



# História e Economia

Revista Interdisciplinar







# História e Economia

Revista Interdisciplinar





HISTÓRIA E ECONOMIA - revista interdisciplinar.  
BBS Business School. - v. 10, n. 1, (2012). - São Paulo:

Semestral

ISSN 1808-5318

1. História - Periódicos 2. Economia - Periódicos 3. Finanças -  
Periódicos 4. Brasil - Periódicos I. BBS Business School.

CCD 330.981



## História e Economia

Revista Interdisciplinar

### **BBS Business School**

**Editor:** John Schulz

**Vice editor:** Adalton Francioso Diniz

**Secretário geral:** Roberta Barros Meira

**Secretário adjunto:** Anderson Floriano

### **Conselho editorial:**

Adalton Francioso Diniz (Faculdade Cásper Líbero;PUC/SP) • André Villela (EPGE/FGV) • Antônio Penhalves Rocha (USP) • Carlos Eduardo Carvalho (PUC/SP) • Carlos Gabriel Guimarães (UFF) • Flávio Saes (USP) • Gail Triner (Rutgers University) • Jaime Reis (ICS - Universidade de Lisboa) • John Schulz (BBS) • John K. Thornton (Boston University) • Jonathan B. Wight (University of Richmond) • José Luis Cardoso (ICS - Universidade de Lisboa) • Marcos Cintra (Unicamp) • Pedro Carvalho de Mello (ESALQ) • Renato Leite Marcondes (USP/Ribeirão Preto) • Ricardo Feijó (USP/Ribeirão Preto) • Steven Topik (University of California Irvine) • Vitoria Saddi (INSPER)

### **Agradecimento aos pareceristas externos:**

Luiz Estevam Fernandes – UFOP

Renato Perim Colistete – FEA- USP

Silvia Figueirôa- IG- UNICAMP

DILMA Andrade de Paula - UFU

Wilma Peres Costa- UNICAMP

Neio Lúcio Peres Gualda – UEM

Antonio Carlos da Cunha – UFF

Gentil Corazza –UFRGS

Francisco Luiz Lopreato – UNICAMP

Margareth Guimarães Martins – UFRJ

Bernardo Kocher – UFF

Almir Pita Freitas Filho – UFRJ

Carolina Lopes Israel – IFRS

Pedro César Dutra Fonseca - UFRGS

**Projeto gráfico e arte:** Meca Comunicação Estratégica

**Diagramação:** Valter Luiz de Freitas

**Tiragem:** 1.000 exemplares

**Impressão:** Neoband

### **BBS Business School**

Al. Santos, 745 – 1º andar – São Paulo – SP – Brasil

Tel. 55 11 3266-2586 – Fax 55 11 3289-3345

revistahistoriaeconomia@gmail.com – www.bbs.edu.br





# Sumário

## Apresentação

### **O momento de História e Economia**

*The moment of História e Economia*

Conselho editorial.....9

### **Nota do Editor**

*Editor's note*

John Schulz.....11

## Artigos

### **A Lei, Ora a Lei! driblando a legislação no tráfico interno de escravos no Brasil (1861-1887)**

José Flávio Motta .....15

### **Saldos e sobras: finanças públicas municipais na primeira metade do Oitocentos: (Província de São Paulo, 1834-1850)**

Luciana Suarez Lopes.....29

### **O segundo projeto de emancipação do Rio Negro e o sistema político do Brasil Império**

Vitor Marcos Gregório.....55

### **L'implantation et l'éviction de la banque française dans la Caraïbe entre la fin du XIXe siècle et le début du XXe**

Guy Pierre.....77

### **Charles Conant's Theory of Surplus Capital And Mexico in the American Imagination: Preliminary Observations on American Expansionist Visions during the Age of Empire**

Richard Weiner.....111

### **Corporate Governance in Listed Brazilian Companies, 1882-1890: A Theoretical Framework**

Pedro Carvalho de Mello.....133

Roteiro para submissão de artigos.....149







# O momento de História e Economia

## *The moment of História e Economia*

### O País e as Disciplinas

**D**e proporções continentais, o Brasil se fechou em si mesmo ao longo da segunda metade do século 20. A industrialização tardia do País materializada sob a forma de substituição de importações foi o tema dominante nesse período. Durante as últimas duas décadas, entretanto, a visão do Brasil mudou de forma significativa. Tal episódio teve também repercussão na academia, observando um movimento no qual tanto a “esquerda” quanto a “direita” passaram a buscar novas idéias de fora do País. Os historiadores e economistas procuraram entender o mundo inclusive em áreas nas quais o Brasil possuía pouco contato prévio. Atualmente, a Coréia do Sul e a Índia podem ser modelos para o Brasil.

Neste ínterim, o Brasil, que liderou o mundo em termos de crescimento econômico por diversas décadas e, recentemente, superou um processo de pré-hiperinflação, tem muito a contar para o mundo. Ao nosso ver, História e Economia é um fórum multilinguístico para estudiosos brasileiros e de outros países. Também entendemos que esta revista é uma forma na qual os pesquisadores do Brasil podem expressar suas experiências a acadêmicos e demais interessados no exterior.

Os estudos interdisciplinares estiverem em voga, no mínimo a partir da publicação dos *Annalles* em 1929. Os historiadores, em sua grande maioria, apesar de serem influenciados

### *The Country and the Disciplines*

**O**f continental proportions Brazil looked predominantly inwards throughout most of the second half of the twentieth century. Import substitution and autarky dominated thinking across the political spectrum. Over the past two decades; the outlook changed dramatically with both the “left” and the “right” searching outside for new ideas and for material fulfillment. Historians and economists seek to understand the world including areas with which Brazil had little previous contact. Today South Korea and India may be role models and are at least “benchmarks” for Brazil.

*Meanwhile Brazil, which led the world in economic growth for a number of decades, and which recently overcame near hyperinflation, has something to tell the rest of the world.*

*We view História e Economia as a multilingual forum for both Brazilian and international scholars. We also see our journal as a means by which Brazilian researchers communicate the Brazilian experience to academics and other interested parties abroad.*

*Interdisciplinary studies have been in vogue at least since the appearance of the *Annalles* in 1929. In practice, historians, although influenced by ideas from many fields, rarely undertake research in conjunction with scholars trained in other disciplines. Collective studies tend to be by groups of historians. Brazil has a*



por idéias de áreas distintas, raramente produziram trabalhos em co-autoria com acadêmicos de outras disciplinas. Esforços coletivos tendem a incluir apenas historiadores. Esta revista pretende ser um fórum de propagação de idéias inovadoras de historiadores e economistas. De fato, o Brasil tem um grande número de economistas cujos trabalhos de história econômica possuem reconhecimento internacional e contribuíram para o avanço da história. Tal tradição teve início nos anos 50 com Celso Furtado, senão antes. Assim, usando da credibilidade desses acadêmicos brasileiros, o intuito da revista é o de estimular a pesquisa e a comunicação por acadêmicos das duas disciplinas.

A revista abarca três áreas: história econômica geral, história financeira e história das idéias econômicas. Em história financeira incluímos moeda, instituições e instrumentos financeiros e finanças públicas. A história das idéias econômicas abrange as adaptações que economias, como as do Brasil e de Portugal, terminaram por implementar no pensamento econômico tradicional.

Será por meio do encontro entre história e economia e do Brasil com o mundo que esta revista deverá fazer sua contribuição.

Conselho editorial

*large number of outstanding economists whose work on economic history is recognized around the world. This tradition started with Celso Furtado in the fifties if not earlier. We intend to take advantage of this existing situation to encourage research and communication by scholars of both disciplines.*

*História e Economia dedicates itself to three areas: General Economic History, Financial History and the History of Economic Ideas. Within Financial History we include money, financial institutions and instruments, and public finance. The History of Economic Ideas encompasses the adaptations that relatively backward economies, such as Brazil and Portugal, have made of economic thought from the "advanced" countries.*

*It is on the intersections of history and economics and of Brazil and the world where we wish to make our contribution.*

*Editorial board*



# Nota do editor

## Editor's note

**E**ste número inclui seis artigos, todos sobre a experiência das Américas durante o século XIX.

Enquanto o sistema financeiro mundial do século XIX parecia estar centrado em Londres, as cidades de Paris (após 1830), Berlim (após 1870), e Nova York, no final do século, tornaram-se alternativas importantes, parceiros e rivais para a capital britânica. Sob pressão, Londres, chegaria até mesmo a importar ouro de Paris em várias ocasiões. A existência de bancos franceses em Cuba, Porto Rico e Santo Domingo, antes de 1898, demonstra a influência francesa na Espanha continental, enquanto o francófono Haiti pareceu um mercado natural para os bancos franceses. *L'implantation et l'éviction de la banque française dans la Caraïbe entre la fin du XIX e siècle et le début du XXe* by Guy Pierre descreve as atividades dos bancos franceses no Caribe, à luz da concorrência financeira internacional. Este artigo coloca a situação dos produtores de açúcar do Nordeste do Brasil em perspectiva, enumerando as dificuldades enfrentadas pelas economias contemporâneas do Caribe em um momento de aumento da produção de beterraba na Europa.

Cobrando um período similar, nas últimas décadas do século XIX e na primeira década do século XX, Charles Conant, *Finance Capital in Mexico*, and American Expansionist Visions, 1900-1910: Some Preliminary Observations por

**T**his number includes six articles all on the experience of the Americas during the nineteenth century.

*While the nineteenth century world financial system appeared to be centered on London, the cities of Paris (after 1830), Berlin (after 1870), and New York, at the end of the century, all came to be significant alternatives, partners, and rivals to the British capital. When under duress, London in fact imported gold from Paris on several occasions. French banking in Cuba, Puerto Rico, and Santo Domingo prior to 1898, accompanied French influence in continental Spain while Francophone Haiti seemed a natural market for French banks, L'implantation et l'éviction de la banque française dans la Caraïbe entre la fin du XIX e siècle et le début du XXe* by Guy Pierre describes the activities of the French banks in the Caribbean in light of international financial competition. This article places the plight of Brazil's Northeastern sugar producers in perspective by enumerating the difficulties faced by contemporary Caribbean economies at a time of increasing beet production in Europe.

*Covering a similar period, the last decades of the nineteenth century and the first decade of the twentieth, Charles Conant, Finance Capital in Mexico, and American Expansionist Visions, 1900-1910: Some Preliminary Observations* by Richard Weiner describes United States

Richard Weiner descreve os fluxos de capitais dos Estados Unidos para o México, também à luz da competitiva influência europeia. Enquanto o Brasil neste momento constituiu o segundo maior local de investimentos da Grã-Bretanha na América Latina, depois da Argentina, o México tornou-se o principal destinatário do capital americano, especialmente devido à proximidade dos dois países.

Voltando nossa atenção especificamente para o Brasil, apresentamos o trabalho do nosso membro do conselho editorial, Pedro Carvalho de Mello, *Corporate Governance in listed Brazilian Companies, 1882-1890: A Theoretical Framework*. Mello se concentra nas leis corporativas do século XIX, estruturalmente semelhantes e cronologicamente próximas, 1882 e 1890. Os legisladores brasileiros daquele século exibiam considerável consciência dos abusos decorrentes de responsabilidade limitada e percebiam que a sua capacidade de fazer cumprir as leis era circunscrita. As terríveis consequências da lei de 1890 foram o resultado de um momento específico, quando um governo fraco tentou ganhar o favor dos descontentes donos de escravos.

No nosso próximo artigo, *A Lei, Ora a Lei!* driblando a legislação no tráfico interno de escravos no Brasil (1861-1887), José Flávio Motta analisa execuções de uma outra variedade. Aqui ele mostra como os donos de escravos lidaram com as consequências da Lei do Ventre Livre de 1871 e a Lei do Sexagenário de 1885, bem como a legislação que tributava o comércio interprovincial de escravos de 1880. O Estado teve algum sucesso em fazer estas leis, mas também os proprietários de escravos, muitas vezes conseguiram evitar as várias limitações à sua dominação.

Os dois últimos artigos analisam o debate

*capital inflows into Mexico, also in the light of competitive European influences. While Brazil at this time constituted Britain's second largest Latin American investment venue, after Argentina, Mexico became the United States' prime recipient of capital especially due to the proximity of the two countries.*

*Returning our attention specifically on Brazil, we present the work of our editorial board member, Pedro Carvalho de Mello on Corporate Governance in Listed Brazilian Companies, 1882-1890: A Theoretical Framework. Mello focuses on the two structurally similar and chronologically close, 1882 and 1890, corporate laws of the nineteenth century. Brazilian legislators of that century displayed considerable awareness of the abuses arising out of limited liability and they realized that their ability to enforce laws was circumscribed. The dire consequences of the 1890 law resulted from a particular moment when a weak government attempted to win favor from disgruntled former slave owners.*

*Our next article, A Lei, Ora a Lei! driblando a legislação no tráfico interno de escravos no Brasil (1861-1887) by José Flavio Motta deals with enforcement of another variety. Here he shows that the slave owners dealt with the consequences of the Free Womb Law of 1871 and the Sexagerian Law of 1885 as well as the legislation taxing the inter-provincial slave trade of 1880. The state had some success in making its laws stick, but also the slave owners often managed to avoid the various limitations to their domination.*

*The final two pieces participate in the ongoing debate concerning the broad issue of regionalism and the dispute between the center and the periphery. O segundo projeto de emancipação do Rio Negro e o sistema político do Brasil Império*



em curso sobre a questão ampla do regionalismo e a disputa entre o centro e a periferia. O segundo projeto de emancipação do Rio Negro e o sistema político do Brasil Império de Vitor Marcos Gregório lida com a criação de uma nova província no Norte e no conflito que se seguiu sobre a sua representatividade no parlamento. *Saldos e sobras: finanças públicas municipais na primeira metade do Oitocentos* de Luciana Suarez Lopes abrange a Província de São Paulo e analisa as ações dos governos municipais no âmbito de um sistema onde o governo central foi relativamente forte, os governos provinciais fracos, e os governos municipais mais fracos ainda.

*by Vitor Marcos Gregório deals with the creation of a new province in the North and the ensuing conflict over representation in parliament. Saldos e sobras: finanças públicas municipais na primeira metade do Oitocentos by Luciana Suarez Lopes covers the Province of São Paulo analyzing the actions of municipal governments under a system where the central government was relatively strong, the provincial governments weak, and the municipal governments weaker still.*

*We look forward to comments regarding these fine contributions to scholarship.*







# A Lei, Ora a Lei! driblando a legislação no tráfico interno

de escravos no Brasil (1861-1887) \*

**José Flávio Motta**

Professor Associado. Livre-Docente da FEA/USP \*\*

[jflaviom@usp.br](mailto:jflaviom@usp.br)

## Resumo

*Apresentamos e discutimos, com fundamento em escrituras de transações envolvendo escravos, exemplos dos esforços de muitos proprietários de cativos no sentido de escapar às limitações ao tráfico da mercadoria humana, introduzidas pela legislação imperial no Brasil da segunda metade do Oitocentos. E, também, exemplos do impacto inegável dessa legislação na conformação das características daquele negócio.*

*A documentação primária manuscrita que embasa o texto refere-se a negociações registradas nos Cartórios de algumas localidades selecionadas da Província de São Paulo as quais, no período contemplado, tiveram suas economias marcadas pelo avanço da lavoura cafeeira no território paulista. São, pois, escrituras de transações registradas em área que se colocava, em especial, como ponto de chegada de cativos que transitavam pelo Império no bojo do tráfico interno.*

*O trânsito dessas mercadorias, privilegiadas pela demanda de cafeicultores paulistas, viu-se, nas décadas derradeiras de vigência da escravidão brasileira, afetado por leis tais como a do Ventre-Livre (1871) e a dos Sexagenários (1885). Viu-se, igualmente, condicionado por determinações legais que tentavam coibir a ruptura de algumas das relações familiares estabelecidas entre os escravos (por exemplo, em 1869) e, mesmo, por legislação tributária (1880) que se mostraria de fato proibitiva de algumas das movimentações espaciais de cativos pelo território imperial. Trata-se, pois, de ilustrar o confronto entre a instituição escravista, de um lado, e, de outro, um conjunto de leis que, direta ou indiretamente, criava uma série de obstáculos, de maior ou menor magnitude, à continuidade do tráfico interno de escravos no Brasil.*

## Abstract

*Based upon deeds involving slaves, we present the efforts of their proprietors to avoid the restrictions on the traffic of human merchandise imposed by the legislation of the second half of the nineteenth century. Likewise we discuss the undeniable impact of this legislation upon this type of business.*

*The primary documentation utilized consist of notarial records of selected localities within the coffee zone of the Province of São Paulo. The deeds cover transactions at the point of entry in São Paulo of the slaves imported from other provinces.*

*The negotiation of this merchandise, much in demand by planters, was deeply affected by the Law of the Free Womb (1871) and the Freedom of the Sexagenarians (1885). Other significant legislation placed limitations on the separation of families (1869) and imposed a prohibitive tax on the inter-provincial trade (1880).*

*We try to illustrate the friction between the institution of slavery and the laws that created obstacles to the flow of the slave trade.*

\* Neste artigo lançamos mão de fontes primárias manuscritas levantadas e coletadas na vigência de uma bolsa de produtividade em pesquisa concedida pelo CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, que gerou, como principal produto, nossa tese de Livre-Docência (Motta, 2010).

\*\* Professor do Programa de Pós-Graduação em Economia do IPE-FAE/USP e do Programa de Pós-Graduação em História Econômica da FFLCH/USP. Membro do N.E.H.D.-Núcleo de Estudos em História Demográfica da FEA/USP, do HERMES & CLIO-Grupo de Estudos e Pesquisa em História Econômica da FEA/USP e do Núcleo de Apoio à Pesquisa (NAP/USP) BRASIL ÁFRICA.

## Introdução

**É** oportuno iniciarmos as reflexões que compõem este artigo enfatizando que o provérbio escolhido para dar-lhe nome deve ser encarado com cautela. Talvez seja mesmo no que respeita ao tráfico de escravos, não em sua vertente interna, mas na transatlântica, que possamos encontrar a melhor ilustração da frase em tela: a Lei de 7 de novembro de 1831, conhecida como Lei Feijó ou, sobretudo, como a lei “para inglês ver”! Todavia, estudos mais recentes têm questionado esse notório entendimento da lei de 1831, regulamentada por Decreto de 12 de abril de 1832. <sup>1</sup>De fato, têm sido profícuos os trabalhos dedicados à análise do período de tráfico ilegal, assim denominado o intervalo entre a Lei Feijó e a efetiva extinção do comércio da mercadoria humana pelo Atlântico, extinção esta para a qual foi um marco inconteste a Lei Eusébio de Queiróz, de 1850. <sup>2</sup>

Não será nosso objetivo, pois, negar o impacto da legislação. Em verdade, a própria baliza inferior do recorte temporal por nós contemplado, a abertura da década de 1860, decorre diretamente desse impacto, manifesto na maior disponibilidade, na documentação cartorial, das escrituras de transações envolvendo cativos a partir de 1861. Essa mais pronunciada incidência de registros relacionou-se à vigência de decreto imperial que previa o lançamento das escrituras de negócios com escravos de valor superior a duzentos mil-réis em livros de notas específicos para essa finalidade. Sobre esse registro, o Decreto nº 2.699, de 28 de novembro de 1860, dispunha o seguinte:

<sup>1</sup> Entre outros, citemos, por exemplo, o dossiê organizado pelas historiadoras Beatriz Mamigonian e Keila Grinberg (2007), intitulado “‘Para inglês ver’? Revisitando a Lei de 1831”, e que ocupou em 2007 a maior parte dos Estudos Afro-Asiáticos, periódico publicado pela Universidade Cândido Mendes, compondo um volume correspondente a três números da revista naquele ano.

<sup>2</sup> Ver, por exemplo, CARVALHO (2009), LIMA (2011), MAMIGONIAN (2009).

Art. 3º A escritura pública é da substância de todo e qualquer contrato de compra e venda, troca e dação in solutum de escravos, cujo valor ou preço exceder de 200\$000, qualquer que for o lugar em que tais contratos se celebrarem ou efetuarem.

§ 1º As escrituras serão lavradas por ordem cronológica em livro especial de notas, aberto, numerado, rubricado e encerrado na forma da Legislação em vigor, por Tabelião de notas legitimamente constituído (...), e conterão (...) os nomes e moradas dos contraentes, o nome, sexo, cor, ofício, ou profissão, estado, idade e naturalidade do escravo e quaisquer outras qualidades ou sinais que o possam distinguir. (Coleção de Leis do Império do Brasil) <sup>3</sup>

São os documentos contemplados por esse Decreto as fontes utilizadas neste artigo. Mais especificamente, valer-nos-emos, com o intuito de corroborar nossas considerações, de escrituras registradas em algumas localidades da Província de São Paulo, datadas desde 1861 até 1887. Os municípios selecionados, ademais, situaram-se no caminho seguido pela expansão da lavoura cafeeira no território paulista, da qual resultou a denominada “onda verde” em direção ao Oeste provincial. Os registros dos quais nos servimos foram efetuados em localidades do Vale do Paraíba, a exemplo de Areias e Guaratinguetá, bem como de municípios do Oeste histórico, casos de Constituição (Piracicaba) e Casa Branca.

O estudo do comércio interno de cativos nos últimos decênios da escravidão no Brasil, de fato, traz à luz vários exemplos do referido impacto da legislação. É o caso inequívoco da Lei do Ventre Livre. Ela produziu, entre outros, efeitos nos preços dos escravos, e esses efeitos podem ser aquilatados com maior nitidez com base nas transações envolvendo pessoas na faixa

<sup>3</sup> O objeto precípuo desse decreto era regular a arrecadação do imposto da meia sisa devido nesses negócios. Na transcrição do trecho do decreto optamos por manter a pontuação do texto original, ao passo que atualizamos a ortografia, opção adotada em todos os casos similares ao longo do texto. Vale, ademais, a ressalva de que a abertura de livros especiais para registro dos negócios envolvendo cativos não foi um procedimento obedecido em todos os lugares (afinal, a lei, ora a lei!).





etária dos 10 aos 14 anos.<sup>4</sup> Em artigo sobre duas localidades situadas no Vale do Paraíba paulista, Guaratinguetá e Silveiras, no decurso dos anos de 1870 (MOTTA & MARCONDES, 2000), ao voltarmos nossa atenção para o informe do preço de acordo com as idades, verificamos esse efeito diferenciado acarretado pela libertação dos nascituros:

(...) a elevação de preços [entre dez.1872/nov.1874 e jan.1878/dez. 1879] havida no caso dos cativos com idades de 10 a 14 anos (84,3% para os homens e 41,2% para as mulheres) supera as calculadas entre os escravos de 15 a 24 anos (25,2% para ambos os sexos) e de 25 a 34 anos (31,0% para homens e 25,8% para mulheres). É possível que, sob o efeito da Lei do Ventre Livre, de 1871, tenham-se valorizado de maneira mais que proporcional exatamente aqueles cativos, em especial os do sexo masculino, cuja expectativa de vida em cativeiro fosse mais longa. Afinal, ainda que a eficácia dessa lei para a efetiva libertação dos nascituros seja discutível, e a utilização dos “serviços” dos ingênuos uma prerrogativa dos seus “proprietários” de fato, proprietários de suas mães, é evidente que a reposição da mão-de-obra escrava não se daria mais nos mesmos moldes que antes. (MOTTA & MARCONDES, 2000, p. 280)<sup>5</sup>

Outro exemplo inequívoco do impacto das leis é encontrado na década de 1880. Não seria exagero afirmarmos que um dos grandes fatores a condicionar o tráfico interno de escravos no intervalo 1881-1887 foi a vigência, nas três principais províncias cafeeiras (Rio de Janeiro,

4 Para as crianças com idades nos anos iniciais dessa faixa etária, bem como para aquelas com menos de dez anos, a proibição das separações dos pais quando das vendas, aliada à freqüente informação do preço do conjunto quando os cativos eram negociados em grupo, dificultaram a obtenção de preços individuais. Voltaremos a tratar dessa proibição mais adiante no texto.

5 Para Areias, por exemplo, outra localidade valeparaibana paulista, desta feita computando intervalos temporais antes e após a Lei do Ventre Livre, esse comentário viu-se corroborado: “Os preços médios reais dos rapazes [de 10 a 14 anos de idade] experimentaram um incremento de 59,4% dos anos de 1860 para os de 1870, de Rs. 863\$632 para Rs. 1.377\$001, ao passo que os das moças sofreram uma diminuição de 11,1%, de Rs. 1.085\$274 para Rs. 964\$571. Tais variações, é claro, devem ser ponderadas pelo fato de serem poucos os preços individuais coletados para a faixa etária em questão (...). Não obstante, a depreciação das mulheres, em decorrência da ‘extinção’ do ventre gerador de escravos, bem como a valorização mais que proporcional dos cativos homens com menos idade, para os quais era mais longa a expectativa da vida em cativeiro, colocam-se como resultados esperados da vigência da lei de setembro de 1871.” (MOTTA, 2010, 172).

São Paulo e Minas Gerais) de elevado imposto incidente sobre a entrada de escravos comprados fora de seus respectivos territórios. No caso paulista, o valor a ser pago era de dois contos de réis por pessoa negociada, tributo vigente desde a segunda quinzena janeiro de 1881;<sup>6</sup> evidentemente, um valor proibitivo para a continuidade dos negócios do tráfico entre províncias. Em outras palavras, esses negócios, no decurso daqueles sete anos, deveriam concentrar-se maciça, se não absolutamente, nos ramos do comércio local e intraprovincial.<sup>7</sup> De resto, a vertente entre províncias do trato da mercadoria humana foi proibida de direito pela Lei Saraiva-Cotegipe, conhecida também como a Lei dos Sexagenários, em 1885.<sup>8</sup>

É exatamente esse impacto inegável das leis que abre a possibilidade para estas reflexões. Dessa forma, com base nas fontes primárias manuscritas que são as escrituras de transações envolvendo escravos, apresentamos casos nos quais se evidenciam os esforços dos partícipes daquelas transações no sentido de fugir às determinações legais. São, em outras palavras,

6 “The Rio Bill levied a registration tax of 1:500\$ on slaves brought from other provinces, and was passed in mid-December, 1880. The Minas bill created a tax of 2:000\$, and was passed in late December, 1880. The São Paulo bill also created a tax of two contos, and became law on January 15, 1881” (SLENES, 1976, 124-125).

7 “A taxa excessivamente alta fez com que esse tributo fosse arrecadado uma só vez no ano financeiro de 1881-1882, pois dificilmente entrariam escravos na Província com tal encargo, a não ser os que estivessem isentos, já que o negócio com eles entrou em franca decadência nos anos 1880.” (TESSITORE, 1995, 239). O impacto da legislação iria além, é claro, da aludida alteração esperada em termos da distribuição das transações envolvendo escravos segundo os diferentes tipos do tráfico. Assim, por exemplo, Zélia C. de Mello (1979, p. 1) escreveu: “Quanto a nós, cremos ter sido a proibição da entrada de escravos na Província de São Paulo de grande contribuição para as transformações ocorridas, mormente no que se refere à substituição daqueles pelo trabalhador livre; justifica-se essa idéia pelo fato de que, dada a escassez de trabalhadores, privados da única fonte de abastecimento disponível, ainda que precária, aqueles setores necessitados de braços são obrigados a procurar formas alternativas de suprimento.”

8 A grande exceção a esta última afirmativa fica por conta do assim chamado “Regulamento Negro”: “(...) em 1886, o Ministro da Agricultura, Antônio Prado, decidiu que, para a implementação dessa provisão, o distrito da Capital, o Município Neutro, não seria considerado, como normalmente era, uma entidade política separada independente da vizinha província do Rio de Janeiro. Para este único propósito, mais exatamente, o distrito da capital seria considerado como parte da província. O ‘Regulamento Negro’, como ficou conhecido pelos abolicionistas este ato do Ministro, reabriu assim a cidade do Rio de Janeiro ao tráfico escravista, expondo cerca de 30.000 à possível transferência para plantagens vizinhas.” (CONRAD, 1985,201) Voltaremos a nos referir à Lei dos Sexagenários mais adiante neste artigo.

situações que nos permitem no mínimo vislumbrar o esforço de ludíbrio, ou mesmo apontar para nítidas tentativas levadas a cabo de burlar a lei.

## Driblando a legislação

### *Evitando a meia sisa*

Começamos pela explicitação de uma das formas mais corriqueiras empregadas no tráfico de escravos para driblar uma de suas exigências legais, esta de caráter tributário. Pois, além dos tributos incidentes sobre a entrada e/ou a saída de escravos, alguns dos quais foram mencionados na seção introdutória deste artigo, cobrava-se também o imposto de meia sisa vinculado à transmissão da propriedade sobre os cativos, decorrente de venda ou de transações a ela assemelhadas.<sup>9</sup> Na província de São Paulo, a meia sisa, que era cobrada ad valorem, passou a ser devida, de meados da década de 1860 a meados da década subsequente, pelo valor específico de trinta mil-réis por escravo negociado, tendo então sido elevada para quarenta mil-réis. Em fins do decênio de 1870, por dois anos, voltou-se a praticar o valor de trinta mil-réis.<sup>10</sup> Em 1880, reajustou-se o imposto em questão, novamente, para quarenta mil-réis. A partir de 1883, passou-se a cobrar mais 20% de imposto adicional (oito

mil-réis), parcela a qual, no ano seguinte, foi incorporada ao tributo original (vale dizer, a meia sisa foi aumentada para Rs. 48\$000).<sup>11</sup> A existência desse imposto, aliada à frequente presença de procuradores nas transações envolvendo escravos, conduziu Slenes à seguinte observação, fundamentada em dados sobre Campinas (SP) e Vassouras (RJ):

Acontece que normalmente o tráfico interno de escravos (entre municípios e entre províncias) se fazia através de intermediários. Às vezes, o intermediário era um simples procurador (de verdade), representante do vendedor ou do comprador. Na grande maioria dos casos, no entanto, o intermediário era um negociante que comprava o escravo do vendedor original e vendia-o depois ao comprador final, quando não a outro mercador. Contudo, nesses casos, não se costumava fazer uma escritura de compra e venda para cada transação efetuada. Normalmente se disfarçava a transferência de posse para um negociante intermediário com uma procuração bastante, que conferia a este plenos poderes para vender o escravo onde e por quanto quisesse. Se o negociante passava o escravo para outro intermediário, também não o fazia por escritura mas por um subestabelecimento da procuração. Era comum, no caso de escravos vindos de longe, que houvesse uma sequência de subestabelecimentos entre o “procurador” e o comprador final. O objetivo desses subterfúgios era de evitar o pagamento do imposto de compra e venda cada vez que o escravo passava de um dono para outro. (SLENES, 1986, 118)

Em Guaratinguetá nos anos de 1860 temos uma possível ilustração, embora “incompleta”, desse aspecto do comércio de escravos, em duas transações que, registradas em outubro de 1864, foram anuladas em inícios de novembro do mesmo ano mediante o lançamento de duas “escrituras de distrato”. O protagonista, em ambos os casos, chamava-se João Luis dos Reis e residia no vizinho município de Pindamonhangaba.

### Aos 27 de outubro de 1864, João Luis

*11 Acompanhamos esse comportamento do imposto de meia sisa incidente sobre a venda de cativos nas escrituras que compulsamos; tal comportamento foi, outrossim, descrito com grande minúcia em Slenes (1976, nota 25, p. 164-165). Ver, também, Tessitore (1995, p. 245-250).*

<sup>9</sup> “A sisa foi introduzida em Portugal no reinado de D. Afonso II, como um tributo extraordinário e temporário, tal como as décimas para atender a despesas de guerra. Incidia sobre a venda de quase tudo

dos gêneros de consumo aos bens de raiz e era paga metade pelo comprador e metade pelo vendedor. A partir de D. João I, a sisa tornou-se um imposto permanente e ordinário em favor da Coroa, através de sucessivas prorrogações e, finalmente, de sua perpetuação. A sisa dos escravos já era citada em duas resoluções de 15 de outubro de 1751. Mas foi efetivamente introduzida no Brasil, com o nome de meia sisa dos escravos ladinos, pelo alvará de 3 de junho de 1809, juntamente com a sisa dos bens de raiz. Consistia numa taxa de 5% (metade da porcentagem da sisa, que era de 10%) sobre a compra e venda, arrematação e adjudicação de escravos ladinos, isto é, aqueles que não se comprou de negociante de escravo, os que já estavam no Brasil.” (TESSITORE, 1995, 244-245) No período por nós contemplado, a meia sisa era devida não apenas nas vendas mas também, por exemplo, nas dações in solutum; por outro lado, esse imposto não era cobrado, por exemplo, nos casos de doações. Não se cobrava também a meia sisa na “troca de escravo por escravo ou por bem de raiz, salvo quando se inteirasse com dinheiro o preço do objeto (sic!) de maior valor.” Tessitore (1995, 248)

<sup>10</sup> “In 1879-80, in the absence of specific legislation to continue the tax at this level [quarenta mil-réis-JFM], the meia sisa apparently fell to 30\$.” (SLENES, 1976, nota 25, p. 165)



vendeu Sabino, por Rs. 1:200\$000, ao Barão de Guaratinguetá. O cativo, com 13 anos de idade, era de “cor pouco fula, corpo regular, dentadura boa, ofício da roça, natural da província do Rio de Janeiro” e havia sido comprado de um morador de Bananal. No dia seguinte, João Luis vendeu outros cinco escravos, desta feita para o Reverendo Antonio Luis dos Reis França, por oito contos de réis, todos eles os crioulos Hermenegildo, Tibúrcio, Maurício e Theresa, além de Jerônimo, de Nação , comprados de um escravista do Rio de Janeiro. O motivo da anulação dessas duas escrituras, conforme lemos nos lançamentos “de distrato”, é que o vendedor as “tinha passado, sem que apresentasse procuração para ser naquela transcrita”.

Ao que parece, portanto, os escravos negociados não eram, a bem da verdade, propriedade de João Luis dos Reis, com o que ele necessariamente deveria apresentar as procurações dos respectivos proprietários para realizar as vendas. Todavia, em ambas as transações, ele declarou ter havido por compra a meia dúzia de cativos negociada. É possível que, embora não possuidor “de direito” daqueles indivíduos, João Luis o fosse “de fato”. Se esta sugestão for acertada, deparamo-nos aqui com exemplos “incompletos” do procedimento, identificado por Slenes, de mascarar as vendas por intermédio do estabelecimento e eventuais subestabelecimentos de procurações, com o intuito de evitar (melhor seria dizer sonegar) o pagamento do tributo incidente sobre as compras e vendas de escravos. Vale dizer, João Luis não teria nem ao menos procurado mascarar, mediante o artifício em tela, o não pagamento da meia sisa devida sobre as pessoas que comprara.

Por outro lado, não obstante o comentário de Slenes, Josué Modesto dos Passos Subrinho detectou em Sergipe a cobrança de um imposto incidente exatamente sobre as vendas

mediante procurações:

Em 1859, o total de imposto a ser pago pela exportação de cada escravo subiu com a criação de um novo imposto o imposto de 30\$000 réis sobre cada escravo vendido por procuração. Como possivelmente a maior parte dos escravos exportados saía da Província com procuração do proprietário para sua venda, na prática, o imposto total por escravo exportado passava a 130\$000 réis. {...} Em 1867, houve (...) a majoração do imposto sobre procurações para a venda de escravos para fora ou dentro da Província, para 40\$000. (...) em 1879, estabeleceu-se o imposto em 240\$000 e excluiu-se o imposto sobre procurações. (PASSOS SUBRINHO, 2000, 128-129)

Também no caso da Província de São Paulo, Viviane Tessitore (1995, 247) afirmou: “A taxa de 80\$000 para as vendas por procuração subestabelecida, criada pelo art. 3º das disposições permanentes da lei nº 156, de 29 de abril de 1880, tinha como objetivo desestimular o uso desse meio, pois era, segundo informava o Tesouro em 1879, uma fonte constante de sonegação.” Defrontando-se, pois, com uma prática aparentemente difundida de escravistas e traficantes de elidir o pagamento dos tributos devidos, as autoridades das diversas províncias do Império procuravam reagir onerando a outorga de procurações no comércio de escravos.

### *Negociando crianças só*

Como sabido, a legislação proibitiva da separação, pela venda, de cônjuges e de pais e filhos menores foi um elemento importante a condicionar o tráfico interno de cativos. Assim, o Decreto nº. 1.695, de 15 de setembro de 1869, em cujo caput era dito “Proíbe as vendas de escravos debaixo de pregação e em exposição pública”, fornecia já, em seu Artigo 2º, o amparo legal para a manutenção das relações familiares entre as pessoas transacionadas:

Art. 2º Em todas as vendas de escravos, ou sejam particulares ou judiciais, é proibido, sob pena

de nulidade, separar o marido da mulher, o filho do pai ou mãe, salvo sendo os filhos maiores de 15 anos. (Coleção de Leis do Império do Brasil)

Esse embasamento legal foi reiterado, quase exatamente dois anos depois, porém com alteração no limite de idade das crianças beneficiadas, no Artigo 4º da Lei nº 2.040, de 28 de setembro de 1871, a Lei do Ventre Livre:

§ 7º Em qualquer caso de alienação ou transmissão de escravos é proibido, sob pena de nulidade, separar os cônjuges, e os filhos menores de 12 anos, do pai ou mãe. (Coleção de Leis do Império do Brasil)

Foram 170 as escrituras que coletamos em Areias referentes à década de 1870, sobretudo referentes à sua segunda metade. Em várias dessas transações evidenciou-se o efeito da legislação proibitiva da separação entre pais e filhos menores. Por exemplo, em 11 de outubro de 1877 foram vendidas as meninas Theresa, de 13 anos de idade, e Maria, de 11, fazendo-se constar da escritura respectiva a seguinte ressalva: “Disse mais [o vendedor-JFM] que conquanto a escrava seja menor de doze anos, (...) é filha de Joanna, que foi escrava dele outorgante que já se acha liberta.” Observamos, pois, a preocupação em legitimar o negócio perante a lei, ainda que o espírito da lei não se visse, necessariamente, obedecido. De fato, não há como saber se Joanna se mantinha por perto de sua filha Maria, bem como de Thereza, possivelmente também sua filha, ainda que com idade superior ao limite legal de 12 anos (o que, por conseguinte, sancionaria uma eventual separação). Todavia, ainda que supuséssemos fossem Maria e Thereza acompanhadas por Joanna, suposição análoga torna-se mais difícil de ser aceita, por exemplo, com relação à venda, registrada aos 25 de agosto de 1880, do menino Luis, de 9 anos de idade, natural da Província da Paraíba e descrito como “filho de mãe liberta”.

A comercialização desse menino suscita questionamentos para os quais não temos respostas, embora permitam levantar algumas conjecturas. Haveria quem se interessasse em averiguar a veracidade dessa informação acerca do status social da mãe que, ao fim e ao cabo, tornou legítima a venda? A conformidade com o espírito da lei não exigiria que se fizessem constar da escritura informações mais detalhadas sobre essa mulher liberta? Em verdade, a impressão passada pelo documento é que a declarada liberdade da mãe “funcionou” como se fora um “atestado de orfandade” de Luis.<sup>12</sup> Com isso, isentava-se o vendedor da responsabilidade pela quase certa separação (pois é difícil imaginar a vinda para São Paulo, desde a longínqua Paraíba e por sua própria conta, da genitora da criança), como que transferindo essa responsabilidade para aquela ex-escrava que se tornara livre.<sup>13</sup>

Outro exemplo interessante é dado pela escritura de convenção e declaração registrada em Constituição aos 2 de julho de 1873. Alguns dias antes, em 21 de junho, Marcelino José Pereira vendera ao Doutor Estevão Ribeiro de Souza Rezende um grupo de 18 cativos. Desse grupo fazia parte a família de Caetano (africano, 58 anos), sua mulher Fortunata (37) e as filhas Januária (18), Emília (5) e Márcia (3). Todavia, permanecera com o vendedor o menino Paulino, de dez anos de idade, também filho de Caetano e Fortunata, conformando a ilegalidade que a dita escritura de convenção e declaração pretendia regularizar. Vale a pena transcrever alguns certos desse documento:

*12 Mesmo uma declaração de orfandade poderia, é claro, não ser verdadeira. Warren Dean (1977, p. 69) deu a entender que episódios assim poderiam ser bastante comuns: “As vendas de escravos registradas em Rio Claro a partir de 1872 consistiam na maior parte é interessante observar de meninos de 10 a 15 anos. Raramente eles eram acompanhados dos pais, sendo declarados quase sempre, é provável, falsamente de mãe desconhecida ou morta.”*

*13 Com o intuito de evitar a impressão de que perfilhamos qualquer entendimento marcado por um maniqueísmo simplista, pondo de um lado escravos bons oprimidos e de outro escravistas maus opressores, não deixemos de referir a possibilidade de a mãe liberta de Luis tê-lo simplesmente abandonado após obter a liberdade, possibilidade que, de resto, não eximiria o vendedor da crueldade de sujeitar o menino de 9 anos às vicissitudes do deslocamento desde a Paraíba até Areias.*



(...) em meu cartório compareceram as partes Marcelino José Pereira e o Doutor Estevam Ribeiro de Souza Resende, que os reconheço pelos próprios nomeados moradores nesta Cidade e pelo primeiro foi dito perante as testemunhas abaixo assinadas que tendo pela escritura de folhas cento e doze verso datada de vinte e um de junho deste ano, feito venda ao segundo de dezoito escravos, inclusive um casal de nomes Caetano e sua mulher Fortunata e filha Januária, de cerca de dezoito anos de idade, conservando um irmão desta de nome Paulino de cerca de dez anos de idade, e reconhecendo agora que tal reserva não podia fazer, por ser contrária à lei a separação do menor de seus pais, havia também agora combinado com o comprador, dito Doutor Estevam em ceder-lhe o referido escravo Paulino, ficando com a irmã de nome Januária, sem volta alguma, e anuindo a isto, o mesmo Doutor Estevam, passei a presente por me ser requerida, a qual sendo-lhes lida e achada conforme, aceitaram e assinam, com as testemunhas a tudo presentes (...). (grifos nossos)

Vale dizer, a família escrava comercializada não deixaria de ser rompida, mas o ajuste efetuado garantia que o rompimento havido não mais ferisse a legislação vigente.

Poderíamos talvez entender como mais intensamente perversos casos como o do pequeno João, igualmente registrado em Constituição, no qual a lei foi utilizada, pelo proprietário de sua mãe, para legitimar uma separação familiar.<sup>14</sup> Aos 11 de julho de 1874, José Gomes da Silva vendeu a escrava Maria, de 26 anos de idade, bem como sua filha Joaquina, de 7 anos, por dois contos de réis, para José Emygdio da Silva Novais. Acompanhava Maria também o ingênuo Benedito (com “ano e meio mais ou menos”). Mas havia ainda João, sobre o qual lemos o seguinte:

Disse mais o vendedor que por esta venda fica a escrava Maria separada do filho João, de cinco anos de idade, que continua em poder dele vendedor, por ter-lhe sido deixado em testamento, por sua finada mãe, para servi-

14 Sobre as ambigüidades características da legislação abolicionista, ver, entre outros, os estudos de Grinberg (1994) e Pena (2001).

lo durante sua vida e depois ficar livre, por que em benefício da liberdade podem ser separados do pai e da mãe os filhos menores de doze anos que forem manumitidos com a cláusula de futuros serviços, segundo dispõe o artigo noventa, parágrafo primeiro, segunda parte do Regulamento número cinco mil cento e trinta e cinco de três de Novembro de mil oitocentos e setenta e dois, e por serem intransferíveis os serviços daquele menor, artigo noventa e um do mesmo Regulamento.

Nascido não muito antes da Lei do Ventre Livre, João era escravo e, como podemos inferir da argumentação na escritura, continuaria escravo até a morte de José Gomes. Mais ainda, a criança de apenas cinco anos viu-se de repente separada da mãe e dos irmãos. Atitude talvez cruel atributo, de resto, inerente à instituição servil, porém legítima. O referido § 1º. do Art. 90 do Decreto 5.135, de 13 de novembro de 1872, dispunha:

Em qualquer caso de alienação ou transmissão de escravos é proibido, sob pena de nulidade, separar os cônjuges, e os filhos menores de 12 anos do pai ou mãe. (Lei – art. 4º. § 7º.)

Esta disposição compreende a alienação ou transmissão extrajudicial.

Em benefício da liberdade, porém, podem ser separados do pai ou da mãe os filhos menores de 12 anos, que forem manumitidos com ou sem a cláusula de futuros serviços. (Coleção de Leis do Império do Brasil)

Escrevemos “talvez” cruel porque o negócio foi ajustado entre dois contratantes que moravam em Constituição, o que eventualmente poderia significar, no cotidiano do pequeno João, alguma proximidade, ainda que limitada, com seus familiares.

Na mesma localidade, mas já com o nome de Piracicaba, identificamos um caso se-

melhante ao do menino João.<sup>15</sup> Tratou-se da troca de partes de duas mulheres, feita por duas outras mulheres, proprietárias das primeiras. O negócio foi registrado em 8 de julho de 1884. Duas irmãs, D. Rita d'Elloux Rocha e D. Anna Camila d'Elloux, herdaram, cada uma, metade das escravas Domingas e Benedita. Com a permuta, cada irmã tornou-se proprietária de uma cativa "inteira". Contudo, Domingas era mãe de duas crianças ingênuas, Antonia e Leôncio. No trecho a seguir transcrito do documento, percebemos que talvez se tenha aplicado, neste caso, a mesma saída legal para evitar a proibição vigente de separação entre pais e filhos menores de 12 anos, utilizada pelo vendedor de João: o § 1º. do Art. 90 do Decreto 5.135.<sup>16</sup> Também, em julho de 1884, os filhos de Domingas poderiam ter ultrapassado aquele limite etário, legitimando a separação. E as irmãs d'Elloux residiam, ambas, em Piracicaba, fato que poderia amenizar o rigor e a crueldade da eventual ruptura familiar, ou mesmo implicar sua inexistência, se as duas morassem juntas:

(...) e por ambas [as contratantes-JFM] foi dito que eram senhoras e legítimas possuidoras das metades das escravas Domingas e Benedita, segundo o inventário e partilha, a que se procedeu por falecimento do pai comum o Capitão Thomaz Comptom d'Elloux e pois hoje transferem-se reciprocamente de uma para outra essas metades, ficando Anna por inteiro senhora da escrava Domingas, e Rita com a escrava Benedita, e por que esta é do maior valor volta a Anna quatrocentos mil réis que neste ato entrega. Declararam que como a escrava Domingas tem dois ingênuos, um por nome Antonia e outro por nome Leôncio, ficam ditos ingênuos libertos, como se de ventre livre nascessem, Antonia em poder de D. Rita e Leôncio em poder de D. Anna, visto como os criaram.

<sup>15</sup> Em 1769 foi criada a Freguesia de Santo Antonio de Piracicaba, elevada à "categoria de Vila em 1822, sendo substituído o seu primitivo nome pelo de Constituição, e foi elevada a cidade em 1856" (Luné & Fonseca, 1985, p. 462). Apenas na segunda metade do decênio de 1870 o nome do município foi alterado para Piracicaba.

<sup>16</sup> Ainda que João fosse escravo enquanto Antonia e Leôncio fossem ingênuos.

### *Velhos como contrapeso*

Aos 28 de setembro de 1885, foi promulgada a Lei nº 3.270 regulando a extinção gradual do elemento servil. Ela passou para a história como a Lei dos Sexagenários. Abaixo reproduzimos alguns parágrafos de seu Artigo 3º, que tratava das alforrias e dos libertos:

§ 10 – São libertos os escravos de 60 anos de idade, completos antes e depois da data em que entrar em execução esta Lei; ficando, porém, obrigados, a título de indenização pela sua alforria, a prestar serviços a seus ex-senhores pelo espaço de três anos.

§ 11 – Os que forem maiores de 60 e menores de 65 anos, logo que completarem esta idade, não serão sujeitos aos aludidos serviços, qualquer que seja o tempo que os tenham prestado com relação ao prazo acima declarado.

§ 12 – É permitida a remissão dos mesmos serviços, mediante o valor não excedente à metade do valor arbitrado para escravo da classe de 55 a 60 anos de idade. [este valor arbitrado era de Rs. 200\$000 para homens e Rs. 150\$000 para mulheres-JFM]

§ 13 – Todos os libertos maiores de 60 anos, preenchido o tempo de serviço de que trata o § 10, continuarão em companhia de seus ex-senhores, que serão obrigados a alimentá-los, vesti-los, e tratá-los em suas moléstias, usufruindo os serviços compatíveis com as forças deles, salvo se preferirem obter em outra parte os meios de subsistência, e os Juizes de Órfãos os julgarem capazes de o fazer. (Coleção de Leis do Império do Brasil)

Pouco mais de dois meses após a promulgação da dita lei, aos 5 de dezembro de 1885, Gabriel Antonio Ferreira vendeu, por dois contos e duzentos mil réis, três escravos para Vicente Osias de Sillas. O comprador residia na cidade de Casa Branca e o vendedor no termo de São João da Boa Vista, ambas localidades paulistas. Os cativos transacionados eram João, de 35 anos, e o casal David e Maria, ele africano e ela crioula, respectivamente com 62 e 27 anos de idade.



