIX, poderiam trazer novas luzes para esta questão.