Na escritura o Tabelião informava: “Acompanha a escrava Maria seus filhos ingênuos de nomes Joaquim, Vicência, Elias, Delfina, Maria e Domingas, todos averbados na Coletoria desta cidade.” Ao término do documento, ao que parece, deu-se conta do “inconveniente” representado pela idade do africano! Procedeu-se ao acréscimo, pois, de um “Em tempo: o escravo David é apenas vendido os seus serviços e não a sua pessoa, visto ser maior de sessenta anos como consta da matrícula acima transcrita.” Embora haja sempre a possibilidade de avançarmos uma interpretação equivocada, é difícil não inferir um efeito meramente “semântico” da Lei dos Sexagenários sobre a venda daquele cativo avançado em anos. De todo modo, uma vez que ainda não atingira os 65 anos em dezembro de 1885, David, apesar de “liberto” pela Lei nº 3.270, não se livrou da obrigação dos três anos de serviços “a título de indenização pela sua alforria”, conforme disposto no § 10 do Artigo 3º da lei.

Na grande maioria das transações envolvendo cativos idosos, mesmo antes da lei de setembro de 1885, a negociação não se limitou aos escravos mais velhos.<sup>17</sup> De fato, amiúde tem-se mesmo a impressão de que eles nem eram o objeto principal da transação. Tal impressão é notadamente ilustrada pela venda de David acima descrita. Ora, é difícil imaginarmos que o foco do interesse dos contratantes fosse David, ainda mais em data na qual já vigia a Lei dos Sexagenários. Afinal, a legislação, em vigor já há muitos anos, proibia a separação entre Maria e seus filhos ingênuos, e também vetava a separação entre Maria e David. Assim sendo, se o interesse do comprador estivesse muito mais focado na expectativa dos vários anos de serviços a serem cumpridos pela meia dúzia de crianças “libertas” pela Lei do Ventre Livre, na verdade a pessoa de David, e não os seus serviços, é que

<sup>17</sup> Entendemos, como cativos idosos, aqueles com idades iguais ou superiores a 50 anos. Sobre a definição dessa faixa etária, ver Motta (2010b).

seria o elemento mais relevante a explicar sua inclusão no lote comercializado.

Outro exemplo corrobora esse comentário sobre o tráfico de velhos, muitas vezes podendo estes idosos aparecer como um complemento na negociação de um ou vários de seus familiares, decerto mais valiosos. Desta feita, trata-se da uma transação realizada anteriormente à Lei nº. 3.270. Aos 12 de julho de 1879 foi registrada, em Piracicaba, a escritura de venda de uma dúzia de escravos, um deles um africano idoso, Primo, de 54 anos, bem como a transferência dos direitos sobre os serviços de seis ingênuos. O negócio, de âmbito local, foi acertado entre Antonio Bento de Camargo e Inocêncio de Paula Eduardo. Inocêncio pagou catorze contos e novecentos mil-réis pelos seguintes cativos: Primo, sua esposa Ignez (41 anos) e os cinco filhos do casal (Benedita, 19; Albina, 14; Maria, 12; Francisco, 10 e Carlos, 8); o casal Bento e Francisca, respectivamente de 32 e 27 anos de idade; e os irmãos (ao menos por parte de mãe) Amador (20), Marcolino (19) e Sebastião (15). Das seis crianças ingênuas cujos serviços eram mencionados no documento, duas eram filhas de Ignez, uma era filha de Benedita, portanto neta de Ignez, e três eram filhas de Francisca.

*Enquanto isso, os escravos...*

Nunca será demais enfatizar que tanto as motivações como os efeitos da maior parte das leis mencionadas até aqui neste texto inscreveram-se no terreno da ambiguidade que medeia entre a concessão senhorial entendida enquanto instrumento de controle social e a conquista escrava. Por exemplo, no caso específico da década de 1880, esse contexto de negociação/conflito é identificado por Joseli Mendonça em estudo dedicado em especial à Lei Saraiva-Cotegipe:

(...) parece evidente que os senhores e seus

representantes no Legislativo souberam muito bem reconhecer o campo jurídico como um campo no qual teriam que arduamente se embrenhar para tentar fazer valer seus projetos de emancipação. Parece também evidente que os escravos contando com o auxílio de advogados, curadores e algumas vezes até mesmo juízes souberam muito bem reconhecer as possibilidades das leis e, recorrendo a elas, trilharam um dos caminhos possíveis para a liberdade. Caminhos que só se construíram na própria caminhada. (MENDONÇA, 1999, 372) <sup>18</sup>

Foi possível identificarmos, nas escrituras compulsadas, tentativas, nem sempre bem-sucedidas, de os escravos se valerem da legislação para benefício próprio. Uma tentativa fracassada foi, por exemplo, a empreendida pela cozinheira Rosaura, crioula de 28 anos de idade. Ela foi vendida em março de 1876, pelo preço de um conto e quinhentos mil-réis, por Antonio de Miranda e Silva para o Dr. Manoel José da Silva, ambos moradores em Areias. Na respectiva escritura, o Tabelião escreveu:

Ainda pelo outorgante foi declarado que tendo sua senhora [esposa-JFM] em dezessete de março de mil oitocentos e setenta e três facultado licença à dita escrava para tirar esmolas a fim de obter a quantia de um conto e quinhentos mil réis, preço em que arbitrava a sua liberdade, recebeu a mulher dele outorgante da dita preta em vinte e dois de outubro do mesmo ano a quantia de trinta mil réis da qual passou recibo, e cuja quantia ele outorgante passa para o novo possuidor.

Rosaura, portanto, conseguiu levantar, ao longo de sete meses, 2% do total estabelecido por seu senhor para a obtenção da liberdade. A importância do reconhecimento legal, constante da Lei Rio Branco, da possibilidade de acumulação de um pecúlio por parte dos escravos e seu impacto sobre os fundamentos da sociedade escravista foram salientados, por exemplo, por Sidney Chalhoub. <sup>19</sup> É oportuno reproduzirmos

<sup>18</sup> Na mesma linha ver também, entre outros, Chalhoub (1990). Sobre o emprego da legislação em prol dos interesses dos escravos ver, por exemplo, os trabalhos de Azevedo (1999 e 2003).

<sup>19</sup> Esse autor propugna "(...) a necessidade de uma reinterpretação da

aqui a letra da lei:

Art. 4º. É permitido ao escravo a formação de um pecúlio com o que lhe provier de doações, legados e heranças, e com o que, por consentimento do senhor, obtiver do seu trabalho e economias. O Governo providenciará nos regulamentos sobre a colocação e segurança do mesmo pecúlio.

§ 1º. Por morte do escravo, metade do seu pecúlio pertencerá ao cônjuge sobrevivente, se houver, e a outra metade se transmitirá aos seus herdeiros, na forma da lei civil. (...)

§ 2º. O escravo que, por meio do seu pecúlio, obtiver meios para indenização de seu valor, tem direito à alforria. Se a indenização não for fixada por acordo, o será por arbitramento. (...)" (Coleção de Leis do Império do Brasil)

Ao que parece, porém, o esforço de Rosaura não teve continuidade entre outubro de 1873, quando passado o recibo dos trinta mil-réis, e março de 1876, quando efetivada a venda da cozinheira. Não sabemos as razões da aparente interrupção na formação do pecúlio, mas temos ciência de que Rosaura foi revendida, em maio de 1876, desta feita por Rs. 1:750\$000, sendo que, no registro desta revenda, não se fez qualquer menção ao ajuste feito entre a cativa e a esposa de seu proprietário original. Não seria surpreendente se o Dr. Manoel da Silva, além do lucro decorrente da majoração do preço da escrava no curto intervalo de dois meses durante os quais ela foi sua propriedade, houvesse se apropriado também dos suados trinta mil-réis juntados a duras penas pela cozinheira.

O exemplo de Rosaura, porém, não refilete uma tentativa de driblar a legislação vigente. Ao contrário, ela por algum tempo esforçou-se. lei de 28 de setembro de 1871: em algumas de suas disposições mais importantes, como em relação ao pecúlio dos escravos e ao direito à alforria por indenização de preço, a lei do ventre livre representou o reconhecimento legal de uma série de direitos que os escravos vinham adquirindo pelo costume, e a aceitação de alguns dos objetivos das lutas dos negros. Na realidade, é possível interpretar a lei de 28 de setembro, entre outras coisas, como exemplo de uma lei cujas disposições mais essenciais foram 'arrancadas' pelos escravos às classes proprietárias." (CHALHOULB, 1990, 27)





se no sentido de acumular um pecúlio cuja existência fora consagrada pela Lei do Ventre Livre. Em verdade, a documentação aqui utilizada não permite pinçarmos exemplos de cativos tentando escapar às determinações legais. O mais próximo que chegamos de uma ilustração como essa é o surpreendente caso da venda de Deolinda, registrada aos 4 de outubro de 1882, em Piracicaba.

O relato inusitado feito pelo vendedor ao tabelião levou-nos à transcrição integral do documento (cf. Quadro 1). Pairava sobre o negócio uma ameaça: a escrava vendida poderia vir a propor em Juízo uma ação de liberdade, a qual, se bem-sucedida, impossibilitaria a transação. O imbróglio teve sua origem no batismo da filha de dois dos escravos de Antonio Galvão de Almeida: João Banqueiro e Luzia. A esposa de Antonio de Almeida procedeu à escolha do nome a ser dado à menina, Deolinda; contudo, não sabemos o motivo, o padre não aceitou a escolha e a criança foi batizada como Leonarda, nome que, por seu turno, não foi acolhido pela esposa de Almeida.

A transação que gerou a escritura de 1882 descreveu Deolinda (este o nome que acabou sendo adotado na prática) já com 16 anos de idade. Mas o comprador não desembolsou nada por ocasião do registro, nem o preço da moça, nem a meia sisa incidente sobre a venda de escravos, nem mesmo o selo necessário para o lançamento no livro pertinente. Todos esperariam a eventual proposição da ação de liberdade pela cativa e seu resultado, dele dependendo a quitação pelo comprador de todos esses valores (com juros) ou, claro, a anulação do negócio. No caso descrito, o mais curioso é que a pretensão à liberdade da escrava estava “baseada principalmente na circunstância de ter dois nomes, um usual e da matrícula, outro de batismo”. Não sabemos o teor da argumentação utilizada, mas não deixa de ser possível atribuir, ao fim e ao cabo, alguma razão à jovem; pois Almeida queria vender sua cativa Deolinda, mas a moça que mudaria de proprietário, ora, poderia ser a “outra”, a Leonarda!

### À guisa de conclusão

Valemo-nos de uma documentação primária manuscrita, composta pelas escrituras

**Quadro 1** Escritura de Venda de Deolinda, Nome de Batismo Leonarda (Piracicaba, 04/10/1882)

Escritura de venda que faz Antonio Galvão de Almeida a Luciano Soares de Moraes da escrava Deolinda por	800\$000
<p>Saibam quantos esta escritura virem, que no ano do nascimento de Nosso Senhor Jesus Cristo de mil oitocentos e oitenta e dois, aos quatro dias do mês de outubro, nesta cidade de Piracicaba, em meu Cartório compareceu Antonio Galvão de Almeida, residente no município de Dois Córregos, lavrador, representado por seu procurador o Advogado Doutor Manoel de Moraes Barros, cuja procuração fica arquivada em meu Cartório e registrada no livro para isso destinado, como vendedor, e como comprador Luciano Soares de Moraes negociante, residente nesta Cidade, todos conhecidos meus e das testemunhas no fim nomeadas a assinadas, perante as quais pelo primeiro foi dito que vendia ao segundo a escrava Deolinda, batizada na Paróquia de Capivari com o nome de Leonarda porque o Padre celebrante não quis aceitar o nome de Deolinda dado pela finada mulher dele vendedor, o que não obstante prevaleceu o nome de Deolinda pelo qual foi sempre geralmente tratada, porque também a finada senhora não quis aceitar o nome dado pelo Padre, preta, fúla, de dezesseis anos, solteira, filha de seus escravos João Banqueiro e Luzia, hoje libertos, matriculada na Coletoria desta cidade a dois de setembro de mil oitocentos e setenta e dois no Livro primeiro à folha 138 em relação número 391 sob número 4.538 da matrícula geral do município e 17 da relação, com mudança para Dois Córregos averbada a 30 de outubro de 1880, pelo preço de oitocentos mil réis. Esta escrava tem pretensão à liberdade baseada principalmente na circunstância de ter dois nomes, um usual e da matrícula, outro de batismo e por isso fica o vendedor e seu procurador muito obrigados a sustentar os direitos do comprador sobre a escrava de modo que se esta for declarada livre por sentença o comprador não será obrigado a pagar o preço, assim como já não pagou a meia sisa e selo, e não paga esta escritura. Se for declarada escrava, como é, então pagará o preço, meia sisa, o selo e a escritura: se decorrer o prazo de um ano sem que seja proposta em Juízo a ação de liberdade por parte da escrava, então também fará o comprador todos aqueles pagamentos que somados importam em a quantia de oitocentos e cinquenta e nove mil e duzentos réis, da qual pagará o prêmio de dez por cento ao ano capitalizado anualmente no caso de não efetuar o pagamento no fim do prazo de um ano. Desde já transfere ao comprador toda posse e domínio em dita escrava obrigando-se a fazer sempre boa a presente venda. Pelo comprador foi dito que aceitava a presente escritura nos termos expostos, a qual possui por ser-me apresentado o conhecimento número 38 de meia sisa de escravos na importância de 48\$000 paga pelo vendedor Galvão na Coletoria desta cidade em data de hoje e assinado pelo Coletor Arruda Pinto e escrivão Escobar. Lida esta as partes e achada conforme aceitaram a assinaram com as testemunhas abaixo que são Luis Cândido da Rocha e Francisco Jorge de Moraes. Acompanha a escrava Deolinda um filho ingênuo de ano e tanto de idade. Eu Francisco Pimenta Gomes Tabelião que escrevi. Manoel de Moraes Barros; Luciano Soares de Moraes; Luis Cândido da Rocha; Francisco Jorge de Moraes.</p>	

Fonte: *Escrituras de transações envolvendo escravos.*



de transações envolvendo escravos, registradas em algumas localidades paulistas selecionadas, para refletir sobre o impacto da legislação sobre o tráfico interno de cativos, com destaque para a Lei do Ventre Livre, a Lei dos Sexagenários e a tributação sobre aquele tráfico estabelecida em fins de 1880 na Província de São Paulo. Em especial, de modo algum negando a importância do aludido impacto, nosso esforço foi no sentido de levantar exemplos nos quais é possível flagrar os protagonistas dos negócios realizados tentando, às vezes com sucesso, às vezes não, driblar aquilo que então vigia sob o amparo da lei. Dentre esses protagonistas destacamos, sobretudo, os escravistas que figuravam como contratantes nas escrituras, tanto os que se desfaziam da mercadoria humana, como os que dela se apossavam.



## Referências bibliográficas

AZEVEDO, Elciene. Orfeu de carapinha: a trajetória de Luiz Gama na imperial cidade de São Paulo. Campinas, SP: Editora da UNICAMP / Centro de Pesquisa em História Social da Cultura, 1999.

AZEVEDO, Elciene. O direito dos escravos: lutas jurídicas e abolicionismo na província de São Paulo na segunda metade do século XIX. Tese de Doutorado em História. Campinas, SP: IFCH/ UNICAMP, 2003.

CARVALHO, Marcus Joaquim Maciel de. A repressão do tráfico atlântico de escravos e a disputa partidária nas províncias: os ataques aos desembarques em Pernambuco durante o governo praiieiro, 1845-1848. Tempo, Niterói-RJ, v. 14, n.º. 27, p. 133-149, 2009.

CHALHOUB, Sidney. Visões da liberdade: uma história das últimas décadas da escravidão na Corte. São Paulo: Companhia das Letras, 1990.

Coleção de Leis do Império do Brasil, 1808-1889. Disponível em: <http://www2.camara.gov.br/legislacao/publicacoes/doimperio>. Acesso em 19 de maio de 2008.

CONRAD, Robert Edgar. Tumbeiros: o tráfico escravista para o Brasil. São Paulo: Brasiliense, 1985.

DEAN, Warren. Rio Claro: um sistema brasileiro de grande lavoura, 1820-1920. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977. (Estudos brasileiros, v. 21).

GRINBERG, Keila. Liberata: a lei da ambigüidade – as ações de liberdade da Corte de Apelação do Rio de Janeiro no século XIX. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.

LIMA, Carlos Alberto Medeiros. A cana, o café, os alimentos e o tráfico ilegal de escravos para a província de São Paulo. Programa de Seminários em História Econômica “Hermes & Clio”. São Paulo: FEA/USP, Junho de 2011. < disponível em [http://www.fea.usp.br/feaecon//nucleos\\_ex.php?i=9&e=18](http://www.fea.usp.br/feaecon//nucleos_ex.php?i=9&e=18) >

LUNÉ, Antonio José Baptista de & FONSECA, Paulo Delfino da (orgs.). Almanak da província de São Paulo para 1873. Ed. facsimilada. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado-IMESP, Arquivo do Estado de São Paulo, 1985.

MAMIGONIAN, Beatriz Gallotti. In the Name of Freedom: Slave Trade Abolition, the Law and the Brazilian Branch of the African Emigration Scheme (Brazil-British West Indies, 1830s-1850s). Slavery & Abolition, v. 30, n.º. 1, p. 41-66, March 2009.

MAMIGONIAN, Beatriz & GRINBERG, Keila (orgs.). Dossiê: “Para Inglês Ver?” Revisitando a Lei de 1831. Estudos Afro-Asiáticos, Rio de Janeiro, Ano 29, n.ºs. 1/2/3, p. 90-340, Jan./Dez. 2007.

MELLO, Zélia Maria Cardoso de. O Veto à taxa sobre escravos no plano das relações entre



estado e sociedade: São Paulo, 1878. São Paulo: Universidade de São Paulo, Faculdade de Economia e Administração, Departamento de Economia: 1979. (mimeo).

MENDONÇA, Joseli Maria Nunes. Entre a mão e os anéis: a Lei dos Sexagenários e os caminhos da abolição no Brasil. Campinas: Editora da UNICAMP/CECULT/ FAPESP, 1999.

MOTTA, José Flávio. Escravos daqui, dali e de mais além: o tráfico interno de cativos na expansão cafeeira paulista (Areias, Guaratinguetá, Constituição/Piracicaba e Casa Branca, 1861-1887). Tese de Livre-Docência. São Paulo: FEA/USP, 2010.

MOTTA, José Flávio. O tráfico de escravos velhos (Província de São Paulo, 1861-1887). História Questões & Debates, Curitiba, n.º. 52, p. 37-69, jan./jun. 2010b (no prelo).

MOTTA, José Flávio & MARCONDES, Renato Leite. O comércio de escravos no Vale do Paraíba paulista: Guaratinguetá e Silveiras na década de 1870. Estudos Econômicos, São Paulo, v. 30, n. 2, p. 267-299, abr./jun. 2000.

PASSOS SUBRINHO, Josué Modesto dos. Reordenamento do trabalho: trabalho escravo e trabalho livre no nordeste açucareiro; Sergipe 1850/1930. Aracaju: Funcaju, 2000.

PENA, Eduardo Spiller. Pajens da casa imperial: juriconsultos, escravidão e a lei de 1871. Campinas: Editora da Unicamp, Centro de Pesquisa em História Social da Cultura, 2001.

SLENES, Robert Wayne. The demography and economics of brazilian slavery: 1850-1888. Tese (doutorado em História) Stanford University, Stanford, 1976.

SLENES, Robert Wayne. Grandeza ou decadência? O mercado de escravos e a economia cafeeira da província do Rio de Janeiro, 1850-1888. In: COSTA, Iraci del Nero da (org.). Brasil: história econômica e demográfica. São Paulo: IPE / USP, 1986, p. 103-155.

TESSITORE, Viviane. As fontes da riqueza pública: tributos e administração tributária na Província de São Paulo (1832-1892). Dissertação (mestrado em História Social). São Paulo: FFLCH/USP, 1995.





# Saldos e sobras: finanças públicas municipais na primeira metade

do Oitocentos: (Província de São Paulo, 1834-1850)

**Luciana Suarez Lopes**

Professora do Departamento de Economia da FEA – USP

lslopes@usp.br

## Resumo

*O presente artigo apresenta os primeiros resultados de uma pesquisa em andamento, que tem como tema central as finanças públicas municipais paulistas no período 1834-1850. A província paulista, durante a primeira metade do século XIX, constituía verdadeiro mosaico de atividades econômicas e contextos sociais. Em algumas regiões, a cultura cafeeira despontava como uma promessa de desenvolvimento econômico; em outras, o plantio da cana e a produção de açúcar absorviam a maior parte dos recursos; a criação de gado, sua engorda e comercialização também estavam presentes em diversas partes da província; e por fim, havia as regiões em que predominava a agricultura de subsistência e a pequena criação de animais. A questão tributária, secundária em meio aos problemas políticos do período, acabou por ficar a cargo das leis orçamentárias. Todavia, a despeito da urgência em organizar sua situação financeira, o recém-constituído Império teria sua primeira lei orçamentária promulgada somente em 1830. Se havia lacunas na legislação vigente, certamente isso não constituía empecilho à tributação, até mesmo porque as necessidades, tanto de municípios como de províncias, não cessaram devido à imprecisão legislativa. Então, como as cidades e vilas estruturavam a arrecadação de impostos e quais eram suas despesas? A fim de esclarecer questões ainda não trabalhadas pela historiografia, o presente estudo propõe a análise de um conjunto de localidades paulistas a fim de identificar a sua estrutura financeira, suas principais fontes de renda, principais despesas e se diferentes panos de fundo econômicos se veem refletidos nas finanças públicas municipais. Ademais, busca-se na comparação da estrutura tributária identificada nas leis orçamentárias com aquela identificada nas prestações de contas manuscritas verificar se as fontes de renda das municipalidades eram suficientes para cobrir seus gastos.*

## Abstract

*This paper presents the first results of an ongoing research that has as its central theme the municipal public finances in the Province of São Paulo during 1834-1850. The province of São Paulo, in the first half of the nineteenth century, was a true mosaic of economic activities and social contexts. In some regions, coffee cultivation was a promise of economic development while, in others, sugarcane and sugar production absorbed most of the resources; livestock were also present in various parts of the province, and finally, there were areas where subsistence agriculture was predominant. The tax issue, secondary to the political problems, of this period, ended up defined by the budgetary laws. However, despite the urgent need to organize the financial situation the newly formed Empire would have its first budget law only in 1830. If there were gaps in existing legislation, it certainly did not constitute an impediment to taxation, mainly because the needs of both - municipalities and province - did not cease. So, how did cities and towns structure their tax collection and their expenses? In order to clarify questions not yet considered by the historiography, this study proposes to analyze a set of municipalities in the Province of São Paulo in order to identify their financial structure, the main sources of income, how the resources were spent and if different economic environments were reflected in municipal finances. Furthermore we shall compare the tax structure shown in the budget laws with that evidenced in the handwritten balance sheets in order to verify if the resources of the municipalities were sufficient to cover their expenses.*



## Introdução

O presente artigo apresenta os primeiros resultados de uma pesquisa em andamento, que recebeu para essa etapa inicial financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo. O tema central são as finanças públicas municipais paulistas no período que vai de 1834 até 1850.

A província paulista, durante a primeira metade do século XIX, constituía verdadeiro mosaico de atividades econômicas e contextos sociais. Em algumas regiões, a cultura cafeeira despontava como uma promessa de desenvolvimento econômico; em outras, o plantio da cana e a produção de açúcar absorviam a maior parte dos recursos; a criação de gado, sua engorda e comercialização também estavam presentes em diversas partes da província; e por fim, havia as regiões em que predominava a agricultura de subsistência e a pequena criação de animais. Essa diversidade de atividades colocava as freguesias, vilas e cidades até então existentes em diferentes níveis de desenvolvimento econômico.<sup>1</sup>

Segundo o marechal Daniel Pedro Müller, em meados da década de 1830 a província paulista contava com 326.902 habitantes distribuídos por 46 vilas. Desses, 73,4% eram livres e 26,6% cativos.<sup>2</sup> Sobre as atividades econômicas, Müller destaca a chamada indústria agrícola. Entre os produtos mais comuns estavam o arroz,

1 Tal dinâmica já foi bem explorada pela historiografia. Para cada uma das localidades estudadas existem estudos monográficos dedicados à reconstrução de sua história. Contudo, esses trabalhos não discutiram o tema das finanças públicas municipais no período abarcado pela presente pesquisa. Dessa forma, o objetivo do presente trabalho é construir com base nas fontes primárias impressas disponíveis para o período um panorama geral das vilas selecionadas, a fim de preparar o leitor para os capítulos subsequentes. Tendo em vista o objetivo exposto acima, foram selecionadas primordialmente duas fontes estatísticas: o recenseamento *Ensaio d'um quadro estatístico da Província de São Paulo, compilado pelo marechal Daniel Pedro Müller em 1836 e os quadros estatísticos organizados por José Joaquim Machado de Oliveira no ano de 1854*. Utilizou-se para a primeira fonte uma edição fac-similar publicada pelo Governo do Estado de São Paulo no ano de 1978 e para a segunda o relatório organizado por Maria Sílvia C. Beozzo Bassanezi, do NEPO/UNICAMP. (MÜLLER, 1978) & (BASSANEZI, 1998)

2 Os números foram calculados considerando-se como livres todos os indivíduos classificados por Müller como índios. (MÜLLER, 1978, 169)

o café, o feijão, a aguardente e o milho. Além desses, outros 22 gêneros ou produtos foram localizados, dentre os quais se podem citar toucinho, erva-mate, batata, tecido de algodão, telha, rapadura, carvão e marmelada.<sup>3</sup>

Existem algumas obras que se dedicaram ao estudo das finanças públicas em São Paulo durante o século XIX. Contudo, ora esses trabalhos dedicam-se ao estudo de uma localidade em especial ora na consideração das finanças públicas da província como um todo.<sup>4</sup> Além dessas, existem algumas publicações da época que ao tratarem de outros aspectos do cotidiano provincial acabam fornecendo interessantes informações sobre sua situação financeira.

O Quadro estatístico do marechal Müller, citado anteriormente, informa existir na capital da província e em cada vila uma Câmara Municipal, sendo seus membros eleitos, com mandatos de quatro anos. As Câmaras seriam responsáveis pela limpeza e conservação das ruas, pontes, chafarizes e demais obras públicas. Deveriam também fiscalizar os pesos e medidas, os açougues, os gêneros comestíveis secos e molhados,

podendo impor multas aos que contrariassem o  
3 O Ensaio d'um quadro estatístico da Província de São Paulo, ordenado pelas leis provinciais de 11 de abril de 1836 e 10 de março de 1837, foi organizado pelo marechal Daniel Pedro Müller e constitui o mais completo conjunto de informações sobre o território paulista na primeira metade do século XIX.

4 Deve-se ressaltar que não constitui objetivo do presente artigo analisar a historiografia referente ao estudo das finanças públicas paulistas, mas sim apresentar os primeiros resultados de uma pesquisa em andamento. Todavia, como exemplos de trabalhos dedicados ao estudo das finanças públicas paulistas, podem-se citar os trabalhos de Nelson Hideiki Nozoe, *São Paulo: economia cafeeira e urbanização* (NOZOE, 1984) e *Vida Econômica e finanças municipais da capital paulista na época imperial* (NOZOE, 2004); Viviane Tessitori, *As fontes da riqueza pública: tributos e administração tributária na Província de São Paulo (1832-1892)* (TESSITORE, 1995); Julio Manuel Pires, *Um estudo de história econômica regional sob a ótica das finanças públicas* (PIRES, 1994); Luciana Suarez Lopes, *Ribeirão Preto: a dinâmica da economia cafeeira de 1870 a 1930* (LOPES, 2011); e Maria Isabel Basílico Clédia Danieli, *Economia mercantil de abastecimento e rede tributária: São Paulo, séculos XVIII e XIX* (DANIELI, 2006). Faz-se pertinente indicar também algumas obras dedicadas ao estudo da evolução da estrutura tributária no Brasil, tais como os trabalhos de: Augusto Olympio Viveiros de Castro, *História Tributária do Brasil* (CASTRO, 1989); Mircea Buescu, *Organização e Administração do Ministério da Fazenda no Império* (BUESCU, 1984); Pedro Octávio Carneiro da Cunha, *Política e Administração de 1640 a 1763* (CUNHA, 1973); Guilherme Deveza, *Política tributária no período imperial* (DEVEZA, 1971); Max Fleiuss, *História Administrativa do Brasil* (FLEIUSS, 1925); e Alfredo d'Escagnolle, *História Administrativa do Brasil* (TAUNAY, 1974).



código de posturas. Essas multas fariam parte de seus rendimentos. (MÜLLER, 1978, 98)

Porém, essa aparente clareza das competências da administração municipal não espelhava a realidade. Apesar de ter sido confirmado como unidade administrativa autônoma na constituição de 1824, o governo local, suas responsabilidades e direitos não foram muito bem especificados.

Da declaração da independência até a abdição de D. Pedro I em favor de seu filho, as Câmaras Municipais não puderam ver desenvolvidos sua autonomia e seu papel como órgãos de administração local. Presas ao sistema unitarista da época ficaram sujeitas à fiscalização constante dos Conselhos Gerais e da Assembleia Geral Legislativa, dos Presidentes de Província e do Governo Central.

Em 1834, foi promulgado o Ato Adicional cuja função principal era a de estabelecer as regras para a eleição do Regente até que o futuro D. Pedro II atingisse a maioria. A tendência centralizadora que dominou no período imediatamente posterior à independência é atenuada com o estabelecimento de órgãos legislativos locais. As Assembleias Provinciais são criadas, repartindo com a Assembleia Geral, único órgão legislativo até então existente, a tarefa de discutir, formular e aprovar leis. As Assembleias Provinciais passam a ser responsáveis por cuidar, entre outras atribuições, das finanças públicas municipais e provinciais. Longe de ler uma lei definitiva sobre a organização e administração das províncias, tanto o Ato Adicional de 1834 como a consequente interpretação de seus artigos, geraram certa polêmica. Alguns contemporâneos chegaram a afirmar que no Ato Adicional, por conta de sua orientação descentralizadora, havia o gérmen da anarquia e da ruína da unidade brasileira.

Apesar de esclarecer serem as Assembleias Provinciais responsáveis pela gestão municipal, o Ato não definiu as competências tributárias. Destarte, se analisada a legislação sobre o tema, desde a constituição de 1824 nada foi discutido a respeito. Mesmo quando a responsabilidade sobre a legislação municipal passou à Assembleia Provincial, em 1834, não se observa nenhum tipo de avanço na definição das competências tributárias e nas responsabilidades dos poderes locais, mesmo existindo uma profusão de leis e resoluções promulgadas na primeira metade do século XIX.

Na prática, a questão tributária, secundária em meio aos problemas políticos do período, ficaria a cargo das leis orçamentárias. Todavia, a despeito da urgência em organizar sua situação financeira, o recém-constituído Império teria sua primeira lei orçamentária promulgada somente em 1830.<sup>5</sup>

Se havia lacunas na legislação vigente, certamente isso não constituía empecilho à tributação, até mesmo porque as necessidades, tanto de municípios como de províncias, não cessaram devido à imprecisão legislativa. Então, como as cidades e vilas estruturavam a arrecadação de impostos e quais eram suas despesas? A fim de esclarecer questões ainda não trabalhadas pela historiografia, o presente estudo propõe a análise de um conjunto de localidades paulistas no período 1834-1850, a fim de identificar a sua estrutura financeira, suas principais fontes de renda, principais despesas e se diferentes panos de fundo econômicos se veem refletidos nas finanças públicas municipais. Ademais, busca-se na comparação da estrutura tributária identificada nas leis orçamentárias com aquela identificada nas prestações de contas manuscritas verificar se as

5 É importante esclarecer existiram duas leis orçamentárias parciais datadas de novembro de 1827 e outubro de 1828 referentes aos exercícios de 1828 e 1829, que fixavam a despesa do Tesouro Público apenas para o município da Corte e para a Província do Rio de Janeiro. (MACHADO, 1922, 28)



fontes de renda das municipalidades eram suficientes para cobrir seus gastos.

Assim, foram selecionadas as localidades de São Paulo, por ser a capital da província; Bananal, representando a economia cafeeira valeparaibana; Itu, por sua relevante produção açucareira; Franca, pela pecuária e sua ligação com o triângulo mineiro; Iguape, no litoral sul da província; Sorocaba, por seu dinâmico mercado de gado; e Ubatuba, por sua economia caiçara. A localização de cada uma dessas vilas pode ser observada no Mapa 1.

**Mapa 1** – Mapa da província paulista e indicação das localidades selecionadas



Fonte: Itinerário da primeira viagem de Auguste de Saint-Hilaire pela Província de São Paulo. (SAINT-HILAIRE, 1946)

Voltando ao relato de Müller, em meados da década de 1830 a província paulista contava com 326.902 habitantes, distribuídos por 46 vilas. A riqueza de seu solo e a boas condições climáticas permitiam que inúmeros gêneros fossem cultivados, e animais variados fossem criados. Ademais, jazidas de ouro, pedras preciosas, ferro, antimônio e de vários tipos de pedra, desde uma até ardósia existiam. Tal diversidade abastecia não somente os mercados paulistas, sendo vários exportados para outras regiões, dentro do Império e fora dele. Esse trânsito de mercadorias era feito por via tanto terrestre como marítima. Os principais portos do território eram os de

Ubatuba, Ilha dos Porcos, São Sebastião, Santos, São Vicente, Conceição de Itanhaém, Barra do Ribeira, Iguape, Cananéia e Paranaguá, entre outros de menor importância. (MÜLLER, 1978, 9-24)

A região leste, servida pelo rio Paraíba, era marcada pela produção de gêneros de subsistência tais como o milho, o feijão, o arroz e a mandioca; pelo cultivo do café e pela produção de aguardente, tabaco, criação de porcos e gado bovino. Na capital, existia a produção de gêneros de subsistência e o início da produção de chá. A região de Jundiá, São Carlos, Itu, Capivari, Porto-Feliz, Sorocaba e Constituição era dominada pela produção de açúcar. Ainda próximo à capital, as povoações do norte, Bragança, Atibaia e Nazareth eram os celeiros da Capital, cultivando o feijão, milho, e arroz, e criação Porcos. (MÜLLER, 1978, 25)

Nos territórios mais distantes ao sul, existia o cultivo de trigo, arroz, feijão e milho, para subsistência, e gado bovino e equino para o comércio. Além desses produtos, aproveitava-se como alimento o pinhão, e para o comércio a erva mate, ambos nativos da região. Ao norte, nas regiões servidas pelos rios Tietê, Mogi-Guaçu e Pardo, criava-se muito gado vacum, e cavallar. (MÜLLER, 1978, 25)

No litoral, destacava-se a produção cafeeira em Ubatuba; em São Sebastião e arredores havia o tabaco, o açúcar e a aguardente; em Santos e São Vicente o arroz, o café e a aguardente; em Iguape o arroz; em Cananéia o arroz, a argamassa feita de embé para embarcações, além das madeiras para construção.

As técnicas de cultivo utilizadas pelos paulistas da época eram rudimentares, baseando-se na constante destruição das matas com queimadas. Depois de esgotadas os nutrientes





naturais dos terrenos, as áreas eram postas para descansar, esperando-se que nelas crescessem novamente as matas para então iniciar novamente o processo de queimada, derrubada e plantio. A utilização de arados era incomum. Na época, apenas nas vilas de Itu e São Carlos, ele era encontrado.

São Paulo, a capital da província, era centro tanto das administrações civil e militar como da eclesiástica. Fundada pelos jesuítas em 1553, foi elevada às categorias de vila em 1560, e de cidade em 1712. Em 1746 tornou-se sede episcopal e em 1823 recebeu o título de Imperial Cidade. Próximas à região central possuía três freguesias, a da sé, a do Bom Jesus do Brás, e a de Santa Efigênia. Mais distantes, localizavam-se as freguesias de Conceição, Nossa Senhora do Ó, Cotia, Nossa Senhora da Penha, São Bernardo, Juqueri, e a capela curada de MBoi.

Em seu território viviam 21.933 habitantes, dedicados ao cultivo de gêneros de subsistência, frutas, hortaliças, chá, algodão, cana-de-açúcar, café e a criação de gado. O número de cativos na população total alcançou 5.495, o que representa 25,05% da população total. No distrito da cidade residiam 33 sacerdotes, quatro coletores, cinco médicos, quatro cirurgiões, sete boticários, 401 negociantes, 2.199 proprietários de bens rústicos e urbanos, além de existirem 1.009 pessoas que sabendo ler e escrever são aptas para serem empregadas. (MÜLLER, 1978, 51) O recenseamento aponta a existência de alguns pequenos engenhos de destilar aguardente, 24 fazendas de criar e três fazendas de café. (MÜLLER, 1978, 130)

A Tabela 1 traz o detalhamento dos produtos, assim como os montantes produzidos e sua representatividade frente a quantidade total produzida na província de São Paulo, conforme a

compilação de Müller.<sup>6</sup> O valor agregado da produção paulistana foi calculado em 100:006\$345, representando 2,10% do valor total produzido pela província de São Paulo.

No vale do rio Paraíba, a localidade de Bananal desenvolvia-se rapidamente. A ocupação da região teve início ainda no século XVII, diretamente vinculada à busca e apresamento de indígenas. Contudo, a descoberta do ouro na região de Minas Gerais, Mato Grosso e Goiás e a decadência da atividade ligada ao índio promoveram a dispersão da população que então havia se fixado na região. Com o desenvolvimento da economia mineira, o trânsito de tropas e viajantes intensificou-se, já que até o ano de 1733 a principal ligação da cidade de São Paulo com a região mineratória era feita pelo chamado caminho velho paulista, que passava pelo vale paraibano.

Tabela 1 – Produção da vila de São Paulo, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Cafê	arropa	879	0,15%
Aguardente	canada	2.197	4,70%
Arroz	alqueire	2.096	0,61%
Farinha de mandioca	alqueire	10.292	12,90%
Feijão	alqueire	4.368	1,84%
Milho	medida	45.583	1,18%
Azeite de amendoim	medida	4	0,60%
Fumo	arropa	342	2,90%
Algodão em rama	arropa	540	5,82%
Porcos	unidade	191	0,28%
Gado cavalari	unidade	1.617	14,18%
Gado muar	unidade	264	11,64%
Gado vacum	unidade	901	2,53%
Gado lanigero	unidade	494	8,52%
Cha	libra	660	33,50%
Telhas	unidade	80.000	86,96%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 125)

<sup>6</sup> O levantamento efetuado por Daniel Pedro Müller durante os anos de 1836 e 1837 pode ser considerado o mais completo acerca da população paulista e suas atividades econômicas até então. Contudo, o próprio Müller admite que a falta de clareza das tabelas enviadas pelas autoridades municipais pode ter comprometido a precisão das informações por ele compiladas. Reconhecendo a importância desse recenseamento, Francisco Vidal Luna procurou verificar a coerência das informações apresentadas por Müller. Para avaliar as informações econômicas do censo, Luna somou as quantidades totais informadas por produto e depois somou as quantidades informadas no detalhamento da produção por vila, comparando os resultados. Na maioria dos casos, os resultados alcançados foram iguais aos apresentados por Müller ou apresentaram pequenas divergências. Porém, alguns produtos – chá, farinha de mandioca e milho – apresentaram diferenças consideráveis. No caso do café, houve uma diferença pequena, de apenas 100 arrobas. (LUNA, 2002) Todavia, acredita-se que essas inconsistências não diminuem a confiabilidade desta rica fonte, tendo em vista os objetivos da presente pesquisa.

No ano de 1705 foi erguida uma pequena capela, elevada à categoria de freguesia em 1718 e à categoria de vila em 1788. Tal vila ficou conhecida como Lorena. (MOTTA, 1999, 28-30)

Antiga freguesia da vila de Lorena, Bananal possuía no início da década de 1830 um total de 6.708 habitantes, dentre os quais 1.679 cativos, cerca de  $\frac{1}{4}$  da população total. Residiam no distrito oito sacerdotes, alguns comerciantes de secos e molhados, um coletor de rendas e mais 194 pessoas alfabetizadas. Sua principal cultura era o café, possuindo também uma pequena produção de cana-de-açúcar. Além disso, informa Müller, serem a produção de gêneros de subsistência e a criação de porcos também abundantes. Os montantes produzidos pela vila de Bananal, assim como sua representatividade na produção total da província paulista podem ser observados na Tabela 2. Os estabelecimentos agrícolas responsáveis por essa produção seriam oito engenhos de açúcar, 12 destilarias de aguardente, 82 fazendas de café e um engenho de serrar. O valor total da produção da vila de Bananal foi calculado em 259:426\$000, representando 5,44% do valor agregado da província de São Paulo.

Próxima a São Paulo, a localidade de Itu pertencia ao chamado quadrilátero do açúcar, uma região marcada, como o próprio nome diz, pela produção açucareira. A atividade se manteve como predominante inclusive durante o avanço da cafeicultura. Müller descreve a povoação como sendo grande, florescente e abastada. Compreendia em seu território as freguesias de Capivari, Indaiatuba, e Cabreúva, possuindo em 1836 um total de 11.146 habitantes, dentre os quais se destacam 18 sacerdotes, um coletor de rendas públicas, um médico, três cirurgiões, dois boticários, 102 comerciantes e 166 pessoas alfabetizadas. A porcentagem de cativos na população total alcançou 42,25%, a maior entre as vilas

selecionadas. Em números absolutos, os cativos somavam 4.709.

Tabela 2 – Produção da vila de Bananal, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Cafê	arroba	64.822	11,02%
Açúcar	arroba	510	0,09%
Arroz	alqueire	16.931	4,96%
Feijão	alqueire	9.674	4,08%
Milho	medida	34.534	0,89%
Porcos	unidade	2.615	3,78%
Gado vacum	unidade	139	0,39%
Gado lanígero	unidade	314	5,41%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 124)

Além da cana-de-açúcar, eram cultivados na localidade: gêneros alimentícios, café e chá; criados porcos, gado bovino e equino. Müller apontou a existência de 98 engenhos de açúcar, uma fazenda de criar, um engenho de serrar, informando também serem produzidos nos engenhos de açúcar, aguardente e rapadura.

Os montantes produzidos pela vila de Itu, assim como sua representatividade na produção total da província paulista podem ser observados na Tabela 3. O valor total da produção da vila de Itu foi calculado em 207:391\$680, representando 4,35% do valor agregado produzido na província de São Paulo.

No nordeste da província, ficava localizada a vila de Franca do Imperador, atual cidade de Franca. Descrita por Müller como sendo das Povoações mais modernas d'esta Província. (MÜLLER, 1978, 59) Elevada à categoria de vila em 1824 com o nome de Franca do Imperador. Em seu distrito existiam as povoações de Batatais, Cajurú, e a de Nossa Senhora do Carmo, atual Ituverava. Segundo o levantamento de Müller, possuía 10.664 habitantes, dentre os quais sete sacerdotes e um coletor de rendas. O número de cativos alcançou 1.515, totalizando 14,21% da população total.



Tabela 3 – Produção da vila de Itu, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Cafê	arroba	1.052	0,18%
Açúcar	arroba	91.965	16,33%
Aguardente	canada	5.071	10,85%
Arroz	alqueire	3.319	0,97%
Farinha de mandioca	alqueire	60	0,08%
Feijão	alqueire	9.987	4,21%
Milho	medida	49.768	1,29%
Azeite de amendoim	medida	100	15,02%
Fumo	arroba	15	0,13%
Algodão em rama	unidade	712	7,67%
Porcos	unidade	573	0,83%
Gado cavalari	unidade	24	0,21%
Gado muar	unidade	6	0,26%
Gado vacum	unidade	15	0,04%
Gado lanigero	unidade	4	0,07%
Cha	arroba	4	0,20%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 127)

As principais atividades econômicas eram o cultivo de gêneros de subsistência, em especial feijão e milho, além da criação de porcos e gado de espécies variadas. Ademais, existiam pequenas manufaturas de tecidos de lã e algodão. Ao todo, existiam na vila 11 engenhos de açúcar, 34 destilarias de aguardente, 176 fazendas de criar, duas fazendas de café e oito engenhos de serrar. Conforme Saint-Hilaire,

Os francanos cultivavam, fabricavam, em suas propriedades tecidos de algodão e de lã, e aplicavam-se especialmente à criação de gado vacum, de porcos e carneiros. Suas ocupações não se modificaram desde a época de minha viagem, mas a criação de gado vacum, no distrito de Franca, tomou grande incremento, e, em 1838, esse distrito era um dos que forneciam mais gado bovino. Em consequência de sua vida de criadores é que os habitantes da região têm a vantagem de não necessitar de grande número de escravos. (SAINT-HILAIRE, 1946, 119)

E mais adiante, o viajante informa o destino de parte dessa produção animal,

Os habitantes de toda essa região aproveitavam-se das excelentes pastagens da mesma, para a criação de carneiros, de bois e de porcos. Os fazendeiros [itálicos no original – LSL] mais ricos remetem os animais que criam por sua própria conta, para a capital do Brasil; mercadores da comarca de São João d'El-Rey adquirem os dos proprietários menos abnados. Um grande número de bois é, assim, levado

da região para as vizinhanças de São Paulo, onde são utilizadas no serviço dos engenhos de açúcar, e onde, devido à má qualidade das pastagens pouco duram, o que obriga os proprietários a substituí-los por outros, constantemente. (SAINT-HILAIRE, 1946, 124-125)

A produção francana, assim como sua representatividade na produção total da província paulista podem ser observados na Tabela 4.

Tabela 4 – Produção da vila Franca do Imperador, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Cafê	arroba	210	0,04%
Açúcar	arroba	272	0,05%
Aguardente	canada	337	0,72%
Arroz	alqueire	2.111	0,62%
Farinha de mandioca	alqueire	3.893	4,88%
Milho	medida	138.632	3,58%
Fumo	arroba	311	2,64%
Porcos	unidade	5.613	8,12%
Gado cavalari	unidade	353	3,10%
Gado muar	unidade	33	1,46%
Gado vacum	unidade	1.817	5,11%
Gado lanigero	unidade	632	10,90%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 126)

O valor total da produção da vila de Franca do Imperador foi calculado em 111:882\$920, representando 2,35% do valor agregado produzido na província de São Paulo.

Localizada no litoral sul paulista, a vila de Iguape tinha, na época do levantamento de Müller, 9.396 habitantes. O marechal não soube informar a data de sua fundação, apenas pôde apurar, considerando alguns assentos de batismo da matriz, que a igreja tinha pelo menos 259 anos. Em seu território, possuía a freguesia de Xiririca e a capela curada de Santo Antonio do Juquiá. Entre seus habitantes destacavam-se três sacerdotes, um coletor, um médico, dois cirurgiões, dois boticários, 82 comerciantes e 164 pessoas alfabetizadas. O número de cativos alcançou 2.917, perfazendo 31,05% da população total.

Sua principal atividade econômica era o cultivo do arroz, sendo este o principal produto exportado. Destarte, este foi o único produ-

to para o qual o levantamento traz a quantidade produzida. Conforme o recenseamento, a vila de Iguape possuía 82 engenhos de socar arroz que produziram 118.296 alqueires, aproximadamente 35% do total produzido pela província. Contudo, o valor desta produção alcançou tão somente 94:638\$800 réis, representando apenas 0,02% do produto total paulista. Além do arroz, a cidade produzia para seu próprio consumo: café, feijão, milho e mandioca, produtos para os quais não foram informadas as quantidades produzidas e tampouco seu valor.

Famosa por sua feira de gado, a localidade de Sorocaba tem sua fundação datada de 1670. Considerada por Müller como florescente, tanto por ser o lugar onde se trata de negociações dos animaes Cavallares, Muares e Vaccum, que se conduzem das paertes do Sul, e onde se cobram os direitos de passagem; como por estar perto da mesma a Fabrica de Ferro, edificada nas faldas do Monte de Arassoiaiva. (MÜLLER, 1978, 68)

Possuía em seu territórios os distritos de Campo Largo e a capela curada de São João do Ipanema, sendo habitada por 11.133 habitantes, dentre os quais destacam-se 15 sacerdotes, dois coletores, um cirurgião, um boticário, 158 comerciantes e 159 pessoas que sabem ler e escrever. O número de cativos alcançou 2.589, totalizando 23,26% da população total. Os principais cultivos eram o milho, o feijão, o arroz, a cana-de-açúcar, o algodão, o café e o fumo. Ademais, fabricava-se a cal e criava-se algum gado. Existiam na localidade 11 engenhos de açúcar, duas destilarias de aguardente, uma fazenda de criar e uma fazenda de café.

A produção sorocabana, assim como sua representatividade na produção total da província paulista podem ser observados na Tabela 5. O valor total de sua produção foi calculado em

46:978\$070, representando 0,99% do valor agregado produzido na província de São Paulo.

E por fim, considera-se a vila de Ubatuba. Descrita por Müller como sendo uma povoação antiga, fundada em 1638. Na época do censo, possuía 6.032 habitantes, dentre os quais se destacam dois sacerdotes, um coletor, um boticário, 53 comerciantes e 102 pessoas que sabiam ler e escrever. O número de cativos alcançou 2.511, um pouco abaixo da média das localidades selecionadas. Contudo, a porcentagem da população cativa na população total alcançou 41,63%, a segunda maior da amostra.

Tabela 5 – Produção da vila Sorocaba, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Café	arroba	770	0,13%
Açúcar	arroba	2.930	0,52%
Aguardente	canada	1.556	3,33%
Arroz	alqueire	3.342	0,98%
Farinha de mandioca	alqueire	5.565	6,98%
Milho	medida	170.972	4,42%
Azeite de amendoim	medida	20	3,00%
Fumo	arroba	428	3,64%
Algodão em rama	arroba	704	7,58%
Cal	moios	17	1,38%
Porcos	unidade	556	0,80%
Gado cavalari	unidade	40	0,35%
Gado muar	unidade	4	0,18%
Gado vacum	unidade	77	0,22%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 127)

O café foi apontado como sendo a principal atividade econômica da localidade. Segundo Müller,

O café é o que mais se cultiva n'este distrito em 334 fazendas e sítios. D'estes estabelecimentos se notam alguns mais importantes, prometendo esta cultura a prosperidade do país, tanto por ser clima apropriado para semelhantes plantaçoens, como pela facilidade de sua exportação para o Rio de Janeiro. (MÜLLER, 1978, 89)

Com relação aos estabelecimentos agrícolas existentes, o compilador não foi muito preciso, limitando-se a informar existirem 334 fazendas e sítios, em os quais cultivão muito café e pouca cana de assucar. (MÜLLER, 1978, 132)



A produção da vila de Ubatuba, assim como sua representatividade na produção total da província podem ser mais bem observadas na Tabela 6. O valor total de sua produção foi calculado em 91:958\$000, representando 1,93% do valor agregado produzido na província de São Paulo.

Depois de considerar cada uma das localidades em separado, um panorama geral da amostra de vilas se faz necessário. Dessa forma, foi elaborada, com os dados relativos ao recenseamento de 1836, a Tabela 7. Nela é possível observar que a maior cidade em número de habitantes é São Paulo, a capital da província. Em seguida temos as vilas de Itu, Sorocaba e Franca, seguidas por Iguape e Ubatuba. No total, somam-se 77.012 indivíduos, que representam 23,56% do total de paulistas.

Tabela 6 – Produção da vila de Ubatuba, 1836

Produto	Unidade de medida	Quantidade	% da produção total da província
Café	arroba	31.000	5,27%
Açúcar	arroba	460	0,08%
Aguardente	canada	1.422	3,04%
Arroz	alqueire	563	0,16%
Farinha de mandioca	alqueire	7.053	8,84%
Feijão	alqueire	841	0,35%
Milho	medida	206	0,01%

Fonte: (MÜLLER, 1978, 129)

Com relação ao valor total da produção, destacam-se as vilas onde eram produzidos dois dos principais produtos de exportação do período: o café e o açúcar. Dessa forma, em primeiro lugar encontra-se a vila de Bananal. A produção per capita média bananalense alcançou 38\$674, valor que pode ser considerado elevado, dado que a produção per capita média da província foi calculada em 14\$582. Em 1836, Bananal produziu 64.822 arrobas de café, aproximadamente 11% do total produzido pela província. Em seguida aparece a vila de Itu, com produção per capita calculada em 18\$607. Em boa medida, esse valor pode ser atribuído à produção açucareira, pois como foi visto anteriormente, no ano de 1836, Itu produziu 91.965 arrobas de açúcar,

aproximadamente 16% do total produzido pela província. Em terceiro lugar, aparece a localidade de Ubatuba, com produção per capita média calculada em 15\$245. Em Ubatuba, assim como em Bananal, o principal produto era o café. Em 1836, foram produzidas em Ubatuba 31.000 arrobas do produto, aproximadamente 5% do total produzido em São Paulo. Continuando, aparecem as vilas de Franca, Iguape, São Paulo e Sorocaba.

Com relação ao número de cativos, em números absolutos o maior contingente da amostra era o da localidade de São Paulo, seguida pela localidade de Itu. Essas duas vilas possuíam, respectivamente, 5.595 e 4.709 escravos. Em seguida, possuindo entre 2.000 e 2.999 escravos, estão as localidades de Iguape, Sorocaba e Ubatuba. Por fim, as localidades de Bananal e Franca, que possuíam entre 1.500 e 1.999 cativos. Contudo, em termos percentuais, a maior participação de cativos na população total foi encontrada nas localidades de Itu e Ubatuba, que possuíam, respectivamente, 42,25% e 41,63% de escravos na população total. Em seguida, aparecem as vilas de Iguape, São Paulo, Sorocaba e Bananal, com porcentagens entre 23,26% e 31,05% de cativos na população total. E por fim, a localidade de Franca, com a menor porcentagem, 14,21%. Ao analisar esses resultados percentuais, novamente sobressai a participação de cativos nas localidades onde eram produzidos café e/ou açúcar, caso de Itu e Ubatuba. Ao todo, as localidades selecionadas possuíam 21.415 escravos, perfazendo aproximadamente 24% do contingente cativo na província paulista.

Analisando a razão de sexo dos cativos, observa-se que a maior razão de sexo foi encontrada na localidade de Bananal, onde para cada mulher escrava existiam praticamente três homens, já que a razão de sexo alcançou 290,47. Um número que pode ser considerado bastante

elevado, já que a razão de sexo calculada para o total de cativos da província ficou em 125. Em seguida, vêm as localidades de Ubatuba, Sorocaba, Franca e São Paulo, com razões de sexo calculadas entre 109,33 e 118,03. E por fim, as vilas de Iguape e Itu, com razões de sexo de 97,63 e 96,04, respectivamente. Novamente, percebe-se a clara relação entre altas razões de sexo de cativos e atividades ligadas a exportação. A localidade de Bananal, que possuía uma porcentagem de cativos na população total semelhante à de outras localidades cuja produção não possuía vínculos explícitos com a exportação, como por exemplo, São Paulo e Iguape e Sorocaba, deixa transparecer seu caráter exportador quando se observa que a razão de sexo do seu plantel de cativos alcançou aproximadamente 290. Afirmção semelhante pode ser feita para a localidade de Ubatuba.

Considerando os quadros estatísticos compilados por José Joaquim Machado de Oliveira. Apesar de rico em informações demográficas, as atividades econômicas exercidas pela população paulista não receberam a mesma importância dada quase vinte anos antes pelo marechal Müller. Ademais, algumas localidades, dentre as quais duas selecionadas para o presente estudo, não apresentaram parte dos dados solicitados por Macedo, comprometendo assim parte das análises. Algumas informações foram selecionadas para a elaboração da Tabela 8, que traz, entre outros dados, os números relativos à evolução populacional, razão de sexo da população escrava, além do número de estabelecimentos agrícolas existentes em cada uma das vilas consideradas.

Com relação à evolução populacional, destaca-se o caso da localidade de Bananal. Na Tabela 9, pode-se observar que a população bananalense passou de 6.708 habitantes em 1836 para 11.482 em 1854. Percentualmente, esse aumento alcançou 71,17%. O mais notável parece

ter sido o crescimento da população cativa, já que a taxa geométrica de crescimento da população livre foi negativa. Como pode ser observado na Tabela 10, o contingente escravo cresceu a uma taxa 8,77% ao ano, enquanto a população livre declinou a 1,46% ao ano.

Tal movimento pode ser explicado pelo avanço da cafeicultura. No período estudado, o café avançava rapidamente e conforme Motta, inicia-se, então, por volta de 1835, a fase de maior riqueza de Bananal, até que 1854, Bananal torna-se a maior produtora de café da província. (MOTTA, 1999, 53-54) Dessa forma, entre os dados de Müller e o recenseamento de 1854 ocorreu o apogeu da cafeicultura na vila vale-paraiwana. O ritmo acelerado de desenvolvimento da cafeicultura demandava uma constante expansão da mão-de-obra, cativa primordialmente. O resultado foi uma população total também em ritmo acelerado de crescimento, mas quando se desdobra essa população em livre e cativa percebe-se que tal aumento populacional deveu-se exclusivamente ao movimento da população não-livre.

Como foi dito anteriormente, das sete localidades consideradas no presente estudo, nem todas enviaram de forma completa os dados solicitados por Oliveira. No caso dos dados referentes à população, apenas as localidades de Bananal e São Paulo assim o fizeram. Se o crescimento da população bananalense foi evidente e marcante, o mesmo não pode ser dito sobre a evolução da população paulistana.

Ainda que o número de habitantes da cidade de São Paulo tenha aumentado ao longo dos dezoito anos que separam o primeiro do segundo recenseamento, não se pode dizer que a evolução populacional tenha sido tão marcante. Conforme os dados apresentados pelas Tabelas 9 e 10, o número de habitantes paulistanos passou de 10.943

para 13.711, um crescimento de 25,29%. A taxa geométrica de crescimento dos livres foi calculada em 1,26% ao ano, enquanto o mesmo indicador para o caso dos cativos alcançou tão-somente 0,27% ao ano.

Tabela 7 – Variáveis selecionadas das vilas consideradas, 1836

Variáveis	Vilas							Total da amostra	Porcentagem do valor total da província	Totais províncias
	São Paulo	Bananal	Itu	Franca	Iguape	Sorocaba	Ubatuba			
População	21.933	6.708	11.146	10.664	9.396	11.133	6.032	77.012	23,56%	326.902
Valor da produção (em mil-réis)	100.006.345	259.426.000	207.391.680	111.882.920	94.638.800	46.978.070	91.958.000	912.281.815	19,14%	4.766.918.493
Produção per capita	4.560	38.674	18.607	10.492	10.072	4.220	15.245	11.846	81,24%	14.582
Número de cativos	5.495	1.679	4.709	1.515	2.917	2.589	2.511	21.415	24,63%	86.933
Porcentagem de cativos na população total	25,05%	25,03%	42,25%	14,21%	31,05%	23,26%	41,63%	27,81%		26,59%
Razão de sexo dos cativos	109,33	290,47	96,04	117,99	97,63	123,58	142,37	118,03		125,00

Fonte: (MÜLLER, 1978)

Tabela 8 - Variáveis selecionadas das vilas consideradas, 1854

Variáveis	São Paulo	Vilas						Total da amostra	Percentual do total da província	Totais províncias
		Bananal	Itu	Franca	Iguape	Sorocaba	Ubatuba			
População	25.253	11.482	7.353	2.964	15.211	19.127	-	77.012	23,56%	326.902
Escravos	5.771	7.621	3.172	980	4.721	5.109	-	27.374	23,40%	116.991
Porcentagem de cativos na população total	22,85%	66,37%	43,14%	33,06%	31,04%	26,71%	-	33,63%	-	27,92%
Razão de sexo da população escrava	99,97	156,51	199,25	155,87	103,32	104,69	-	125,90	-	125,18
Número de fazendas de café	2	70	60	-	6	19	290	447	17,11%	2.612
Número de fazendas de açúcar	-	-	164	20	16	10	15	225	33,23%	677
Número de fazendas de criação de gado	4	8	-	90	-	1	-	103	19,36%	532

Notas: (a) A Câmara Municipal reconhece inexactidão nas informações que dá, não só quanto ao número das arrobas de café e de açúcar, por isso que alguns fazendeiros por uma desconfiança ou prevenção mal entendida os de menos; como a respeito das terras das fazendas, cuja maior parte é dada por estimativa visto que não se acharão medidas. (b) Em lugar de açúcar fabrica-se aguardente. (c) A cultura da cana é feita nas fazendas da criação de gado. (d) Para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba, os números de população são parciais. Não há informação para a localidade de Ubatuba. (e) Para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba, os totais são parciais. Não há informação para a localidade de Ubatuba. (f) Para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba a razão de sexo dos cativos foi calculada utilizando-se os totais parciais disponíveis para a população cativa. Não há informação para a localidade de Ubatuba.

Fonte: (BASSANEZI, 1998)

As demais localidades consideradas, a saber, Itu, Franca, Iguape, Sorocaba e Ubatuba, ou enviaram informações incompletas, caso das quatro primeiras, ou sequer enviaram informes, caso de Ubatuba.

lação total e em 1854 passa a contar com nada menos que 66,37% de escravos no total de sua população. Outra localidade que apresentou um aumento substancial na porcentagem de cativos em sua população foi Franca. Contudo, uma res-

salva deve ser feita. Conforme as observações de Maria Sílvia Bassanezi, os números referentes ao número de habitantes da vila de Franca, enviados ao compilador J. J. Machado d'Oliveira apresentam-se incompletos. Dessa forma, não se pode afirmar até que ponto o aumento na porcentagem de cativos na população francana se deve realmente a um aumento no número de

cativos da localidade ou a uma informação incompleta com relação ao número de livres. Para as localidades de Itu, Iguape e Sorocaba, apesar das informações passadas serem também incompletas, as porcentagens calculadas referentes ao ano de 1854, atinentes à porcentagem de cativos na população total não sofreram grandes alterações.

Com relação às atividades econômicas existentes nas localidades, os informes, se comparados aos de Müller, são

menos detalhados. As informações limitam-se ao número de estabelecimentos agrícolas dedicados à criação de gado, à cafeicultura e à produção açucareira, assim como ao número de trabalhadores envolvidos na produção. Conforme pode

Tabela 9 – Evolução populacional. Localidades selecionadas, 1836-1854.

Localidades	Produção livre		População cativa		População total	
	1836	1854	1836	1854	1836	1854
São Paulo	10.943	13.711	5.495	5.771	16.438	19.482
Bananal	5.029	3.861	1.679	7.621	6.708	11.482
Itu <sup>(a)</sup>	6.437	4.181	4.709	3.172	11.146	7.353
Franca <sup>(a)</sup>	9.149	1.984	1.515	980	10.664	2.964
Iguape <sup>(a)</sup>	6.479	10.490	2.917	4.721	9.396	15.211
Sorocaba <sup>(a)</sup>	8.544	13.918	2.589	5.209	11.133	19127
Ubatuba <sup>(b)</sup>	3.521	-	2.511	-	6.032	-

(a) Em 1854, para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba os totais são parciais

(b) Em 1854, não há informação para a localidade de Ubatuba

Tabela 10 – Taxas geométricas de crescimento. Localidades selecionadas, 1836-1854.

Localidades	Taxa geométrica de crescimento de população total	Taxa geométrica de crescimento de população livre	Taxa geométrica de crescimento de população cativa
São Paulo	0,95	1,26	0,27
Bananal	3,03	-1,46	8,77
Itu <sup>(a)</sup>	-2,28	-2,37	-2,17
Franca <sup>(a)</sup>	-6,87	-8,14	-2,39
Iguape <sup>(a)</sup>	2,71	2,71	2,71
Sorocaba <sup>(a)</sup>	3,05	2,75	3,96
Ubatuba <sup>(b)</sup>	-	-	-

(a) Para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba os totais são parciais

(b) Não há informação para a localidade de Ubatuba

Conforme apresentado pela Tabela 11, com relação à porcentagem de cativos na população total, novamente o grande destaque vai para a localidade de Bananal, que em 1836 possuía aproximadamente 25% de cativos em sua popu-



Tabela 11 – Porcentagem de cativos na população total e razão de sexo da população escrava. Localidades selecionadas, 1836-1854.

	Porcentagem de cativos na população total		Razão de sexo dos cativos	
	1836	1836	1836	1836
São Paulo	25,05%	22,85%	109,33%	99,81%
Bananal	25,03%	66,37%	290,47%	156,51%
Itu <sup>(a)</sup>	42,25%	43,14%	96,04%	199,25%
Franca <sup>(a)</sup>	14,21%	33,06%	117,99%	155,87%
Iguape <sup>(a)</sup>	31,05%	31,04%	97,63%	103,32%
Sorocaba <sup>(a)</sup>	23,26%	26,71%	123,58%	104,69%
Ubatuba <sup>(b)</sup>	41,63%	-	142,37%	-

(a) Em 1854, para as localidades de Itu, Franca, Iguape e Sorocaba os totais são parciais

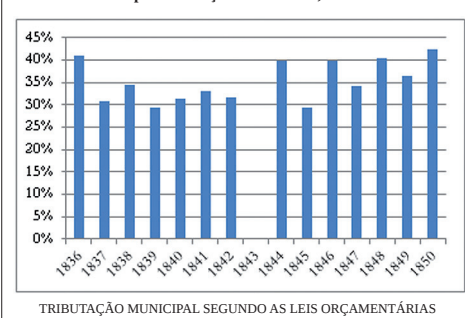
(b) Em 1854, não há informação para a localidade de Ubatuba

Fonte: (BASSANEZI, 1998)

ser visto na Tabela 8, em números absolutos, foram localizados nas localidades selecionadas 775 estabelecimentos agrícolas, assim divididos: 447 fazendas de café; 225 fazendas de açúcar e 103 fazendas de criação de gado. Destaca-se o número de fazendas de café em Ubatuba, 290; e de fazendas de açúcar em Itu, 164. Ao todo, em termos de estabelecimentos agrícolas recenseados em 1854, a amostra selecionada responde por 17,11% do total de fazendas de café; 33,23% do total de fazendas de açúcar; e 19,36% do total de fazendas de criação de gado da província.

Considerando a amostra de vilas selecio-

Gráfico 1 – A participação da amostra de localidades na receita municipal total orçada. São Paulo, 1836-1850



Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

nadas para o presente estudo, observa-se que estas respondem, em média, por 35% do total arrecadado pelos municípios paulistas, segundo as leis orçamentárias, como mostra o Gráfico 1. <sup>7</sup>

Contudo, a participação de cada uma das vilas na receita municipal total orçada <sup>8</sup> varia consideravelmente ao longo do tempo, de um exercício financeiro a outro. Como pode ser observado no Gráfico 2, a representatividade da receita orçada da cidade de São Paulo no cômputo total da receita orçada pelos municípios paulistas se mostrava elevada, principalmente em comparação com a participação das demais localidades da amostra. Percebe-se, pelo menos até o ano de 1840, uma divisão clara em dois blocos: São Paulo e as demais localidades.

No início da década de 1840, observa-se uma maior participação das demais cidades, que passam a responder por uma porcentagem mais elevada do total orçado pelas municipalidades paulistas. A cidade de São Paulo continua a responder por porcentagem relevante, mas perde o posto em alguns anos para a localidade praiana de Ubatuba. Também importante, aparece em terceiro lugar a vila de Bananal. Mas ao mesmo tempo em que algumas localidades passam a responder por maiores porcentagens da receita municipal orçada, outras, como Franca e Iguape

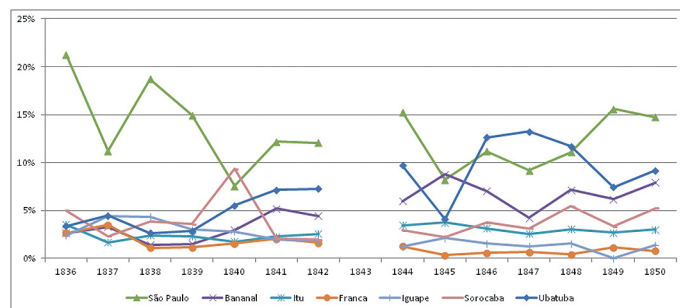
<sup>7</sup> A ausência de valores para o ano de 1843 ocorre por conta da Revolução Liberal de 1842. Segundo o então presidente da província, José Carlos Pereira d'Almeida Torres, Todos sabemos, Senhores (com indisível magoa tenho de tocar em matéria tão melancólica), todos sabemos que pela primeira vez o grito da rebelião se fez ouvir na Província de S. Paulo, e que sob os mais frívolos pretextos pegou-se em armas contra o Governo de S. M. O Imperador! (TORRES, 1843, p. 2) Foram várias as cidades envolvidas, Sorocaba, Itu, Taubaté, Paraibuna, Pindamonhangaba e Campinas, entre outras. Nesta última, houve confronto. Tais intercorrências acabaram por interromper alguns trabalhos da Assembleia, de forma não terem sido elaboradas as leis orçamentárias.

<sup>8</sup> A receita total orçada é a soma das receitas orçadas de todas as vilas paulistas para cada ano do período estudado.

vêm sua participação reduzida.

Considerações semelhantes podem ser feitas com relação à despesa. O dispêndio da amostra de vilas responde em média por 34% do

**Gráfico 2** – A participação de cada localidades na receita municipal total orçada. São Paulo, 1836-1850



Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

total da despesa municipal orçada. Os gráficos resultantes são tão parecidos com os da receita que se optou por não apresentá-los. Tal resultado se explica facilmente, pois, ainda que pudessem existir diferenças de valores entre a receita e a despesa das municipalidades, como se tratam de leis orçamentárias essas diferenças, quando existentes, não são muito grandes. Tomando como exemplo o caso da localidade de Itu, em 1839. Segundo a lei orçamentária, a despesa total orçada somou 1:008\$000, valor este apresentado como despesa total que também corresponde à soma das rubricas. Já a receita total alcançou 1:000\$000, valor que também corresponde à soma das rubricas. Neste caso, o orçamento de Itu para o ano de 1839 se mostra levemente deficitário.

Outras diferenças são resultantes de erros cometidos pelos legisladores ou outros indivíduos envolvidos na promulgação da lei. Por exemplo, considerando a localidade de Sorocaba. Para o ano de 1840, a lei orçamentária correspondente aponta uma despesa orçada no

valor de 1:658\$480, enquanto a receita totaliza 8:658\$480. Tal discrepância deve-se, provavelmente, a um erro tipográfico, pois a soma das rubricas gera uma renda de 1:658\$480.

Foram inúmeras as rubricas encontradas na receita municipal constante das leis orçamentárias paulistas. Um exemplo típico dessa estrutura pode ser observado na Figura 1, que apresenta a receita orçada para a localidade de Bananal em 1845.

Na figura é possível identificar a cobrança de impostos sobre consumo e comercialização de aguardente, sobre o abate de animais, sobre o comércio de bebidas alcólicas, sobre a atividade comercial de lojas, mascates e tabernas, além de aferições, multas diversas, licenças e dívida ativa.

Destaca-se a importância da dívida ativa. São relacionadas no orçamento da receita três tipos de dívidas ativas:

**Figura 1** – Arrecadação da vila de Bananal, 1845.

<i>§37. Município da Villa do Bananal</i>	
320 réis por cada rez cortada.....	24\$000
400 réis por canada d'agoardente, importada e fabricada no Município.....	200\$000
Imposto de 6\$400 rs. sobre as casas de negocio d'agoardente de cana.....	256\$000
Idem, idem sobre as casas, em que se vendem outros licores.....	256\$000
Aferições.....	50\$000
Multas por infracção de Posturas, e diversos Juizos.....	200\$000
Dita a Vereadores, e Empregados da Camara	100\$000
Licenças para espectaculos.....	12\$800
Ditas para tabernas, lojas, mascates &c.....	200\$000
Cobrança da didida activa do anno do balanço	1:629\$970
Dita atrasada cobravel.....	2:357\$800
Dita dita duvidosa.....	290\$000
Saldo existente.....	94\$106
	<hr/>
	5:670\$676

Fonte: Leis orçamentárias paulistas.



- Dívida ativa do ano do balanço (Cobrança da dívida activa do ano do balanço), no valor de 1:629\$970;

- Dívida ativa atrasada, porém cobrável (Dita atrasada cobrável), no valor de 2:357\$800; e

- Dívida ativa atrasada considerada de difícil cobrança (Dita dita duvidosa), no valor de 290\$000.

Somando-se esses números chega-se ao valor de 4:277\$770, ou seja, aproximadamente 75% da receita orçada da localidade de Bananal para o ano financeiro de 1845/1846 era proveniente da cobrança de dívidas, quer fossem essas do ano financeiro atual ou de exercícios financeiros anteriores.

Considerando-se a receita orçada da Villa Franca do Imperador para o exercício financeiro de 1842. Como mostra a Figura 2, as diversas rubricas são muito semelhantes àquelas presentes no orçamento da vila de Bananal: cobrança sobre a aguardente, abatimento de rezes, aferição de pesos e medidas, multas e licenças, além do rendimento da décima urbana. Uma rubrica que não aparece no orçamento de Bananal é a Decima Urbana. Tal tributo incidia no rendimento líquido auferido pelos proprietários de bens urbanos, a uma alíquota de 10%. Foi criada

<b>\$16. Município da Villa Franca</b>	
Estanque das aguas-ardentes.....	100\$000
Aferições de pesos e medidas.....	12\$000
Rendimentos das cabeças de rezes cortadas talhos publicos.....	8\$000
Multas por infracções de posturas.....	12\$000
Ditas impostas pelo Jury.....	100\$000
Ditas por diferentes Juizes.....	30\$000
Ditas impostas aos Fiscaes, Vereadores e &c..	200\$000
Rendimento da Decima Urbana.....	\$
Licenças para espectaculos publicos.....	16\$000
Saldo existente.....	289\$772
Cobrança da dívida activa.....	800\$000
	<u>1:397\$772</u>

do no Brasil em 1808, passando para as rendas provinciais quando houve a separação das rendas em 1832, passando a integrar o orçamento provincial em 1835. Em 1842, passou para as Câmaras Municipais, mas já em 1844 voltou a pertencer às rendas provinciais, sendo contudo repassada às Câmaras parte de sua receita para o custeio da iluminação e outras obras públicas. (TESSITORE, 1995, 125-126)

Dessa forma, considerando-se a receita orçada para o município de Franca referente ao exercício financeiro de 1842/1843 vê-se que esta totalizou 1:397\$772, dos quais 800\$000, ou seja, 57% provenientes da cobrança da dívida ativa.

Analisando o orçamento para a vila de Ubatuba, 1847. A Figura 3 mostra novamente as rubricas já conhecidas: tributação sobre aguardente, sobre o abastecimento urbano, aferição de pesos e medidas, licenças e multas. Contudo, diferente dos outros orçamentos considerados anteriormente, existe um expressivo valor anotado na rubrica Saldo dos anos anteriores. Tal montante corresponde a aproximadamente 67% do total orçado. Somando-se a esse valor a dívida ativa, nota-se que aproximadamente 71% da receita orçada não correspondia ao ano financeiro do orçamento, mas de anos financeiros anteriores.

.A fim de analisar com mais atenção a participa-

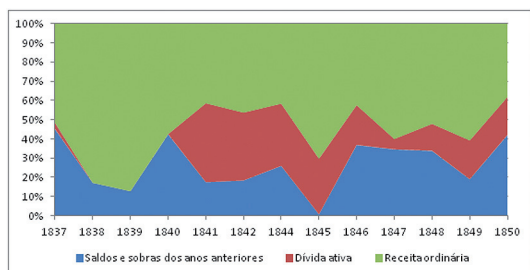
**Figura 3 – Arrecadação da vila de Ubatuba, 1847**

<b>\$46. Município de Ubatuba</b>	
Rendimento d'aguardente, e subsidio de mar fóra.....	1:780\$000
Dito das casinhas, e açougue.....	412\$000
Aferições.....	32\$100
Licença à mascates.....	50\$000
Multas diversas, e restituição de custas.....	350\$000
Cobrança da dívida activa.....	330\$000
Saldo dos anos anteriores.....	6:109\$900
	<u>1:397\$772</u>

Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

ção das dívidas ativas e dos saldos e sobras dos anos anteriores, considera-se a partir de agora o conjunto de localidades estudadas e sua receita orçada ao longo do período estudado. Como pode ser observado no Gráfico 3, é relevante a participação dessas duas rubricas no montante orçado.

**Gráfico 3** – Composição da receita. Amostra de localidades, 1837-1850. <sup>9</sup>



Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

As porcentagens variam consideravelmente de ano para ano, mas em média a receita ordinária respondeu por aproximadamente 56% da receita total orçada, enquanto os saldos e sobras responderam em média por 25% e a dívida ativa por 24%. Até o ano de 1841, os valores dessas últimas rubricas eram apresentados em conjunto, de maneira que as porcentagens médias correspondentes foram calculadas considerando-se apenas os dados do período 1841-1850, excetuando-se o ano de 1843, para o qual não houve a publicação do orçamento.

Detalhando um pouco melhor a composição da receita ordinária, observa-se que as ar-

<sup>9</sup> Sobre o gráfico, é necessário esclarecer que por causa das revoltas de 1842 não houve a publicação do orçamento para o ano financeiro de 1843/1844, por essa razão não aparece indicado o ano de 1843.

Sob a denominação de receita ordinária foram agrupadas as seguintes receitas: Tributação sobre a erva-mate; Tributação sobre o trânsito de carros; Tributação sobre cavalos; Tributação sobre panos de algodão; Tributação sobre líquidos importados; Tributação por rês abatida para comércio; Tributação sobre o fumo; Tributação sobre aguardente; Aferição de pesos e medidas; Renda dos imóveis alugados pela Câmara; Décima dos prédios urbanos; Tributação sobre casas de negócio; Licenças; Multas; Renda eventual; Rendimento do açougue; Restituição de custas; Subsídio de mar fora; Repasse da Assembleia Provincial; Miscelânea; e Tributação sobre escravos.

recadações mais importantes eram aquelas sobre a aguardente (9,2%), seguida pela tributação sobre as casas de negócio (6,3%) e pela renda dos imóveis alugados pelas Câmaras (4,7%). Foi necessário criar uma categoria miscelânea, responsável por uma arrecadação média de 7,3%, pois vários orçamentos traziam rubricas que agregavam diferentes fontes de renda, ou traziam tipos de arrecadação com pequenos valores que não se encaixavam em nenhuma das categorias previamente estabelecidas. Como exemplo pode-se citar:

- Estanque, aferições e rendimento do imposto de cabeças de rezes cortadas, vila Franca do Imperador, vários anos.

- Subsídio, ramo e aferições em Indaiatuba, freguesia da vila de Itu, vários anos;

- Subsídios, sem especificação do tipo; e

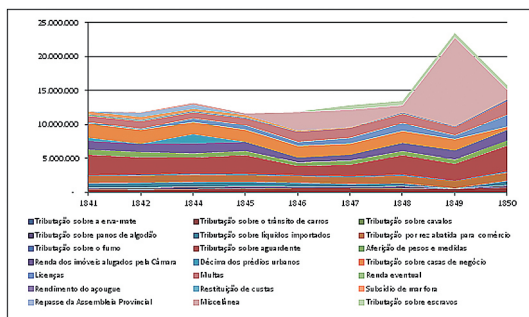
- Contractos da freguesia de Capivary de cima, também freguesia da vila de Itu, vários anos.

A tributação sobre a aguardente merece algumas considerações. Ora tributava-se o consumo ora a produção. O problema é que nem sempre fica claro, considerando-se os orçamentos, como a aguardente em determinada localidade era tributada. Assim, optou-se por agregar todo e qualquer tipo de tributação sobre a aguardente, já que não constitui objetivo da pesquisa ora apresentada avaliar a produção e nem o consumo da aguardente, mas sim o quanto era recolhido pelo município sobre o produto em questão. A única exceção foi a tributação sobre casas comerciais que comercializavam aguardente e outras bebidas. Quando especificado dessa forma, o tributo foi considerado como sendo sobre a casa de negócio, como no exemplo a seguir: Imposto de 6\$400 sobre em que se vende de vinho,



licores e aguardente. O Gráfico 4 ilustra a composição média das receitas ordinárias ao longo do período 1841-1850.<sup>10</sup>

**Gráfico 4** – Composição da receita. Amostra de localidades, 1841-1850.



Fonte: Leis orçamentárias paulistas

Agora considerando a despesa orçada. Por via de regra, as despesas, desde o início da publicação pela Assembleia Legislativa dos orçamentos municipais, era mais bem detalhada do que a receita. Até mesmo por que, se havia uma lacuna na legislação vigente sobre quais eram as atividades passíveis de tributação por parte dos municípios, suas responsabilidades foram mais bem definidas desde a independência. A lei regulamentar de 1828 traz uma longa lista de responsabilidades das Câmaras Municipais, encarregadas, entre outras atribuições, de cuidar dos assuntos econômicos e políticos da povoação; zelar pelo bom andamento e conservação das casas de caridade, das penitenciárias e prisões; cuidar do alinhamento, limpeza, iluminação das ruas, cais e praças; conservação dos muros de contenção, calçadas, pontes, fontes, caminhos, aquedutos, chafarizes, poços, tanques e quaisquer outras construções de uso comum; deveriam também zelar pelo decoro e ornamento de suas vilas. A lista de atribuições continua, com responsabilidades sobre os cemitérios construídos fora das vilas. Lembrando que a informação detalhada da receita só aparece nas leis orçamentárias a partir do exercício 1841/1842. Por essa razão o período do gráfico difere do originalmente abarcado pelo presente estudo.

igrejas, sobre o saneamento de pântanos, sobre o asseio dos matadouros; as Câmaras também deviam zelar pelo recolhimento de andarilhos, bêbados, e animais soltos. (Império do Brasil, 1878, 74-89)

Conforme foi dito anteriormente, a despesa orçada da amostra de localidades selecionadas correspondeu, em média a 34% da despesa total orçada para os municípios paulistas da primeira metade do século XIX. Foram inúmeras as rubricas encontradas, dentre as quais as mais comuns foram aquelas relacionadas às obras públicas, salários e gratificações. Se somados, esses dois conjuntos de despesas responderam, em média, por 71% da despesa orçada.

Como exemplo, podem-se considerar os gastos da localidade de Iguape, aprovados para o exercício financeiro de 1842/1843, reproduzidos na Figura 4. Os valores dispendidos com obras públicas e pessoal somaram 1:160\$837 e 377\$000, respectivamente, respondendo por 82% da despesa orçada. Os demais gastos somaram 355\$000, correspondendo a 18% do total orçado. Outro exemplo é o da localidade litorânea de Ubatuba, Figura 5. Para o exercício financeiro de 1847/1848 foi orçada uma despesa total no valor de 9:064\$000, dos quais 7:524\$000 estavam alocados em obras públicas. Esse valor corresponde a aproximadamente 83% do total da despesa. Nota-se, pelo orçamento, que parte deste valor deveria ser destinado para a construção da cadeia. Destarte, várias localidades paulistas nesse período ainda não possuíam imóveis próprios para acomodar as suas cadeias e suas câmaras municipais, alugando prédios para essas funções. Era comum o aluguel de um só prédio para ambas as necessidades. Dentre a amostra de vilas selecionada, a localidade de Ubatuba alugava prédios para a Câmara e para a cadeia; e a localidade de Bananal alugava um imóvel para a cadeia.



**Figura 4** - Despesas da vila de Iguape, 1842.

<i>\$27. A camara da villa Iguape</i>	
Gratificação ao fiscal.....	100\$000
Dita ao secretario.....	200\$000
Dita ao porteiro.....	40\$000
Dita ao ajudante do porteiro em Xiririca.....	12\$000
Salario ao carcereiro.....	25\$000
Expediente do jury, meias custas e custas em geral.....	80\$000
Sustento e conducção de presos pobres e curativo destes quando enfermos.....	45\$000
Luzes para a cadêa.....	30\$000
Com a criação de expostos.....	30\$000
Concertos e reparos na matriz e cadêa.....	201\$300
Com obras publicas inclusive as da freguezia de Xiririca.....	959\$537
Despezas eventuaes inclusive sustento aos guardas policiaes em serviço até 5 dias.....	150\$000
	<hr/>
	1:872\$837

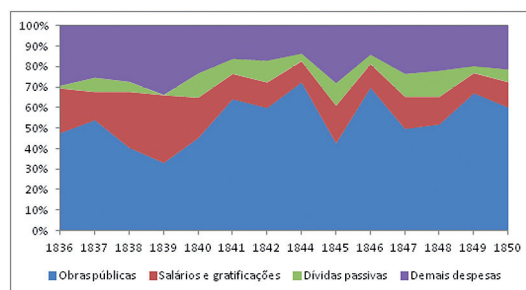
Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

**Figura 5** - Despesas da vila de Ubatuba, 1847.

<i>\$46. A camara da villa Ubatuba</i>	
Gratificação ao fiscal.....	230\$000
Dita ao secretario.....	300\$000
Dita ao porteiro.....	80\$000
Dita ao ajudante do mesmo.....	40\$000
Aluguel de casas para a camara.....	360\$000
Luzes para a cadêa.....	50\$000
Expediente do jury custas e mobilia.....	200\$000
Obras publicas, inclusivê nova cadêa.....	7:524\$000
Despezas eventuaes .....	260\$000
	<hr/>
	1:872\$837

Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

Para analisar a despesa foi adotado procedimento semelhante ao adotado para a receita. Dessa forma, as várias rubricas foram agrupadas da seguinte maneira: obras públicas; salários e gratificações; dívidas passivas; e demais despesas. O acompanhamento desses grupos ao longo dos anos estudados pode ser observado no Gráfico 5. Nele é possível constatar a importância dos gastos exemplificados acima na despesa da amostra de localidades considerada. A participação das obras públicas, salários e gratificações na despesa orçada, em alguns anos alcança porcentagens acima dos 80%, sendo a menor participação acima dos 60%.

**Gráfico 5** - Composição da despesa. Amostra de localidades, 1836-1850.<sup>11</sup>

Fonte: Leis orçamentárias paulistas.

Dessa forma, foi possível analisar, com base nas leis orçamentárias, a estrutura de receita e despesa da amostra de localidades selecionada. A seguir, será analisada a mesma estrutura com base nas prestações de contas manuscritas.

### Tributação municipal segundo as prestações de contas manuscritas

Como foi visto anteriormente, após a criação da Assembleia Legislativa, os municípios ficaram com a obrigação de enviar anualmente as suas contas e orçamentos a fim de serem aprovados pelos legisladores. Foi possível verificar também, como a Comissão de Orçamento e Contas, responsável pela verificação dessa documentação, orientou a padronização desses dossiês. Como resultado, as localidades passaram a remeter com regularidade seus balanços e previsão orçamentária. Essa documentação serviu de base para as análises seguintes.

Contudo, antes de começar um esclarecimento se faz necessário. Não foram localizadas prestações de contas para todas as localidades da

<sup>11</sup> Assim como no caso do gráfico da receita orçada, ressalta-se que por causa das revoltas de 1842 não houve a publicação do orçamento para o ano financeiro de 1843/1844, por essa razão não aparece indicado o ano de 1843. Sob a denominação de demais despesas foram agrupados os gastos com aluguéis, aferições, criação de expostos, décima urbana dos imóveis da câmara, eventuais, eleições, expediente do júri e custas, extinção de formigueiros, guarda policial, expediente da Câmara, manutenção da cadeia, e outros gastos diversos.



amostra para todos os anos estudados. A relação completa da documentação disponível pode ser observada na Tabela 12.

As receitas e as despesas presentes nas prestações de contas não diferiram daquelas presentes nas leis orçamentárias. Tomando como

cabeça de res cortada, sendo o imposto de \$320 réis cobrado quando o gado era abatido no matadouro da capital e o imposto de \$400 quando o gado era abatido fora do matadouro da cidade, incluindo-se neste último caso as reses abatidas nas freguesias. O total arrecadado com este tributo foi 1:004\$510.

Tabela 12 – Prestações de contas localizadas. Amostra de localidades, 1836-1850.

Localidades	Anos														
	1836 /37	1837 /38	1838/ 39	1839 /40	1840 /41	1841 /42	1842 /43	1843 /44	1844 /45	1845 /46	1846 /47	1847 /48	1848 49	1849 /50	1850
Bananal	x	x	x	x	x	x	x			x					
São Paulo	x		x			x	x	x	x						
Iguape	x	x		x	x	x	x								
Itu	x		x	x	x		x			x					
Ubatuba	x	x	x		x	x	x								
Franca	x	x	x	x	x	x	x					x			

exemplo as cidades de São Paulo e Franca, no exercício financeiro de 1838/1839, pode-se perceber que além de não diferirem daquelas presentes nas leis orçamentárias, não havia diferenças significativas de uma localidade para outra. Assim como apurado nos orçamentos, componentes importantes da receita municipal eram os impostos sobre o abatimento de reses, consumo e comercialização de aguardente, casas de negócio e aferições.

Passando agora para os exemplos. Conforme o balanço apresentado, a Câmara paulista na arrecadou 6:478\$167 réis, destacando-se as seguintes tributações:

- Aferições, totalizando 528\$960.
- Aluguel de imóveis pertencentes à Câmara, arrecadação de 642\$410.
- Arrecadação de \$320 ou \$400 réis por

- Arrecadação sobre o consumo de aguardente, cobrado tanto na capital como nas freguesias da Penha e de Cotia. O total arrecadado com este tributo alcançou 1:442\$800.

- Multas diversas, com um total de 352\$920.

- Saldo do ano anterior, no valor de 348\$727.

- Taxas sobre carros que transitam na cidade, no valor de 464\$000.

- Tributação sobre casas de negócio, com uma arrecadação total de 1:569\$160.

- Demais rubricas, totalizando 124\$680.

A análise da receita da vila Franca do Imperador também mostra a importância da tributação sobre casas de comércio e sobre o abatimento de reses. No mesmo exercício financeiro

1838/1839, a Câmara da vila de Franca 153\$650 réis, destacando-se as seguintes tributações:

- Aferições, no valor de 41\$720.
- Arrecadação sobre cada cabeça de gado cortada, no valor de 19\$120.
- Impostos sobre negócios, no valor de 39\$800.
- Multas diversas, no total de 26\$000.
- Demais rubricas, no valor de 27\$010.

Apesar da semelhança entre as rubricas encontradas nas leis orçamentárias e aquelas presentes nas prestações de contas, a análise dos balanços produziu um resultado inesperado. Inicialmente, esperavam-se variações grandes entre os totais orçados e aqueles efetivamente realizados. Esperava-se também que na maioria dos casos as diferenças fossem negativas, ou seja, que as localidades fossem deficitárias na maior parte dos anos e que os déficits representassem porcentagens elevadas da receita orçada.

Contudo, conforme pode ser observado no Gráfico 6, pelo menos três das localidades selecionadas tiveram a maior parte de suas contas próximas do equilíbrio: Bananal, São Paulo e Itu. Uma quarta localidade apresentou saldos sucessivamente positivos, Ubatuba. Já para Franca e Iguape os resultados variaram consideravelmente.

Considerando agora a localidade de Bananal. Foram localizadas prestações de contas referentes ao período 1836-1842 e para o ano de 1845. Como pode ser observado na Tabela 13, os saldos negativos, quando existentes, não ultrapassaram 5% da receita orçada. Das oito prestações de contas localizadas, duas encontravam-se equilibradas, três deficitárias e três superavi-

tárias. Os saldos positivos variaram de 0,6% a 8,3% do total da receita orçada.

Tabela 13 – Prestações de contas: receitas, despesas e saldos. Bananal, anos selecionados.

Bananal	Receita realizada	Despesa realizada	Saldo	Porcentagem da receita orçada
1836	1.054.225	1.054.225	0	0,0%
1837	1.088.193	1.098.859	-10.666	-0,4%
1838	832.513	832.513	0	0,0%
1839	803.776	756.656	47.120	7,2%
1840	722.586	507.880	214.706	8,3%
1841	1.167.706	1.139.982	27.724	0,6%
1842	637.224	824.350	-187.126	-4,9%
1845	2.353.552	2.406.023	-52.471	-0,9%

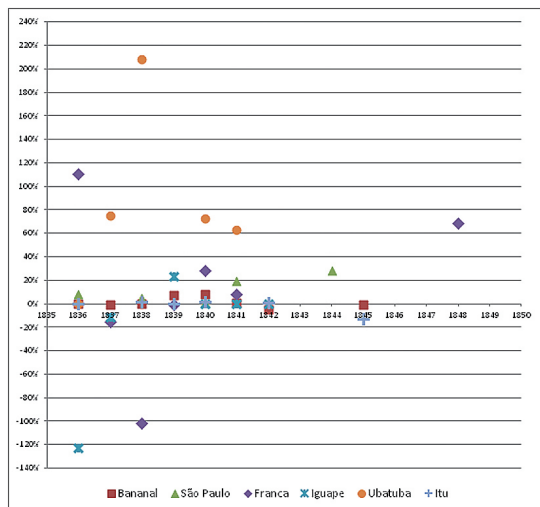
Fonte: Arquivo Histórico da Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

Não foram encontradas justificativas na documentação para essas diferenças, sendo os saldos positivos absorvidos, mas é interessante destacar que para o ano de 1840, cujo saldo positivo foi calculado em 214\$706 réis, os valores orçados de receita e despesa foram significativamente maiores do que aqueles apontados pelo balanço. Segundo a lei orçamentária, o município de Bananal ficou autorizado a dispender 2:580\$640, valor equivalente à receita orçada. No entanto, ao finalizar o exercício financeiro, os valores arrecadados somaram 722\$586 e a despesa totalizou 507\$880. Contudo, aproximadamente 66% da receita orçada era composta por dívida ativa, sendo a receita ordinária orçada em 877\$100. Outra informação relevante é a de que não houve cobrança de dívida ativa no exercício financeiro em questão. Tal fato deixa transparecer a distância que em alguns momentos existia entre os totais orçados e o cotidiano financeiro da localidade, trazendo novamente à tona o problema das dívidas ativas como componente da receita.





**Gráfico 6** – Prestações de contas: déficits ou superávits. Localidades selecionadas, 1836-1850.<sup>12</sup>



Fonte: Arquivo Histórico da Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

Ao contrário da localidade de Bananal, cujos balanços apontam um relativo equilíbrio financeiro, a localidade de Franca alterna durante os primeiros anos do período saldos significativamente positivos com outros relevantemente deficitários. Já a localidade de Ubatuba foi a única dentre as localidades selecionadas que não apresentou saldos negativos, pelo menos se considerando os balanços localizados. Foram encontradas prestações de contas para o período de

1836-1838 e depois para os anos de 1840 e 1841.

Assim como foi feito no caso das leis orçamentárias, as várias rubricas encontradas nas prestações de contas foram agrupadas. O resultado das análises gerou os Gráficos 7 e 8. O gráfico da receita obtido considerando-se os dados apresentados nos balanços manuscritos mostra-se bem diferente daquele elaborado com as leis orçamentárias paulistas. Nota-se claramente a quase completa ausência das dívidas ativas na arrecadação efetiva das câmaras municipais.

Tal resultado corrobora uma das hipóteses iniciais desta pesquisa, a de que tal arrecadação, apesar de presente nos orçamentos, era muito mais uma promessa de receita do que uma receita efetiva. Se as dívidas ativas foram responsáveis em média por 24% da receita orçada, sua participação na receita realizada ficou ao redor de 1%. Já os saldos e sobras dos anos anteriores tiveram uma participação média semelhante. Nos orçamentos, a porcentagem média das sobras foi calculada em 25%; sendo a mesma porcentagem calculada com base nos balanços igual a 22%. Infelizmente, a documentação não apresentou esclarecimentos sobre a razão destas sobras e nem sobre a sua evolução ao longo do período. Tampouco existe clareza na contabilidade desses saldos, que muitas vezes não são transportados integralmente de um ano financeiro a outro, sem

que também haja maiores explicações para o aparente desaparecimento de valores.

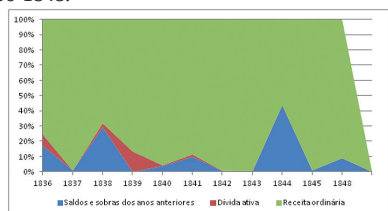
**Tabela 14** - Prestações de contas: receitas, despesas e saldos. Ubatuba, anos selecionados.

Bananal	Receita realizada	Despesa realizada	Saldo	Porcentagem da receita orçada
1836	4.001.343	4.001.343	0	0,0%
1837	3.615.689	1.140.819	2.474.870	74,9%
1838	3.086.190	541.834	2.544.356	207,9%
1840	4.368.756	898.566	3.470.190	72,5%
1841	5.914.329	1.670.695	4.243.634	63,2%

Fonte: Arquivo Histórico da Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

<sup>12</sup> Os saldos negativos ou positivos foram calculados com base nos totais de receita e despesa apresentados nas prestações de contas. As porcentagens apresentadas no Gráfico 6 foram obtidas calculando-se o quanto os saldos verificados nos balanços representavam na receita informada pelas leis orçamentárias.

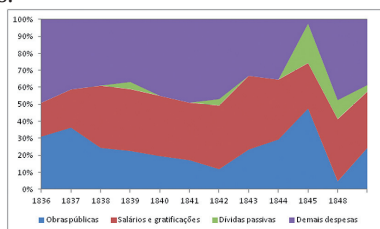
**Gráfico 7** - Composição da receita nas prestações de contas manuscritas. Amostra de localidades, 1836-1848.<sup>13</sup>



Fonte: Arquivo Histórico da Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

Fica portanto a dúvida, será que os cofres não eram abertos para que houvesse a conferência dos saldos? É claro que essa questão guarda certo exagero, mas ao que tudo indica esses valores anotados como saldos e sobras eram utilizados como forma de se acertar contabilmente as contas municipais para que essas fossem aprovadas pela Assembleia e o orçamento do ano seguinte fosse publicado.

**Gráfico 8** - Composição da despesa nas prestações de contas manuscritas. Amostra de localidades, 1836-1848.<sup>14</sup>



Fonte: Arquivo Histórico da Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo

<sup>13</sup> Sob a denominação de receita ordinária foram agrupadas as seguintes receitas: Tributação sobre a erva-mate; Tributação sobre o trânsito de carros; Tributação sobre cavalos; Tributação sobre panos de algodão; Tributação sobre líquidos importados; Tributação por rês abatida para comércio; Tributação sobre o fumo; Tributação sobre aguardente; Aferição de pesos e medidas; Renda dos imóveis alugados pela Câmara; Décima dos prédios urbanos; Tributação sobre casas de negócio; Licenças; Multas; Renda eventual; Rendimento do açougue; Restituição de custas; Subsídio de mar fora; Repasse da Assembleia Provincial; Miscelânea; e Tributação sobre escravos.

<sup>14</sup> Sob a denominação de demais despesas foram agrupados os gastos com aluguéis, aferições, criação de expostos, décima urbana dos imóveis da câmara, eventuais, eleições, expediente do júri e custas, extinção de formigueiros, guarda policial, expediente da Câmara, manutenção da cadeia, além de outros gastos diversos menos representativos no total dispendido.

Considerando agora o gráfico da despesa elaborado com base nos balanços manuscritos. Notam-se novamente algumas importantes diferenças comparando-se com os resultados obtidos com as leis orçamentárias. Nos orçamentos, o montante dispendido com obras públicas foi calculado em 54%; os gastos com salários somaram 17%; as dívidas passivas totalizaram 7% e as demais despesas responderam por 23% dos gastos. Segundo as prestações de contas, os gastos com obras públicas representaram 25% do total dispendido, menos da metade, portanto, do inicialmente previsto nas leis orçamentárias. Em contrapartida, os gastos com salários responderam por 33%, quase o dobro do montante orçado. O pagamento de dívidas passivas alcançou apenas 4% e as demais despesas somaram 38%. Considerações finais

Considerando as questões que nortearam o presente artigo, pode-se dizer que alguns pontos foram esclarecidos e outros permanecem ainda carentes de maiores análises.

Foi possível identificar, com base nas leis orçamentárias paulistas, as fontes de renda dos municípios. Como principais fontes de renda destacam-se a tributação sobre aguardente, sobre o abate de animais, sobre o comércio de bebidas alcoólicas, sobre a atividade comercial de lojas, mascates e tabernas, além da cobrança sobre aferições, multas diversas, licenças e dívida ativa. Não foram verificadas diferenças significativas nessa estrutura considerando-se diferentes panos de fundo econômico. Essa uniformidade pode ser em boa medida explicada pela orientação passada pela Comissão de Orçamento e Contas da Assembleia no início de 1835. As instruções foram enviadas a todos os municípios paulistas da época, e ensinavam, tal como um manual, como elaborar os balanços e orçamentos. Seguindo esse modelo, os dossiês chegavam quase padronizados à assembleia, gerando orçamentos



e balanços bem semelhantes.

Constatou-se que os saldos e sobras dos anos anteriores, presentes nas leis orçamentárias publicadas apareciam também nos balanços. Não só apareciam como também respondiam por porcentagens médias semelhantes àquelas calculadas tendo como base as leis orçamentárias. O que não se conseguiu explicar foi a relação entre esses saldos e o cotidiano financeiro das vilas. A documentação não traz maiores esclarecimentos sobre esses valores. Uma hipótese ainda carente de embasamento empírico é a de que essa rubrica era utilizada para equilibrar contabilmente os valores arrecadados e dispendidos, facilitando assim a aprovação das contas pela Comissão de Orçamento e Contas da Assembleia, responsável por avaliar a situação das finanças públicas municipais no período.

A análise dos balanços mostrou três situações distintas: localidades com as contas em relativo equilíbrio; localidades cujos saldos variavam entre superávits significativos e saldos negativos igualmente relevantes; e ainda saldos consistentemente positivos. Como exemplos desses três comportamentos foram analisadas as localidades de Bananal, Franca e Ubatuba. Mesmo no caso de balanços deficitários, não foi verificado endividamento como forma de suprir eventuais saldos negativos.

Outro ponto era avaliar as altas porcentagens de dívidas ativas na receita orçada. A pesquisa mostrou serem esses valores uma expectativa de receita que não se consolidou como arrecadação. Na receita orçada, as dívidas ativas chegaram a representar quase um quarto da arrecadação, enquanto nos balanços essa porcentagem representou tão-somente 1%.

Como resultado, para vários exercícios financeiros a receita e a despesa realizada foram

muito inferiores, em valores nominais, do que aqueles constantes nas leis orçamentárias. Com as dívidas ativas inflando a receita orçada e com a necessidade de equilíbrio entre receita e despesa orçada, as despesas eram superestimadas. Os balanços, por sua vez, contando com receitas mínimas provenientes da cobrança de dívidas ativas, e também com a necessidade de equilíbrio financeiro, apresentavam valores nominalmente bem menores do que os orçados.

De certa maneira, esse resultado torna ainda mais intrigante a persistência dos saldos e sobras nos balanços. Como explicar? Se a documentação não dá maiores esclarecimentos, talvez exista a necessidade de outras pesquisas. Uma possibilidade seria buscar nas atas da Assembleia Legislativa o relato das seções de discussão e aprovação das contas e orçamentos. Mas ao que tudo indica, pouco era discutido nas sessões, ficando a análise das contas sob a responsabilidade da Comissão de Orçamento e Contas, que não tinha sessões tais como as da Assembleia, não sendo localizados registros em ata das discussões.

## Referências bibliográficas

BASSANEZI, M. S. São Paulo do passado: dados demográficos. Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), Núcleo de Estudos de População (NEPO), Campinas, 1998.

BUESCU, M.. Organização e Administração do Ministério da Fazenda no Império (1 ed., Vol. 13). (V. Tapajós, Ed.) Brasília: Fundação Centro de Formação do Servidor Público, 1984.

CASTRO, A. O. História Tributária do Brasil. Brasília: ESAF, 1989.

CUNHA, P. O. Política e Administração de 1640 a 1763. In: S. B. HOLANDA, História Geral da Civilização Brasileira (Vol. 2). São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1973.

DANIELI, M. I. Economia mercantil de abastecimento e rede tributária: São Paulo, séculos XVIII e XIX. Tese de Doutorado, Universidade Estadual de Campinas, Economia, Campinas, 2006.

DEVEZA, G. Política tributária no período imperial. In: S. B. HOLANDA, História Geral da Civilização Brasileira (Vol. 6). São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1971.

FLEIUSS, M.. História Administrativa do Brasil (2 ed.). Rio de Janeiro, 1925.

Império do Brazil. Collecção das Leis do Império do Brazil (1828) (Vol. Parte Primeira). Rio de Janeiro: Typographia Nacional, 1878.

LOPES, L. S. Ribeirão Preto: a dinâmica da economia cafeeira de 1870 a 1930. Ribeirão Preto : Fundação Instituto do Livro, 2011.

LUNA, F. V. Observações sobre os dados de produção apresentados por Muller. The Advance-Progress (Vidalia), IX, 2002.

MACHADO, C. V. O imposto de consumo no Brasil: apontamentos (1722 a 1922). Rio de Janeiro, 1922.

MOTTA, J. F. (1999). Corpos escravos, vontades livres. Posse de cativos e família escrava em Bananal, 1801-1829. São Paulo: Annablume, 1999.

MÜLLER, D. P. Ensaio d'um Quadro Estatístico da Província de São Paulo: ordenado pelas leis municipais de 11 de julho de 1836 e 10 de março de 1837. São Paulo: Governo do Estado, 1978.

NOZOE, N. H.. São Paulo: Economia Cafeeira e Urbanização. São Paulo: IPE-USP, 1984.

NOZOE, N. H. Vida econômica e finanças municipais da capital paulista na época imperial. In: P. PORTA, História da Cidade de São Paulo. A Cidade no Império, 1823-1889. (pp. 131-151). São Paulo: Paz e Terra, 2004.



PIRES, J. M.. Em estudo de história econômica regional sob a ótica das finanças públicas. São Paulo: (mimeo), 1994.

SAINT-HILAIRE, A. d.. Viagem à Província de São Paulo e Resumo das viagens ao Brasil, Província Cisplatina e missões do Paraguai. (R. B. Moraes, Trad.) São Paulo: Livraria Martins, 1946.

TAUNAY, A. d. História Administrativa do Brasil (1 ed., Vol. 7). (H. d. (coord.), Ed.) Brasília: DASP - Centro de Documentação e Informática, 1974.

TESSITORE, V. As fontes da riqueza pública: tributos e administração tributária na Província de São Paulo (1832-1892). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, Departamento de História, São Paulo, 1995.

TORRES, J. C. Discurso recitado pelo Exmo. Presidente José Carlos Pereira d'Almeida Torres no dia 7 de janeiro de 1843 por ocasião da abertura da Assembléa Legislativa da Província de São Paulo. São Paulo: Typographia do Governo arrendada por Silva Sobral, 1843.







# O segundo projeto de emancipação do Rio Negro e o sistema político do Brasil Império \*

**Vitor Marcos Gregório**

Doutorando pelo programa de História Econômica- USP  
vimagreg@gmail.com

## Resumo

*Este artigo objetiva analisar as discussões que se deram em torno das políticas de criação de províncias no Brasil Imperial, principalmente no âmbito do Parlamento brasileiro. Vários elementos estiveram articulados neste debate: os interesses das elites regionais, a necessidade de um Estado mais presente para impor a ordem interna e problemas relativos à política externa, pois estavam em jogo as relações com os países vizinhos. Fatores estes que exigiam soluções dotadas de um equilíbrio do qual dependia a sobrevivência de um Estado em construção.*

## Abstract

*This paper aims to review the discussions that took place concerning the policy of creating provinces in Brazil during the Empire, mainly within the context of the Brazilian Parliament. Several elements were articulated in this debate: the interests of regional elites, the need for the state to impose more order, and internal problems related to foreign policy, as the new provinces bordered upon neighboring countries. These several factors required a balanced response in order to guarantee the survival of a state under construction.*

\* Pesquisa financiada pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo

**N**a esteira de um plebiscito recente, que acabou decidindo pela não divisão do atual Estado do Pará, voltaram à tona no governo, na imprensa e nos meios intelectuais brasileiros, os debates em torno da organização interna do território brasileiro. Unanimemente criticada desde os tempos da independência como problemática, a divisão do país em suas províncias e, depois, Estados, mostrou-se uma das maiores permanências de toda a nossa História. Mesmo com as últimas mudanças introduzidas pelo regime militar e pela Constituição de 1988, o mapa político atual do Brasil ainda permanece notavelmente parecido com suas versões elaboradas logo após o Sete de Setembro. O que por si só constitui um tema digno de estudo, notavelmente ainda não realizado com a profundidade desejada pela historiografia nacional.

Mas não é apenas isto. Na medida em que se conforma como um dos temas centrais para a construção dos Estados nacionais modernos, a configuração territorial pode ser analisada como um objeto privilegiado para a investigação do processo em si mesmo.<sup>1</sup> O tamanho de suas unidades administrativas internas; a forma como elas se relacionam no corpo da nação, entre si e com o poder central; o modo de escolha de seus dirigentes; os instrumentos que utilizam para ter suas necessidades atendidas; são apenas alguns dos elementos que podem nos dizer muito sobre como se constitui o sistema político de um país. E não é somente a organização territorial em si que pode nos indicar caminhos a seguir na análise de um Estado nacional específico: os processos decisórios que levam à sua aplicação também nos oferecem elementos importantes

*1* Ver, sobre a importância do território para a construção dos Estados nacionais: HOBBSAWN, Eric J. *Nações e nacionalismo desde 1780*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002; BALAKRISHNAN, Gopal (org.). *Um mapa da questão nacional*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000. Sobre o caso brasileiro, ver: MAGNOLI, Demétrio. *O Corpo da pátria: imaginação geográfica e política externa no Brasil (1808-1912)*. São Paulo. Editora Unesp, 1997; PIMENTA, João Paulo Garrido. *Estado e nação no fim dos impérios ibéricos no Prata (1808-1828)*. São Paulo: Hucitec, 2006.

neste sentido.

No caso brasileiro, o estudo mais do que se justifica não apenas por se tratar de um Estado nacional forjado no contexto do liberalismo do século XIX – ao mesmo tempo, portanto, em que eram aplicados e desenvolvidos os novos regimes que se tornariam célebres na França, Inglaterra e Estados Unidos – mas também por se tratar de um país com uma notável permanência não apenas no que tange à sua configuração territorial, mas também aos projetos que intentaram modificar este elemento. A divisão do Pará, por exemplo, foi também objeto do primeiro projeto de reorganização territorial apresentado no Parlamento imperial, em 1826. E seria extensamente debatido ao longo de toda a primeira metade do século XIX, até resultar na criação da província – hoje Estado – do Amazonas, em 1850.

É este o objeto do presente artigo. Analisando um momento específico do processo decisório em torno do projeto de criação de um novo centro administrativo na região que hoje conhecemos como Amazônia brasileira<sup>2</sup>, tenho como objetivo mostrar alguns desses elementos que nos permitem vislumbrar um Estado imperial dotado de um Poder Legislativo forte, atuante e decisivo na implementação de políticas centrais para o desenvolvimento do país.

## Apresentação do projeto, 1839

Adiada indefinidamente em 1828 após acalorados debates, a emancipação da comarca do Rio Negro – proposta originalmente em 1826 pelo deputado paraense dom Romualdo Antônio de Seixas – voltou a ser tema de um projeto parlamentar em 1839, pela pena do também deputado paraense João Cândido de Deus e Silva. Bacharel em Direito, ele foi representante da província do Pará em três legislaturas (1826-1829, como suplente, 1830-1833, como titular, e 1839-1841,

*2* O termo ainda não era utilizado na primeira metade do século XIX, sendo forjado só muito posteriormente, já no final do Oitocentos.





novamente como suplente), e teve na proposta de elevação da comarca do Rio Negro um dos marcos de sua carreira legislativa. Substituto de Bernardo de Souza Franco em 1839, e de dom Romualdo Antônio de Seixas, na sessão de 1840, tomou para si a tarefa de fazer reviver o projeto apresentado pelo bispo treze anos antes, em uma demonstração de que interessava aos representantes parlamentares paraenses a emancipação da longínqua comarca então pertencente à sua província natal.

Para justificar sua proposta, Deus e Silva se valeu de argumentos já utilizados no final da década de 1820, quando da discussão do projeto original. Aqui, como naquela ocasião, era necessário convencer a Assembleia de que a medida proposta interessava a todo o país, uma vez que trazia em si elementos caros ao interesse nacional, e não somente à região amazônica:

A necessidade de uma autoridade que contenha a ambição de três nações estrangeiras que podem por aquele lado invadir o território do Império a tão grande distância da capital do Pará, donde são tardios todos os remédios a males que pedem pronto socorro; a necessidade de concluir a pacificação do Pará todo, ficando assim vigiado de perto nos dois extremos; a manifesta utilidade de cuidar na civilização dos indígenas, para aumento da povoação do Império (...).<sup>3</sup>

A base da argumentação favorável ao projeto se sustentava na quadra território, distância, vigilância e mão de obra. Era necessário, segundo este raciocínio, aproximar o poder imperial da comarca do Rio Negro para garantir a posse sobre toda aquela região, ameaçada por poderosas potências estrangeiras (especificamente França, Inglaterra e Holanda, representadas por suas colônias amazônicas – as Guianas). Ao mesmo tempo, esta medida proporcionaria maior eficácia e rapidez às decisões referentes àquela área tomadas no âmbito administrativo;

<sup>3</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 31 de agosto de 1839, p. 851*

um centro de vigilância mais próximo e, portanto, fortalecido e capaz de conter as desordens decorrentes do movimento da Cabanagem (1835-1840); e o aumento da população produtiva do país, através da catequização e civilização dos indígenas amazônicos.

A lógica do projeto estava em reconhecer que a criação de uma província era uma estratégia para levar o Estado a pontos remotos do território. De um lado porque significava criar um corpo burocrático para a região, mas, mais importante, tendo em vista as reformas estabelecidas pelo Ato Adicional de 1834, criava um órgão legislativo com capacidade decisória autônoma, capaz de arrecadar rendas para investir em obras públicas e ordem interna (através da força policial). Por outro lado, vinculava mais fortemente esta região ao governo central através do presidente nomeado por ele e gerava laços fundamentais com suas elites, na medida em que estas passariam a contar com representantes no Parlamento. De um lado para a defesa de seus interesses específicos, de outro, para levar ao centro problemas e eventuais soluções, mantendo-o informado e trazendo para a agenda política um território até então praticamente abandonado.

## Os debates de 1840

Proposta na sessão de 31 de agosto de 1839, a elevação da comarca do Rio Negro à categoria de província teria de esperar quase nove meses antes de entrar em debate na Câmara dos Deputados, em 11 de maio de 1840. Colocada na ordem do dia pelo presidente Joaquim Marcelino de Brito, representante da província da Bahia, no mesmo dia foi aprovada em primeira discussão, não sem enfrentar a oposição e as dúvidas de parte dos parlamentares.

Dos deputados que subiram à tribuna para discursar sobre o projeto de Deus e Sil-

va, quatro foram favoráveis a ele,<sup>4</sup> dois foram contrários,<sup>5</sup> e outros dois mostraram-se indecisos sobre o tema.<sup>6</sup> Para os opositores da emancipação do Rio Negro neste primeiro momento, os principais argumentos podiam ser resumidos na seguinte passagem do discurso do deputado por Alagoas, Silva Pontes:

Mas parece-me que pela criação de um presidente, pela criação de um bispado e de uma assembleia provincial não se obtém estes resultados [apresentados por Deus e Silva na justificativa do projeto]. Não basta criar um presidente para que o território de uma província seja respeitado; não basta erigir-se um bispado para que a catequese tenha todos os resultados que se desejam; e não basta a criação de uma assembleia provincial para que a província se pacifique; é necessário que a isto se juntem outros meios: é preciso que se lhe acrescente a necessária força e o quantitativo pecuniário.<sup>7</sup>

O deputado concluía sua fala pedindo por documentos oficiais capazes de comprovar a existência dos meios pecuniários e militares necessários para garantir a efetividade da medida proposta.

Algumas ideias presentes nesta fala e na de Henriques de Rezende, deputado pernambucano, perpassariam não somente a segunda discussão do projeto que levaria à criação da província do Amazonas, mas também os acalorados debates que redundaram no adiamento do projeto de criação da província de Curitiba, três anos mais tarde. Estes deputados acenavam com as dificuldades financeiras do Império (um dos pontos permanentes dos debates) para argumentar que a criação de novas unidades adminis-

trativas provocaria um aumento indesejável nas despesas do Tesouro Geral. Desta forma, seria necessário que ficasse plenamente comprovado - de preferência com documentos oficiais - que estas medidas eram de fato positivas para todo o país, e que o conjunto de todas as províncias - que teriam de arcar com as novas despesas - seriam beneficiadas com a existência de mais um aparato administrativo provincial. Para os opositores, de nada adiantaria elevar a comarca do Rio Negro ao status de província se esta não recebesse garantias de que todos os meios necessários para seu desenvolvimento seriam colocados à sua disposição.

João Antunes Correia, deputado suplente por Minas Gerais, seguiu a mesma linha de raciocínio em sua exposição, mas preferiu esperar pelos esclarecimentos pedidos antes de se posicionar acerca da questão. Já o representante paraense Bernardo de Souza Franco preferiu analisar a questão sob outro ponto de vista. Para ele, a criação de uma nova unidade administrativa no norte do país, desacompanhada de medidas que beneficiassem a colonização da região, acabaria provocando uma dispersão da já pouco densa população local. Isso ocorreria pelo surgimento de um novo polo político e econômico, que faria com que populações residentes em pequenas povoações do interior se deslocassem para a nova província. A baixa concentração da população amazônica seria, segundo o deputado, a principal causa de seus males políticos e econômicos, como a dificuldade de atender as necessidades específicas das povoações do interior e de coletar os impostos tão necessários para a sobrevivência da província nestas mesmas localidades.

Não bastava para Souza Franco, portanto, que dois artigos do projeto previssem a doação de terras devolutas na região amazônica - um caso único em propostas deste gênero. O que ele desejava eram políticas mais efetivas

4 Ângelo Custódio Correia, deputado pelo Grão-Pará, Antônio Carlos Ribeiro de Andrada Machado e Silva, representante de São Paulo, José Antônio Marinho, eleito por Minas Gerais, e Francisco Gê Acaiaba de Montezuma, deputado pela Bahia

5 Venâncio Henriques de Rezende, deputado por Pernambuco, e Rodrigo de Souza e Silva Pontes, eleito por Alagoas e que seria, entre 1842 e 1843, presidente da província do Grão-Pará

6 Bernardo de Souza Franco, também representante do Grão-Pará, e João Antunes Correia, deputado por Minas Gerais

7 Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 11 de maio de 1840, p. 244



de incentivo à colonização, capazes de atrair trabalhadores rurais interessados no cultivo de produtos importantes para a economia regional (como os alimentos, por exemplo), e não apenas em conseguir um pedaço de terra que poderia ser vendido posteriormente a preços mais altos. Do modo como a proposta estava formulada ela favoreceria apenas os mais ricos, provocando uma dispersão ainda maior da população. O representante paraense teria de esperar vários anos para ver esse desejo realizado, e outros tantos para ver uma grande afluência de imigrantes para as terras amazônicas.<sup>8</sup>

Para justificar sua indecisão acerca do tema, Souza Franco apresentou um quadro nada animador acerca da situação da comarca do Rio Negro. Esta região não tinha os recursos financeiros necessários para se manter sozinha, e não dispunha de pessoal qualificado para ocupar os cargos públicos que seriam criados. Entretanto, a distância que separava suas principais povoações de Belém – o centro político mais próximo – era tal que, nos dez meses em que permanecera como presidente do Grão-Pará, o deputado afirmou que não conseguira receber respostas a vários ofícios enviados às localidades mais distantes. Na continuação dos debates, três anos depois, o deputado paraense responderia ao problema que ele mesmo formulara. Mas este seria um momento diferente do processo decisório, e a postura adotada por Souza Franco diante da elevação da comarca do Rio Negro seria a de um obstinado defensor desta medida.

Ao final da sessão de 11 de maio, o projeto apresentado por Deus e Silva foi aprovado em primeira discussão. Prevaleceu, portanto, a ideia de que o texto merecia um debate mais

<sup>8</sup> O afluxo de imigrantes para a Amazônia receberia grande incremento apenas na década de 1870, com o aumento da extração de seringa que provocaria um desenvolvimento econômico sem precedentes na região, graças à sua exportação para países que a utilizavam em ramos industriais como o ferroviário, o náutico e, poucos anos mais tarde, o automobilístico.

aprofundado, já que trazia em si determinações potencialmente benéficas para o Império. Para convencer a Câmara disto foram de grande valia, além da justificativa apresentada quando da apresentação da proposta, os curtos discursos dos parlamentares que se colocaram em sua defesa. Assim, Ângelo Custódio lembrou que a região do Alto Amazonas já havia sido muito próspera no período colonial, sendo este desenvolvimento devido ao fato de que na ocasião ela gozava do status de capitania autônoma com relação ao Pará. Com a declaração de independência e a subordinação deste território ao governo de Belém, teria se iniciado o período de sua decadência. Neste sentido, a restauração do aparato administrativo do Rio Negro deveria ser encarada como uma medida tendente a devolver a esta comarca o seu antigo esplendor, uma vez que corrigiria o erro cometido no início do reinado de Pedro I.<sup>9</sup>

Andrada Machado preferiu defender que a criação de uma presidência e de uma Assembleia Provincial no Alto Amazonas faria com que as fronteiras externas da região fossem mais respeitadas e com que a catequese dos indígenas fosse incentivada, ao contrário do afirmado por Henriques de Rezende e Silva Pontes. Enquanto isso, José Antônio Marinho argumentava que, no começo da existência política da nova província, as rendas para sua manutenção e o pessoal administrativo teriam de ser, de fato, enviados da Corte. Mas esse mal seria remediado com o tempo, quando a nova unidade administrativa se desenvolvesse e conquistasse, desta forma, os meios necessários não apenas para se manter, mas para se desenvolver e auxiliar no progresso de todo o Império<sup>10</sup>.

Acaiaba de Montezuma reforçou o argumento do deputado mineiro, introduzindo no debate o conceito de despesa produtiva. Para ele,

<sup>9</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 11 de maio de 1840, p. 243-244*

<sup>10</sup> *Idem, pp. 244-245*

as despesas que o Tesouro Geral teria de fazer para iniciar esse círculo virtuoso seriam “verdadeiramente produtivas”, já que levariam ao desenvolvimento de uma grande parte do país e, conseqüentemente, ao aumento das rendas do Império.<sup>11</sup> Por esta razão, o visconde de Jequitinhonha defendeu com tal entusiasmo estes novos gastos, que afirmou desejar “que a minha província [Bahia] concorr[esse] com alguma parte para a indústria e prosperidade daqueles povos”. Fazia parte da lógica deste argumento o fato de que um governo autônomo, com capacidade de arrecadar e investir poderia, com o tempo, ser capaz de dinamizar a economia da região, tornando dispensáveis os recursos do Tesouro Geral.

Rapidamente aprovado em primeira discussão, o projeto teria de esperar três anos antes de voltar à ordem do dia. Acontecimentos políticos extraordinários contribuíram para isto, como se verá a seguir. Neste curto período de trinta e seis meses o ambiente político do país seria profundamente modificado, e esta mudança não poderia deixar de afetar os debates parlamentares. No caso da comarca do Rio Negro, a nova conjuntura fez com que deputados importantes de províncias distantes tivessem, como uma de suas prioridades, obstar de qualquer maneira a sua elevação ao status de província. Ficaria mais difícil conseguir apoio para o projeto de Deus e Silva.

### 1840-1843: um período de grandes transformações

O período que transcorreu entre a primeira e a segunda discussões acerca do projeto de emancipação do Rio Negro foi marcado por fatos que provocaram profundas transformações políticas no Império. O primeiro deles ocorreu poucas semanas após o fim da primeira fase de debates, e levou ao trono D. Pedro II, aos quatorze anos de idade, em julho de 1840. O processo

<sup>11</sup> *Idem*, p. 246

que culminou nesta antecipação da maioria ocorreu no interior do processo de disputa pelo poder entre dois grupos políticos, criados em 1837 em função de discordâncias acerca do arranjo institucional do país: o grupo dos conservadores, e o dos liberais. Até o final do período monárquico, eles seriam os principais protagonistas do cenário político nacional, fosse disputando influência no interior da administração, fosse coligando-se para alcançá-la mais facilmente.<sup>12</sup>

A partir deste momento, portanto, torna-se difícil falar de política no Império sem remeter a estas duas agremiações políticas. Mesmo que, por vezes, esta clivagem não baste para explicar os processos decisórios que se desenrolam no país, ainda assim é importante ter em mente que há uma constante disputa, e que o ganho ou perda de prestígio político está sempre presente na mente destes personagens históricos. Isto porque a correlação de forças existente entre estes grupos exerceu influência decisiva sobre a dinâmica política do período. Assim, se a ascensão do novo monarca deu ao grupo liberal vantagem na sua disputa com os conservadores, - a Câmara era formada por 66% de liberais e 44% de conservadores, em 1842 - logo em seguida essa situação seria invertida. Alguns dos seus líderes organizariam levantes armados em São Paulo e Minas Gerais, neste mesmo ano, e seriam rapidamente contidos pelas forças leais ao governo. Esta derrota liberal não poderia deixar de refletir no Parlamento, e após a suspensão da sessão de 1842 e convocação de novas eleições, a Câmara reuniu-se no ano seguinte com uma ampla maioria de deputados conservadores. (CARVALHO, 1988, 151)<sup>13</sup>. Esta composição seria um poderoso auxiliar dos saquaremas na aprovação de seus projetos, mas não garantiu que esta ocorresse

<sup>12</sup> Para mais detalhes sobre este momento: MATTOS, Ilmar Rohloff de. *O tempo Saquarema: a formação do Estado imperial*, Rio de Janeiro: Access, 1994.

<sup>13</sup> O autor aponta, nesta tabela, para uma composição unanimemente conservadora nesta legislatura.



sem oposição e debates acirrados. Mesmo com a quase unanimidade conservadora, continuariam os cálculos destinados a avaliar se os deputados deveriam apoiar as propostas de seus partidários ou opor-se a elas. Nos debates sobre reorganização territorial ocorridos em 1843, muitos concluíram pela segunda opção.

Vários fatores contribuíram para isso. No âmbito interno, embora a Cabanagem tivesse terminado oficialmente em 1840, suas causas e efeitos ainda eram frequentemente referidos como razões poderosas tanto para apoio, como para oposição à elevação da comarca do Rio Negro à categoria de província. Da mesma forma, a guerra contra os farroupilhas continuava indefinida na região sul, oferecendo concretude à possibilidade de perda da soberania sobre uma grande porção territorial. Como um dos remédios oferecidos para minimizar este risco, surgiu a proposta de emancipação da comarca de Curitiba, como forma de aproximar o governo imperial da área deflagrada. Ao mesmo tempo, ainda eram muito recentes as feridas provocadas pelo levante liberal de São Paulo e Minas Gerais, e esse fato foi constantemente utilizado para justificar a oposição cerrada de deputados paulistas ao que eles consideraram um projeto destinado unicamente a punir sua província. O resultado foi a ocorrência de debates dotados de uma virulência incomum, se considerado que ocorreram em uma Câmara praticamente unipartidária. A filiação a um grupo político, neste caso, se foi decisiva para alguns envolvidos nas discussões, foi completamente ignorada por outros.

No âmbito externo, também houve acontecimentos que viriam a influenciar a atuação parlamentar. Neste sentido, o governo imperial teve de lidar, ao norte, com o surgimento das disputas fronteiriças com a Inglaterra, conhecidas como Questão do Pirara, entre 1838 e 1843. Marcada por intensa troca de notas diplomáticas

e por ocupações militares na região do Alto Rio Branco, a disputa seria agravada, ainda, pela recusa brasileira em renovar os acordos comerciais assinados em 1827 e expirados em 1842, o que significava o fim do estatuto de extraterritorialidade entre os dois países e das vantagens tarifárias gozadas pelos ingleses em seu comércio com o Brasil. Ao mesmo tempo, persistiam os confrontos oriundos do tráfico intercontinental de escravos, que acabariam culminando no Bill Aberdeen e na efetiva supressão desse comércio, em 1850. Esse conjunto de fatores, que configuraram um período de extrema tensão nas relações entre o Império e a Inglaterra, provocou sérios temores de que a maior potência do século XIX se valesse da ocasião para tomar posse de grande parte da região amazônica. Em 1843 a questão foi resolvida, de forma provisória, com a declaração do status de neutralidade da região, após chegar-se muito perto da ocorrência de conflitos militares na região. (MEDEIROS, 2006, 80-95).

A situação se tornava ainda mais grave na medida em que, ao mesmo tempo em que tinha de lidar com as pretensões inglesas, o governo imperial precisava responder da forma adequada à ocupação militar que a França havia promovido no Amapá, em 1835. Fruto de disputas territoriais que remontavam ao período colonial, esse ato era uma demonstração clara de que o governo francês não estava satisfeito com o que restara de seu império ultramarino após a derrota de Napoleão Bonaparte, em 1815. O recrudescimento da disputa com o Império brasileiro era parte de um contexto mais amplo, que envolvia a retomada da exploração da Guiana francesa, a partir de 1820, e a ascensão ao poder de Guizot (1840-1848), que não economizaria esforços para materializar seu projeto de construção do “Segundo Império” colonial francês. O Amapá seria evacuado parcialmente pelos franceses apenas em 1840, permanecendo ocupada a região

localizada defronte à ilha de Maracá.<sup>14</sup>

O governo imperial precisava trabalhar, desta forma, com a possibilidade de invasão de seu território, que poderia ser realizada por qualquer uma das duas maiores potências militares do mundo – ou por ambas. Isso em um contexto em que ações nesse sentido se tornavam cada vez mais frequentes, e no qual afirmações como a que segue recebiam grande apoio da opinião pública internacional:

Antes de chegar á Amapá a notícia da fundação da colônia, os tópicos da conversação dos franceses, quando a entretinham com os brasileiros, eram – A França está hoje muito comprometida com algumas Nações, e tem muitas antipatias: não lhe convém sustentar estes pontos aquém do Oiapoque – Se o Brasil não pode com o Pará, por que não o entrega à França, ou a outra qualquer Nação, que melhor o aproveite?<sup>15</sup>

Enquanto isso, no sul, a situação não era mais tranquila. Frutuoso Rivera, presidente do Uruguai, prestava auxílio constante aos rebeldes do Rio Grande do Sul, em uma aproximação que culminaria no tratado do Cuareím, em 5 de março de 1843. Ao mesmo tempo, Juan Manuel de Rosas opunha-se de forma cada vez mais determinada aos interesses brasileiros na região do rio da Prata. Isto criava uma situação de tensão permanente entre os dois países, marcada pela troca constante de notas agressivas, e apoios a facções políticas contrárias, principalmente no Uruguai onde, desde 1839, desenrolava-se uma guerra civil com participação de tropas de Buenos Aires, Entre Rios e Corrientes, na qual estavam em jogo interesses dos proprietários rio-grandenses. A década de 1840 seria marcada por esta disputa que, somada ao conflito contra os farroupilhas, colocavam o governo imperial em

<sup>14</sup> *Idem*, p. 95-113

<sup>15</sup> Ofício do presidente da província do Grão-Pará, João Antônio de Miranda, ao ministro dos Negócios do Império, Manuel Antônio Galvão, em 10 de junho de 1840. Arquivo Nacional. Fundo: Ministério do Império. Correspondência do presidente da província do Grão-Pará 1840 [LJJ 110-A], in: Vera Alarcón B. Medeiros, *op. cit.*, p. 99

uma situação delicada, na contingência de evitar perdas territoriais, de defender seus interesses na região platina – especialmente os relativos à navegação fluvial, que garantia as comunicações com a província do Mato Grosso – e, se possível, de aumentar sua influência sobre as repúblicas vizinhas. Tudo isto em um período de grave crise financeira, que levava a seguidas falências, à emissão desenfreada de moeda – que provocava, conseqüentemente, inflação – e à falta de recursos para atender a algumas das necessidades mais urgentes do país.

Foi neste contexto que se iniciou a segunda discussão sobre a elevação da comarca do Rio Negro, e os primeiros debates acerca da criação da província de Curitiba. Neste momento, debater a criação de províncias era mais do que argumentar acerca da criação de unidades administrativas regionais. Quando se discutia projetos com esse objetivo, lidava-se com a organização política do país, com as disputas de poder entre os partidos do Império, com as relações desiguais entre as diversas províncias, com os problemas econômicos e as diferentes teorias para resolvê-los, com o lugar que deveria ser ocupado pelo Brasil no concerto das nações, com a configuração de um território nacional ainda não plenamente constituído. Isso sem entrar no mérito dos interesses pessoais dos envolvidos no debate – sempre difíceis de serem apreendidos – e dos grupos regionais a que estavam ligados. Em suma, debater estes projetos envolvia muito mais do que apoiar ou opor-se à criação de províncias em regiões longínquas. Envolvia, em termos mais amplos, argumentar sobre elementos cruciais para a construção do Estado nacional brasileiro.

## Os debates de 1843 sobre a elevação do Rio Negro

Na sessão de 17 de janeiro de 1843, o



deputado pelo Rio de Janeiro, Antônio Pereira Barreto Pedroso, apresentou a seus colegas uma representação enviada originalmente à Câmara municipal da Barra do Rio Negro. Este documento pedia a elevação da comarca à categoria de província, como tantos outros escritos desde que a região havia sido subordinada ao Grão-Pará, na década de 1820. Fazia três anos que o projeto de elevação havia sido aprovado em primeira discussão, antes das transformações políticas discutidas acima. O Parlamento já havia reconhecido a utilidade da medida, chegava a hora de decidir sobre sua viabilidade. Para Barreto Pedroso, a região do Rio Negro possuía grande potencial para incrementar a indústria e o comércio do país, o que não ocorreria enquanto ela continuasse subordinada ao Pará. Nessas condições, a imensa distância que a separava do centro de poder mais próximo – Belém – impediria uma vigilância mais próxima para evitar problemas e a adoção de medidas de forma eficaz. Por conta disso, o representante dos fluminenses recomendava urgência na solução da questão.<sup>16</sup>

A resposta a esta exposição viria em 13 de maio de 1843, quando o presidente da sessão, Manoel Inácio Cavalcanti de Lacerda, deputado por Pernambuco, colocou na ordem do dia o início da segunda discussão do projeto apresentado por Deus e Silva, em 1839. Os debates deveriam versar sobre cada um dos artigos da proposta, de modo a que fossem realizadas mudanças entendidas como necessárias para tornar a medida exequível. Mas, para além do conturbado contexto enfrentado pela política nacional no início dos anos 1840, outro projeto em tramitação viria a influenciar poderosamente o processo decisório acerca da criação da província do Rio Negro. Em abril de 1843 fora apresentado pelo deputado por São Paulo, Carlos Carneiro de Campos, um projeto que previa a elevação da comarca de

<sup>16</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 17 de janeiro de 1843, p. 245*

Curitiba à categoria de província, e a anexação de outra comarca, esta pertencente a Minas Gerais, à província paulista.<sup>17</sup> Este debate provocaria uma cisão profunda entre os deputados, motivando discursos apaixonados tanto a favor como contra a medida. Como consequência, não foram poucas as insinuações de deputados favoráveis à emancipação da comarca do Rio Negro de que alguns colegas, - fervorosos opositores da elevação de Curitiba - se opunham também ao desmembramento da província do Grão-Pará, como uma estratégia destinada a manter a coerência de seus discursos.

Isso explica, em parte, porque uma medida unanimemente apoiada pela bancada paraense – a mais diretamente afetada por ela – e por dois deputados que já haviam presidido aquela região provocou tamanha polêmica quando em debate na Assembleia. O projeto de elevação de Curitiba havia colocado uma quantidade não desprezível de parlamentares no campo de oposição à emancipação do Rio Negro, e isso tornava ainda mais necessário que os seus defensores fossem capazes de articular argumentos que mostrassem que, longe de significar uma política de alcance meramente regional, a criação de uma nova província na região amazônica tinha o poder de trazer inúmeras vantagens para todo o país. Para os atores diretamente interessados na manutenção da integridade territorial de São Paulo, dividir a longínqua província do Grão-Pará significava um duro golpe em suas pretensões, e a anulação de boa parte de seus argumentos. Se acontecimentos internos – Cabanagem – e externos – disputas fronteiriças com potências estrangeiras – serviam como fortes argumentos a favor da emancipação do Rio Negro, a dinâmica interna da Câmara dos Deputados ofereceria grandes obstáculos à aprovação desta medida.

<sup>17</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 29 de abril de 1843, pp. 982-984*

De fato, embora não seja o objetivo deste artigo analisar o processo de constituição da província do Paraná, complexo demais para ser analisado em poucas linhas, é importante ressaltar que este processo decisório teve influência direta sobre os debates em torno da emancipação da comarca do Rio Negro. Unanimemente defendida pelos representantes da região diretamente atingida pela medida proposta, a criação do que viria a ser a província do Amazonas enfrentou a oposição decidida sobretudo de representantes paulistas temerosos de que uma emancipação ao norte abrisse caminho para a adoção de política semelhante ao sul. Enquanto os argumentos dos paraenses para defender a emancipação de sua comarca apontavam para a dificuldade de se administrar convenientemente um território tão grande e tão longínquo, incapaz de oferecer à província os recursos necessários para sua própria manutenção (devido às dificuldades existentes para a arrecadação de tributos), os paulistas apontavam Curitiba como uma fonte importante de rendas para os cofres provinciais, graças às barreiras colocadas nas estradas que ligavam São Paulo à região sul e tributavam, por sua posição, as tropas de animais originárias dos pampas gaúchos e a caminho da famosa feira de mueres de Sorocaba.

Da mesma forma, a perda de território e população provocada pela projetada emancipação de Curitiba seria uma temida motivação para que São Paulo perdesse consideração política, em uma manobra que teria como único objetivo, segundo seus representantes, punir a província pela ocorrência do movimento liberal de 1842. Já para os paraenses a emancipação do Rio Negro representaria uma medida que aliviaria as responsabilidades de uma administração provincial já sobrecarregada de obrigações, sem que isso representasse significativas perdas para suas elites. Posições opostas relativas a províncias

distantes uma da outra, que se encontrariam na arena de debates do Parlamento imperial. Desse singular embate originou-se a maior parte da oposição à emancipação do Rio Negro. Se no século XXI a divisão do território paraense teve de ser decidida mediante consulta à sua população, em 1843 ela teve na representação parlamentar paulista um de seus grandes obstáculos<sup>18</sup>.

## Como se organizará a nova província?

Uma vez aprovada a emancipação da comarca do Rio Negro, e a consequente criação da província do Amazonas, os deputados voltaram-se para questões que diziam respeito à organização da nova administração. Os parlamentares que se opuseram à medida abriram mão de participar destes debates, o que os acelerou consideravelmente. Eles voltariam à carga apenas para discutir o oitavo artigo, que definia a representatividade da nova província, e na fase de terceira discussão, quando tentariam novamente adiar a adoção da medida.

Isso não significou, contudo, a aprovação integral do projeto apresentado por Deus e Silva, em 1839. Mesmo aqueles que defenderam a criação do Amazonas tinham modificações a propor, e ainda que estas não alterassem fundamentalmente o seu caráter ainda assim representaram mudanças significativas com relação à proposta de quatro anos antes. Souza Franco, por exemplo, considerou inconveniente o terceiro artigo, que previa que a nova província seria de segunda ordem, e autorizava o governo a criar uma recebedoria de rendas gerais “a mais simplificada que fo[ss]e possível”, submetendo-a à aprovação do Parlamento. Segundo o represen-

18 Devido às limitações de espaço torna-se impossível aprofundar adequadamente aqui o tema da relação existente entre os processos que culminaram com a criação da província do Amazonas, em 1850, e do Paraná, em 1853, tema de minha tese de doutorado, ainda a ser defendida. Mas um primeiro exercício neste sentido foi por mim realizado no texto “Debatendo a criação do Paraná: economia e política no início do Segundo Reinado, 1843”, apresentado no IX Congresso Brasileiro de História Econômica realizado em Curitiba, em 2011.





tante paraense, não caberia a eles designar quais seriam as estações fiscais e de tesouraria a serem criadas. Era função do Poder Executivo resolver esta questão da melhor forma possível, cabendo aos parlamentares unicamente aprovar ou não a decisão tomada, em votação.<sup>19</sup> Da mesma forma, Francisco de Souza Martins criticou a definição de que a nova província deveria ser “de segunda ordem”. Segundo o deputado cearense, esta classificação não existia em lei alguma e, portanto, não poderia ser adotada. O que definia a hierarquia entre as províncias era o ordenado recebido pelos empregados da tesouraria, devendo ser esse – ou o salário a ser recebido pelo presidente provincial – os únicos critérios válidos para definição do status do Amazonas.<sup>20</sup>

O terceiro artigo não tratava de uma questão sem importância. Definir quais estações fiscais seriam criadas na nova província implicava decidir sobre as ferramentas de que a administração disporia para arrecadar impostos na região. Como visto acima, a renda da comarca do Rio Negro foi um dos pontos mais debatidos na primeira discussão, o que conferia a esta questão um potencial para contestação que não poderia ser ignorado. Para tentar minimizar este risco, Souza Franco apresentou uma emenda que o substituiu. Segundo esse dispositivo – que foi aprovado –, o governo ficava autorizado a criar as estações fiscais que achasse necessárias e

<sup>19</sup> Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 19 de maio de 1843, pp. 261-262

<sup>20</sup> Idem, p. 262. De fato não há, na legislação que regula a organização das províncias, qualquer menção à hierarquização destas em ordens. O que há, no 5º artigo da lei de 20 de outubro de 1823, é a diferenciação das províncias quanto ao ordenado a ser recebido pelos seus presidentes e secretários. Assim, enquanto o presidente das províncias de São Pedro do Sul, São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Minas Gerais, Bahia, Pernambuco, Maranhão e Pará receberiam 3:200\$000 anuais, e seus secretários receberiam 1:400\$000 anuais, os presidentes das demais províncias receberiam 2:400\$000 anuais, e seus secretários receberiam 1:000\$000 anuais. Posteriormente, no artigo 20, quando a lei regula as gratificações a serem recebidas pelos Conselheiros provinciais utiliza a seguinte redação: “Esta gratificação será de 3\$200 para os Conselheiros das primeiras províncias, e de 2\$400 para os das segundas. Esta é a única menção a numerals ordinais que pode encontrar na documentação. Não obstante, nos projetos e debates que tratam da criação da província do Rio Negro e, mais tarde, do Amazonas, o termo “província de segunda ordem” aparece algumas vezes, provavelmente se referindo a unidades administrativas de importância secundária, com uma remuneração também menor para seus funcionários.

obrigado a submetê-las, depois, à aprovação do Parlamento. Generalizava-se, assim, os termos do terceiro artigo, colocando-o inteiramente sob responsabilidade do governo imperial. Em última análise, ficaria a cargo dos chefes do partido conservador decidir sobre um tema que poderia, potencialmente, cindir seus deputados. A designação de posição hierárquica da nova unidade administrativa foi, por sua vez, suprimida. Desta forma, foi alcançada facilmente a aprovação de um item que poderia ocupar os debates por alguns dias.<sup>21</sup>

O quarto artigo também foi votado – e rejeitado – sem maiores polêmicas. Dispunha sobre a criação de um bispado idêntico ao do Mato Grosso, ficando o governo autorizado a pedir ao Vaticano as necessárias bulas apostólicas para isso. Apenas Souza Martins tomou a palavra para se opor ao dispositivo, baseado em dois argumentos. Em primeiro lugar, esta postura iria de encontro de sua convicção de só votar por despesas que fossem indispensáveis para a criação da nova unidade administrativa. Em segundo lugar, não seria prudente colocar em um decreto uma medida que poderia não ser colocada em prática, por depender da aprovação de outrem.<sup>22</sup> Colocada em votação uma emenda que suprimia este artigo e que fora apresentada por José Antônio de Miranda e Ângelo Custódio Correia, foi aprovada. Da mesma forma, foi posta em votação e aprovada, sem qualquer debate, o quinto artigo. Este definia que a vila da Barra do Rio Negro seria a capital provisória do Amazonas, enquanto sua Assembleia Provincial não designasse o local definitivo.<sup>23</sup>

Ao contrário dos anteriores, o sexto artigo gerou discursos inflamados, ainda que não gerasse maiores polêmicas quanto ao seu conteúdo.

<sup>21</sup> Idem

<sup>22</sup> Idem

<sup>23</sup> Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 24 de maio de 1843, p. 354

do. Item único em todos os projetos para criação de províncias no período imperial, este dispositivo autorizava os presidentes do Amazonas e do Pará a distribuir sesmarias aos habitantes atuais ou futuros de ambas as províncias. Estes lotes deveriam ser formados por terras devolutas, e teriam áreas entre meia e duas léguas, de acordo com os meios que os agraciados possuísem para a cultura. Tratava-se, portanto, de um artigo destinado a incentivar a colonização da região amazônica, tal qual Bernardo de Souza Franco havia pedido, em 1840. Não obstante, foi unanimemente combatido pelos parlamentares que subiram à tribuna. De forma indireta, o que estava sendo debatido aqui era a organização fundiária de todo o Império, e não somente um artigo redigido para versar sobre duas províncias da região amazônica.

Souza Martins prendeu-se a uma questão jurídica para fundamentar sua posição. O artigo não poderia ser aprovado, unicamente porque o governo imperial já estaria autorizado a conceder sesmarias no território brasileiro. Neste sentido, o dispositivo apresentado era inútil, e devia ser suprimido do projeto.<sup>24</sup> Francisco de Paula Cândido, por sua vez, conferiu um caráter diferente à sua argumentação. Para ele a questão era muito mais grave, e colocava os deputados em um dilema que deveria ser resolvido a qualquer custo. Se fossem concedidas sesmarias da forma prevista no artigo, sem restrição alguma, os “poderosos ou ricos” lançariam mão de todos os terrenos disponíveis, e quem quisesse aproveitá-los acabaria tendo de comprá-los a estes homens. Por outro lado, a não concessão de terras desanimaria quem quisesse e tivesse força para cultivá-las, pois para fazê-lo era requerida a posse sobre elas. Criava-se, portanto, uma situação que colocava em risco os objetivos perseguidos com a criação da província do Amazonas. E dava margem a que aproveitadores se valessem dela para lucrar em

<sup>24</sup> *Idem*

cima do Estado. Neste ponto do discurso, Paula Cândido – um médico – lançou uma crítica feroz à classe dos magistrados - muitos dos quais presentes na Assembleia. Para ele, os melhores advogados eram justamente aqueles que mascaravam a verdade, e o artigo, tal qual estava redigido, favorecia a sua atuação.

Votarei portanto por uma medida, por qualquer emenda que apareça, determinando com certas cláusulas as concessões de sesmarias; se porém não aparecer medida alguma, eu não sei o que possa fazer, porque votar pelo artigo é cair em o grande inconveniente de entregar as terras aos poderosos e aos empenhos; votando contra, ficamos sem medida, e com os embaraços que aponte da lei vigente. Tratemos de evitar os abusos das concessões de sesmarias, animemos os agricultores, e se pudermos, de envolta, demos cabo dos malditos empenhos, essa potência oculta, pernicioso, feia, eminentemente avessa ao justo, que nos persegue, enfeita a incapacidade, derrota o mérito, e em tudo mexe.<sup>25</sup>

Souza Franco também se mostrou contrário ao artigo. A concessão de sesmarias realmente favorecia os mais poderosos, que tomavam posse das terras e as não cultivavam. Ademais, esse sistema de incentivo à colonização provocava resultados tão devastadores e tão bem conhecidos, que era impossível continuar a adotá-lo vantajosamente. Quanto a falta de um bom sistema de colonização e distribuição de terras, apontado por Paula Cândido como um motivo para retirar seu apoio à criação da província do Amazonas, era um problema que existia, em maior ou menor grau, em todas as localidades do Império. Não caberia, portanto, a um projeto específico como o que estava em debate, resolver esta questão. Afinal de contas, mesmo na Corte ainda se utilizavam métodos antiquados para incentivar o povoamento:

(...) custaria a crer, se não fosse um fato verificado, que na província do Rio de Janeiro, centro de luzes, ainda se lança mão deste meio de distribuir

<sup>25</sup> *Idem*, pp. 354-355



gratuitamente terrenos, meios que os resultados e os novos princípios de colonização tem totalmente descredito. <sup>26</sup>

Para acalmar Paula Cândido e convencê-lo a continuar votando a favor da proposta de Deus e Silva, o deputado paraense revelou que já estava em debate, no Conselho de Estado, um projeto de colonização e distribuição de terras extensível a todo o país, e não apenas a uma região em particular. Este documento contava com o apoio de um senador “que tem vasta capacidade para primar em todas as matérias a que se aplica e suficiente influência para fazer adotar suas ideias”, razão pela qual era razoável esperar que fosse apresentado para o debate com grande rapidez.

Esta notícia satisfaz ao deputado por Minas Gerais. Convencido a votar contra o sexto artigo - o que significava deixar a nova província, como as demais, na contingência da aprovação do projeto em debate no Conselho de Estado -, Paula Cândido não deixou de propor medidas que tornassem menos difíceis as condições dos sesmeiros que se estabelecessem nas regiões mais distantes do país:

A nação devia ficar muito obrigada a quem fosse cultivar esses terrenos dando-lhes de graça, e creio mesmo que se deviam aliviar as concessões de sesmarias de certos ônus, ficando os produtos de tais sesmarias novamente cultivadas isentos dos direitos de exportação, e isentando aqueles cultivadores do recrutamento, o que muito animaria a agricultura, porque naqueles lugares ermos não há homem que esteja em circunstâncias de ser soldado que escape de ser recrutado. <sup>27</sup>

Ao final dos debates, o sexto artigo do projeto apresentado em 1839 foi suprimido, juntamente com o sétimo, que versava sobre o mesmo assunto. Prevaleceu, assim, a posição dos deputados que defendiam que um tema com

<sup>26</sup> *Idem*, p. 356

<sup>27</sup> *Idem*, p. 357

tamanha abrangência deveria ser debatido de forma isolada, e não conjuntamente a uma proposta que versava sobre assunto diferente.

O que estava em jogo aqui era mais do que o desenvolvimento da agricultura da nova província do Amazonas. Envolveria, além disso, a adoção de estratégias destinadas a colonizar, povoar, e desenvolver as áreas mais remotas do país, entre as quais a da nova unidade administrativa. A doação de sesmarias, prática herdada do período colonial, foi unanimemente rejeitada como solução viável para o Império. Mas qual seria, então, a política a ser adotada com relação ao tema? Os parlamentares não sabiam, ainda, responder a esta questão crucial.

Na verdade, esta era uma discussão que não dizia respeito apenas ao Amazonas. O problema da doação de terras pelo Estado e a forma como estas seriam apropriadas era uma questão mais geral, que preocupava a elite política do país. Em junho de 1843, logo após os debates sobre o projeto de emancipação do Rio Negro, entraria na ordem do dia da Câmara dos Deputados um projeto que versava exatamente sobre este assunto, e que acabaria dando origem à Lei de Terras de 1850. Tratava-se, nas palavras da historiadora Lígia Osório Silva, de uma “versão ligeiramente modificada da proposta do Conselho de Estado”, apresentada recentemente e citada pelo deputado Souza Franco. Mais uma vez, como acontecera no primeiro debate sobre a criação da província, a discussão antecipava um tema geral fundamental para a organização do Império - neste caso, a regulamentação da propriedade da terra. Isto demonstra a centralidade, pouco notada pela historiografia, que o tema da divisão administrativa do território tinha no debate legislativo. Centralidade não só pela sua importância em si mesma, uma vez que significava reorganizar a representação política, mas também porque tocava em temas que envolviam

problemas gerais na organização do Estado e da nação brasileiros.

Seu conteúdo, ainda na análise de Silva, pode ser dividido em três partes. Na primeira estava contemplada a questão da regularização da propriedade territorial. Segundo estes dispositivos, as sesmarias cujos concessionários não tivessem cumprido com as obrigações da doação – isto é, sesmarias em comisso –, poderiam ser revalidadas pelo governo. Da mesma forma, seriam legalizadas as posses de mais de um ano e um dia que não ultrapassassem meia légua quadrada, nos casos de terrenos de cultura, e duas léguas, no caso dos campos de criação. Caberia aos proprietários medir e demarcar suas terras, devendo registrá-las em um prazo de seis meses. Caso as terras não fossem registradas em seis anos – durante os quais os proprietários estariam sujeitos a multas –, as terras seriam incorporadas ao patrimônio do Estado como terras devolutas.

A segunda parte da proposta tratava das atribuições do Estado com relação à questão fundiária. Ficava determinada a criação de um imposto territorial de quatro mil réis por légua quadrada, que deveria ser cobrado independentemente de o terreno ser cultivado ou não, e de uma taxa para revalidação das sesmarias e legitimação das posses, no valor de trinta e seis mil réis por légua quadrada. O governo central poderia, ainda, levantar fundos através da venda das terras devolutas, ao mesmo tempo em que ficava obrigado a reservar terras para a colonização indígena e para a construção naval. Ficava proibida a concessão de novas sesmarias, mas a concessão gratuita de terras em uma faixa de trinta léguas das fronteiras foi permitida.

Finalmente, na terceira parte do projeto, ficava determinado que os recursos arrecadados com a venda de terras devolutas, bem como com o recebimento dos impostos sobre a propriedade

fundiária e sua legalização, deveriam ser utilizados para financiar a importação de “colonos livres”. No caso de estes colonos viajarem com as despesas pagas pelo governo, ficavam proibidos de comprar ou arrendar terras antes do prazo de três anos de permanência no país, a menos que indenizassem o poder público pelos gastos feitos com o traslado.

Os pontos que mais causaram polêmica, ainda segundo Silva, foram os referentes à demarcação e medição das terras, bem como os que limitavam a extensão dos lotes a serem legalizados pelo governo. Como boa parte do plenário se opôs decididamente a estas medidas, elas acabaram sendo alteradas de uma forma nada sutil. Ficou estabelecido que as posses com mais de vinte anos – anteriores, portanto, a 1822 – poderiam ser legitimadas sem restrições. Da mesma forma, os impostos sobre estas propriedades também foram diminuídos em decorrência da oposição parlamentar. Passaram dos quatro mil réis por légua quadrada propostos – a ideia inicial era que montassem a doze mil réis por légua quadrada – para apenas mil réis por légua quadrada. Prevalencia neste caso, portanto, os interesses pessoais dos proprietários rurais representados no Parlamento. Isto apesar de o ministro da marinha, José Joaquim Rodrigues Torres, portavoz do gabinete saquarema, pedir medidas em contrário. Segundo o ministro, o “encarecimento da terra” tinha como objetivo principal impedir que trabalhadores estrangeiros adquirissem propriedades rurais, ao mesmo tempo em que visava arrecadar fundos para a importação destes colonos, e acabar com as “contestações de terra”. O projeto foi aprovado na Câmara, ainda que com seu conteúdo profundamente alterado, mas teria que esperar sete anos antes de entrar na consideração dos membros do Senado – assim como ocorreria com o projeto de criação da província do Amazonas. (SILVA, 1996, 97-99; 110)



Na década de 1840, como agora, era impossível separar a questão da organização administrativa da região amazônica com a regulamentação fundiária. O que chama a atenção, entretanto, não é o fato de que essa relação continue existindo depois de tanto tempo, afinal ela é uma parte importante da realidade no norte do país. Mas sim que os termos em que ela se dá continuem basicamente os mesmos, ainda que modificados os objetivos perseguidos. Se no século XIX o desejo era ocupar e explorar economicamente uma região imensa, riquíssima e “mal aproveitada” pelo governo imperial, agora o problema é ambiental, com a necessidade urgente de frear um desmatamento que atinge cifras cada vez mais alarmantes. Em ambos os momentos, a baixa presença do poder público foi o problema a ser remediado, e em ambos os casos a solução proposta foi a criação de novos centros de poder, com todo seu aparato administrativo e burocrático, supostamente mais próximo das áreas a serem melhor atendidas.

A permanência do problema indica que a criação do Amazonas, em 1850, não foi capaz de concretizar a solução prometida. Se promoveu o desenvolvimento da região em termos econômicos, políticos e até mesmo sociais, foi insuficiente para resolver os seus profundos problemas agrários. Será correto, assim, propor a repetição dessa mesma medida, no Brasil do século XXI, para sanar uma dificuldade que ela não foi capaz de resolver no Brasil do século XIX?

Creio que este é um debate que, se ainda está longe de encerrar a questão – afinal ainda existem vários outros fatores que devem ser considerados quando analisamos propostas de reforma da divisão administrativa interna do país – ainda assim é fundamental para avançarmos algumas questões que, infelizmente, me parecem terem sido pouco analisadas até o momento. E que poderiam nos ajudar bastante a formar uma

melhor visão de conjunto dos problemas decorrentes da nossa atual organização administrativa.

## Debatendo a representatividade da nova província do Amazonas

De todos os artigos que versaram sobre a organização da nova província do Amazonas, o mais polêmico foi o oitavo, que tratava da sua representatividade. Segundo este dispositivo, o Amazonas deveria possuir uma Assembleia Provincial composta por vinte deputados, e deveria eleger dois deputados e um senador, que seriam enviados para ocupar cadeiras no Parlamento. Apesar da redação simples, este item trazia em si muito mais do que a designação do número de pessoas que deveriam representar a nova unidade administrativa. Carregava, também, os germens de um acalorado debate que versaria sobre o sistema representativo imperial em vários de seus elementos constituintes, e sobre o papel que cabia aos súditos do imperador neste arranjo político.

Logo após a leitura do dispositivo, formaram-se três opiniões distintas com relação ao tema da representatividade política da nova província do Amazonas. A primeira defendia o artigo tal qual estava redigido, determinando que fossem eleitos dois deputados e um senador para representar a nova unidade administrativa. A segunda corrente era formada, principalmente, pelos deputados que haviam se oposto à emancipação da comarca do Rio Negro, e defendia que a nova província elegeisse apenas um deputado e um senador, devendo o primeiro ser descontado da bancada paraense na Câmara dos Deputados. Finalmente, surgiu uma terceira corrente, que defendia, também, que a nova província tivesse apenas um deputado, mas sem que o número de deputados do Grão-Pará sofresse diminuição. No embate entre essas três concepções, vieram à tona as diferentes interpretações acerca do siste-

ma representativo imperial, e indicações importantes de como se organizava a política brasileira em meados do século XIX.

Bernardo de Souza Franco foi o único que defendeu a aplicação do oitavo artigo em seu formato original. Segundo o representante paraense, Pará e Maranhão seriam duas províncias injustiçadas na distribuição original das cadeiras da Câmara dos Deputados, o que justificaria um aumento de sua deputação. No entanto, longe de adotar essa medida, o que se discutia era a possibilidade de sua terra natal perder mais um de seus poucos representantes, com o que ele não podia concordar:

Eu peço à Câmara que nos leve em conta a nós deputados do Pará e Maranhão, que foram sem dúvida alguma os menos aquinhoados na distribuição que se fez dos deputados, a moderação com que temos sofrido este inconveniente sem quase nos queixarmos; mas, permitir-se-me-a que hoje, que se trata, não de elevar o número, mas de conservar o que se nos concedeu, eu levante a minha voz em prol dos direitos de minha província.<sup>28</sup>

O problema vinha de longe, segundo Souza Franco. A base para determinar o tamanho de cada deputação em um sistema representativo proporcional é a sua população, devendo o tamanho de cada bancada corresponder ao número de habitantes da província a ser representada. Com base nisso, o deputado paraense comparou o caso paraense com o de algumas províncias:

Ora, do exposto fica provado que tem a parte que fica pertencendo à província do Pará [após a divisão] cerca de 170.000 habitantes, e de 220.000 contando os índios selvagens, e com esta população está bem no caso de conservar o número de deputados que dá, mesmo comparado com as províncias que melhor sustentam o seu direito. O Rio com cerca de 500.000 habitantes dá 10 deputados, Pernambuco, 14, não tendo mais de 700.000; Minas 20, e há muita gente que lhe dá menos de 1.000.000 de habitantes,

<sup>28</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 26 de maio de 1843, p. 363*

e porque não dará três deputados o Pará com os seus 170, ou antes 220.000 habitantes? [grifo meu]<sup>29</sup>

Com essa argumentação, Souza Franco concluía que o mais justo seria a bancada paraense ser acrescida de mais um deputado, mesmo depois da emancipação da comarca do Rio Negro. Quando se tratava de manter a quantidade anterior de representantes – três - não havia, segundo ele, como argumentar contra os fatos. Para o deputado paraense, a desigualdade de forças entre as representações das províncias imperiais não seria fruto apenas de suas condições intrínsecas, tais como população, território e renda, mas tinha como causa, também, distorções provocadas na época da distribuição das cadeiras parlamentares. Essa situação só poderia ser remediada com uma revisão dessa distribuição, que atribuisse a cada unidade administrativa um número de deputados que efetivamente fosse proporcional à sua população.

Frederico de Almeida e Albuquerque, representante da Paraíba, concordava com essa interpretação. Segundo seus cálculos, o Pará e o Maranhão realmente haviam sido prejudicados na divisão inicial de cadeiras, o que teria beneficiado, inclusive, sua própria província:

Todos sabem que houve um grande arbítrio na maneira por que se fixou o numero dos deputados de todas as províncias, e que algumas há em que o número de deputados é sem dúvida inferior à sua população, por exemplo, a província do Maranhão, segundo minha opinião, não tem menor população que as Alagoas, e mesmo que a província que eu tenho a honra de representar, a Paraíba; entretanto que o Maranhão dá 4 deputados, e as outras 5: o mesmo acontece com a província do Pará: o seu território é tão extenso, que por mui dispersa que seja sua população, não se pode razoavelmente acreditar que o número de 3 deputados esteja na razão da população respectiva.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 26 de maio de 1843, p. 364*

<sup>30</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 29 de maio de 1843, p. 393*



Para o deputado paraibano, era preciso que fossem aumentadas as bancadas das províncias “cujo número de deputados não está na razão de sua população”, como única forma de remediar este mal. No caso do Pará, a circunstância de estar sendo dividido seria a ocasião ideal para realizar esta correção. Mas seria preciso cuidar para que da correção de uma distorção não surgisse outra. Por isso, Albuquerque afirmou defender que a nova província do Amazonas elegeisse somente um deputado à Câmara, uma vez que, se sua deputação fosse composta de dois membros, estaria em desproporção com a de outras unidades que possuíam população maior, e que, entretanto, só elegeriam um deputado – como Mato Grosso e Rio Grande do Norte.

José Manuel Fonseca, por sua vez, não concordou com esta interpretação:

Eu estou convencido, Sr. Presidente, que se esta Câmara não preenche bem os seus fins (se é que não preenche) não é por falta de deputados (apoiados); parece-me que o número de deputados é bem proporcionado ao Brasil, e talvez maior do que o devia ser. (apoiados)<sup>31</sup>

Nos debates sobre a emancipação da comarca de Curitiba, Fonseca alteraria completamente o tom de seu discurso, acusando uma desproporção tal na deputação de sua província – São Paulo – com relação a de Minas Gerais, que seria quase impossível defender os interesses paulistas no âmbito parlamentar. Mas a questão, para ele, era outra. Não se tratava de descompasso entre as populações e as bancadas das duas províncias, mas sim da necessidade de se dividir as maiores unidades administrativas do Império, como estratégia para equilibrar as forças dentro da Câmara. Dos “apoiados” recebidos por Fonseca durante sua fala, é possível perceber que ele não era o único a defender que não havia nada de errado com a distribuição das cadeiras na

<sup>31</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, p. 376*

Câmara dos Deputados. Entretanto, é bastante improvável que membros das bancadas maiores apoiassem a ideia de uma revisão da representatividade de todas as províncias, uma vez que isso poderia resultar em perda de influência. Adotar uma medida dessa envergadura seria, portanto, muito difícil. Mas o levantamento desta questão oferece uma indicação de que havia descontentamento quanto à forma pela qual se organizava o sistema representativo imperial. Mesmo parlamentares como Fonseca compartilhavam deste sentimento, o que mudava era tão somente a atribuição de causas para o fato. Em um arranjo onde era efetiva a participação dos deputados na formulação e adoção de políticas fundamentais para o país, todos desejavam ter maior poder para influenciar nas discussões e votações. Tal lógica, entretanto, não faria nenhum sentido, se pensada no contexto de delegados de um grupo político, detentor da unanimidade das cadeiras na Câmara dos Deputados, que tinham o dever de discutir a melhor forma de implementar as políticas formuladas por seus maiores. Existiam outros vários elementos influenciando a sua atuação. Embora unânimes na eleição, os conservadores estavam longe de serem unânimes na atuação parlamentar.

Outro argumento utilizado por Souza Franco para justificar a manutenção da deputação paraense após a emancipação do Rio Negro, foi a teoria da representatividade dos indígenas. Segundo esta ideia,

Eu creio mesmo que brasileiros, e com iguais direitos a todos os outros, os índios selvagens tem contudo necessidades muito mais numerosas e importantes, e portanto, até certo ponto, maior urgência de serem representados, e eu devo chamar em prol destes filhos do Brasil, entregues à ignorância e trevas do paganismo, as vozes eloquentes que nesta casa se costumam elevar, quando se trata de levar aos confins do Império a voz da religião e da moral.<sup>32</sup>

<sup>32</sup> *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 26 de maio de 1843, p. 363*

Ao introduzir no âmbito da “população representável” do Pará os indígenas, Souza Franco buscava aumentar ainda mais o descompasso entre esta província e a deputação que a representava no Parlamento. Os debates seguiam em uma direção perigosa para a bancada paraense, e seus deputados viam como algo cada vez mais provável a diminuição do número de seus componentes. Souza Franco percebeu este risco, e começou a atuar cada vez mais na defesa da representação paraense, e menos na defesa da amazonense. Neste sentido, ele já afirmara que, cedendo “principalmente aos sentimentos de economia” que prevaleciam na Câmara, ele consentia em que a nova deputação fosse formada por apenas um deputado. Ao mesmo tempo, seu discurso se ocupava cada vez menos da província do Amazonas, e cada vez mais da do Pará, e seus argumentos buscavam convencer seus pares de que não havia motivos para diminuir a representatividade desta última. Afinal, segundo o próprio Souza Franco afirmou:

(...) falo nesta questão como deputado da nação; porém, mais particularmente como deputado do Pará, e carregarei com a pecha de que tenho nisto motivos particulares, motivos que se os tivesse não me deviam impedir de sustentar os direitos de minha província, que me persuado de ter podido demonstrar.<sup>33</sup>

A discussão indica que os deputados tinham uma concepção de representação na qual conviviam a representação da nação e a da província pela qual foram eleitos. O representante lá estava para decidir sobre o interesse nacional, mas também para fazer valer as demandas de sua província. No caso de Souza Franco, o deputado estava, realmente, empenhando todo o seu capital político na defesa dos interesses provinciais, e não se importava de se ver prejudicado entre seus colegas se, em troca, pudesse ver alcançados os objetivos perseguidos. Acima de seus

<sup>33</sup> Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, p. 379

interesses e convicções pessoais vinham os de sua província natal. Os interesses nacionais surgiriam de uma estranha química entre estes dois, ou do debate de alguma questão menos próxima ou mais abstrata.

Venâncio Henriques de Rezende não concordou com a ideia de utilizar a população indígena como parte da “população representável” do Grão-Pará. Para ele, seria impossível fazê-lo, já que se tratava de povos nômades. Da mesma forma que hoje habitavam as matas paraenses, mais tarde eles poderiam adentrar o território das províncias e mesmo dos países vizinhos, tendo como única motivação a necessidade de caça e de abrigo. Havia, além disso, outro problema na argumentação de Souza Franco. Segundo Rezende,

Se essa população entrasse em cálculo seria então necessário que houvesse um deputado índio, que esses índios selvagens fizessem a sua eleição, porque do contrário não seriam representados.<sup>34</sup>

Segundo esta concepção, só era representado quem votava. E não bastava isso, era preciso votar e ter a capacidade necessária para eleger um dos seus. Ter direitos políticos. Caso contrário, seria impossível que existisse uma real relação de representação.

Souza Franco respondeu a estes argumentos, afirmando, em primeiro lugar, que por mais que fossem nômades, os indígenas não teriam como “vaguear” pelos países vizinhos, dada a extensão territorial do Grão-Pará. Imaginar que isso fosse possível era demonstrar profundo desconhecimento sobre a realidade amazônica. Da mesma forma, a afirmação de que eles não poderiam ser representados por não possuírem a capacidade de realizar eleições, demonstrava uma profunda ignorância dos mecanismos pelos quais funcionava o regime representativo:

<sup>34</sup> Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, p. 376





Eu suponha que o nobre deputado se devia lembrar que os índios têm direitos como qualquer outro habitante do Império, e que os civis lhes estão seguros por diversas leis, e postos eles sob a tutela e curadoria dos juizes de órfãos. (...) Se porém não estão no caso de contribuírem para a eleição dos deputados da província, nem por isso deixam de ter direito de serem representados, e estão na mesma hipótese de muitos outros habitantes do Império que também não exercem seus direitos políticos e mesmo civis.<sup>35</sup>

O deputado paraense se valia, portanto, da distinção entre cidadão ativo e cidadão passivo para justificar o direito dos índios à representação. Não é o objeto deste estudo verificar se os índios realmente eram representados, ou se havia mais alguém defendendo esta ideia ou tentando colocá-la em prática durante o período imperial. Mas as estratégias destinadas a submeter os indígenas do Grão-Pará a trabalhos forçados, bastante comuns na primeira metade do século XIX – apesar da legislação que visava coibi-la -, permitem supor que a sua defesa, por Souza Franco, tinha um valor mais retórico do que de aplicação prática.<sup>36</sup> Evidenciava, entretanto, os desafios conceituais de organizar um regime representativo de modelo europeu em um país com grande população indígena. Desafio teórico que podia ser instrumentalizado no debate político conforme servisse a esta ou aquela posição.

Enquanto Souza Franco se esforçava por defender a manutenção da bancada paraense tal como estava, Henriques de Rezende, José Manoel da Fonseca e Joaquim Carneiro da Cunha seguiam pelo caminho oposto. Queriam que a província do Amazonas tivesse apenas um deputado na Câmara, e que este fosse descontado dos três que eram eleitos pelo Grão-Pará. Seria

35 *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, pp. 378 - 379*

36 *Sobre a questão: CUNHA, Manuela Carneiro da. (org.). Legislação indigenista no século XIX. Uma compilação (1808-1889). São Paulo, Edusp/Comissão Pró-Índio de São Paulo, 1992; MEDEIROS, Vera B. Alarcón, op. cit., pp. 149-254*

mantida, desta forma, a representatividade da região amazônica, segundo uma fórmula que seria apresentada da seguinte forma por Henriques de Rezende:

Os srs. Deputados mostram grande interesse na divisão da província, e não querem que a província perca um membro na representação nacional, quando a razão lógica e natural, o bom senso diz – vós quando éreis duzentos, dáveis quatro, agora que sois cem deveis dar dois. O Pará inteiro dava quatro representantes, agora dividido dá sete. Isso é como a divisão das freguesias em tempos de eleição; a freguesia que dava quatro eleitores, dividida dá sessenta, e na legislatura seguinte dá oitenta.<sup>37</sup>

O que estava ocorrendo era o embate de duas interpretações acerca da criação da província do Amazonas. Enquanto Souza Franco e outros deputados a encaravam como o surgimento de uma nova unidade administrativa, que deveria seguir às determinações da Constituição para poder existir, Rezende, Fonseca e Carneiro da Cunha preferiam enxergar a questão sob uma ótica diferente. Para eles, tratava-se de metade do Grão-Pará que se desmembrava. Neste sentido, assim como os paraenses perderiam população, renda e território para a nova província, deveriam ceder-lhe, também, parte de sua representação. Uma diferença aparentemente inócua, mas que adquiria grande importância quando o tema debatido referia-se ao sistema representativo imperial.

Outra razão para a diminuição da bancada paraense já havia sido defendida pelos três deputados. A crise econômica atravessada pelo Império tornava imperativo que não fossem elevadas as despesas com sua administração, e nesse contexto a criação de mais três – ou mesmo duas – cadeiras parlamentares (duas ou uma na Câmara e uma no Senado) iria de encontro a este preceito. Além do mais, como diria Carneiro da

37 *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, p. 376*

Cunha, “não é do grande número de deputados que há de provir a felicidade do Brasil.”<sup>38</sup>

Não seriam estas, contudo, as posições prevaletentes na Câmara. Mesmo Souza Franco, que argumentara pelo artigo em sua redação original, reconheceu que seria difícil aprová-lo neste formato e, portanto, cumpria “ceder aos sentimentos de economia” da Assembleia e concordar com a diminuição da bancada amazonense. Ele mesmo acabou apresentando emenda nesse sentido, na sessão de 27 de maio.<sup>39</sup> Esse ato, justificado como foi por seu autor, mostra um pouco dos elementos que compunham o cálculo que os deputados faziam ao definir suas posições nos debates. O deputado paraense era francamente favorável ao artigo original, que dava à nova província do Amazonas a faculdade de eleger dois deputados e um senador ao Parlamento. Entretanto, como surgira uma emenda que previa, além da subtração de um destes deputados, uma diminuição equivalente na bancada do Grão-Pará, Souza Franco preferiu, a lutar sozinho por uma medida que sabia que dificilmente seria aprovada – o que trazia o risco de ver vencedor o dispositivo que mais o preocupava –, abrir mão de um dos deputados amazonenses, e lutar por um acordo que salvasse a representação paraense, impedindo a perda de um de seus deputados. Funcionava assim o mecanismo parlamentar típico, pelo qual o deputado negociava de acordo com o que julgava ser, no momento, os interesses mais relevantes. Neste cálculo entravam variáveis como: o que se entendia serem os interesses nacionais naquele momento; a opinião pública; as determinações dos chefes do grupo político detentor da maioria das cadeiras na Assembleia; a importância devotada pelo conjunto dos deputados – e por cada um individualmente – ao tema em debate; a intersecção deste tema com

os interesses pessoais do deputado em questão – bem como de sua região de origem; entre outros. Isso nos ajuda a entender o fato, aparentemente ilógico, de um conjunto de deputados pertencentes a um mesmo grupo político ter debatido tão acidamente um tema de grande importância para a construção do Estado nacional, como era a reorganização territorial do Império.

Assim era possível, e mesmo comum, que vários deputados adotassem a mesma postura frente a uma questão, por motivos inteiramente diversos. Enquanto Souza Franco defendia que a representação do Amazonas fosse diminuída em um deputado, e deixava claro que o fazia como uma estratégia para evitar que a bancada paraense fosse diminuída, Frederico de Almeida e Albuquerque preferia justificar sua posição com um argumento diferente. Para ele, era uma questão de justiça diminuir a desproporção que havia entre a representação de algumas províncias e suas populações. Mas como não era possível fazer isso de uma só vez, através de uma ampla revisão da representatividade nacional, ele queria aproveitar a oportunidade da criação de uma nova unidade administrativa na região amazônica para minimizar essa distorção, ao menos no que se referia ao Grão-Pará.<sup>40</sup> Em seu cálculo, prevaleceram suas convicções pessoais acerca do sistema representativo imperial, somadas à contingência oferecida pela divisão da província paraense. Ângelo Custódio Correia, deputado paraense. Ângelo Custódio Correia, deputado suplente pelo Grão-Pará, concordou com esta postura. Embora seja possível imaginar, por sua posição, as razões que o levaram a isso, não é possível visualizá-las com nitidez, por conta da brevidade de seu discurso.

Posto em votação, o artigo oitavo foi dividido em duas partes. A primeira, que versava sobre a Assembleia Provincial do Amazonas,

38 *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 29 de maio de 1843, p. 394*

39 *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 27 de maio de 1843, p. 376*

40 *Anais da Câmara dos Deputados, sessão de 29 de maio de 1843, p. 393*



foi aprovada, mas com a emenda de Almeida e Albuquerque (que modificava a designação de seus membros de “deputados” para “membros”). A segunda parte, que tratava da representação da nova província no Parlamento foi rejeitada, sendo aprovada em seu lugar a emenda de Souza Franco. Ficava, assim, decidido que o Amazonas elegeria um deputado geral e um senador, permanecendo intocada a bancada paraense.<sup>1</sup> O projeto estava totalmente debatido, modificado e aprovado. Restava apenas a terceira discussão para que o processo decisório estivesse concluído na Câmara dos Deputados. Mas esta se desenrolaria sem maiores polêmicas, apenas algumas semanas mais tarde.

---

<sup>1</sup> *Idem*, p. 394

## Bibliografia

HOBSBAWN, Eric J. Nações e nacionalismo desde 1780. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

BALAKRISHNAN, Gopal (org.). Um mapa da questão nacional. Rio de Janeiro: Contraponto, 2000.

MAGNOLI, Demétrio. O Corpo da pátria: imaginação geográfica e política externa no Brasil (1808-1912). São Paulo: Editora Unesp, 1997.

PIMENTA, João Paulo Garrido. Estado e nação no fim dos impérios ibéricos no Prata (1808-1828). São Paul: Hucitec, 2006.

MATTOS, Ilmar Rohloff de. O tempo Saquarema: a formação do Estado imperial, Rio de Janeiro: Access, 1994.

GREGÓRIO, Vitor Marcos. Uma face de Jano: a navegação do rio Amazonas e a formação do Estado brasileiro (1838-1867). São Paulo: Annablume, 2012.

CARVALHO, José Murilo de., Teatro de Sombras: a política imperial, São Paulo: Vértice, Editora Revista dos Tribunais; Rio de Janeiro: IUPERJ, 1988.

MEDEIROS, Vera B. Alarcón, Incompreensível colosso: a Amazônia no início do Segundo Reinado (1840-1850), Tese de doutorado apresentada à Faculdade de Geografia e História da Universidade de Barcelona, 2006.

SILVA, Lúgia Osório, Terras devolutas e latifúndio, São Paulo: Ed. Unicamp, 1996.

DOLHNIKOFF, Miriam. O pacto imperial: origens do federalismo no Brasil. São Paulo: Globo, 2005.



# L'implantation et l'éviction de la banque française dans la

Caraïbe entre la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et le début du XX<sup>e</sup>.<sup>\*1</sup>

**Guy Pierre**

Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa

pierre40g@yahoo.com

Nous succombons le capital inoccupé. Cette situation est un peu générale. Voyez s'il y a quelque chose à faire. A Naples, Rome, Florence les municipalités sont généralement assez gênées et courent après l'argent... Et le Trésor italien ? Emet-il des bons ? Donne-t-il des commissions aux banquiers ? Nous comptons sur vous pour extraire de l'Italie tout ce qu'elle peut donner». \*\* De la Caraïbe également?\*\*\*\*

## Résumé

Cette étude analyse l'implantation ainsi que l'éviction de la banque française dans la Caraïbe pendant la période de 1880-1920/24. Elle considère les stratégies particulières que les banques françaises mirent en place pour s'installer dans les différents pays de cette région et les difficultés auxquelles elles eurent à faire face durant la dernière décennie du XIX<sup>e</sup> siècle pour y consolider leur position. Elle montre enfin les différents facteurs économiques et financiers ainsi que politiques et diplomatiques qui ont miné les activités de ces banques dans cette région et qui ont conduit à leur éviction totale pendant la période de la Grande Guerre au profit en particulier des grandes banques américaines.

L'étude s'appuie sur deux grands fonds d'archives : les fonds des archives nationales des Etats Unis et les fonds des archives françaises qui regroupent, pour leur part, ceux des archives publiques et ceux des banques d'affaires.

## Resumo

Este estudo analisa a implantação e a remoção dos bancos franceses no Caribe durante o período de 1880-1920/24. Ele considera as estratégias específicas que os bancos franceses utilizaram para se estabelecer em diferentes países da região e as dificuldades que tiveram de enfrentar na última década do século 19 para consolidar a sua posição. A última parte do estudo mostra os vários fatores econômicos e financeiros, - assim como os políticos e diplomáticos -, que prejudicaram as atividades desses bancos na região e que levaram a sua expulsão durante o período da Grande Guerra, para o benefício dos grandes bancos norte-americanos.

O estudo se baseia em duas principais fontes de arquivo: arquivos dos Estados Unidos e arquivos franceses, incluindo documentos públicos e aqueles de bancos comerciais.

## Abstract

This study examines the implantation and the removal of french banking in the Caribbean during the period of 1880-1920/24. It considers the specific strategies that French banks utilized to settle in the different countries of the region and the difficulties which they had to face in the last decade of the 19th century to consolidate their position. The latter part of the study shows the various economic and financial factors as well as political and diplomatic ones which undermined the activities of these banks in this region and that led to their total displacement during the period of the Great War for the benefit of the major US banks.

The study relies on two major archival sources: archives of the United States and French archives including public documents and those of «merchant banks »

\* Cette étude a pu être réalisée grâce à l'appui de la « Fondation de la Maison des Sciences de l'Homme » et à l'attention des responsables et personnels des archives suivantes: le CARAN; les archives diplomatiques du Quai d'Orsay; le Comité pour l'histoire économique et financière de la France; les Archives Historiques de la Société Générale; le Service des Archives historiques de la BNP-PARIBAS. L'auteur remercie ces institutions de leur attention.

\*\*Jean Bouvier rapporte dans son ouvrage, *Un siècle de banque française* (Hachette), que ces instructions ont été passées, en 1876, par un haut fonctionnaire d'une banque d'affaires française à un chargé de mission en Italie. L'implantation des banques d'affaires française dans la Caraïbe pendant la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et le début du XX<sup>e</sup> s'inscrivait aussi dans cette même logique.

\*\*\* Cet ajout est de nous.



## Introduction

**L**a présente étude vise à élaborer quelques éléments de réflexion de caractère historique en vue de contribuer à l'élimination d'une grande faille qui existe dans l'historiographie de la Caraïbe, à savoir le peu d'attention que les historiens de l'économie de la région accordent jusqu'ici aux activités de la banque française dans les principaux pays sucriers qui ont dominé cette contrée pendant la période de 1880-1920/24, c'est à dire Cuba, Porto Rico, la République Dominicaine et « aussi Haïti ». <sup>1</sup> En effet, la plupart des travaux se référant aux activités des banques dans cette zone pendant cette période portent notamment sur les banques américaines (STALLINGS, 1990). Quelques-uns d'entre eux font certes mention, dans ces pays, de la très présente banque canadienne, la Royal Bank of Canada,<sup>2</sup> mais sans en analyser profondément –sauf évidemment dans le cas de Cuba<sup>3</sup>– son développement dans le contexte concurrentiel que les banques américaines y avaient créées. Ce problème se pose autrement dans le cas d'Haïti. Ici, et on le comprend très bien en raison de l'ancien statut que ce pays avait dans le système colonial français, les historiens se sont beaucoup intéressés aux activités des banques d'affaires françaises –le Crédit Industriel et Commercial (CIC) et la Banque de l'Union Parisienne (BUP) en particulier– pendant la période susmentionnée. Mais à dire vrai, à l'exception sans doute de ceux de Joseph Chatelain (1954) qui constituent à eux seuls la base de l'histoire bancaire dans ce pays et de l'ouvrage de Gusti Gaillard (1988) sur la dette extérieure de ce pays

1 Nous disons «et aussi Haïti» et non pas «et Haïti» tout court pour indiquer que le cycle sucrier a été beaucoup moins important, pendant cette période, dans ce pays qu'en République Dominicaine et dans les deux autres îles.

2 La Royal Bank of Canada s'implanta dès le début du XXe siècle dans les pays de la Caraïbe. En plus des activités bancaires classiques de dépôt et de crédit, elle s'est intéressée, comme la National City Bank of New York et les autres banques d'affaires américaines à la production du sucre dans ces pays.

3 Voir « Royal bank of Canada: 25 años de operación en Cuba », la Habana, 1924.

ainsi que celui de François Blancpain (2001), ces travaux comportent –quoique remarquables– une autre lacune: ils s'appuient beaucoup trop dans une très grande mesure sur les archives du Département d'Etat ; les sources françaises ne sont pas suffisamment exploitées. En tout cas, aucun de ces textes ne se réfère pratiquement de manière soutenue aux fonds particuliers des banques d'affaires françaises. Or, comme on se propose de le faire ressortir dans cet essai, l'étude de ces fonds conjointement avec celle de multiples documents relatifs à l'ensemble de la Caraïbe, que ces banques et différentes institutions publiques en France ont conservés, montre combien il est nécessaire de reconstituer le parcours de ces entreprises financières dans ces pays pendant les quatre décades sus-indiquées.

En effet, une telle étude présente un triple intérêt. Premièrement, elle apporte des éléments supplémentaires au débat que de nombreux travaux ont suscité sur les circonstances conjoncturelles et les facteurs structurels qui ont permis au capital financier américain d'écarter dans cette région, avant même pratiquement l'adoption ou l'entrée en vigueur du Federal Reserve Act de 1913,<sup>4</sup> les capitalistes anglais, français et allemand. <sup>5</sup> Deuxièmement, elle permet de bien asseoir des hypothèses de recherche pour une évaluation concrète des effets réels de ces institutions sur le développement économique de ces pays. Enfin, elle apporte aussi de nouveaux éléments sur les caractères profonds de l'impérialisme français d'avant 1914. Mais aussi intéressant soit-il ce dernier point ne sera pas traité dans ces quelques pages: il est trop complexe et aussi trop long à développer. On le

4 Contrairement aux banques européennes qui n'ont jamais eu semble-t-il d'empêchement légal pour s'installer à l'étranger, les banques américaines ont tardé à obtenir cette autorisation. Elles ont obtenu cette possibilité seulement en 1913 par la loi dite : Le Federal Reserve Act de 1913. Voir à ce sujet : Stallings, B., op. cit., p.67.

5 A la vérité, comme on le verra, la mise à l'écart des banques européennes par les banques américaines aura lieu pendant la crise de 1920/21 qui marquera la fin d'une longue phase ascendante de l'industrie sucrière dans la région.



mentionne en vue seulement de rappeler que le débat est encore ouvert et qu'il peut sans doute être enrichi par un nouveau regard sur les banques d'affaires. Ce regard consiste essentiellement à souligner le rôle joué par le capital financier français dans les Iles à sucre dans le contexte concurrentiel des années indiquées, c'est à dire à repérer dans un cadre comparatif les grandes phases de l'implantation des banques d'affaires dans la région ainsi que les difficultés qu'elles y ont rencontrées et à étudier le manque d'entente qui a existé entre ces institutions et l'Etat français sur le dossier de la Caraïbe. En d'autres termes à souligner les erreurs de Paris ainsi que celles des grands brasseurs d'argent sur cette question et à, par conséquent, attribuer en bref à l'histoire de la banque d'affaires française dans cette région une meilleure place dans l'histoire globale de ces institutions financières à l'extérieur de l'hexagone.<sup>6</sup> Et ce, malgré le caractère marginal du volume du chiffre d'affaires et de profits que ces dernières ont engrangé dans cette région par rapport à ce qu'elles ont amassé, pendant la même période, en Russie, par exemple, ou dans l'empire Ottoman<sup>7</sup>.

L'étude est donc, pour cela, structurée en trois grandes sections. Dans la première section, on considère les premières vagues d'implantations des banques d'affaires et leur poids dans le circuit financier des pays indiqués, mais ce, en essayant de souligner, selon les documents qu'on a pu obtenir des archives mêmes de ces institutions et de quelques archives publiques, les particularités de leur établissement dans

<sup>6</sup> En fait, la Caraïbe occupait une place très marginale dans la stratégie des banques d'affaires qui s'étaient décidées, aux alentours des années 1880-1890, à placer leur argent à l'extérieur. Le livre de Jean Bouvier, « Un siècle de banque française. Les contraintes de l'Etat et les incertitudes des marchés », qui ne fait du reste malheureusement pas allusion à la Caraïbe, le montre très bien. On comprend aussi cela en lisant les travaux de Pierre-Bruno Ruffini (Les banques multinationales. De la multinationalisation des banques au système bancaire transnational, PUF, 1983). Néanmoins, malgré cela l'histoire des banques d'affaires en France à la fin du XIXe siècle et au début du XXe s'étend sur cette région du monde.

<sup>7</sup> Voir à ce sujet : Girault, René, Emprunts russes et investissements français en Russie, 1887-1914 ; A. Colin, 1973.

chacun des quatre espaces économiques en question. Dans la deuxième, qui couvre la tranche de 1903/04-1910/12 par rapport à la précédente qui s'étend sur la période de 1880/90-1901/03, on analyse les premières difficultés qu'elles y ont rencontrées et on met l'accent sur ce qui constituera l'un des deux grands points qui seront traités dans la dernière section qui embrasse, pour sa part, la tranche de 1912/14-1920/24. On veut parler des dérives de la ligne diplomatique du Quai d'Orsay dans cette région par rapport aux intérêts des banques et des grandes chambres de commerce du pays –dont par exemple celles de Bordeaux et du Havre– qui cherchaient à y renforcer leur position.

Le second point relatif à la structure de cette troisième section porte sur le manque de fermeté voire la passivité ou « l'inertie » de Paris face au pragmatisme et à l'activisme de Washington. Ce point s'appuie particulièrement sur le cas d'Haïti, mais il trouve aussi en fait son fondement, comme on le fera ressortir plus loin, dans le climat général de piétinement dans lequel, par suite d'un ensemble d'erreurs, Paris et les banques d'affaires se sont placées, dans le contexte global des années 1912/14-1920/24, face à Washington et aux banques américaines. Ce climat général débouchera pratiquement, avec la crise de 1920/21, sur la fin, comme on le verra, de l'histoire des banques d'affaires dans la Caraïbe, et ce même si quelques unes de ces institutions essaieront, tout de suite après la Première Guerre Mondiale, d'y poursuivre –dans une situation bien différente, bien entendu, de celle à laquelle la Royal Bank of Canada aura à faire face par exemple<sup>8</sup>– leurs activités ou récupérer les reliquats de leurs placements en appuyant ou en poussant les syndicats des petits porteurs français à s'organiser face aux initiatives des banques américaines et des gouvernements de

<sup>8</sup> La Royal Bank of Canada a pu tenir après la crise de 1920/21 et talonner même dans une certaine mesure la National City Bank of New York.

ces pays.

### Section I. L'engouement immodéré des banques internationales pour l'Amérique Latine à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et la première offensive des banques d'affaires françaises dans la Caraïbe (1875/80 -1901/03).

Après avoir été stimulée au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle par les effets de l'accumulation du capital sur un certain nombre d'industries clés pendant les crises successives de 1857, 1866 et la Grande dépression de 1873, l'économie capitaliste connaît à la fin de cette période une véritable transformation. Elle se renforce et passe d'un système de régulation concurrentielle de caractère apparemment parfait à un système de régulation oligopolistique sur le plan réel. Les banques jouent un rôle de premier plan dans cette transformation et s'implantent dans plusieurs régions du monde dont l'Amérique Latine qui offre par ailleurs en raison de plusieurs facteurs, comme la construction de chemins de fer et les besoins pressants de l'Etat en capitaux, la possibilité de réaliser des profits énormes. Les banques françaises sont parmi celles qui se ruent sur cette région.<sup>9</sup> Cependant, comme leurs rivales, les banques anglaises et allemandes en particulier, et plus tard les banques américaines, elles ne limitent pas seulement leurs activités aux pays du Cône Sud et au Mexique. Elles s'orientent aussi vers la Caraïbe. Aussi, malgré le caractère exigu de sa taille par rapport au grand marché financier latino-américain, cette sous-région est fortement convoitée pendant l'avènement de l'impérialisme par les différentes fractions du capital financier international. On sait aujourd'hui, grâce à de nombreux auteurs dont Melvin Knight et Leland Jenks par exemple, quels sont les che-

9 Voir J. Bouvier, F. Furet et M. Gillet (*Mouvement du profit en France au 19e siècle*, Mouton, 1965) sur la masse des profits réalisée, pendant la fin du XIXe siècle, par quelques unes des banques d'affaires, dont le Comptoir d'Escompte de Paris, la Banque de Paris et des Pays-Bas et la Société Générale, qui s'établissent en Amérique Latine et dans la Caraïbe.

mins que les banques américaines et la National City Bank of New York en particulier ont empruntés pour s'y établir.<sup>10</sup> Mais, et les banques d'affaires françaises ? Comment s'y sont-elles implantées ? Quelle a été leurs poids dans ces économies ? Et à quelle période faut-il dater approximativement leur première offensive dans cette région ?

#### 1. Les premières banques françaises dans la Caraïbe et leur poids relatif dans le circuit financier

Les relations financières entre Haïti et la France indiquent que dès le premier quart du XIX<sup>e</sup> siècle de grandes maisons bancaires françaises, telles les banques Rothschild, Laffite et Lapanouze, avaient pris position dans le système financier haïtien en accordant, au taux de 6% l'an, au gouvernement de Jean-Pierre Boyer un prêt de 30 millions de francs. Cet emprunt, qui fut introduit à la bourse de Paris, était destiné, en échange de la reconnaissance de l'indépendance du pays par la France,<sup>11</sup> à dédommager, selon les termes des articles 2 et 3 de l'ordonnance de Charles X en 1825, les colons français par une somme de 150 millions de francs. On ne connaît pas pour cette période du XIX<sup>e</sup> siècle en Europe d'autres faits qui pourraient indiquer que les maisons bancaires françaises se seraient également infiltrées très tôt dans les circuits financiers des trois autres pays qui délimitent, avec Haïti, la région qui forme l'objet de cette étude. Ceci sans doute à cause du fait qu'on est encore aux

10 Melvin Knight étudie l'établissement des premières grandes banques et entreprises sucrières américaines en République Dominicaine, et Leland Jenk l'installation de ces corporations à Cuba. Ces deux travaux se complètent et jettent un excellent éclairage sur le début du XX<sup>e</sup> siècle caraïbéen. Il est surprenant cependant que B. Stallings ne cite que ceux de Jenks dans « Banquero para el Tercer Mundo » laissant de côté ceux du premier auteur. Voir Knight, M., *Los americanos en Santo Domingo ; Listin Diario, Santo Domingo, 1939* ; et Jenks, L., *Nuestra colonia Cuba ; Aguilar, Madrid, 1929*.

11 Gusti Gaillard reproduit dans son ouvrage cité ci-dessus l'ordonnance royale du 17 avril 1825. Cf. G. Gaillard, *op. cit.* Annexe 1. B. Joachim, pour sa part, commente sévèrement cette ordonnance qu'il considère comme un acte horrible et qui serait à l'origine de ce qu'il appelle la « castration du capital national ». Cf. Joachim, J., *op. cit.*, p.180.





balbutiements du capitalisme en Europe. Il n'en reste pas moins toutefois, si l'on se base sur les profits énormes voire même « scandaleux »<sup>12</sup> que l'Ordonnance royale de 1825 permit aux maisons de banque de réaliser, que dès cette période ces agents rêvaient de prendre pied dans tous ces pays de la Caraïbe. Ce d'autant plus que depuis ces années Paris représentait, quoique nettement moins que Londres, une grande place financière. Ainsi donc une recherche minutieuse sur les relations financières entre la France et l'Espagne pendant la première moitié du XIXe siècle peut sans doute montrer cela, car, on sait que l'Espagne, comme on le verra dans le paragraphe suivant, s'était beaucoup affaiblie politiquement après l'indépendance de la plupart des pays de la région et avait souvent beaucoup de difficultés pour soutenir les territoires coloniaux qu'elle conservait encore dans les Antilles. Ceci dit, malgré toutes ces considérations, il semble en toute rigueur que c'est à partir des années 1875/1880 que se situe le début de l'offensive des banques d'affaires françaises dans la Caraïbe.

Néanmoins, faute de renseignements suffisants, il n'est pas très aisé pour le moment d'établir de manière rigoureuse l'ordre chronologique suivant lequel ces institutions s'implantèrent dans les différents pays de la région. Aussi peut-on relever quelques lacunes dans la démarche employée. Cela importe peu

<sup>12</sup> En effet, de nombreux historiens, haïtiens et étrangers, et en particulier Benoît Joachim, ont fait ressortir le caractère véritablement scandaleux de cette somme de 150 millions de franc que Charles X imposa à l'ancienne colonie pour reconnaître son indépendance. Cette somme, qui a été calculée sur la base d'une surévaluation des anciennes propriétés des colons français, dépassait de plusieurs fois –des estimations quantitatives devraient le prouver– le produit physique réel du pays. Ceci est tellement vrai que pour liquider la première tranche de l'emprunt, qui devait être du reste payée en « cinq termes égaux » à compter de l'année même –1825– à laquelle il fut accordé, Haïti dut placer un nouvel emprunt à Paris. D'où ce qu'on appelle dans l'histoire haïtienne la « double dette ». Enfin pour évaluer peut-être la démesure effective de ce chiffre de 150 millions de francs, il faut le comparer en termes relatifs à celui, soit 15 millions de livres, que l'Angleterre réclama, par un traité secret en 1783, aux Etats Unis, suite à l'indépendance de ce pays en 1776. Cf. J. Chatelain, op. cit., et B. Joachim, *Les racines du sous-développement* ; Imp. H. Deschamps, Port-au-Prince, 1980.

à la vérité, l'essentiel étant de faire remarquer le synchronisme qui existe, à partir des années 1875, au niveau des initiatives qu'un certain nombre de banques d'affaires prendront pour s'ancre dans les quatre îles qui nous intéressent. Ce synchronisme n'est pas bien entendu programmé car les banques sont en concurrence et procèdent par conséquent à des coups bas. En fait, les documents disponibles indiquent qu'entre 1880 et 1890, cinq banques d'affaires, comme on l'observe sur le tableau ci-après, ont pris pied dans la région.

Tableau 1: Premières banques d'affaires françaises à s'implanter dans la Caraïbe (1875/80 – 1896/1903)

	Cuba	Porto Rico	République Dominicaine	Haïti
Banque Marcuard-André et Cie. (Paris)				1874
Crédit Industriel et Commercial				[1875/1880-1896]
Comptoir d'Escompte de Paris	1886			
Crédit Mobilier Français		1898	1889	
Banque/Paris et Pays-Bas	1890/1902			
Banque Internationale de Paris	1890			1896

A la vérité, il faudrait inclure dans ce tableau d'autres maisons bancaires comme celle,

par exemple, de Leray Ducourau et Cie. ou celle de Hentsch Frères et Cie. et celle de J.M. Cattoni Fils et C<sup>ie</sup>-,<sup>13</sup> mais on a décidé de ne pas procéder ainsi en raison du caractère limité de l'espace. Aussi faut-il de préférence préciser dans le cadre du raisonnement de base de cette étude ce que l'on entend par la notion de « prendre pied » dans ces pays.

Disons succinctement que cette notion

<sup>13</sup> Les maisons Hentsch Frères et Cie. et J.M. Cattoni Fils et Cie. semblent avoir participé, selon les fonds de la BNP-PARIBAS, à l'emprunt dominicain de 1888.

est employée ici dans un sens bien particulier. En d'autres termes, elle ne signifie pas, dans le sens littéral du terme, que toutes ces banques se soient effectivement établies dans ces pays. Ceci s'est fait certes dans le cas d'Haïti et celui de la République Dominicaine où les Gouvernements des deux pays signèrent, à Paris, le 30 juillet 1880 et le 26 juillet 1889 respectivement, avec les maisons bancaires ci-dessus indiquées, un accord autorisant la création, à Port-au-Prince, de la Banque Nationale d'Haïti, et l'établissement, à Santo Domingo, de « el Banco Nacional », les deux institutions jouant nominalement par ailleurs en tant que société d'émission, comme on le verra, le rôle de banque d'Etat. Par contre ceci ne s'est pas fait à Cuba. Ici, les banques d'affaires auxquelles le tableau ci-dessus renvoie –on le verra– y ont pris pied, comme c'était du reste pendant cette période la norme, depuis Paris étant, c'est à dire, pour reprendre une nuance que Pierre-Bruno Ruffini (1983) introduit dans l'étude des opérations bancaires internationales, à partir de leur siège même.

Pour ce qui concerne le cas de Porto Rico, il semble que, selon le matériel disponible, le Crédit Mobilier y aurait pris pied comme ses rivales l'ont fait dans les deux Etats voisins, Haïti et la République Dominicaine. Mais on n'est malheureusement pas sûr de la fiabilité des documents qui peuvent laisser entendre que le Crédit Mobilier –et la BNP PARIBAS aussi du reste– a participé, en 1888, à la constitution du capital de « El Banco Español de Puerto Rico ». Quelques papiers trouvés aux archives de la BNP-PARIBAS et portant la signature des responsables de ladite maison Leroux Ducourau & Cie peuvent justifier ces soupçons, mais on hésite à retenir ce point de vue car les travaux qui sont consacrés à cette phase de l'histoire bancaire dans ce pays, en particulier ceux d'Annie Santiago de Curet (1989,153-165), présentent, tout compte fait,

quelques difficultés par rapport à cette question. Ils soutiennent tous que « el Banco Español de Puerto Rico » a été fondé grâce à une forte participation du capital étranger, mais ils omettent de préciser, comme le fait J.C. Estrella dans une étude sur l'histoire des finances de la République Dominicaine (ESTRELLA,1971), quelles sont les banques étrangères ou corporations financières internationales qui se trouvaient derrière cette opération. La présente étude ne peut donc éclairer ce point, mais, elle examine, malgré tout, dans le paragraphe qui suit, les liens que le Crédit Mobilier avait pu établir dans ce pays, pendant cette première phase du cycle bancaire à San Juan, avec quelques secteurs économiques.<sup>14</sup>

Ceci dit ces observations permettent de considérer le poids de ces six banques d'affaires dans le circuit financier de ces pays. On doit d'emblée cependant affirmer que ceci n'est pas très facile à faire, car, grosso modo, deux grands réseaux d'opérations du circuit financier de ces pays s'entrecroisaient, soit: celui que les banques et les agents,<sup>15</sup> qui détenaient une certaine masse de capital argent (liquidités), entretenaient avec les gouvernements et les municipalités, et, celui, que ces mêmes banques et agents réalisaient avec les corporations sucrières et tous les autres producteurs de produits secondaires et de biens ordinaires qui passaient par le marché. Il s'agit donc là d'un problème complexe, et ce d'autant plus que, dans ces pays, les sociétés sucrières ou un grand nombre d'entre elles tout au moins, avaient leurs propres circuits financiers ou fonctionnaient même, dans certains cas, comme des Holding financiers.<sup>16</sup> On pourra sans doute s'en

<sup>14</sup> Cette étude aurait pu être plus précise si l'on avait pu consulter les papiers laissés par le Crédit Mobilier et aussi ceux que probablement le Comptoir d'Escompte de Paris a dû conserver en relation avec ses activités en République Dominicaine.

<sup>15</sup> On se réfère ici notamment aux grands commerçants qui disposaient d'un volume important de capitaux et qui s'adonnaient ouvertement au métier de banque ou à la spéculation. On les appelait en Haïti les négociants des bords de mer, et, à Cuba, los « almacenistas » semble-t-il.

<sup>16</sup> La South Porto Rico Sugar Company, fonctionna ainsi, par exemple, en République Dominicaine, par le biais du président de son conseil d'administration, Mr. Schall, qui était en même temps, selon M. Knight, président du conseil d'administration de la American Colonial Bank de



faire une meilleure idée dans le paragraphe qui suit en considérant les modes d'implantation de ces différentes banques dans chacun de ces pays. En attendant, on peut estimer que, dans le cas de Cuba où existait depuis le milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, à cause du développement de la production sucrière, un certain réseau bancaire,<sup>17</sup> le poids des deux banques sus-indiquées dans le circuit financier de ce pays n'a pas été énorme à cette première phase du cycle bancaire français. Il faut être prudent bien sûr en avançant de pareilles observations, car, comme le paragraphe suivant le laissera supposer, la présence de ces institutions n'avait pas un caractère totalement marginal. Et ce malgré le fait que les opérations auxquelles celles-ci étaient mêlées renvoyaient à des questions diplomatiques qui ne s'inscrivaient pas dans le cadre des pouvoirs de la diplomatie française mais plutôt dans le cadre des relations de tension que la Guerre de 1898 avait créées entre les Etats Unis et l'Espagne. On ne peut rien dire, par ailleurs, pour les raisons déjà expliquées, à propos du poids du Crédit Mobilier dans le circuit financier à Porto Rico. On est en droit toutefois de supposer qu'il ne fut sans doute pas nettement négligeable comme celui de ses rivales à Cuba, puisqu'on se propose, comme on l'a déjà mentionné, de faire remarquer plus loin que cette banque avait d'autres intérêts financiers dans cette colonie.

Par contre pour ce qui concerne le poids du Crédit Industriel et commercial et de la Banque Internationale de Paris ainsi qu'également de la Banque Marquard et le Crédit Mobilier respectivement sur les places de Port-au-Prince et de Santo Domingo, cette question se présentait sous un angle particulièrement différent de celui qu'on observait dans les deux colonies espag-

*San Juan à Porto Rico. Cf. M. , Knight, op. cit. p.145.*

*17 Les travaux de R. Guerra y Sánchez et de J. Le Riverand peuvent aider à estimer l'étendue, du réseau des banques et des maisons d'affaires qui remplissaient, à cette période, à Cuba, la fonction de banque. Guerra S, R., Manual de historia de Cuba, La Habana, 1971; et Le Riverand, J., Historia económica de Cuba, Habana, 1974.*

noles. Car dans les deux cas ces quatre banques d'affaires, ou pour plus de précisions les deux principales institutions de ce groupe bancaire, le CIC et le Crédit Mobilier, contrôlaient pratiquement, à travers leurs filiales sus-désignées et d'autres mécanismes monétaires, le circuit financier de ces Etats. On doit sans doute nuancer un peu cette observation pour ce qui a trait à la République Dominicaine et faire observer que ce contrôle s'étendait uniquement,<sup>18</sup> comme ce fut du reste mutatis mutandi le cas à Cuba, à un segment seulement du circuit financier, soit celui qui passait entre les banques et les pouvoirs publics. Ce d'autant plus que le matériel dont on dispose n'est pas très important et se limite seulement à cet aspect. Quoi qu'il en soit, la présence, en cette période, du Crédit Mobilier dans ce pays, était, à bien considérer, aussi forte que celle du Crédit Industriel et Commercial en Haïti. Les deux cas se ressemblaient beaucoup, puisqu'en effet, dans chacun d'eux, on observe, selon les documents disponibles, que ces institutions ont utilisé plus ou moins la même stratégie. Mais quelle était au fait leur stratégie? Dans quel contexte conjoncturel celle-ci s'était-elle développée? Et comment se caractérisait-elle par rapport à celle que leurs rivales françaises ont menée à Cuba? Comment également ces groupes de banques rivales, qui ont opéré à Port-au-Prince et à Santo Domingo, pendant ce premier cycle bancaire, différenciaient-elles leurs activités dans chacun de ces deux pays? Comment enfin et dans quelle mesure la stratégie suivie par le Crédit Mobilier en République Dominicaine se différenciait-elle de celle qu'il avait mise au point pendant la même période pour s'implanter à Porto Rico? Il est entendu qu'il n'existait pas dans tous les cas de lignes très nettes de séparation entre les stratégies de ces banques. Car quoiqu'en concu-

*18 Les travaux de R. Guerra y Sánchez et de J. Le Riverand peuvent aider à évaluer par déduction l'étendue, du réseau des banques et des maisons d'affaires qui remplissaient, à cette période, à Cuba, la fonction de banque. Cf. Guerra S, R., Manual de historia de Cuba, La Habana, 1971; et Le Riverand, J., Historia económica de Cuba, Habana, 1974.*

rence, celles-ci recouraient souvent aux mêmes procédés de pénétration ou s'entendaient dans certains cas pour partager ensemble un même marché. Ces « pactes de partage d'affaires » entre banques rivales, si l'on peut les appeler ainsi, s'observeront encore davantage, comme on le verra, pendant le deuxième cycle bancaire.

## 2. Des modes différents d'implantation dans les Etats de la sous-région

Les documents disponibles dans les archives de quelques unes des banques d'affaires indiquent que Porto Rico était extrêmement bien perçu dans les milieux bancaires en France. On le considérait comme un « pays riche » et un pays où il existait la possibilité de gagner beaucoup d'argent. En effet, l'une des notes élaborées par ces agents pendant cette période présentait ce pays, dans quelques uns de ses paragraphes, de la manière suivante :

Le commerce de l'île de Porto Rico, comme celui de toutes les îles de l'archipel des antilles, est basé exclusivement sur la production agricole. La culture de la canne à sucre du tabac, du café, etc. constitue l'industrie unique de ses habitants et leur moyen d'échange avec le dehors... Les usines à sucre, du modèle perfectionné, s'y sont multipliées et la terre y a pris une valeur très grande en même temps que solide et sérieuse... (AH-BNP-PARIBAS)

A la vérité cette note avait pour but de collecter une masse suffisante de capitaux pour investir à Porto Rico. Le secteur bancaire de ce pays était le lieu où un certain nombre de gros détenteurs de capitaux à l'époque en France voulaient entraîner quelques agents, dont par exemple la maison Leray et Ducourau et Cie. que l'on a antérieurement mentionné et qui était très enthousiasmée à y placer leurs capitaux et leur épargne. Ce secteur était visé parce qu'il existait en fait un vide, en cette période, à San Juan. Or, le commerce de traites, qui s'y développait

avec le développement des usines sucrières auxquelles la dite note se réfère, rendait beaucoup et pouvait rendre davantage par les commissions et les droits de douane que le système colonial espagnol avait établi. Un besoin aussi de crédits pour assurer, d'un autre côté, la continuité permanente de la production du sucre se faisait sentir dans l'île. Aussi ces détenteurs de capitaux pensaient s'associer à des Porto Ricains pour y établir une banque. On a déjà fait allusion à cette banque qui, selon ces malheureux promoteurs, pouvait parvenir très vite à « monopoliser toutes les opérations de choix », mais aussi à profiter des conditions que l'administration coloniale imposait aux commerçants pour le « paiement des marchandises importées ». <sup>19</sup> On sait aussi, sauf erreur de lecture de notre part encore une fois, <sup>20</sup> que le Crédit Mobilier semblait être parmi l'une des principales banques qui voulaient s'implanter dans cette île par cette voie. Cependant, l'imagination du Crédit Mobilier ne se limitait pas à la création d'une banque. Elle allait un peu plus loin, et le Crédit Mobilier fera sa percée. En effet, le marché portoricain le fascinait et il estimait en outre que la capacité potentielle du marché avait augmenté avec l'occupation en 1898 de l'île par les troupes américaines. Aussi l'examina-t-il de plus près et décida de s'y implanter en vendant des obligations, à Paris, pour la Compagnie des chemins de fer de Porto Rico

Ces obligations étaient émises à 300 francs et remboursables à 500 francs rapportant ainsi, nets d'impôts, 15 francs, payables en or. Le Crédit Mobilier joua à fond cette carte ; il fit miroiter ces obligations aux yeux des épargnants indiquant notamment qu'elles étaient garanties

<sup>19</sup> En effet, selon la note en question, les commerçants étaient tenus d'après la loi « d'acheter des traites sur place » pour liquider les marchandises importées. Les promoteurs de l'idée de créer une banque à San Juan estimaient que c'était là une excellente source de profits pour la Banque, car celle-ci pourrait facilement « vendre à un taux élevé pendant la saison morte, et d'acquiescer à bon marché pendant la récolte ».

<sup>20</sup> On n'essaie pas ici de faire une simple clause de style, car il se pourrait que les papiers relatifs au projet en question et qu'on attribue au Crédit Mobilier appartenaient de préférence à la BNP-PARIBAS.



sur « toutes les propriétés de la Compagnie » et qu'elles étaient en outre plus avantageuses pour le marché que, par exemple, les obligations des Chemins de fer Portugais et celles de Saragosse qui circulaient, à Paris, pendant la même période, à 348 fr. pour 14fr. 20 d'intérêts et à 360 francs pour 13 fr. 60 d'intérêts respectivement (AH-BNP-PARIBAS).<sup>21</sup> Il en acheta lui-même un certain nombre, soit 19.600 au total, ce qui lui permit de renforcer sa position dans la Compagnie avec les 10.600 actions qu'il possédait dans le capital social de celle-ci.

Les conditions économiques et politiques, qui entourèrent les premiers emplacements de l'industrie sucrière en République Dominicaine, n'offrirent pas au Crédit Mobilier la possibilité de s'implanter par cette même voie dans ce pays. Aussi s'arrangea-t-il, face aux besoins du Gouvernement de Ulises Heureaux qui avaient augmenté en partie suite aux effets de la dépression de 1881-1889, pour attaquer le circuit financier de ce pays par une stratégie qui ressemblait pour beaucoup à la stratégie que la Société du Crédit Industriel et de Commercial avait mise au point, dix ans avant, soit, comme on l'a déjà mentionné plus haut, en 1880, pour s'établir en Haïti. En effet, les deux maisons bancaires s'étaient infiltrées aussi bien dans le circuit des emprunts publics que dans le circuit bancaire.

Cependant, il convient de faire observer que la stratégie déployée par le Crédit Industriel et Commercial en Haïti paraissait plus solide que celle mise au point par le Crédit Mobilier à Santo Domingo. Ce pour plusieurs raisons. Tout d'abord parce que la création, en 1880, à Port-au-Prince, de la Banque de la République d'Haïti par la maison de la rue de la Victoire a été de fait le résultat d'une position antérieurement acquise dans le pays à la faveur d'un ensemble de cir-

<sup>21</sup> Voir : *Crédit Mobilier Français, Prospectus de souscription à des bons d'obligations de la Compagnie des Chemins de fer de Porto Rico ; Mai 1902. BNP-PARIBAS.*

constances. En effet, pour être plus précis par rapport à tout ce qu'on a déjà fait observer, le Crédit Industriel et Commercial jouissait, à Haïti, d'une position créancière sur l'Etat haïtien bien avant que la Banque de la République d'Haïti ne commençât à fonctionner. Elle avait tiré profit des difficultés que la Banque Marcuard & C<sup>o</sup> de Paris avait rencontrées pour honorer intégralement un contrat d'emprunt avec le gouvernement haïtien en 1874 et s'était, en 1875, substituée à celle-ci, sans rompre toutefois avec cette importante maison bancaire et les autres hommes d'affaires qui devaient placer, à Paris, le dit emprunt de 1874 pour le compte du président Domingue.<sup>22</sup> Cette stratégie de départ l'avait énormément aidé à consolider sa position dans ce pays.

Malgré toute son habileté, par contre, le Crédit Mobilier n'avait pas rencontré, en République Dominicaine, une situation aussi avantageuse. Il y avait rencontré au contraire, dès le début de l'ouverture du «Banco Nacional» plusieurs difficultés et avait dû s'en retirer quelques années après, soit en 1895. Le Crédit Industriel et Commercial en avait aussi rencontré un grand nombre à Haïti, mais grâce au coup de maître réalisé en 1875 et dont on a déjà parlé, elle avait pu y rester jusqu'en 1910 et placer, en 1896, à Paris, un deuxième emprunt de 50.000.000 de francs, à 6% l'an, pour le compte du président d'alors. Il faut ajouter que trois autres facteurs l'avaient aidé à s'y ancrer : premièrement le besoin permanent d'argent frais dans lequel l'Etat haïtien se trouvait et les difficultés de celui-ci à rencontrer pendant ces années d'autres places internationales que celle de Paris pour émettre de nouveaux bons; deuxièmement, l'attitude de la Banque Internationale de Paris qui avait accepté, au lieu de faire pendant ces années difficiles de meilleures offres au gouvernement haïtien, de participer pour une faible part à l'emprunt de 1896 ; troisièmement, enfin, la forte influence

<sup>22</sup> Voir Chatelain, J., op. cit., *Les emprunts Domingue*, p. 18.

que la France exerçait encore à Port-au-Prince ainsi que l'impossibilité dans laquelle se trouvaient les dirigeants haïtiens de rompre avec Paris. L'attachement de ces derniers au système politique de l'ancienne métropole était trop fort.<sup>23</sup>

Le gouvernement dominicain se trouvait aussi dans la même situation de besoin d'argent que son homologue haïtien. Mais les hommes politiques dominicains ne ressentait –on sait pourquoi– aucun sentiment particulier pour le système français. De plus, d'autres facteurs, s'opposèrent au départ à l'établissement du Crédit Mobilier dans ce pays ou du moins l'empêchèrent d'en profiter comme sa rivale dans l'autre partie de l'île. Tout d'abord, sur le plan des affaires, Paris n'était pas aussi influent sur ce marché comme il l'était à Port-au-Prince. C'est à dire que le marché dominicain était convoité par plus d'une place financière internationale. En effet, dans le cadre de l'imbroglio causé par l'emprunt Harmont la Banque d'Anvers était parvenue à s'y implanter et forcer ainsi le déplacement, de Paris à Bruxelles, du lieu de règlement de la dette dominicaine, qui était pourtant ridicule en 1883-1884, mais qui atteignit semble-t-il un chiffre monstrueux en 1895. D'un autre côté, il faut mentionner que la stratégie, que le Comptoir d'Escompte de Paris avait mise au point pour s'installer dans ce pays, avait créé un ensemble de confusions au sein du gouvernement dominicain et n'avait pas, du coup, aidé la banque française dans son ensemble, et le Crédit Mobilier en particulier, à améliorer son image auprès des autorités en place. Du reste, c'est à la suite de l'accord secret que le Comptoir d'Escompte avait signé, le 3 janvier 1888, avec le gouvernement dominicain pour les préliminaires d'un emprunt, que Bruxelles était parvenue à

supplanter Paris dans ce pays.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Les conférences de Firmin, homme d'Etat, ancien ministre des finances, pendant ces années permettent de mesurer cet attachement.

<sup>24</sup> L'histoire du Comptoir National d'Escompte de Paris en République Dominicaine, aux alentours des années 1888, ne semble pas encore être très bien établie. J.C. Estrella semble être l'un des rares auteurs

La BNP-PARIBAS ainsi que le Comptoir National d'Escompte de Paris et la Banque Internationale de Paris rencontrèrent pour leur part, à Cuba, une situation semblable à celle sur laquelle le Crédit Mobilier s'était appuyé pour s'établir à Port Rico. C'est à dire que, comme cette colonie espagnole, Cuba était perçue dans la communauté bancaire française comme une île très riche voire extrêmement riche et un pays sûr où l'on pouvait placer des capitaux. En effet, pour les agents bancaires, aux environs de 1886, les facteurs politiques et économiques, qui menaçaient sérieusement de perturber le climat des affaires dans ce pays, avaient cessé d'exister. « L'ordre intérieur est assuré, la transition du travail esclave au travail libre s'opère régulièrement, la crise sucrière semble toucher à sa fin... » constatait une notice en mai 1886 qui mettait, pour les hommes d'affaires, l'accent sur les perspectives de pouvoir gagner énormément d'argent en s'engageant dans une opération que Madrid était en train de monter pour unifier les différents titres de dette émis depuis 1878. Cette conjoncture porta la BNP-PARIBAS et sa rivale le Comptoir National d'escompte de Paris à s'implanter dans ce pays par voie d'emprunt.

En effet ces deux banques souscrivirent respectivement aux bons hypothécaires de l'Île de Cuba de 1886 et 1890 qui étaient garantis à la fois par Madrid et par les recettes douanières et par les recettes directes et indirectes des contributions de Cuba. Il faut noter aussi cependant que la BNP-PARIBAS utilisa de plus une autre stratégie : elle porta, en 1902, la Société Franco-Suisse pour l'Industrie Electrique dont le siège était à Genève à se joindre à elle pour prendre une participation à la Havana Electric Railway

qui ont essayé de considérer les initiatives par lesquelles cette banque d'affaires a voulu s'implanter dans ce pays. Il faut néanmoins constater qu'Estrella n'arrive pas, malgré de nombreux efforts, à dépasser le cadre de l'histoire narrative. Cf. Estrella, J.C., op. cit., pp. 174-177. Franklin Franco Pichardo, non plus (Cf. Franco Pichardo, F., *Historia económica y financiera de la República Dominicana, 1844-1962*; Sociedad editorial Dominicana, 2001).



C<sup>o</sup>.<sup>25</sup> Selon O. Pino-Santos (1972,55), la Havana Electric Railway Co était fondée entre 1899 et 1901 par plusieurs groupes de capitalistes : canadiens, cubains ; espagnols et américains. Elle était dirigée par Van Horne et avait obtenu la concession du système d'électrification de la Havane et d'une autre localité proche, Marianao, qui était du reste reliée à la Havane par le réseau de tramway que cette compagnie avait construit. A dire vrai, la Banque Internationale de Paris était aussi semble-t-il, selon une note de la Société Franco-Suisse à la BNP-PARIBAS, mêlée aux opérations de conversion de bons et d'obligations de cette entreprise<sup>26</sup>. Elle s'était donc implantée dans cette Ile d'une façon différente de celle par laquelle elle allait –on l'a vu– s'associer, en Haïti, avec le Crédit Industriel et Commercial dans l'opération d'emprunt de 1896.

## **Section II. Un plus grand emballage en 1903/04-1910/12 et quelques difficultés naissantes. La responsabilité de Paris dans ces difficultés.**

Les négociations entamées entre les Etats Unis et l'Espagne, immédiatement après la Guerre de 1898, pour entériner l'incorporation de Cuba et de Porto Rico au « colonial dominion » nord-américain, l'adoption de l'Amendement Platt en 1901, les débats provoqués en Espagne et sur les principales places financières européennes par l'attitude des Etats Unis face aux emprunts contractés par les deux anciennes colonies espagnoles dans la Caraïbe ainsi que la réforme du système douanier dans ces pays et aussi en République Dominicaine après l'occupation, en 1907, de cet Etat par les marines définirent dans la région un nouveau contexte dans lequel les banques d'affaires françaises allaient

<sup>25</sup> AH-BNP-PARIBAS, Fonds Cabot, Lettre de la Société Franco-Suisse pour l'Industrie Electrique à la BNP-PARIBAS en date du 3 décembre 1902.

<sup>26</sup> AH- BNP-PARIBAS ; Fonds Cabot, Lettre de la Société Franco-Suisse pour l'Industrie Electrique à la BNP-PARIBAS en date du 5 juillet 1902.

désormais opérer. A priori, quelques uns de ces facteurs, comme on le verra, devaient nuire à l'implantation des maisons bancaires. D'autant que les objectifs de Paris ne concordait toujours pas malheureusement avec les leurs. Mais, malgré tout, ces facteurs devaient tous contribuer dans l'immédiat, en dépit de l'amarrage précoce du système monétaire de ces pays au dollar nord-américain,<sup>27</sup> à l'intensification de l'engouement observé pendant les vingt dernières années du XIX<sup>e</sup> siècle. C'est-à-dire, pour mieux caractériser cela au plan financier, à la stimulation d'un plus grand emballage de l'économie française dans ce secteur. Et ce d'autant plus que, d'une part, Paris s'était transformé entre temps en dépit du renforcement de la City en une place financière internationale quasiment incontournable, et que, d'autre part, le climat économique international incitait l'impérialisme français à consolider ses conquêtes coloniales et à accroître ses parts de marché dans les pays indépendants et dans les pays du centre. Ceci ne devait pas néanmoins empêcher ces maisons de rater un certain nombre d'opportunités.

## **Le deuxième rush des banques d'affaires et l'incontournabilité de Paris comme place financière pour les Etats de la Caraïbe entre 1903/04 et 1910/12**

D'une façon générale, à partir des années 1903-1904, les banques d'affaires avaient redoublé leurs efforts dans tous ces pays, à l'exception probablement de la République Dominicaine qui s'était mise semble-t-il définitivement à l'écart de l'influence de la France après, comme on l'a vu, les mésaventures du Comptoir d'Escompte de Paris et le retrait forcé du Crédit Mobilier Français de Santo Domingo, en vue d'augmenter leurs parts de profits ou essayer de contrôler,

<sup>27</sup> Sur l'introduction du dollar dans les systèmes monétaires de Cuba et Haïti, voir H.Christopher Wallich : *Problemas monetarios de una economía de exportación. La experiencia cubana, 1914-1947 ; La Havana ; et, Chatelain, J., la banque nationale, son histoire et ses problèmes ; Port-au-Prince, Haïti.*

comme à Haïti, de très grands segments ou des segments appréciables des marchés locaux. Ainsi de nouvelles banques d'affaires furent attirées par la région et y firent augmenter sensiblement le montant des investissements français. On ne peut malheureusement avancer, pour le moment, aucun chiffre fiable pour étayer cette affirmation, les données disponibles relatives aux investissements français en Amérique Latine pour la période 1880-1913 n'étant pas aussi bien ventilées que celles concernant les investissements américains et anglais.<sup>28</sup> Cependant on peut en avoir une idée en considérant le profil de quelques unes des nouvelles banques qui s'y installèrent. Ceci ne doit sûrement pas, bien entendu, porter l'étude à surestimer, en cette période, la valeur de ces investissements. Car tout compte fait, les exportations de capitaux français dans cette région ne pouvaient pas avoir été très importantes ou avoir eu un certain poids significatif par rapport aux investissements américains et anglais<sup>29</sup>, puisque le moteur même de l'accumulation du capital, c'est à dire l'industrie sucrière, échappait, et ce depuis la première révolution de la canne à sucre à Cuba au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle et le début du démarrage soutenu de cette activité en 1870-1880 à Porto Rico et en République Dominicaine, au contrôle du capital financier français. Quoi qu'il en soit ce deuxième cycle bancaire est plus important que le premier. Ou du moins, il est plus intense et embrasse des secteurs d'activités qui n'avaient pas encore attiré autant jusqu'ici l'attention de ces sociétés.

28 J. Fred Rippy a étudié, comme pour les trois autres grands pays du centre (l'Allemagne ; la Grande Bretagne et les Etats Unis), les investissements français en Amérique Latine pour la période allant de 1880 à 1913. Il évalue seulement le montant global de ces investissements et leur répartition en Argentine, au Brésil et au Mexique, mais n'avance aucun chiffre pour les autres régions de ce continent. Voir, Fred Rippy, J., « French investments in Latin America », in : *Inter-American Economic Affairs*, vol II, No.2, 1948.

29 O. Pino Santos rapporte que, selon H. Feis (*Europe, The world's banker*, 1931) les investissements français à Cuba, en 1913/14, s'élevaient à la modique somme de 13 millions de dollars contre 215 millions pour les Etats Unis et 216 pour l'Angleterre. A noter que ces chiffres ne concordent pas avec les estimations des Nations Unies et que Pino-Santos cite également. Cf. Pino-Santos, O., *El asalto a Cuba por la oligarquía financiera yanqui ; La Habana*, 1972 ; pp. 34-37.

Tableau II. Le deuxième cycle bancaire français dans la Caraïbe (1903/04- 1910/12)

	Cuba	Porto Rico	République Dominicaine	Haïti
Crédit Industriel et Commercial (CIC)				[1875-1910]
Banque Française pour le	1906			
Comptoir National d'Escompte de	1906			
Paris (CNEP)				
Crédit Foncier et Agricole de l'Algérie		1904/1905		
Banque de l'Union Parisienne	[1910]	1904/1905		1910
Banque de Paris et des Pays-Bas(BPPB)		1904/1905		
Banque de Paris et des Pays-Bas (BPPB) Banque Anversoise			1897/98-1905/1908	
Banque Continentale de Paris				1905 [Bons chemins de fer : CieMcDonald]

En effet, d'une manière générale les banques d'affaires affinèrent leurs stratégies et firent preuve d'une grande habileté, mais en prenant par ailleurs davantage de risques et en entraînant également du même coup dans leur sillage d'autres hommes d'affaires français. Cuba continuait à être, à en juger par le nombre de banques d'affaires qui y opéraient, soit directement soit par le biais d'une autre maison de plus grande taille comme la Banque Internationale de Paris avait décidé de le faire à Port-au-Prince pendant le cycle antérieur en s'associant au Crédit Industriel et Commercial, le pays le plus convoité. Porto Rico était également devenu aux yeux de ces agents plus attirant pour les affaires, mais pas autant que Cuba. Ceci dit, il se pourrait qu'un plus grand nombre de banques, que celles qui sont indiquées dans le tableau ci-dessus, aient aussi pris part, quoique probable-





ment de façon marginale, dans les activités de ce pays. On ne peut encore le prouver à cette étape de la recherche. On peut seulement noter, pour le moment, que, dans l'ensemble, ces maisons bancaires continuèrent à manifester un grand intérêt pour les émissions de bons, mais aussi, chose nouvelle, pour des émissions d'actions et des prises de participation dans d'autres sociétés. On observa notamment cela dans la constitution de « el Banco de la Habana », en 1906, où le Comptoir National d'Escompte de Paris parvint, conjointement avec la Banque Française pour le Commerce et l'Industrie, à se faire rétrocéder un paquet de 500 actions à 100 dollars chacune. A noter que, la Banque de Paris et des Pays Bas se montra également intéressée dans cette affaire<sup>30</sup> dont le développement a été suivi de près par Paris jusqu'à l'acceptation d'un citoyen français, Ernst Caye, résidant à la Havane et agent de la Cie. Générale Transatlantique, au conseil d'administration de cette entité financière aux côtés des citoyens cubains -les Frères Zalduqui contrôlaient semble-t-il de fait celle-ci ; et ce, quoique apparemment, selon une note de la Légation de France à la Havane, leur apport de 1.600.000 francs au capital social de celle-ci était plus de trois fois moindre que celui de la Banque Française pour le Commerce et l'Industrie.<sup>31</sup>

La Banque de l'Union Parisienne, qui avait été attirée par Haïti en s'y substituant, en 1910, au Crédit Industriel et Commercial par un placement d'emprunt,<sup>32</sup> à Paris, lié à la création, à Port-au-Prince, d'une nouvelle banque d'émission en remplacement de celle du président Salomon, se lança également dans des opérations

<sup>30</sup> AH-BNP-PARIBAS : Lettre de la National Bank of Cuba à E. Noetzelin en date du 9 février 1905.

<sup>31</sup> Quai d'Orsay, Cuba, NS 1903-1912, tome 17. Il faut mentionner pour bien comprendre le retard avec lequel un citoyen français a été admis au conseil d'administration de el « Banco de la Havana » que, comme on le souligne plus loin, la BFCI avait beaucoup hésité à répondre aux propositions du président de « el Banco ».

<sup>32</sup> Le nouvel emprunt placé, à Paris, par la BUP pour le compte du gouvernement d'alors devait en premier lieu être employé pour consolider... Il était placé théoriquement en francs ou au taux de ??? l'an et s'élevait à 65.000.000 de francs.

du même genre à Cuba. En 1910, elle possédait un certain nombre d'actions à la Banque Espagnole de l'Île de Cuba qu'elle voulait vendre à cette même société au prix de 502 francs 50 chacune. Il faut ajouter, d'un autre côté, que quelques années avant cette opération, soit en 1904-1905, elle s'était aussi associée à la Banque de Paris et des Pays Bas et au Crédit Foncier et Agricole de l'Algérie pour participer, à Porto Rico, avec les héritiers de la succession Gallard, au montage d'une entreprise sucrière, soit la « Compagnie des Sucreries de Porto Rico » dont le capital s'élevait, pendant la première année, à 5.500.000 francs et à 10.000.000 l'année d'après. Pour sa part, dans le cadre de d'une stratégie d'entente et de concurrence qu'elle avait mise au point, la Banque de Paris et des Pays Bas était restée assez proche de la Banque Internationale de Paris, à Cuba, dans les opérations relatives aux activités de la Compagnie Havana Electric Ry Co. ci-dessus mentionnée. Plus précisément, la Banque Internationale de Paris, alors en situation de liquidation, l'avait contactée pour recouvrer une vieille créance qu'elle avait sur la Havana Electric Ry Co.

Au total, les banques d'affaires avaient dans l'ensemble, pendant ce deuxième cycle, « sensiblement » amélioré leur position dans l'économie de ces pays, et ce, quoique, en toute rigueur, celle-ci restait encore marginale dans les cas de Cuba et de Porto Rico et extrêmement faible ou même pratiquement nulle semble-t-il en République Dominicaine pour les raisons susmentionnées. La légère amélioration de ces entités dans ces économies était due grâce au fait que, pendant les années 1908/1910-1912, Paris s'était beaucoup renforcée comme place financière pour les gouvernements de ces pays, à l'exception encore une fois du gouvernement dominicain, qui voulaient émettre des emprunts sur le marché international. Les autres banques étrangères, qui

opéraient également dans ces pays, notamment à Cuba, n'ont pas pu s'en détourner. En effet, pendant ces dites années, le Ministre de France à Cuba n'arrêta pas d'alerter le Quai d'Orsay sur les intentions de quelques banques américaines, dont la Maison Speyer de New York et la Maison J.P. Morgan, de placer en Europe, et en particulier à Paris, des emprunts pour le compte du gouvernement central du président Menocal et de la ville de la Havane.<sup>33</sup> Quant à Haïti, on l'a déjà observé, Paris était quasiment, quoique les conditions -on le verra- allaient bientôt changer, son unique option. Et ce, non pas seulement pour les autorités de Port-au-Prince, mais aussi pour un groupe industriel américain, dirigé par l'ingénieur Mc Donald, qui avait besoin de capitaux pour le développement de la Compagnie des chemins du Nord et du Centre qu'il avait montée avec l'appui de la Banque Continentale de Paris.

On n'a pas encore, par ailleurs, consulté suffisamment de pièces au Quai d'Orsay ainsi qu'aux archives privées des banques d'affaires pour évaluer la position que Paris occupait par rapport à New York aux yeux de ceux, qui, à Porto Rico, devaient trouver, pendant cette période, des capitaux sur une place financière quelconque en vue d'y réaliser un ensemble de travaux d'infrastructure. On sait seulement qu'en 1907 les autorités insulaires avaient procédé à une émission de 1.000.000 de dollars et qu'apparemment cet emprunt aurait été placé aux Etats Unis ; on ne sait pas, par contre, si une partie de cet emprunt n'a pas été canalisée vers les marchés européens, en particulier vers Paris, puisque pendant ces années, et c'est ce qui explique en partie du reste, les raisons pour lesquelles la place de Paris était devenue incontournable, les banquiers américains -la Maison Speyer & Co. en particulier, selon les notes du Ministre de

<sup>33</sup> AH-MFE, Boîte B 3123, Plusieurs notes verbales adressées au Quai d'Orsay par le Ministre de France à Cuba entre le mois de juin 1911 et le mois de janvier 1914.

dans ces opérations à risques. C'est aussi sans doute sur la base de ce même raisonnement que cette maison financière internationale, qui avait aussi une représentation à Londres et à Francfort, a voulu recueillir, comme on vient de le voir, une certaine fraction de l'épargne française pour les deux emprunts de 35.000.000 et 16.000.000 de dollars que l'Etat cubain lui avait confiés respectivement en 1904 et 1909. Le principe général donc pour Speyer était de contrôler les marchés des bons, mais d'inviter des groupes rivaux établis en Europe à participer pour une certaine partie dans la vente des coupons. Et ce, quoique tous ces emprunts bénéficiaient, dans les contextes de l'Amendement Platt et de l'accord de 1907 entre la République Dominicaine et les Etats Unis, de solides garanties.<sup>34</sup>

A dire vrai, il importe peu pour le moment de s'étendre sur ce point. L'essentiel est de souligner que les banques d'affaires firent montre d'une habileté extraordinaire en s'installant dans ces Iles pendant ces années. Elles n'ont pas pu certes le faire comme elles le voulaient, car leurs rivales, dont entre autres la Royal Bank of Canada et la National City Bank qui n'avaient pas encore officiellement de représentation dans ces pays, étaient apparemment trop agressives. Mais, dès la signature de l'accord de Paris en 1898, elles avaient compris qu'elles pouvaient gagner des parts du marché américain en prenant appui particulièrement sur l'Ile de Porto Rico qui jouissait, avec celle d'Hawaï, depuis l'année 1901, de « franchise absolue de tous droits de douane <sup>35</sup> » aux Etats Unis. Elles ont pour cela joué à fond la carte de l'industrie sucrière dans

<sup>34</sup> Les archives du Crédit Lyonnais disposent d'un certain nombre de documents indiquant les instruments diplomatiques et financiers qui servirent de « garantie » aux prêts qui ont été octroyés pendant la période 1903-1907 aux gouvernements cubain et dominicains, soit directement par les banques américaines soit par leur entremise. Cf. Archives historiques du Crédit Lyonnais, carton DEEF 73435 ;

<sup>35</sup> AH-BNP-PARIBAS ; Cie. des Sucrieries de Porto Rico : Document en date du 17 mai 1905 évaluant avec finesse les perspectives de développement de la Cie. sur la base dudit accord de franchise douanière entre les Etats Unis et Porto Rico, et les perspectives de vendre également, en raison même de cet accord d'exonération de frais de douane, du sucre sur le grand marché de l'union « à des prix élevés ».



ce pays. Leur base d'action a été la compagnie de sucreries antérieurement mentionnée et dont l'objet était, selon l'article 3 des Statuts de celle-ci, de construire, dans les environs de San Juan, « une ou plusieurs fabriques de sucre ». <sup>36</sup> En réalité, par cette stratégie, le capital financier français contrôlait, à Porto Rico, pendant les années 1908-1910, cinq centrales sucrières. <sup>37</sup>

Bien entendu, de même qu'une petite entreprise de fabrication de ciment, soit la Société Anonyme l'Almendares, qu'un groupe industriel français avait montée, en 1897, à Cuba, avec des hommes d'affaires belges <sup>38</sup> et avec également semble-t-il l'appui de la Société Générale, <sup>39</sup> ces centrales sucrières n'ont pas pu profiter d'un certain nombre d'opportunités que les quatre pays considérés offraient. Les banques d'affaires, non plus. Toutes ces entreprises ont, en plus, connu très vite de nombreuses difficultés.

## 2. Des opportunités manquées et les premières difficultés des banques d'affaires. Le début de l'offensive des banques américaines

En effet, selon les documents disponibles, les banques d'affaires étaient, dans l'ensemble, en mesure d'occuper dans les économies de ces pays des positions bien meilleures à celles qu'elles avaient jusqu'ici décrochées. Elles ont raté donc plusieurs opportunités. A preuve on peut citer pour commencer les mésaventures susmentionnées du Comptoir d'Escompte de Paris à Santo Domingo. Les responsables de cette maison ont laissé échapper de leurs mains une excellente affaire qu'ils avaient en fait quasiment

obtenue et qu'ils étaient en mesure d'obtenir, puisque apparemment les autorités dominicaines d'alors n'avaient pas, en raison du caractère critique de la situation financière dans laquelle elles se trouvaient, beaucoup de marges de manœuvre pour faire traîner les négociations et trouver ainsi d'autres bailleurs de fonds. (ESTRELLA) Bien entendu, à partir des années 1905-1907, ce pays paraissait de moins en moins intéressant pour les banques d'affaires, puisque l'accord signé à cette époque entre le gouvernement des Etats Unis et le président dominicain au sujet de la nomination, à Santo Domingo, d'un « American receivership of customs » en garantie de l'emprunt, l'avait presque totalement basculé dans la sphère d'action du capital financier américain. Les places qui offraient donc un grand nombre d'opportunités étaient Cuba, Porto Rico et Haïti, mais notamment Cuba pour ses énormes ressources. Cependant, contrairement à ce que parallèlement l'on observait pendant ces années à Haïti, par exemple, où le capital financier français était très bien enraciné, il ne semble pas qu'à Cuba les banques d'affaires aient été suffisamment attentives aux différentes conjonctures qui s'y présentaient. On se réfère ici concrètement aux relations qu'elles ont essayées de maintenir – soit directement ou indirectement par l'intermédiaire de quelques courtiers- avec les officiels de ce pays qui cherchaient des capitaux sur les marchés de New York et de Londres ainsi que sur d'autres marchés. On se réfère aussi, pour être encore plus précis, aux difficultés que la Banque Française pour le Commerce et de l'Industrie a rencontrées pour tirer un meilleur profit des multiples opérations de « el Banco de la Habana ». On peut en dire encore mieux à propos des relations entre ces deux institutions.

En effet, à en croire le ministre de France à la Havane, la BFCI ne se serait pas intéressée aux différents appels de collaboration que lan-

36 AH-BNP-PARIBAS, *Moniteur Officiel du Commerce*, 17 mars 1910.

37 Ces cinq centrales sucrières : Coloso, Lafayette, Fortuna, Santa Maria et Esperanza produisaient en fait ensemble une part assez faible de la production du sucre totale. Mais elles ont toutes connu, selon les données disponibles, une forte croissance pendant les trois années de 1908 à 1910. Source : AH-BNP-PARIBAS, *Moniteur Officiel du Commerce*, 17 mars 1910.

38 AH-MEF, Boîte B-31323, *Rapport de la délégation de France à Cuba* ; 29 décembre 1903.

39 AH-MEF, *Ibid.*

çait « el Banco » à l'endroit de « ses bailleurs de fonds » en France, en d'autres termes, à son endroit même, puisque –on l'a vu- sur un capital de 2.500.000 francs dont cette société avait besoin pour commencer à fonctionner, elle en avait apporté plus de 50%.<sup>40</sup> Pourtant, malgré le fait que des groupes rivaux –dont semble t-il la National City Bank- avaient des parts dans le capital de el « Banco », cette institution était quasiment une société française, puisque, en plus des actions que la BFCI y détenaient, il faut tenir compte des parts –soit 500 actions environ- que le Comptoir National d'Escompte de Paris avait achetées<sup>41</sup>. Carlos Zaldo, directeur de l'institution, reconnaissaient les liens qui l'attachaient au comité de Paris. Bien entendu, il faut rapprocher toutes ces indécisions et hésitations de la part de la BFCI ainsi que de la part des autres banques d'affaires, des initiatives que les banques américaines avaient commencées à prendre, depuis leur siège à New York, pour contrôler les principaux secteurs économiques de ces pays. Et aussi des difficultés techniques et de « management » que les banques d'affaires confrontaient. Difficultés qui, du reste, devaient créer des situations d'angoisse voire même de désespoir chez les actionnaires de dans quelques-uns unes de ces maisons.

En effet, dès les années 1895, les grandes sociétés américaines, établies en République Dominicaine, s'étaient lancées à la chasse des opportunités que des banquiers de pays rivaux y avaient trouvées. Ainsi, si on se limite au cas des agents à l'étude, il faut souligner que « el Banco Nacional », Banque d'Etat, qui avait été fondé, à Santo Domingo, en 1888 –on l'a vu- par le Crédit Mobilier a été absorbé par des hommes d'affaires américains qui y opéraient au nom de la San Domingo Finance Co, une filiale de la San Domingo Improvement Co. Pendant la même

<sup>40</sup> AH-MEF, Boîte 31323 : Lettre du ministre de France à la Havane en date du 20 janvier 1908 au ministre des affaires étrangères.

<sup>41</sup> Le CNEP avait exactement une participation de 500 actions de 100 dollars chacune dans le capital de « el Banco », et la BFCI et un autre groupe d'origine française, 12.625.

période, d'autres groupes financiers résidant à New York, en particulier les groupes de la National City Bank et de la Speyer & Co., avaient renforcé leur intérêt pour Haïti et avaient, en 1909-1910, après plusieurs essais, réclamé ouvertement le partage de ce marché. Leurs intérêts portaient surtout sur le marché bancaire et celui de l'emprunt qui étaient, de fait, contrôlés quasi totalement par la Banque de l'Union Parisienne. On verra dans la dernière section de cette étude le tragique épisode auquel donnera lieu ce début d'affrontement, qui opposait la BUP à ces maisons bancaires rivales autour des deux grosses affaires fructueuses<sup>42</sup> antérieurement mentionnées. Notons en attendant que, à Porto Rico, le puissant syndicat formé par la BUP, la Banque de Paris et des Pays Bas et le Crédit Foncier et Agricole de l'Algérie, s'était empressé pendant cette même période de se retirer de l'industrie sucrière de ce pays au profit de groupes nord-américains.

Quelques années à peine après son établissement, l'entreprise modèle, la Compagnie des Sucrieries de Porto Rico, avait connu un ensemble de problèmes techniques voire même de gestion. Il en a été de même des centrales susmentionnées qui en dépendaient. En fait ces unités de production n'ont pas été bien établies. « Par le présent courrier, écrivait en effet en 1908 de Paris l'un des superviseurs de ces opérations à Porto Rico, les bureaux de Ponce ont envoyé à Paris un tableau de prévisions pour la période finissant le mois d'avril. D'après ce tableau, ladite période se solderait, en ce qui concerne Porto Rico, par un excédent de recettes de : \$ 263.000, soit frs. 1.350.000 environ. Après examen je crois devoir convenable de réduire ce chiffre de moitié.<sup>43</sup> En effet : la base des recettes est le sucre. Ce point devrait donc être évalué avec un grand soin ; vous allez voir comment il l'a été : on estime la récolte totale de la présen-

<sup>42</sup> L'emprunt de 1910 et la propriété de la banque nationale.

<sup>43</sup> Souligné par le rapporteur même de la note.



te campagne à environ 65.000 tonnes de canne, dont 15.000 étaient déjà broyées à la date où les bureaux établissaient leur calcul. Il en restait par conséquent 50.000 à traiter. Cependant on en compte 60.000, soit 10.000 de trop (...).<sup>44</sup>

A la vérité l'origine de ce genre de problèmes auxquels étaient confrontées les centrales sucrières se trouvait au niveau même de l'entreprise modèle: « Il y a à la Compagnie des Sucreries de Porto Rico, dit un rapport adressé au gérant de la Centrale La Fortuna un mois avant la lettre ci-dessus mentionnée, un vice inhérent à la Société elle-même : construction d'une usine et outillage de celle-ci en vue d'un travail quotidien d'une quantité de tonnes de cannes supérieure à celle que des moyens de transport permettent d'amener au traitement sur place (...) ». <sup>45</sup> De nombreuses initiatives ont été prises pour corriger ces erreurs, mais la Compagnie des Sucreries de Porto Rico n'a pas pu rassurer les petits actionnaires de l'entreprise ni lesdites banques-actionnaires qui ne voulaient plus, en 1909, selon le conseil d'administration, lui accorder des avances. Aussi la Compagnie s'est trouvée obligée d'accepter une offre d'achat de la part de la Guanica central, société qui appartenait à des hommes d'affaires nord-américains et qui était liée à la South Porto Rico Sugar Cy. A remarquer que, selon l'acte du conseil d'administration des Sucreries de Porto Rico en date du 28 juin 1909, ce sont les trois banques d'affaires elles-mêmes qui avaient démarché cet arrangement auprès de leurs concurrents outre-atlantiques en vue de pouvoir se faire payer par ladite entreprise une somme de 4.300.000 francs que celle-ci leur devait en principal et en intérêts.<sup>46</sup>

44 AH-BNP-PARIBAS, Document en date du 3 février 1908 préparé par Paris sur les centrales sucrières françaises à Porto Rico.

45 AH-BNP-PARIBAS, lettre en date du 27 janvier 1908 adressée par Paris au gérant de la centrale la Fortuna.

46 AH-BNP-PARIBAS, Rapport du conseil d'administration de la Compagnie des Sucreries de Porto Rico à l'Assemblée générale extraordinaire du 28 juin 1909. Il faut préciser que, au moment de l'absorption de la Compagnie des sucreries de Porto Rico par la Guanica Central, en 1909, cette entreprise sucrière produisait environ 16% de la production totale du sucre à Porto Rico, ce qui représentait plus d'une fois de

La BFCI et le CNEP, à Cuba, n'avaient pu, non plus, pour leur part, résister, comme la Banque de Paris et des Pays Bas et la BUP à San Juan, aux tentations de passer, pendant ces mêmes années de 1908-1909, des accords avec des hommes d'affaires américains pour la gestion de la banque de la Havane. Et ce, quoiqu'elles soient parvenues, comme on l'a vu, à faire entrer au conseil d'administration de l'institution un citoyen français, et quoique également, deux ans avant, un rapport interne du comité de Paris vantait dans les termes qui suivent la gestion de celle-ci : « ...Peu à peu la banque attire (...) vers ses guichets toutes les affaires de l'île par l'adresse et l'intelligence avec lesquelles elle a su se mettre bien avec tous les Cubains, ainsi que son excellente direction... ». <sup>47</sup> Les documents disponibles ne permettent malheureusement pas d'identifier exactement, après les pourparlers que la BFCI avaient eus en 1908 avec la Maison J.P. Morgan pour arriver à un accord autour de la Banque Nationale de Cuba,<sup>48</sup> le groupe qui s'approcha, en 1909, de ces deux banques pour reconfigurer la structure de « el Banco » des frères Zaldo. On sait seulement, selon ces documents, qu'après les tentatives de rapprochement avec la Maison Morgan, un groupe, résidant à New York, qui voulait monter, à la Havane, une banque rivale, avait entrepris de grandes manœuvres contre « el Banco ». Parallèlement, le comité de la Havane et le comité de New York de « el Banco » avaient, avec l'appui du comité de Londres, contacté la BFCI et les autres banques-actionnaires pour trouver une solution aux difficultés que confrontait cette institution. La proposition du comité de New York et du comité de Paris se réduisait essentiellement au fait que les actionnaires acceptent de réduire immédiatement

ce que les cinq centrales de propriété française fabriquaient ensemble. Voir : *Moniteur Officiel du Commerce*, 11 mars 1910.

47 AH-BNP-PARIBAS, Fonds Cabet : Lettre du Comité de Paris de « el Banco de la Habana » au Comptoir National d'escompte de Paris en date du 8 janvier 1909.

48 Quai d'Orsay, Lettre du ministère des finances à son homologue des affaires étrangères en date du 20 juin 1908 sur les difficultés de la banque de la Havane.

de 60% le capital de celle-ci. La BFCI accepta tout de suite d'y donner son accord et manifesta son désir de continuer à faire partie du groupe de « el Banco ». <sup>49</sup> Mais cet arrangement ne mit pas fin totalement aux pressions que les groupes outre-atlantiques exerçaient sur elle ainsi que sur les autres banques d'affaires qui opéraient à Cuba. Ces maisons n'ont pas pu trouver, dans l'ensemble, dans ces pays un solide arc-boutant. A la vérité, toutes ces difficultés auxquelles elles ont eu à faire face, tous ces avatars et « immolations » forcées <sup>50</sup> - sans doute fort bien calculées - s'expliquaient pour beaucoup par le comportement de Paris.

### 3. L'éloignement de Paris des banques d'affaires ou l'attachement démesuré à une diplomatie trop peu flexible

En effet, comme on aura l'occasion de revenir sur ce point dans la Section suivante, les banques d'affaires n'ont pas été suffisamment soutenues par Paris pendant ce deuxième cycle bancaire. On peut même dire que, malgré les recommandations des ministres de France dans ces pays au Quai d'Orsay au sujet des opportunités diverses que les banques d'affaires pouvaient y trouver, Paris ne les a jamais vraiment aidées. Cela s'explique par le fait que Paris avait choisi, sur la base probablement de la victoire, en 1825, de Charles X sur le gouvernement de Boyer en Haïti et d'autres succès diplomatiques que le Quai d'Orsay avait remportés peut être en Afrique du Nord ou au Moyen Orient, d'y renforcer sa présence par une politique qui ne semble pas avoir tenu compte des différents coûts d'opportunité auxquels les banques et avec elles tout le système capitaliste français avaient à faire face. On aborde donc ici une question extrêmement complexe. Il faut

<sup>49</sup> Ibid.

<sup>50</sup> On est en droit de supposer, pour prendre un peu de distance par rapport aux documents se référant à ces problèmes, que toutes ces « immolations » cachaient un certain nombre d'opérations financières. D'où l'emploi des guillemets.

l'étendre, pour bien la saisir, sur l'ensemble de la période de 1875-1910/12. Or elle se situe au niveau des opportunités qui s'étaient présentées aux banques d'affaires pour introduire des emprunts à Paris. On a déjà vu que Paris était une forte place financière depuis le début du passage, en 1870, au système monopolistique et était devenue presque incontournable, pendant les années 1900-1910, pour les gouvernements de cette zone. On a également vu que les autres banques étrangères, qui s'y étaient aussi implantées, avaient pensé en plusieurs occasions à recourir aux banques d'affaires pour placer à la bourse un grand nombre de bons et d'actions. Et ce, malgré le fait que pendant cette période les opérations de placement de bons en France devaient acquitter, selon Raymond Poidevin, une lourde taxe fiscale. <sup>51</sup> On n'a pas encore, par contre, considéré la position officielle que Paris adopta face à cette sorte d'entente apparente qui existait, sur ce point précis, entre les banques d'affaires et leurs rivales anglo-américaines et canadiennes dans ces pays. Or dans la plupart des cas Paris s'y opposait arguant que, pour autoriser ces opérations, les gouvernements de ces pays, notamment ceux de Cuba et d'Haïti, devaient préalablement indemniser – et ce, il faut le répéter, depuis l'emprunt haïtien Domingue-Marcuard de 1874/75 – les ressortissants français pour les dommages dont ils ont été victimes dans ces nations pendant un ensemble de conjonctures politiques. <sup>52</sup> Paris attachait donc un prix énorme à la « sécurité » ou du moins aux « quelques biens » que quelques uns de ses ressortissants déclaraient avoir possédé à un moment donné.

Mais à combien s'élevait en fait le montant de ces « dommages » ? Ou du moins quelle

<sup>51</sup> Raymond Poidevin étudié entre autre dans son ouvrage, *Les relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 à 1914, l'introduction des emprunts allemands à Paris pendant la période 1900-1909*. Cf. Poidevin, R., op. Comité pour l'histoire économique et financière de la France ; Paris, 1998 ; pp. 203-204 et 425-437.  
<sup>52</sup> *Guerres internes ou affrontements entre partis rivaux ; soulèvements, coup d'Etat ou tentatives de coup d'Etat, pillages ou incendies criminels ; etc.*



était la valeur réelle de ces « biens » par rapport aux emprunts, qui étaient en fait du capital-argent (A-A') et donc générateurs de profits, que les banques d'affaires et leurs rivales américaines et aussi anglaises semble-t-il voulaient faire admettre à la cote ? Paris ne s'est jamais posé cette question ou du moins semblait l'ignorer. Ses représentants à la Havane et à Port-au-Prince, également. Or cette question avait un intérêt certain pour les banques d'affaires. Mais dans la plupart des cas ayant trait aux emprunts cubains, le Quai d'Orsay se limitait à déclarer essentiellement plus ou moins ceci: Le gouvernement français « poursuit, en ce moment, des négociations avec le gouvernement cubain, pour faire donner satisfaction aux réclamations de nos nationaux, qui demandent à être indemnisés pour les dommages subis durant la guerre de l'indépendance » et souhaite « qu'aucune admission à la cote ne fût accordée à de semblables opérations tant que le gouvernement français n'aura pas obtenu satisfaction sur la question des indemnités dues à ses nationaux». <sup>53</sup> Il faut bien entendu souligner que le Quai d'Orsay avait cru bon, en 1911, de changer de ton dans une lettre au ministre des finances qui s'enquerrait de la décision qu'il devait prendre, pour les raisons susmentionnées, au sujet d'un emprunt que ladite compagnie anglaise, la United Railroads of the Havana, qui opérât à Cuba, voulait émettre à Paris.

Il faut aussi convenir que, dans le cas du 5% 1910 de l'Etat haïtien que la BUP avait introduit en France, Paris avait avancé des arguments tout à fait différents, soit des arguments strictement financiers, <sup>54</sup> pour ne pas accepter

<sup>53</sup> AH-MEF, Boîte 31323, Lettre du ministre des finances au ministre des affaires étrangères en date du 11 juillet 1913. Cette lettre se réfère à un éventuel emprunt de 17.000.000 de dollars, soit 85.000.000 de francs, que le gouvernement cubain voulait émettre.

<sup>54</sup> Paris a voulu notamment s'assurer que le remboursement de l'emprunt de 1875 n'était pas en suspens et que des gouvernements étrangers n'avaient présenté une objection quelconque au sujet du rachat de la dette intérieure par le nouvel emprunt. Cf. AH-MEF, B-31324, Lettres échangées, au mois de février 1911, entre le ministère des finances et le ministère des affaires étrangères sur l'emprunt haïtien de 1910

automatiquement l'exécution de cette opération. Mais c'est le ministre des finances qui avait élaboré ces arguments et non pas son homologue des affaires étrangères. Cela veut dire que, d'une manière générale, pour le Quai d'Orsay Haïti devait être traitée suivant le même critère politique que Cuba pour les questions d'émission d'emprunts à Paris, ou, pour être plus précis, que les gouvernements haïtiens en tour devaient, avant de voir leur demande d'admission d'emprunt agréer à la bourse, se mettre en règle avec les résidents français qui réclamaient une indemnisation pour dommages subis. Faute de documents suffisants on ne peut rien encore soutenir pour ce qui concerne le cas des deux autres pays, Porto Rico et la République Dominicaine. On sait seulement que, en 1896, les responsables de la Banque Nationale d'Haïti à Port-au-Prince, c'est à dire du Crédit Industriel et Commercial, avaient détecté au travers de ces langages le caractère anti-économique du comportement de Paris et n'ont pas hésité à déclarer, en une occasion, dans une note : « ...Le refus du département des affaires étrangères, s'il était maintenu, aurait donc pour effet de porter une atteinte grave aux intérêts des souscripteurs français de bonne foi et d'infliger des pertes sérieuses aux banquiers et établissements qui se sont entremis dans l'affaire. Elle placerait, en outre, la banque vis à vis du gouvernement haïtien dans une situation des plus délicates... ». <sup>55</sup> La BUP ne devait sans doute pas en penser moins même si elle remercia le Quai d'Orsay de sa promesse de ne pas s'opposer à l'admission à la cote du 5% -or 1910. <sup>56</sup>

Bien entendu, pour faire un peu la part des choses il faut convenir que Paris avait sans doute parfois raison de ne pas donner immédiatement un avis favorable à une demande de collecte de fonds français, en appui à un emprunt haïtien,

<sup>55</sup> Quai d'Orsay, Haïti, tome 18 : 1896-1900. Note de la Banque Nationale d'Haïti en date du 26 septembre 1896.

<sup>56</sup> AH-MEF, B-41324, Lettre de la BUP au Quai d'Orsay en date du 6 janvier 1911.

de la part du Crédit Industriel et Commercial ou de la Banque de l'Union Parisienne. Car il fallait maintenir, au plan politique, un peu de distance par rapport à ces deux banques, puisque leurs filiales, à Port-au-Prince, soit d'abord la Banque Nationale d'Haïti (BNH) et ensuite la Banque Nationale de la République d'Haïti (BNRH), avaient perdu la confiance du gouvernement haïtien et s'étaient faites vertement critiquer par le brillant ministre des finances et homme d'Etat Frédéric Marcelin suite aux différentes opérations douteuses auxquelles elles étaient mêlées. Il fallait, de plus, essayer de profiter de quelques conjonctures particulières pour arracher certaines concessions à Port-au-Prince. Et aussi à d'autres gouvernements de la région. Quoi qu'il en soit, au plan général, la politique du Quai d'Orsay ne semblait pas être suffisamment flexible. On peut être tenté sans doute de l'apprécier voire même la justifier dans le cas de l'emprunt ottoman de 1910<sup>57</sup> et dans le cas des emprunts que l'Allemagne a voulu introduire en France au début du XX<sup>e</sup> siècle.<sup>58</sup> Mais, malgré son fondement juridique<sup>59</sup>, elle ne cadrerait pas avec la situation que la Caraïbe vivait pendant ces années. L'amendement Platt et le régime douanier, que les Etats Unis ont imposé à la République Dominicaine en 1905-1907 et dont ils s'inspireront du reste pour asseoir, en 1915-1934, leur présence à Haïti, avaient complètement réduit l'influence du capitalisme français dans cette zone. Le coût politique des réclamations des citoyens français dans la Caraïbe était donc dans ce cadre, c'est à dire en termes économiques, moins important que ces « opportunités » qui se présentaient aux banques d'affaires. Paris n'a pas pensé ainsi. Pourtant la valeur totale de chacune de ces dites réclamations aurait dû aider les responsables du Quai d'Orsay et leurs représentants dans ces pays

57 Voir Thobie, J., art. cit.

58 Voir Poidevin, R., op. cit.

59 Selon Thobie, dès 1872, Paris avait fixé par décret les termes d'admission des emprunts étrangers à la cote. G. Gaillard analyse avec passion ce décret dans le cas des emprunts haïtiens de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle. Voir J. Thobie et G. Gaillard, art. et op. cit.

à mieux évaluer leurs relations avec les banques.

En effet, elle représentait parfois, semble-t-il, moins de 25.000 dollars-or,<sup>60</sup> alors que les opportunités de placement d'emprunt à la Bourse portaient généralement sur plusieurs millions de dollars. Certes, ce chiffre moyen de 25.000 dollars ne tient sans doute pas compte de la valeur des locaux des commerçants qui ont aussi été l'objet, en certaines occasions, de quelques actes de pillage. De tels actes ont eu lieu surtout, par exemple, en Haïti. Cela ne peut, néanmoins, justifier le comportement de Paris. Le système capitaliste français avait davantage intérêt à ne pas faire trop traîner l'admission à la cote des emprunts caribéens qu'à s'en croûter dans l'application de la loi de 1872 et la défense de quelques commerçants. Du reste, en instruisant ses ministres de mettre le temps qu'il fallait pour porter les gouvernements de la région à indemniser les commerçants et les citoyens français victimes des mouvements de toutes sortes, Paris n'a pas favorisé, comme ce fut le cas à Haïti, ces quelques chambres de commerce de France qui voulaient que le gouvernement signe ou renouvelle au plus vite tel ou tel traité d'amitié ou convention commerciale avec ces pays pour pouvoir y renforcer leur position face aux concurrents allemands et américains.

### Section III. Le piétinement et la débâcle des banques d'affaires en 1912/14-1920/24. Les causes.

De nombreuses erreurs de calcul ont donc été commises pendant les deux offensives successives que les banques d'affaires avaient lancées dans ces pays pendant la période 1875/80-1910/12. Dans l'ensemble, ces erreurs

60 Gusti Gaillard avance un chiffre vraiment faible, soit 23.000 dollars-or, pour l'une de ces multiples réclamations. On ne dispose malheureusement de données précises pour celles qui ont fait l'objet d'importantes protestations de la part des ministres de France dans les autres pays. Mais on est en droit de supposer que, dans tous les cas de figure, leur valeur devait représenter à peine une maigre pitance par rapport au montant des emprunts. Cf. Gaillard, G., op. cit. p.58.





ont fortement limité leur capacité compétitive et les ont, du coup, empêchées d'obtenir un volume de profits plus proche de ce qu'elles étaient en droit d'espérer. Des calculs de simulation à partir des rapports internes de ces banques et de quelques notes officielles des représentants du Quai d'Orsay dans ces pays devraient pouvoir sans doute prouver cela. Cependant, à partir de 1912-1914, sous la poussée d'un ensemble de facteurs complexes la situation allait s'aggraver davantage encore dans cette zone pour ces banques. Parmi ces facteurs, il convient de citer en particulier l'exacerbation des contradictions inter-impérialistes en Europe ; la forte augmentation des investissements directs américains dans ces pays sous l'effet notamment de l'expansion de la production sucrière ; la levée par la publication de Federal Reserve Act de 1913 de l'apparente « mesure » qui interdisait aux banques américaines d'établir des succursales à l'étranger ; le renforcement de la Doctrine de Monroe en 1904 par le président Roosevelt<sup>61</sup> et l'engagement subséquent et sans faille aucune du State Department dans la région «Amérique centrale-Caraïbe» aux côtés des banques américaines -avec la National City Bank et la Maison J.P. Morgan en tête ; l'intensification extrême des tensions sociales et conflits entre groupes politiques rivaux dans ces pays pour le contrôle du pouvoir ; et, last but not least, l'intervention des marines dans ces pays. Les marges de manœuvres des banques d'affaires seront totalement réduites dans ce contexte : ce sera –disons le– le piétinement quasi total voire la débâcle ou encore le début de la fin d'une « certaine histoire » de la France dans

61 Le 6 décembre 1904 le président Théodore Roosevelt adressa un important message au Congrès des Etats-Unis par lequel il élabore ce que dans l'historiographie nord-américaine on appelle : « The Roosevelt Corollary ». Ce message a eu pour objectif principal de justifier les interventions nord-américaines dans la région latinoaméricaine et de réaffirmer du coup les fondements de la Doctrine de Monroe, c'est-à-dire de rappeler aux puissances européennes après le blocus du port de Venezuela en 1902 par la Grande Bretagne, l'Allemagne et l'Italie que les Etats-Unis n'entendaient pas partager avec elles son hégémonie politique et financière dans la région. Voir entre autres à ce sujet l'intéressant article de Kriss James Mitchener et Marc Weidenmier, « Empire, Public goods, and the Roosevelt Corollary » ; NBER, USA.

la Caraïbe. Ce fait mérite d'être étudié de près puisqu'il se produit à un moment où l'économie de ces pays connaît une véritable « danse de gre-enback » (danza de los millones), c'est à dire offre au capital financier international, avec la spéculation effrénée sur les prix du sucre que la Guerre avait entraînée, un nombre incalculable d'opportunités.

### **1. Etablissement officiel de la National City Bank et intensification maximale de la concurrence bancaire : la faiblesse des banques d'affaires\_**

La période, qui commença en 1912-1914, marqua une étape décisive dans l'intérêt des grandes sociétés nord-américaines pour ces dits pays. En effet, comme les séries de Cleona Lewis<sup>62</sup> l'indiquent, en faisant momentanément abstraction de Porto Rico, les exportations de capitaux américains dans cette région se sont multipliées par 2 pendant les années de Guerre. Elles ont maintenu ce rythme d'expansion pratiquement jusqu'en 1924, et ce nonobstant les effets du choc économique de 1920/21. On apprécie encore mieux cela en comparant ce rythme d'expansion à celui auquel les investisseurs américains placèrent leurs capitaux, pendant ces mêmes années, en Amérique du Sud et en Amérique centrale et au Mexique. En effet, selon l'indice base 100 en 1914, calculé sur la base des séries de Lewis, les investissements américains croissent nettement plus vite, entre 1914 et 1919/24, dans les trois pays réunis que dans chacune de ces deux importantes zones économiques. A noter que cet écart est, en fait, beaucoup plus important, car il faut inclure dans ces calculs les capitaux que des firmes américaines ont placés à Porto Rico. On ne dispose pas malheureusement pour le moment de données relatives à

62 Faute d'espace on ne peut malheureusement reprendre ici ces séries, mais on peut aisément les consulter dans : Lewis, Cleona, *America's Stake in International investment*, Brookling Institution, Washington, 1938.

ces investissements. Mais on sait que, à en juger par la taille des entreprises américaines qui opéraient dans l'industrie sucrière de cette Ile, ces investissements furent beaucoup plus élevés que ceux qui étaient investis en République Dominicaine et en Haïti.

En terme général, cette masse énorme de capitaux américains dans ces pays traduit le niveau qu'avait atteint, pendant ces années, le climat de concurrence qui existait entre les firmes étrangères qui y opéraient et entre celles-ci et les entreprises locales. Ce climat de concurrence s'était notamment intensifié avec l'irruption officielle, après la publication, en 1913, du Federal Reserve Act, de la National City Bank dans ces économies. En effet, on a déjà vu que bien avant 1913 la National City Bank (NCB), qui allait devenir vers les années 1920 la plus grande banque commerciale des Etats Unis, avait des intérêts dans la région. Elle avait établi, d'abord, en 1905, des bases d'action à Cuba, et s'était associée au syndicat bancaire que quelques banques d'affaires avaient piloté pour y constituer ledit « Banco de la Habana ». Ensuite, en 1909, elle s'était jointe, en Haïti, en accord avec la Banque Continentale de Paris, à la Speyer & Co, qui avait monté une opération d'achat de la compagnie du chemin de fer, la Central Railroad Cy d'Haiti, par une émission d'obligations à Paris. Jusqu'à cette époque, la NCB s'arrangeait semble t-il –comme d'ailleurs toutes les grandes banques américaines qui devaient à l'époque tenir compte des imbroglios de la loi américaine- pour passer ces accords de manière très spéciale. Cependant, en 1914, elle s'implanta officiellement à Cuba et y ouvrit rapidement un certain nombre de succursales (PIERRE, 1994,119-139). En 1917, elle installa en République Dominicaine un important holding financier, The International Banking of Corporation, qui devait absorber une banque d'origine cubano-portoricaine qui s'était

installée, en 1912, dans ce pays. On veut parler de la Banque nationale de Jarvis qui n'avait pas, semble t-il, une grande surface financière.

Par ailleurs, une année après, la NCB avait prit pied à Porto Rico. Haïti était également, on vient de le rappeler, dans sa ligne de mire. Ce pays constituait toutefois, comme on l'a déjà mentionné, un important atout pour tout le système capitaliste français dans la Caraïbe et représentait sans doute, on le sait aussi, le lieu où la banque française occupait, pour toutes les raisons suscitées, une meilleure position compétitive face aux groupes rivaux européens et américains. Cependant, malgré sa faible taille par rapport au marché cubain par exemple qui connaîtra, comme on l'a déjà suggéré, une véritable fièvre d'argent en 1916-1919 à cause du prix du sucre qui passera de 5,50 à 22 centimes 50 la livre entre 1918 et 1920, le marché haïtien suscitait de manière impressionnante l'appétit de la NCB et de Speyer & Co. On le comprend puisque les guerres civiles, dont la fréquence avait considérablement augmenté depuis la fin du XIXe siècle, et l'incapacité de l'Etat haïtien de maintenir un certain équilibre budgétaire et d'établir un horizon économique autre qu'une perspective de court terme ou encore un plan mensuel de règlement des soldes des fonctionnaires constituaient d'importants éléments sur lesquels on pouvait s'appuyer pour faire de l'argent. Et la BUP le savait en intervenant sur ce marché en 1910. La Speyer et la NCB aussi. C'est ce qui du reste les avait poussées à se joindre à la Banque Continentale dans l'affaire suscitée relative à la compagnie du chemin de fer. Mais ces deux groupes bancaires avaient dû, en 1910, accepter « l'entente discriminatoire » que la BUP avait façonnée et qui accordait à chacun deux seulement une participation de 10% au capital de la banque et une autre également de 10% à l'emprunt. Cependant le climat concurrentiel



entre les différents groupes bancaires en lice autour de la BNRH et de l'emprunt se développa de façon curieuse, et, en 1915, la BUP se trouva obligée, après que le service de la trésorerie auquel il avait droit selon le contrat de 1910 lui a été enlevée par le gouvernement et après aussi qu'aucun accord n'avait pu être établi sur la question de la réforme monétaire, de faire campagne elle-même pour la passation de la banque nationale aux groupes américains.

La BUP avait déjà, en 1909, on l'a vu, décidé de renoncer, à San Juan, avec la Banque de Paris et des Pays Bas et le Crédit Foncier et Agricole de l'Algérie à l'administration de la Compagnie des Sucrieries de Porto Rico au profit de concurrents américains. Elle avait pu en cette occasion recouvrer immédiatement les avances qu'elle avait faites à cette compagnie. La situation se présenta différemment à Haïti. Le groupe américain, en l'occurrence la NCB, qui avait beaucoup plus d'intérêt dans l'affaire, se révéla particulièrement vorace; elle n'a voulu rien partager, même pas, semble-t-il, avec son « cavalier servant » la Speyer & Co. Aussi s'arrangea-t-elle pour acquérir, entre 1916 et 1919, l'ensemble des actions de la filiale de la BUP à Haïti.

Cette affaire marquera profondément la maison de la rue Chauchat. On le verra plus loin. Disons pour le moment que dans l'ensemble, le climat de concurrence qui domina la région pendant les hostilités en Europe avait considérablement défavorisé les banques d'affaires. Elles restèrent presque figées pendant ces années ; l'expansion impressionnante de l'industrie sucrière ne les avait pas aidées. Les sociétés financières américaines les avaient complètement écartées en transformant la structure du marché bancaire et celui de l'emprunt en des marchés de type oligopolistique. La Royal Bank of Canada ainsi que quelques banques anglaises, dont la Bank of Nova Scotia qui s'était

installée très tôt à Cuba, soit pendant les années 1905-1909, avaient également connu un certain nombre de difficultés. Mais pas autant semble-t-il que les banques d'affaires. En d'autres termes, elles avaient pu résister à la féroce offensive de la NCB et de la Maison J.P. Morgan, et prendre part du coup à la fièvre spéculative sur les valeurs en bourse du prix du sucre. Et ce, même pendant le krach financier de 1920/21 qui entraîna dans son sillage la faillite, par exemple, d'une cinquantaine de banques à Cuba. A dire vrai, les corporations financières américaines avaient beaucoup profité de l'intégration violente des régimes monétaires de ces pays au système monétaire des Etats Unis et de la mise au pas de leurs gouvernements par les marines pour concurrencer leurs rivales européennes. Mais les banques d'affaires n'ont fait preuve d'aucune résistance. Mieux, pour essayer de se tirer d'affaire, l'une d'entre elles, par exemple, applaudit la prise en charge par les marines de la collecte des taxes dans les ports d'un de ces pays.<sup>63</sup> Ceci constituait, à n'en pas douter, un grand signe de faiblesse.

Comment doit-on cependant expliquer cette faiblesse ? Quels sont les facteurs qui précipitèrent la faillite de ces banques dans la région pendant ces années de conflits? Les effets de l'engagement de la France dans la Guerre sur l'action des banques d'affaires? Sans doute, la Guerre a dû gêner les banques d'affaires dans cette partie du globe. Mais il ne faut sûrement pas, peut être, trop insister sur ce fait, puisqu'on a vu que, malgré la Guerre, certaines banques anglaises et la Royal Bank of Canada ont résisté aux pressions des banques américaines. Il

63 L'administration de la Banque Nationale de la République d'Haïti écrivait dans le projet de rapport qu'il devait présenter à l'assemblée générale des actionnaires ce qui suit: « Au fur et à mesure de l'occupation par les forces des Etats Unis des divers ports ouverts au commerce étranger, les autorités américaines font encaisser les recettes douanières par notre Banque. Ces fonds sont provisoirement tenus à la disposition des forces d'occupation. Nous espérons que le moment ne tardera pas où la répartition de ces sommes pourra se faire d'accord avec les stipulations de notre contrat de concession... Nous sommes heureux de constater que notre Banque entretient avec les autorités américaines des relations excellentes». Source : AH-SG/ BUP-Haïti, Boîtes CN 0050-0052.

reste à envisager d'autres hypothèses, comme par exemple, l'attitude de Paris face au comportement du State Department. Il faut rappeler cependant, avant de s'engager une nouvelle fois dans cette voie, que la documentation dont on dispose n'est pas suffisamment consistante pour le moment pour considérer tous les aspects de cette question.

## 2. L'activisme du State Department et l'enfermement de Paris dans la diplomatie passive.

Phelps estime qu'entre 1914 et 1920 les banques américaines auraient ouvert en Amérique Latine un nombre très élevé de succursales, soit plus d'une quarantaine (1976). L'établissement de ces banques dans la région doit être considéré comme le résultat des initiatives personnelles des hommes d'affaires de New York. Il faut aussi y voir cependant, avant de se référer aux facteurs militaro-diplomatiques comme par exemple l'Amendement Platt et les interventions des marines qui avaient créé un climat propice pour les investissements américains, l'entrain que le Département d'Etat a mis pour faciliter l'expansion de ces établissements dans la région. On comprend très bien cela, puisque le capital a besoin dans son mouvement d'expatriation vers d'autres espaces économiques de s'appuyer sur des éléments politiques extrêmement fins pour s'y accrocher. C'est à dire de puissants éléments diplomatiques ou ce que l'on peut appeler un certain « activisme » diplomatique. Le Département d'Etat avait compris cela très tôt et s'y était engagé à fond dans tout le continent. Mais, en dépit du fait que les banques américaines ressentaient un plus grand intérêt pour s'établir en Amérique du Sud, les initiatives, que l'administration américaine avait prises dans la région de la Caraïbe, avaient particulièrement attiré l'attention du président Taft. « Notre gouvernement, devait-il dire en une oc-

casion, est heureux d'avoir aidé nos banquiers à participer dans la réhabilitation financière de ces pays ». <sup>64</sup> La Caraïbe faisait aussi partie dans son ensemble de la stratégie diplomatique de la France, mais Paris ne déploya pas, pendant ces années, de très gros moyens dans cette région pour y consolider son influence ainsi que celle des banques d'affaires. Mieux, on peut même dire, sous réserve que l'on puisse démontrer le contraire par la suite, que les autorités françaises semblent avoir délibérément opté au fil des ans pour ne pas y hausser le ton; et ceci notamment sur le plan financier et commercial.

Cette attitude, qui peut être qualifiée de « passive », contrastait avec celle que l'Allemagne essaya en vain d'y maintenir. Elle ne s'explique pas, par ailleurs, au seul fait que Paris tenait davantage, comme on l'a vu, aux réclamations de ses ressortissants dans ces pays, mais surtout au fait que depuis la fin du XIXe la France semblait avoir pris la disposition, au plan diplomatique, de ne rien entreprendre qui eût pu questionner les prétentions que les autorités américaines exerçaient sur cette région en vertu de la doctrine de Monroe. En effet, il ne semble pas que Paris se soit trop fait entendre dans l'affaire du refus des Etats Unis de prendre en charge les bons cubains de 1886 et 1890 après l'occupation de Cuba par ce pays en 1898. Or cette affaire avait soulevé le courroux d'un certain nombre de journaux français puisque ces bons avaient drainé l'épargne locale. « Si la dette de Cuba était laissée à charge de l'Espagne, écrivait un journal belge, on se demanderait comment les puissances européennes peuvent laisser passer sans protester un précédent blessant d'une manière aussi manifeste et le droit international et les droits des tiers ». <sup>65</sup> Le *Messenger* de Paris se posa aussi cette question dans sa livraison du 14 décembre 1898,

<sup>64</sup> *Propos rapporté par Inman, Samuel dans : The significance of the Caribbean ; In : A. Curtis Wilgus (edit) The Caribbean area, George Washington University Press, 1934., p.18.*

<sup>65</sup> *Moniteur des Intérêts Matériels*



mais dans un langage différent.

La passivité de Paris se manifestait en fait au travers de quelques notes verbales des représentants de France dans ces pays ; celles-ci exprimaient une sorte de reconnaissance du « droit naturel » des Etats Unis d'établir son hégémonie financière dans la région. « J'ai peine à croire qu'il n'y ait pas là de la part des Etats Unis, disait par exemple une dépêche de la Légation de France à Port-au-Prince au Quai d'Orsay, en date du 28 septembre 1897, à propos d'un emprunt de 3.000.000 de dollars que le gouvernement haïtien essayait d'obtenir sur le marché américain, un premier jalon pour la mise en tutelle, financièrement d'abord, de la République d'Haïti ». <sup>66</sup> Paris s'était arc-boutée contre cette ligne de pensée pendant toute la période de 1914. Or, il est évident que la BUP et ses deux associés français, M. Thalmann & Cie et M. Hirsh & Cie., qui avaient aussi souscrit au capital de la Banque Nationale de la République d'Haïti et aux bons de 1910, avaient besoin dans ce climat de concurrence d'un très grand appui politique et diplomatique, faute de quoi elles ne pouvaient maintenir leur position dans ce pays.

A dire vrai Paris a été touché par les objections du Département d'Etat aux conditions que la BUP et ses associés avaient exigées pour arracher ces deux affaires au gouvernement haïtien. Car, comme le fait observer Turnier (1985, 242-244), la note du Département était particulièrement insolite. On doit même dire arrogante, puisque non seulement cette note s'immisçait dans les relations qu'un Etat indépendant voulait passer au nom de sa souveraineté avec une société étrangère, elle prétendait ouvertement que l'accord de 1910 pouvait porter préjudice aux « droits ou aux intérêts des citoyens américains ». Mais les autorités françaises ne s'étaient pas vraiment engagées à fai-

<sup>66</sup> *Quai d'Orsay, Haïti 1896-1900, tome 18.*

re prévaloir les points de vue de la BUP. Elles donnèrent très vite leur accord à la décision de la BUP que l'on a déjà analysée de céder la Banque Nationale de la République d'Haïti à la NCB. Et ce, sans essayer de porter celle-là à trouver avec sa rivale nord-américaine, comme la BFCI l'avait fait, en 1909, à Cuba lors de la réduction du capital d'« el Banco de la Havana », un arrangement qui aurait pu lui permettre de conserver des parts dans la BNRH. Or, selon un télégramme non signé que la Société Générale conserve encore dans les fonds de la BUP dont elle a la garde, cette éventualité a été semble-t-il considérée à un certain moment conjointement avec le Gouvernement français. Cela montre que l'on ne sait pas encore tout des négociations auxquelles le Quai d'Orsay et le Département d'Etat ont pris part pour appuyer, chacun de son côté, un groupe bancaire donné. Aussi peut-on se demander sur cette base si Paris n'avait pas ou n'aurait pas décidé, pour des raisons d'Etat et en échange sans doute d'une « contrepartie politique » quelconque dans le contexte de la Guerre, de « lâcher » la BUP à Haïti.

Cette hypothèse peut en vérité difficilement être retenue, car Paris essaiera de jouer, après la Guerre, un certain rôle dans les initiatives que prendra la BUP pour porter l'Etat haïtien et la NCB par voie judiciaire à rembourser les porteurs des bons de 1910 en francs-or et non en francs-papier. Et ce d'autant que les ministres de France à Port-au-Prince et à Washington exposeront avec panache au gouvernement haïtien et au gouvernement américain les points de vue de l'Etat français sur l'interprétation du contrat d'emprunt de 1910. Mais, malgré les initiatives de ces agents diplomatiques, on ne peut pas dire que Paris voulait vraiment, par cette nouvelle prise de position, doter la BUP d'un appui diplomatique aussi énergique que celui dont jouissait la NCB auprès du Département d'Etat. Il importe



peu pour le moment, à dire vrai, de considérer le fondement de ces considérations et l'arrêt du Tribunal de la Seine. L'essentiel est de souligner que les banques d'affaires ont raté la période la plus florissante de la région. La NCB et un nombre limité de banques américaines les ont forcées à se retirer du marché des bons et du commerce de banques en général. Elles les ont aussi apparemment empêchés de faire prospérer quelques initiatives que les banques d'affaires ont voulu prendre dans certains secteurs de biens de consommation courante. On pense par exemple à la stratégie que la BUP essayait de mettre au point pour monter, à Haïti, avec des citoyens haïtiens et avec aussi semble-t-il un groupe américain, « une ou plusieurs » entreprises de farine. Ces entreprises devaient non seulement ravitailler le marché haïtien, que contrôlaient des meuniers américains par le biais des importateurs locaux, mais éventuellement aussi le marché dominicain. On ne sait pas si, par ailleurs, l'entreprise de ciment, l'Almendares, qu'un groupe français avait établie au début du siècle à Cuba et dont a déjà fait mention, avait pu réussir à tenir pendant ces années de débordement illimité de dollars. Il est évident qu'elle pouvait tenir face aux entreprises américaines, qui s'étaient aussi installées dans cette branche de production, seulement dans le cas où, après avoir augmenté son capital social de 3.500.000 à 5.000.000 de francs dans les années 1901, Paris se serait engagée, d'une façon ou d'une autre, à l'appuyer. Mais tout ce raisonnement ne doit sûrement pas faire admettre que l'échec des banques d'affaires dans la Caraïbe pendant ces années a été dû uniquement à cause du manque d'entrain de Paris dans cette région. Ce serait en vérité une erreur de le croire car celles-ci y ont sûrement miné elles-mêmes par leur comportement leur destin.

### 3. La responsabilité des banques d'affaires dans leur échec

Bien entendu cette question n'est pas facile à traiter. Pour bien le faire, il faut se référer à toute la période considérée et non pas seulement aux six belles années qui ont précédé la crise bancaire de 1920/21, car, comme on l'a vu, à part la BUP et la Banque Continentale de Paris qui ont essayé en vain de se battre à Haïti jusqu'à la dernière cartouche, les banques d'affaires s'étaient vues contraintes de se retirer des circuits financiers de quelques-uns de ces pays bien avant l'irruption « légale » et violente, vers les années 1914, de la NCB dans le négoce du sucre et des emprunts publics.

Ceci étant, on peut dire en gros que ces agents ont commis quatre grandes erreurs. Ils n'ont pas premièrement été suffisamment prudents et agressifs à la fois dans un certain nombre d'actions. C'est à dire qu'ils n'ont pas su exécuter des stratégies d'action qui répondaient parfaitement bien au climat concurrentiel qui existait pendant les différentes conjonctures commerciales et financières. La stratégie, par exemple, qu'un groupe de trois banques avaient mise au point à Porto Rico et qui consistait à s'appuyer, au lendemain de la Guerre hispano-américaine en 1898, sur le régime douanier portoricain pour s'emparer d'un certain segment du marché du sucre américain a été en vérité extrêmement bien conçue. Mais elle échoua, comme on l'a vu, de manière piteuse. Les responsables du conseil d'administration de ladite entreprise modèle ont voulu brûler des étapes sans bien évaluer les moments ; ils se sont hâtés de doubler le capital social de celle-ci alors qu'il fallait sans doute reprendre les études de faisabilité qui ont été faites et éviter d'appliquer immédiatement l'article 3 de la Compagnie des Sucreries de Porto Rico, c'est à dire de monter rapidement un grand nombre d'usines à sucre. L'entreprise était donc, sur cette base, fatalement condamnée à disparaître, d'autant plus que, comme on l'a vu, les respon-



sables s'étaient incroyablement trompés dans des calculs de gestion apparemment simples.<sup>67</sup>

D'autres banques d'affaires, notamment celles qui s'étaient installées à Cuba, n'ont pas pu, non plus, respecter, comme le moment l'exigeait, un certain nombre de règles en matière de gestion et ont « aidé », à cause de cela, les groupes américains à acheter leurs parts dans des sociétés à l'établissement desquelles elles avaient participé. Cette première série d'erreurs se rattache à une deuxième catégorie de bévues, à savoir le mode et le rythme auquel les banques d'affaires ont tenu à valoriser leurs capitaux. Il faut souligner que cette deuxième catégorie d'erreurs a été commise particulièrement à Haïti où les deux principales banques d'affaires, qui y avaient pris pied, ont rencontré, à cause d'un ensemble de facteurs historiques et politiques extrêmement complexes, une structure agraire fortement opposée à tout mouvement rapide vers le développement du capitalisme. Ne pouvant changer cette situation, et ne pouvant par conséquent stimuler directement ou indirectement dans ce pays un large marché de crédit hypothécaire, ces banques ont opté pour un mode de valorisation du capital strictement limité au marché de bons publics et aussi, mais sur une échelle assez restreinte, au commerce de traites et d'effets de 30 à 90 jours au plus. Ce mode de valorisation du capital leur parut extrêmement rentable, ce d'autant que l'Etat haïtien, comme on l'a souligné plus haut, ne pouvait exécuter un budget annuel sans avoir besoin à solliciter d'urgence, au moins une fois pendant l'exercice en cours, une avance quelconque, soit pour régler une partie de ses dettes envers les fonctionnaires ou le commerce, soit pour acheter des armes ou une armada à une puissance européenne en vue de mater une « révolution », soit enfin pour liquider des dettes diverses.

<sup>67</sup> Voir supra.

Le CIC et la BUP se sont cramponnés à ce mécanisme et ont intensifié le rythme d'augmentation de leurs profits en spéculant également sur le change. Chatelain estime que, sur la période allant de 1880 à 1910, le CIC aurait réalisé par ces procédés un profit moyen annuel de 10%. Cette estimation ne tient sans doute pas compte d'un certain nombre de facteurs, comme par exemple les falsifications auxquelles de hauts fonctionnaires se livraient. Ce qui signifie que le CIC pourrait avoir réalisé, pendant ces trente années, un plus haut taux de profit moyen annuel. Mais peu importe pour le moment de savoir le niveau réel auquel le taux moyen annuel de profit se situait, l'essentiel étant de faire observer qu'en agissant ainsi le CIC détériora ses relations avec le gouvernement. Or, malgré le fait que l'Etat haïtien s'était énormément affaibli, pendant le dernier quart du XIX<sup>e</sup> siècle, par ses politiques erronées et son manque de vision, l'avenir de sa filiale à Port-au-Prince dépendait beaucoup des pouvoirs publics. Autrement dit, de même que l'Etat haïtien avait besoin de la filiale de cette banque d'affaires, à Port-au-Prince, la BNH, de même que pour se reproduire et remplir sa fonction de régulateur du système socio-économique, celle-ci avait besoin aussi de l'Etat pour se consolider dans le pays. Le CIC n'a pas compris cela et alla jusqu'à s'engager par l'intermédiaire des plus hauts responsables de la BNH dans des actions osées. Quelques unes de ces actions furent particulièrement graves parce que, non seulement elles précipitèrent ou annoncèrent le début de la rupture totale avec le gouvernement, elles tombaient sous le coup du code pénal.

La BUP ne se comporta pas autrement dans ses relations avec le gouvernement de ce pays. Voulant aussi profiter de la faiblesse de l'Etat qui s'était considérablement accentuée pendant la conjoncture de 1910-1911 et que Manigat (1976, 153-187) étudie avec brio et passion,

elle s'engagea pour sa part, dès pratiquement la mise en application du contrat de 1910, par l'intermédiaire de la nouvelle banque d'Etat, la BNRH, dans un ensemble d'actions qui ne pouvaient que blesser l'orgueil de l'Etat haïtien et pousser par conséquent celui-ci à lui enlever violemment le service de trésorerie dont elle avait la charge et à la sommer enfin -ce que le bâtonnier de l'ordre des avocats de Paris, M<sup>e</sup> Labori, justifiera dans un rapport de consultation<sup>68</sup> adressé au gouvernement haïtien- de respecter formellement les termes prescrits du contrat de 1910 sur la réforme du système monétaire.

Le Crédit Mobilier avait aussi, de son côté, après s'être très bien débrouillée, comme on l'a vu antérieurement, pour prendre pied en République Dominicaine, fait preuve d'un manque de tact dans ses rapports avec le gouvernement dominicain pendant les années 1893. Sans doute en misant ex-ante, comme tous les commerçants étrangers et entreprises internationales l'imaginaient, sur la possibilité que Paris pouvait l'aider à imposer, par intimidation diplomatique ou par la force, son diktat aux autorités de ce pays. Mais ce calcul se révéla malheureusement erroné, et l'échec de la tentative d'intervention de Paris dans ce conflit par une frégate militaire ne peut ne pas être pris en compte pour comprendre le brusque affaiblissement de cette maison face au groupe américain qui a voulu et qui a fini en fait, comme on l'a déjà mentionné plus haut, par acheter « el banco nacional ».

Faute par ailleurs d'un plus grand nombre de pièces, on ne peut encore évaluer l'impact des relations que les banques d'affaires ont entretenues avec les gouvernements de Cuba et de Porto Rico sur l'évolution de leurs activités dans ces deux pays. Il y a lieu cependant de rappeler, dans le cas particulier de Cuba, par exemple, que ces

<sup>68</sup> Voir à ce sujet, Turnier, Alain, *Les Etats Unis et le marché haïtien*, Washington, 1955.

relations peuvent ne pas avoir été –notamment pendant le premier cycle bancaire- suffisamment bonnes pour aider le CNEP et la Banque de Paris et des Pays Bas dans leurs démêlés avec les autres groupes bancaires étrangers pour le contrôle de quelques parts du marché de ce pays. Car, comme on l'a vu, dès le début les Etats Unis les avaient empoisonnées en niant, au lendemain de la signature du Traité de Paix avec l'Espagne en 1898 relatif au statut de l'Ile, la reconnaissance de la dette que cet Etat avait contractée auprès des épargnants français par l'émission des « bons espagnols » précités de 1886 et 1890. Cette affaire était encore en discussion en 1904 et quelques journaux français n'ont pas hésité à attaquer le gouvernement cubain. Ces attaques ne pouvaient ne pas avoir été commanditées. Peut-être pas directement par le CNEP et la BNP, mais on peut difficilement imaginer que ces maisons, qui ont dû probablement être à l'origine de la lettre que l'Association Nationale des Porteurs Français de Valeurs Mobilières Etrangères adressa au président cubain en 1904 sur cette question, n'aient pas essayé d'en tirer profit. Or ces attaques étaient trop sarcastiques, trop méprisantes envers le citoyen cubain, pour ne pas avoir braqué certains secteurs du gouvernement de ce pays et de l'opinion publique cubaine, en particulier certains journaux, contre ces maisons.

Toutes ces bévues doivent être associées, d'une façon ou d'une autre, aux manquements des banques dans leurs relations avec Paris. Autrement dit, elles n'ont pas suffisamment soigné, ce qui était une grave erreur de leur part, ces relations. Or il est évident qu'elles auraient dû éviter de placer ces relations dans un cadre tout à fait « opportuniste ». En gros, elles ne se sont pas beaucoup efforcées, semble t-il, à courtiser les représentants du Quai d'Orsay dans ces pays. Certes, en tant qu'institution privée, elles devaient maintenir leur autonomie par rapport à





ces derniers, et agir en fonction de leurs intérêts propres, lesquels ne correspondaient pas et ne pouvaient, non plus, correspondre -on le comprend- avec les visées politiques générales de Paris dans la région. Quoi qu'il en soit, et c'est ce qui les a sans doute terriblement affectées dans ces pays -tout au moins à Haïti, l'unique espace économique où elles avaient effectivement le plus de possibilités dans le contexte concurrentiel général créé par les sociétés américaines de s'y consolider- elles n'auraient pas dû pousser les agents officiels du Quai d'Orsay à critiquer quasi-ouvertement leur mode d'action ou à prendre carrément de fait position contre elles dans leurs relations avec les autorités locales et contre le mode prédominant de valorisation du capital qu'elles avaient institué. «Votre excellence n'ignore pas que la Banque Nationale, écrivait le ministre de France à Port-au-Prince dans un rapport en date du 6 février 1897, s'est rendue absolument impopulaire en Haïti, où il semble qu'elle ait fait tout ce qui était en son pouvoir pour s'aliéner les sympathies aussi bien du gouvernement que du monde des affaires. Dans le public, poursuit le ministre Boulard dans ce rapport, on lui reproche de n'accepter aucune valeur commerciale à l'escompte et on se plaint de ne trouver chez elle les facilités qu'on est habitué à trouver dans les établissements de ce genre vraiment désireux de favoriser le développement des transactions commerciales ».<sup>69</sup> A dire vrai, on peut en toute rigueur soupçonner Boulard d'avoir voulu profiter de ce rapport pour régler un certain « contentieux personnel » avec quelques-uns des membres du syndicat parisien qui soutenait la BNH, mais l'on doit aussi souligner que le ministre des affaires étrangères ne jugera pas opportun, dans une communication adressée quelques années plus tard à son homologue du ministère des finances, soit en 1904, de reprendre le point de vue de son représentant dans ce pays

<sup>69</sup> AH-Quai d'Orsay, Haïti, Tome 18, 1896-1900, Rapport du ministre Boulard au Quai d'Orsay en date du 6 février 1897.

sur les risques que le CIC encourait en faisant fluctuer fortement la valeur externe de la monnaie haïtienne.<sup>70</sup>

Ces différentes façons d'agir ont porté les banques à commettre une quatrième et dernière erreur. En effet, elles ont été par moments, en particulier pendant les grandes conjonctures de crise ou d'aiguïsement des contradictions inter-colonialistes ou inter-impérialistes, dans la Caraïbe, trop « crédules ». C'est à dire que, d'une manière générale, elles ont cru qu'elles pourraient à la limite tirer profit des coups de force de la marine américaine contre la souveraineté de ces pays. On a déjà fait allusion à ce point. Ces possibilités pourraient vraisemblablement exister dans une certaine mesure, mais, tout compte fait, on ne voit pas trop bien comment cela aurait pu l'être si on s'en tient aux lois du mouvement historique définissant le nationalisme et régulant le passage du système capitaliste classique au système impérialiste. Car les coups de forces des marines entraient dans le cadre du double dispositif diplomatique de la Doctrine de Monroe et de l'Amendement Platt, c'est à dire qu'ils visaient en premier lieu, et uniquement, à bien assurer les conditions de réussite de la NCB et de la J.P. Morgan, et non à aider des banques étrangères rivales à consolider leur position dans ces pays. Aussi peut-on dire que les banques d'affaires se sont quelque peu trompées dans leur raisonnement sur les avantages qu'elles pourraient tirer de l'américanisation de Porto Rico ou de la mise sous tutelle de Cuba par suite de la Guerre hispano-américaine en 1898. Cette erreur a été encore plus grave en Haïti lors de l'occupation de ce pays par les marines. En effet, la filiale de la BUP dans ce pays s'est montrée véritablement crédule en cette occasion. Elle a cru que l'administration américaine allait l'aider à récupérer, on l'a vu, en prenant en charge la

<sup>70</sup> AH-Ministère des finances, Boîte 31324, Note de transmission du rapport de la Légation de France en Haïti au Quai d'Orsay, 24 septembre 1904.



collecte des recettes douanières dans les principaux ports de ce pays, une partie de l'argent qu'elle réclamait à l'Etat haïtien sur la base du contrat de 1910.

### Conclusions générales

Au terme de ce long parcours, il ressort que l'histoire des banques d'affaires dans la Caraïbe, pendant la longue période de 1875/80-1920/24, marque, malgré son épaisseur qui est très mince par rapport au volume de profits amassés, un chapitre important dans l'histoire globale de ces institutions dans le reste du Continent voire dans d'autres parties du monde. Elle est donc très riche en enseignements.

Un premier enseignement se situe au niveau de l'ensemble des phases qui l'ont marquée. Celles-ci ont été, dans leur entrelacement, particulièrement spécifiques l'une par rapport à l'autre. En d'autres termes, elles n'ont pas eu toutes la même intensité, ni la même durée et la même portée sur le plan réel. Le premier cycle bancaire a été particulièrement long, il s'est étendu sur près de plus de 25 ans et s'est caractérisé, en gros, par un double mode de pénétration du capital, soit, d'une part, par des ventes de bons, et, d'autre part, par la constitution de banques d'émission et de participation –sous le couvert bien entendu de vente de bons- dans des sociétés de chemins de fer. Le deuxième cycle bancaire a duré beaucoup moins que le premier, mais il a été plus intense que celui-ci et a débordé les limites du secteur financier pour embrasser solidement des secteurs productifs. Ce cycle constitue en fait la véritable phase d'essor des banques d'affaires dans ces pays. Et aussi l'apogée de l'histoire du capital financier français dans cette région, puisque la période qui suit et qui s'arrête en fait avec la crise de 1920/21 sera une phase de piétinement total, plus précisément d'éviction et d'affirmation. Eviction de l'impérialisme fran-

çais et affirmation de la NCB dans les économies de la Caraïbe.

Un deuxième enseignement ressort de « l'inadéquation » qui a existé entre une série d'actions complexes. Tout d'abord entre les stratégies globales des banques et les méthodes de gestion qui ont été employées pour appliquer ces stratégies. Ensuite entre ces stratégies et les moyens diplomatiques dont ces maisons avaient besoin pour aboutir. Enfin, entre ces stratégies, encore une fois, et les principaux modes par lesquels les capitaux investis ont été valorisés. On veut dire par tout cela qu'il ne suffisait pas, dans le contexte concurrentiel qui a dominé cette longue période de près d'un demi-siècle et qui a été profondément changé, en 1913, avec la publication du Federal Reserve Act, de mettre au point une bonne stratégie pour s'implanter dans la région. Il fallait aussi évaluer les moyens dont on disposait pour agir et aussi s'accorder sur des normes de gestion et des modes donnés de valorisation du capital. Les banques d'affaires avaient bien dessiné, on l'a vu plus d'une fois, leurs plans de pénétration ou d'établissement sur ces marchés, mais elles n'ont pas su appliquer des moyens appropriés pour atteindre leurs buts. De plus, elles ont achoppé –à cause bien sûr en partie de leur façon même d'agir- sur l'attitude de Paris.

On peut aussi tirer un dernier enseignement de toutes ces questions à l'étude en soulignant que le mouvement d'implantation du capital financier à l'étranger est lié aussi, d'une manière générale, aux relations que les institutions bancaires établissent avec les autorités des pays hôtes. Les banques d'affaires n'ont pas beaucoup tenu compte de ce paramètre. Mieux, elles l'ont même, par moments, totalement écarté en pensant que les gouvernements de ces pays ne pouvaient pas se passer de leurs services ou trouver de meilleures opportunités sur les autres



places financières internationales. Les aventures du Crédit Mobilier, en 1895, en République Dominicaine et les actions du CIC et de la BUP, en Haïti, pendant les périodes de 1902-1904 et 1910-1914 respectivement, ont montré cela très bien.

L'analyse de l'ensemble de ces enseignements permet de souligner, en dernier lieu, deux faits importants, c'est à dire deux faits se rapportant, d'une part, au poids que les banques étaient parvenues à avoir au fil des ans dans les circuits financiers et économiques de ces pays, et, d'autre part, aux possibilités effectives que ces maisons avaient de prospérer dans chacun de ces espaces économiques.

Pour ce qui concerne le premier point, on peut dire que, sauf dans le cas d'Haïti, le poids de ces banques est resté, pendant toute cette longue période de 50 ans (1875/80-1920/24), assez faible dans les circuits financiers et économiques de ces pays.<sup>71</sup> Des calculs peuvent même prouver qu'il fut en fait extrêmement faible ou même quasiment « insignifiant » dans certains cas, comme, par exemple, dans celui se rapportant à la République Dominicaine. Par ailleurs, pour ce qui concerne le deuxième point, il convient de noter que ces maisons n'avaient pas les mêmes « possibilités de prospérer » dans chacun de ces pays. Disons, pour être plus précis, qu'elles avaient énormément de possibilités en Haïti et qu'elles auraient pu même obliger la NCB à accepter un certain partage du marché, et ce, malgré le fait qu'elles s'étaient aliéné, très tôt, l'opinion publique de ce pays et des pans importants de l'Etat haïtien, comme celui, par exemple, que le brillant ministre des finances et nationaliste conséquent, Frédéric Marcelin, représentait. En revanche, elles n'en avaient pratiquement aucune dans la République adjacente. Un ensemble de facteurs historiques et politiques s'opposaient

<sup>71</sup> Cf. Tableaux en annexe.

à leur développement et leur « enracinement » dans ce pays. Ces facteurs étaient aussi d'ordre structurel, puisque l'industrie sucrière, qui allait devenir le principal secteur d'activités, vers les années 1910-1916, en République Dominicaine, s'était constituée autour d'un ensemble de petites initiatives individuelles ou « familiales » qui peuvent ne pas avoir été suffisamment dynamiques pour attirer des capitaux européens. Ces facteurs n'existaient pas, toutefois, à Cuba et à Porto Rico. Cela veut dire que les banques d'affaires avaient, dans chacun de ces deux pays, mais dans des conditions extrêmement différentes bien sûr, un certain nombre de possibilités de réussir. On veut parler, bien entendu, de « succès limités », c'est à dire de succès comme ceux, par exemple, que la Royal Bank of Canada avait réussi à obtenir dans ces pays nonobstant la présence de la NCB. Il serait donc intéressant de savoir pourquoi ces maisons n'ont pas essayé d'agir comme cette banque canadienne. D'autant que, comme on l'a vu, et contrairement aux affirmations par trop tranchantes de Lénine sur la nature spécifique du mouvement du capital financier français à l'échelle internationale et que de nombreux chercheurs ont reprises pendant longtemps sans la questionner, elles avaient réussi à investir dans quelques-uns des secteurs de base de ces deux pays. Des recherches ultérieures pourront sans doute expliquer ce point et montrer, aussi, peut-être, ce que cette étude n'a pas fait et qui est pourtant très important du point de vue analytique, lequel de ces différents groupes bancaires a dominé, pendant cette longue période, le mouvement d'exportation de capitaux français vers cette région.

## Sources

### 1. Fonds publics

Archives Nationales de France, Haïti, Série F12

Archives du Ministère des Finances

Haïti et la République Dominicaine,  
Boîte, 31324

Cuba, Boîte 31323

Archives Diplomatiques du Ministère  
des Affaires Etrangères

Haïti, 1896-1900 et 1901-1908 ;

Cuba, NS, 1903-1912

Mission Historique de la Banque de  
France, Documents sur la constitution et la dis-  
solution de la Banque Internationale de Paris  
(1889-1910)

New York Public Library- Schomburg  
Center for Research, Fonds de Peter Frisch sur  
Haïti

National Archives and Record Admi-  
nistration (NARA), Archives du Département  
d'Etat, Washington, DC

Cuba, International Affairs, 1910-1929,  
Microfilm 78

Porto Rico, Department of Interior, cen-  
tral files RG 126, Box 787

Haïti, ADE 850-851

2.Fonds privés

Archives de la Société Générale

Haïti : 1880-1910 (Fonds de la SG-  
CIC) et 1910-1940 (Fonds de la BUP) ;

Cuba, 1880-1920

Archives de la BNP-PARIBAS (Etablis-  
sements CNEP /BNC/BFCI/Banque de Paris et  
des Pays Bas)

République Dominicaine, 1880-1888  
(CNEP)

Porto Rico, Fonds Cabet, 1879-1927

Cuba, classeurs 1879-1849, cote : 186 A  
341

Haïti, Fonds BNH, 1874-1910



## Bibliographie

BLANCPAIN, François. Un siècle de relations financières entre Haïti et la France. Paris: L'»Harmattan, 2001.

BOUVIER, Jean. Un siècle de banque française. Les contraintes de l'Etat, et les incertitudes des marchés. Paris:Hachette-Littérature, 1974.

CAMERON, Rondo. L'exportation des capitaux français, 1850-1880. in : revue d'histoire économique et sociale ; 1955, No. 3.

CHATELAIN, Joseph. La banque nationale: son histoire, ses problèmes. Port-au-Prince: Collection du Tricinquanteaire de l'Indépendance d'Haïti, 1954.

CLARK, Victor. Porto Rico and its problems. Washington: The Brookings institution, 1930.

CURTIS WILGUS, A. (Ed). The Caribbean area. The George Washington University: Washington, D.C., 1934.

ESTRELLA, J.C. La moneda, la banca y las finanzas de la República Dominicana. Santiago: Universidad Catolica Madre y Maestra, 1971.

FEIS, H., Europe, The world's banker, 1870-1914. Nueva York: Hoover Library, 1931.

FREEMAN, J., et NEARING, Scott, La diplomacia del dólar. México: Sociedad de Edición y Librería Franco-Americana, 1926.

GAILLARD, Gustie-Klara. L'expérience haïtienne de la dette extérieure ou une production caféière pillée, 1875-1915. Port-au-Prince, H. Deschamps, 1988.

KNIGHT, Melvin M. Los americanos en Santo Domingo. Santo Domingo: Listín Diario, 1930.

JENKS, Leland. Nuestra colonia de Cuba. Madrid: M. Aguilar editor, 1929.

LE RIVERAND, Julio. Historia económica de Cuba, Habana: Editorial Revolucionaria, 1974.

LEZA, Walterio. Efectos inmediatos del cese de la circulación legal del dólar en Cuba. in: Banco Nacional de Cuba, IIIe Reunión de técnicos de los Bancos centrales del continente americano, Tomo I. Habana, 1952.

MANIGAT, Leslie. la substitution de la prépondérance américaine à la prépondérance française en Haïti au début du XXe siècle. La conjoncture 1910-199; in: Bouvier, J., L'impérialisme français avant 1914. Mouton, 1976; pp. 153-187.

MARCELIN, Frédéric. La banque nationale d'Haïti. Une page d'Histoire: Finances d'Haïti. Emprunt nouveau-même banque. Paris: Imp. Kugelmann, 1911.

-Haïti et sa banque nationale; Paris, 1896 ;

MILLER, Paul G. Historia de Puerto Rico, Rond McNally y Compañía. Nueva York, 1923.

PIERRE, Guy. La supremacía del National City Bank en el sistema bancario del Caribe y su impacto en el crecimiento económico de la región: 1900-1940. in: TEDDE, P., y MARICHAL, C., La formación de los bancos centrales en España y América Latina y el Caribe; Nos. 29-30; 1930; vol.2; pp. 119-139.

POIDEVIN, Raymond, Les relations économiques et financières entre la France et l'Allemagne de 1898 à 1914. Paris: Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, 1998.

SANTO JIMÉNEZ, R. El libro de Cuba, Habana: Federación de la prensa latina de América, 1925.

RIPPY, Fred J. French investment in Latin America. Interamerican Economical Affairs, vol. II, automne 1948, cité par l'ONU, Las inversiones extranjeras en América Latina (E/CN, 12/360).

RUFFINI, Pierre-Bruno. Les banques multinationales. De la multinationalisation des banques au système bancaire transnational. Paris: PUF, 1983.

SANTIAGO DE CURET, Annie, Crédito, moneda y bancos en Puerto Rico durante el siglo XIX. Puerto Rico: Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 1989.

SANZ, A. A. Reseña histórica de la banca en Puerto Rico. San Juan: Departamento de Instrucción Pública, 1969.

STALLINGS, Barbara. Banquero para el Tercer mundo. Inversiones de cartera en América Latina, 1890-1986. México: Alianza editorial, 1990.

THOBIE, Jacques. finance et politique: le refus de l'emprunt ottoman de 1910. in: revue historique, avril-juin 1968, pp. 37-347.

TURNIER, Alain. La société des baïonnettes. Port-au-Prince: Imprimerie Le Natal, 1985.



# Charles Conant's Theory of Surplus Capital And Mexico in the American Imagination:

Preliminary Observations on American  
Expansionist Visions during the Age of Empire

**Richard Weiner**

Associate Professor of History  
Indiana University-Purdue University Fort Wayne  
weinerr@ipfw.edu

## Resumo

*Este ensaio examina uma visão da expansão americana que enfatiza o capital financeiro. Charles Conant, um influente promotor do imperialismo econômico americano na virada do século XX, contestou a ideia de que a “crise de superprodução” que alimentou o imperialismo americano argumentando que o “capital excedente” foi o grande dilema que os EUA enfrentaram, e que isso só pode ser resolvido através do investimento no exterior. Uma versão da tese de Conant articulada em um periódico americano tratou dos investimentos estrangeiros dos Estados Unidos no México de Porfírio.*

## Abstract

*This essay examines an American expansionist vision that featured finance capital. Charles Conant, an influential promoter of American economic imperialism at the turn of the twentieth century, contested the idea that the “overproduction crisis” fueled American imperialism by countering that “surplus capital” was the major dilemma that America faced, and that it could only be solved by investing abroad. A version of Conant’s thesis was articulated in American periodical literature about U.S. foreign investment in Porfirian Mexico.*

## Introduction

The historical narrative about American visions of economic expansion at the onset of empire is unbalanced. Trade and investment were both prominent themes in contemporaries' turn-of-the-twentieth-century expansionist economic discourse, but a historical narrative that can be cobbled together from the scholarship is lopsided since it highlights the former and underemphasizes the latter.<sup>1</sup> Indeed, above all, the historical narrative is a tale about desires to increase the volume of American exports (mainly industrial goods, but also agricultural products).<sup>2</sup> Scholarship by members of the previous generation of academics, particularly the work of "New Left" historians, documented this expansionist commercial design in some depth. In their story, a number of factors made exports prominent in American expansionist visions: concerns with overproduction in the age of mass production, an economy characterized by panics, fluctuations and depressions during the 1873-1898 era, insufficient national demand, social unrest, and the outflow of American gold.<sup>3</sup>

Even if more recent studies have tended to cri-

1 The author would like to thank David Schuster and Steven Topik for their helpful suggestions for revision.

In this essay, "visions of American economic expansion" refers to the intellectual realm of expansionist and imperialist ideals, plans, and designs. An historical narrative of visions of American economic expansion can be gleaned from the general literature on U.S. imperialism and expansionism since many studies broach the intellectual context. For other works that take what might be termed a cultural approach to American foreign relations (in the sense of focusing on perceptions, attitudes, and discourses), but examine different topics than this essay does, see, for example, Emily Rosenberg, *Financial Missionaries to the World: The Politics and Culture of Dollar Diplomacy* (Cambridge, 1999); Frank Ninkovich, *The United States and Imperialism* (Oxford, 2001); and John Carlos Rowe, *Literary Culture and U.S. Imperialism* (Oxford, 2000).

2 An historical narrative about European expansion also highlights exports, for in it colonies were largely envisioned as consumer markets for colonizers' finished goods. See Eric Hobsbawm, *The Age of Empire* (New York, 1989), chaps 2 and 3; and D.K. Fieldhouse, *Economics and Empire 1830-1914* (Ithaca, NY, 1973), 10-37.

3 Lloyd Gardner, Walter LaFeber, and Thomas McCormick, *Creation of an American Empire: U.S. Diplomatic History* (Chicago, 1973), 212-261; Walter LaFeber, *The New Empire: An Interpretation of American Expansion, 1860-1898* (New York, 1963), 150-196; Thomas McCormick, *China Market: America's Quest for Informal Empire, 1893-1901* (Chicago, 1967), 22-52; David Healy, *United States Expansionism: the Imperialist urge of the 1890s* (Madison, 1970), 159-177.

tique earlier scholarship's stress on economic factors<sup>4</sup>, newer works still weave a narrative of Americans' desire to export goods into the story of U.S. expansionism (JONES, 2009, 267-324; LANGLEY & SCHOONOVERT, 1995, 19). Furthermore, current scholarship that takes alternative cultural and literary approaches to the study of foreign relations and imperialism also underscores the prominence of export markets in the American imagination.<sup>5</sup> In the narrative constructed by previous and current generations of scholars, the prime geographic region in an expansionist commercial vision was Asia, particularly China, but Latin America was also important.<sup>6</sup> The U.S. acquisition of the Philippines was deemed important as a gateway to China, and the "open door policy" reflected Americans' concerns with breaking into the enormous Chinese consumer market.<sup>7</sup> Further illustrating Asia's importance, the Panama Canal was envisioned as a means to strengthen America's commercial ties with the East as much as with its southern neighbors (NINKOVICH, 2001, 107; COERVER & HALL, 1999, 36-7, 51).<sup>8</sup> Pan-Americanism mostly focused on increasing U.S. exports to Latin America, and America's formal and informal Caribbean empire was viewed, in

4 For a critique of the New Left's focus on economic factors see David Pletcher, *The Diplomacy of Trade and Investment: American Economic Expansion in the Hemisphere, 1865-1900* (Columbia and London, 1998), 2-3. Even though Pletcher challenges the notion that expansion was mostly driven by economic factors, he does acknowledge that in the mid 1890s there was a strong expansionist economic discourse that stressed America's need for foreign markets for U.S. goods. Pletcher, *Diplomacy of Trade and Investment*, 385, 395.

5 See, for example, Mona Domosh, "Selling Civilization: Toward a Cultural Analysis of America's Economic Empire in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries," *Transactions of the Institute of British Geographers* 29, No. 4 (Dec., 2004): 453-467; Ninkovich, *The United States and Imperialism*, 153-4; and Rowe, *Literary Culture and U.S. Imperialism*, 165-193.

6 On Latin America see, for example, Don Coerver and Linda Hall, *Tangled Destinies: Latin America and the United States* (Albuquerque, 1999); and LaFeber, *New Empire. On Asia* see McCormick, *China Market*.

7 Numerous works make this point. See, for example, Healy, *United States Expansionism*, 176. Diplomatic historian David Pletcher terms this great American commercial interest in Asia the "myth of the Golden east." See David Pletcher, *The Diplomacy of Involvement: American Economic Expansion across the Pacific, 1784-1900* (Columbia and London, 2001), 316.

8 Further reflecting the dominance of the East in American thought, the acquisition of Hawaii and the Philippines made building a canal imperative. See David Healy, *Drive to Hegemony: The United States in the Caribbean, 1898-1917* (Madison, 1988), 80.





part, as sites for U.S. exports.(LAFEBER, 1963, 112-121; PLETCHER, 1998, 391)

The theme of finance capital is not nearly as prominent in this historical narrative about American expansionist visions. Even if scholarship has documented an expansionist ideal that championed American loans to foreign governments (i.e., “dollar diplomacy”),<sup>9</sup> the more important form of America’s financial involvement abroad—private foreign investment—is at the periphery of the historical narrative about expansionist visions.<sup>10</sup> For example, scholarship suggests that Charles Conant, the prominent American propagandist of imperialism who urged America to invest abroad, was something of a lone voice. Charles Conant’s imperialist economic vision championed expansion not due to the “overproduction crisis”, but rather owing to America’s dilemma of “surplus capital,” which, Conant maintained, made it imperative for America to invest abroad. Scholarship has largely examined his ideas about surplus capital in isolation, suggesting that his expansionist vision was uncommon. (HEALY, 1988, 194-209; MARROTTA, 1975, 34-37) Even when he is grouped with others it is just a handful of thinkers, which also suggests that his imperialist vision was rare. (PARRINI & SKLAR, 1983, 559-78)

This essay argues that at the onset of the twentieth century there was a prominent American expansionist economic vision that featured foreign investment. In journalism about U.S.-Mexican relations the American financial press envisioned investment rather than trade as the engine of American expansion. The point is not that Conant was the driving force behind perio-

9 On foreign loans see Rosenberg, *Financial Missionaries to the World*.  
10 A specialized international business history literature has emphasized the importance of foreign investment as part of multinational firms’ strategy of vertical integration. There is a significant body of literature on U.S. foreign investment. However, this literature largely neglects expansionist ideals. Hence the academic discussion of foreign capital significantly contrasts with the analysis of foreign commerce, which documents an American vision of commercial empire.

dicals’ economic discourse. Rather, the argument here is that he was not unique. Adding the discourse about U.S.-Mexican economic relations to the story alters the traditional narrative about American expansionist economic visions. First, it diversifies the historical narrative by featuring finance capital more than commerce in a story that traditionally highlights the latter. Second, it places greater significance on the Western Hemisphere as a site of American economic expansion. If the commercial discourse highlighted Asia more than Latin America, the opposite held true for the expansionist finance capital discourse, for it featured Mexico.<sup>11</sup> Further tipping the foreign investment discourse towards the Western Hemisphere, contemporaries asserted that American investors’ success in Mexico would be replicated throughout Latin America.

Why was Mexico so prominent in an early-twentieth-century expansionist vision that featured finance capital? Geography, material conditions, and narratives about Mexico largely explain why. The turn of the century marked the first significant period of American economic expansion, particularly in the realm of investment, and Mexico was the main site into which U.S. expanded. Over half American foreign investments went to its southern neighbor. Geography, in part, explained America’s concentration on Mexico, for as economist Mira Wilkins explains, there was a “spillover” of U.S. economic interests (particularly the railroads and mining) into Mexico.<sup>12</sup> The U.S. was not the only foreign

11 U.S. investment in Mexico was discussed at much greater length than U.S. trade with Mexico, perhaps because America’s economic interests were much more concentrated in the former. Furthermore, the sources examined for this article usually examined foreign investment in isolation, not in conjunction with trade. Nevertheless, at times contemporaries discussed finance and trade together. But links between the two seemed stronger in discussions of foreign loans than foreign investment.  
12 U.S. foreign investment increased significantly during the 1890s and really accelerated after 1897. During this period over half of all U.S. foreign investments were in Mexico. It has been estimated that between 1897 and 1902 U.S. investment in Mexico doubled, reaching \$500 million, and doubled again between 1902 and 1907, reaching \$1 billion. See Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914* (Cambridge, 1970), 70-71, 125.

nation with significant investments in Mexico, however. Mexico became a magnet for global capital, and prominent investors (such as the Rothschilds) from the world's leading nations (including Britain, France, and Germany) competed for dominance (TOPIK, 1992, 227-242). In this global battle for economic hegemony in Mexico, U.S. capital came out on top. More than half the foreign capital invested in Mexico was American (HART, 1987; KATZ, 1981). U.S. material success in Mexico provided economic incentives and an excellent story-line for an expansionist American narrative. In diplomatic historian David Pletcher's words (2001, 106), "In the field of direct investments (...) Mexico seemed to provide expansionists with a classic success story." Furthermore, the Díaz regime's public relations campaign encouraged the American press to report favorably on Mexico.<sup>13</sup> Finally, conditions within Mexico—including its natural resources, geography, politics, history, and demography—provided excellent material for U.S. periodicals to write a triumphant narrative about American foreign investment.

If Mexico was so prominent in contemporary American expansionist economic visions, why has it been somewhat neglected in the historical literature about notions of American economic empire? One can only speculate. Perhaps the narrative about Mexico lacked the drama, controversy, and conflict of other turn-of-the-century episodes in American economic expansion. This incipient era of American expansionism corresponded with the period of Mexican history called the Porfiriato (1876-1910), a name

<sup>13</sup> On the Díaz government's efforts to foster a positive depiction of Mexico in the American press (a project Mexican diplomats were especially engaged in) see Paolo Riguzzi, "México próspero: las dimensiones de la imagen nacional en el porfiriato," *Historias 20* (April-September, 1988): 136-157; and Kennett Cott, "Porfirian Investment Policies, 1876-1910," (Ph.D. diss., University of Michigan, 1980). Díaz also attempted to create a positive view of Mexico in America and the larger world by spending excessive amounts promoting Mexico at World's Fair Exhibitions. See Mauricio Tenorio-Trillo, *Mexico at the World's Fair* (Berkeley, 1996), 59; and Gene Yeager, "Porfirian Commercial Propaganda: Mexico in the World Industrial Expositions," *The Americas*, 34, 2 (Oct, 1977): 230-43.

derived from President Porfirio Díaz, who ruled Mexico during the era.<sup>14</sup> During the Porfiriato, Mexico remained a sovereign and stable nation. Financiers from the United States and other nations quietly went about the business of investing in Mexico, and Díaz was praised as a model Latin American leader in American and European business and governmental circles. At this time (around the turn-of-the century), the U.S. was at war in Asia and Cuba, sending Marines to Caribbean nations, and President Roosevelt declared the "Roosevelt Corollary" to the Monroe Doctrine. During this busy period in American foreign relations perhaps scholars did not find contemporary U.S. business discourse about Porfirian Mexico striking. Indeed, the historical timing of American foreign relations perhaps partly explains why the expansionist commercial discourse was more noticeable to historians. An American expansionist trade discourse became prominent in the 1870s, and for two decades it did not have to compete with significant episodes in American foreign relations. In contrast, the expansionist financial discourse about Mexico became pronounced at the turn-of-the century, an active period in American foreign relations. Finally, even if we limit our "news" to strictly economic issues, perhaps scholars did not find the story of American finance capital in Mexico as compelling as the commercial narratives like America and the world powers fighting for access to the China market, and the U.S. constructing a canal to link the Atlantic and Pacific and thereby strengthen its global trade.<sup>15</sup>

Periodicals from the era are the main primary source that this essay is based on. Jour-

<sup>14</sup> Manuel González, who ruled 1880-1884, was the only other person to serve as president from 1876 to 1910.

<sup>15</sup> Perhaps a similar dynamic is at work in American diplomatic historians' studies of U.S.-Mexican relations. Scholars have focused more on popular topics such as war (the Mexican-American War), American military interventions (during the Mexican Revolution), and diplomatic controversies and intrigues (such as the Zimmerman Telegram and disputes over Mexican nationalization of American oil) than on U.S. investment in Porfirian Mexico.



nalism provides a window into American expansionist visions, for the daily and financial press produced a public narrative about America's economic role in the world. Few but significant periodicals are examined: The New York Times, the influential daily, Bankers' Magazine, which focused on international finance and investment, and Bradstreet's, an important commercial periodical that examined international trade.<sup>16</sup> The fact that the primary sources utilized in this essay are suggestive but not exhaustive explains the rationale for the article's subtitle: "some preliminary observations." The time period examined is roughly the first decade of the twentieth century. Around 1900 is a sensible starting point because U.S. investment in its southern neighbor reached unprecedented levels at that time, and Mexico became more prominent in American economic discourse. 1910 is a logical end point since it was the year that the Mexican Revolution started, a decade long military struggle that altered American discourse about Mexico significantly. This essay is divided into three sections. The first one examines Conant's theory of economic imperialism. The second section shows that many elements of Conant's theory were implicitly and explicitly articulated in discourse about Mexico. The final section shows that there were predictions of U.S. success in all of Latin America based explicitly on American triumphs in Mexico.

### Charles Conant's "Surplus Capital"

#### Thesis

Conant was a highly influential figure in American economic expansion. Not only did he play a key propaganda role as a journalist,<sup>17</sup>

16 On *The New York Times* see Meyer Berger, *The Story of the New York Times* (New York, 1951). *Bankers' Magazine* relocated to New York in 1853 (in 1846 it originated in Baltimore and after that had a short stint in Boston). Bradford Rhodes owned the journal from 1896 to 1902. In 1903 George W. Englehardt became the owner and E. H. Youngman the editor. For background on the journal see F.L. Mott, *A History of American Magazines*, vol. 2 (Cambridge, MA, 1957), 94-5. For background on Bradstreet's see F.L. Mott, *A History of American Magazines*, vol. 3 (Cambridge, 1957), 147.

17 Conant was Washington correspondent of the *Journal of Commerce*

but also as a government policymaker and negotiator (most notably by playing a leading role in negotiating foreign nations' adoption of the gold standard<sup>18</sup>). Conant made a very strong case for American economic expansion. In fact, before John Hobson, Rudolf Hilferding and Vladimir Lenin, Conant maintained that capitalism had to expand beyond national borders to survive.<sup>19</sup> Despite his unwavering support for capitalism, he labeled economic expansion "imperialism."<sup>20</sup> Perhaps he used the term to underline his contention that American economic expansion was a necessity, and that any means, including military force, were justified to realize it. Indeed, he was well aware of the negative connotations associated with the word imperialism, but clearly did not share them. To the contrary, he articulated a pro-capitalist theory of imperialism, and suggested that imperialism had a positive effect on undeveloped regions.<sup>21</sup>

Conant made a strong public case for American economic imperialism in a series of

and the *Springfield Republican*, and he was a financial editor for *Bankers' Magazine*. He also published regularly in noted periodicals, such as *North American Review* and *Atlantic Monthly*. For a brief discussion of his journalism see Parrini and Sklar, "New Thinking about the Market," 563. For background on Conant's life and journalism also see David Healy, *United States Expansionism*, 194-5.

18 For an account of Conant's role see Emily Rosenberg, "Foundations of United States International Financial Power: Gold Standard Diplomacy, 1900-1905," *Business History Review* 59 (Summer 1985): 169-202.

19 Conant made a case for the necessity of finance capital to expand past national borders before these noted theorists did. See Parrini and Sklar, "New Thinking about the Market," 559-578; and Martin Sklar, *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916* (Cambridge, 1988), 62-70. On the imperialist economic ideas (particularly finance capital) of noted theorists see D.K. Fieldhouse, *Economics and Empire 1830-1914* (Ithaca, NY, 1973), 38-62; Wolfgang Mommsen, *Theories of Imperialism*, trans. P.S. Falla (Chicago, 1977), 29-65; Richard Koebner, "The Concept of Economic Imperialism," *The Economic History Review* 2, no. 1 (1949): 1-29; and Norman Etherington, "Reconsidering Theories of Imperialism," *History and Theory* 21, no. 1 (Feb., 1981): 1-36.

20 See Conant's article entitled "The Economic Basis of Imperialism," republished in his work *The United States and the Orient: The Nature of the Economic Problem* ([1900] Port Washington, N.Y., 1971), 1-33.

21 Conant focused more on advanced nations' need to expand than imperialism's consequences on undeveloped countries. Nevertheless, he suggested that the consequences were positive. Here he states his opinion: "The writer is not an advocate of 'imperialism' from sentiment, but does not fear the name if it means only that the United States shall assert their right to free markets in all the old countries which are being opened up to the surplus resources of the capitalistic countries and thereby given the benefits of modern civilization." Conant, *United States*, 30.

journal articles he published between 1898 and 1900, which were compiled and published as an anthology in 1900 titled *The United States and the Orient*.<sup>22</sup> In that work, Conant maintained that the late nineteenth century was a distinct era in which some features of classic economic liberalism had lost relevance. New problems had emerged that classic liberalism did not anticipate, theorize, or address. A case in point was the issue of economic expansion past national borders. Conant (1971, 126) maintained that in the distinct climate of the late nineteenth century global expansion was essential to the survival of capitalism. By locating the motor force of expansion as economic, Conant implicitly rejected notions of imperialism that highlighted politics and militarism. Conant depicted the underlying causes of national expansion and the force that dictated international diplomacy as economic. He asserted "It is this struggle between the great political powers of the world for bolstering up national economic power which constitutes the cardinal fact of modern diplomacy." (1971, 175)

Conant emphatically asserted that capital was the prime force that generated economic imperialism. The industrialized nations were compelled to expand owing to the dilemma of "surplus capital." In the developed nations, Conant maintained, productive outlets for capital were diminishing. He recounted the economic history of the United States to illustrate his point. During the nineteenth century the U.S. had developed a transportation network and also created a manufacturing sector based on large scale industry. Owing to America's high level of industrialization, national productive outlets for capital were scarce. More likely, investments

<sup>22</sup> The articles in the anthology originally appeared in *North American Review* (2 articles), *The Forum* (3 articles), and *The Atlantic Monthly* (2 articles). For background on the publication and significance of *United States and the Orient* see Healy, *United States Expansionism, 195*. In addition to journal articles Conant wrote additional monographs including (among others) *A History of Modern Banks of Issue* (New York, 1896), which went through went numerous editions and *Wall Street and the Country* (New York, 1904).

would be "redundant" and thus returns would be limited. Thus, the United States suffered from the problem of "capital congestion." To solve the problem Conant strongly championed capital investment in "undeveloped" regions.<sup>23</sup>

By arguing that surplus capital drove imperialism, Conant implicitly countered the notion that the "overproduction crisis", which made exporting finished goods vital, was the main force behind the economic expansion of advanced nations. Conant further downplayed the overproduction problem by maintaining that it would resolve itself once the prime dilemma of "capital congestion" was solved. Investing surplus capital abroad instead of in redundant national industries would decrease national production.<sup>24</sup> Further, investing in—in Conant's terminology—"undeveloped" areas would stimulate them economically and increase their ability to consume imports, which would further alleviate the overproduction crisis. (1971, 74)

Conant argued that American economic expansion was not only vital because of domestic problems, but also international dilemmas. The European powers and Russia had already expanded, thus it was imperative that the U.S. immediately enter the fray. Conant employed social Darwinist rhetoric that made American expansion vital. He described the global arena as a fight of "survival of the fittest." The U.S. was impelled to enter the battle "by an instinct of self preservation." (1971, 123) The European powers, like the U.S., had no alternative to expansion. All "industrialized nations" (which Conant also labeled "civilized nations") experienced the problem of "congested capital." Conant identified America's most potent threat as Russia, and dedicated an entire article to the danger it posed. (1971, 34-60) He also warned about the

<sup>23</sup> On the problem of surplus capital and the need for expansion see Conant, *United States*, 73, 79, 105.

<sup>24</sup> Conant referred to them as "rival plants." *Ibid.*, 117.



threats posed by France and Germany. Despite Great Britain's economic power, he depicted British-American economic relations as more harmonious. Conant's racialist ideas (he described the two countries as "Anglo-Saxon nations") coupled with the fact that relations between the two countries improved around the turn of the century perhaps explain his less threatening characterization of British-American relations.

Conant argued that the U.S. would win this international battle; thus America would become the dominant world power. In an article entitled "The United States as a world power—their advantages in the competition for commercial empire" he explained why. (1971, 190-227) One of America's advantages, he maintained, was racial. He emphasized the superiority of "the Anglo-Saxon race, especially Americans." (1971,203) Thus, in contrast to David Ricardo and the classical political economists of the early nineteenth century, the concept of race loomed large in Conant's analysis. It is worth noting that Conant was not unique in this regard, for during the latter part of the nineteenth century the Enlightenment's Universalist project was attacked. A component of this challenge focused on the labor force.<sup>25</sup> Ricardo's concept of universal economic man, which implied a horizontal and egalitarian social body not unlike the social system associated with the political concept of citizen, was undermined by the notion of a racial hierarchy of workers.<sup>26</sup> This reflected a nineteenth-century conception of race, which emphasized the distinctness of different racial groups and posited that some races were superior and

<sup>25</sup> In general, nineteenth-century racialist ideas had a greater impact on popular economic discourse than academic economic studies. On the limited impact of scientific racism on academic political economy see Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York, 1994), 791-2.

<sup>26</sup> To create an explanatory economic model, Ricardo represented humans as one-dimensional and universal. He depicted them as material beings whose principal desire was to maximize profit. For analysis of Ricardo's concept of economic man see Allen Oakley, *Classical Economic Man* (Brookfield, VT, 1994), 123-141; and Peter Minowitz, *Profits, Priests, and Princes: Adam Smith's Emancipation of Economics from Politics and Religion* (Stanford, 1993), 63-93.

others inferior.<sup>27</sup> Despite Conant's focus on race, he was not a biological determinist, but rather an economic and political determinist. Americans, he contended, were superior entrepreneurs because of the structure of the American economy. A history of limited state intervention had created a highly productive business class. Thus, Americans had a racial advantage that stemmed from their history of "comparative political and economic freedom." He stressed the importance of this advantage, maintaining that businessmen were essential to firms' efficiency and productivity. (1971, 203-208; 223)

While Conant mostly analyzed the national and international factors that made American economic expansion a necessity, he also examined "undeveloped" regions that would be fruitful for the U.S. to expand into. Conant's overriding concern was the way that host countries treated U.S. capital. Conant's focus on social and political conditions in "host countries" contrasted with the classical school. Ricardo examined resources, geography, and labor, not social stability. Scholar Eric Hobsbawm reports that some members of the classical school took this position to such an extreme that they eschewed international economic theory altogether and instead conceived of all exchange as between individuals. In contrast, Conant's overriding preoccupation with American expansion into undeveloped areas led him to focus on economic, social and political conditions in host countries.

The prime "undeveloped" areas he targeted for investment were Asia and Africa. (CONANT, 1971, 76;79;84;97) The focus on the former is unsurprising given that the word "Orient" was in the title of his book. He also mentioned South America, but very infrequently. Mexico was not mentioned at all. Why so

<sup>27</sup> On scientific racism and racial hierarchy see Stephen Gould, *The Mismeasure of Man* (New York, 1981); and Michael Banton, *Racial Theories* (New York, 1992).

much more mention to Asia and Africa than to Mexico and the rest of Latin America? Conant provided no explicit explanation. But one can speculate. Perhaps Conant's political agenda partly explains his geographic focus. The United States already had a strong presence in Mexico, Central America, and the Caribbean. Conant was advocating a policy of increased American engagement in Asia and Africa, regions where the United States' presence was weak and the European powers dominated. His book was a call for the United States to take a more aggressive expansionist policy in those regions. If America did not, it would be boxed out by the European imperial powers. Conant's analysis implied that economics may have been another factor. He discussed profitable outlets for surplus capital more for the cases of Africa and Asia (railroads, electricity, modern machinery, and production (1971, 106) than for the case of Latin America, which suggested that economic conditions were less advantageous in the Western Hemisphere. Additionally, Conant suggested that the policies of host governments in Latin America were unfavorable, which may have been another disincentive. Conant put it this way: "The government of freebooters and financial adventurers is coming to an end in Europe, Asia, and Africa, and it may be the mission of the United States to bring it to an end in portions of Latin America." (1971, 74) Thus, Conant suggested American tutelage of host governments was required to create the proper conditions for U.S. capital in Latin America.

Conant's distinct strategies for penetrating undeveloped regions reveal that his plans to achieve U.S. imperialist designs were not dogmatic. Rather, he seemed to be more of an empirical pragmatist, prescribing methods based on the situation. Morality and ethics, he stated, were not an issue. Rather, the central matter was creating proper conditions for American capital.

(1871, 29-30) For example, when discussing expansion into the Orient, he asserted that the goal of expansion was his central concern, and that the means to achieve it were secondary: "Whether the United States shall actually acquire territorial possessions, shall set up captain-generalships and garrisons, whether they shall adopt the middle ground of protecting sovereignties nominally independent, or whether they shall content themselves with naval stations and diplomatic representatives as the basis for asserting their rights to the free commerce of the East, is a matter of detail." (1971, 29) Hence, force, if necessary, was acceptable, and even recommended. For example, in the case of the Philippines he championed a strong U.S. presence, for it would be a means to gain a foot-hold into China. (1971, 158) Furthermore, he acknowledged that implementing his ideal of "free commerce" may require the use of "force."<sup>28</sup> While he supported militarism to protect American interests, it appears he preferred a less interventionist approach. For example, he sometimes chastised America's "bullying" of "weaker nations" and maintained that America should engage in "tactful diplomacy." Even in these cases, however, he supported military intervention to protect American economic interests if necessary. (1971, 224)

### Finance Capital in Mexico: an American Expansionist Narrative

Major themes in Conant's imperialist economic discourse were articulated in the periodicals researched for this article, albeit to varying degrees. These periodicals, in keeping with Conant, discussed the problem of capital congestion, depicted undeveloped regions as profitable outlets for American capital, highlighted investment over trade, focused on conditions in host countries, and forecast American global domi-

<sup>28</sup> He also championed freeing capital of "restrictions," but it appears that he did not anticipate resistance. *Ibid.*, 144.



nance. If there was a thematic similarity between Conant and the periodical literature, there was a geographic difference. Mexico was the nation highlighted in periodicals' expansionist economic discourse. This focus on Mexico was particularly evident in Bankers' Magazine. In 1906 the periodical published an article entitled "Mexico as a field of U.S. investment" which explained that it would dedicate more space to this issue.<sup>29</sup> The journal kept its word. Between 1907 and 1910 Mexico dominated the journal's section on foreign investment. Furthermore, Mexico was prominently featured in the entire journal, for about 20 of its 150 pages were dedicated to Mexico.

In accordance with Conant's economic-centered conception of the international arena, the periodical literature stressed economic relations between the United States and Mexico. One way economics was placed at the center was by a strong rejection of militarism. Militarism was denounced on several fronts. Bankers' Magazine rejected the old American annexationist discourse, which had been prevalent earlier in the century. Indeed, the journal's discourse was the antithesis of a Manifest Destiny position, which had been so popular in the mid-nineteenth century that James Polk had been elected on an annexationist platform. Polk made good on his campaign promise by invading Mexico, and he and others even complained about the Treaty of Guadalupe Hidalgo that ended the war since it only gave the U.S. half of Mexico's territory. They wanted to annex a larger piece of the country, and some of them promoted an "all of Mexico" movement (HAYNES, 2002, 290-4). Bankers' Magazine explicitly rejected American desires for more territory, stating that when Americans "squinted" at Mexico they should do so not with annexationist desires, but interests

<sup>29</sup> *Bankers' Magazine*, LXIII (1906), 867. The journal predicted that American investments in Mexico would increase after Mexico went on the gold standard.

in trade and investment.<sup>30</sup> Mexico's Foreign Minister to the U.S., Matías Romero, published an article in the *North American Review* that made a similar point. The article's thesis was that the U.S. no longer posed a military threat to Mexico and that economic relations between the bordering nations would result in prosperity for both parties. Romero's article was commented upon favorably in the U.S. press.<sup>31</sup> This discourse proclaimed the dawn of a new era in Mexican-American relations, one marked by economics as opposed to militarism.

The American periodical literature also highlighted another military theme, namely, militarism in Mexico's own national history. This focus is unsurprising since Mexico's national history had been characterized by military uprisings and instability. Over the first half century of independence, only one Mexican president finished his term in office. Pronunciamientos (military uprising), not political elections, were the means to effect a change in national leadership. The theme in this discourse, like the one about U.S. military intervention, was that a new age had dawned. Mexican militarism was a thing of the past. The *Times* credited President Díaz for this shift in a way that highlighted Mexico's transition from militarism to commerce and economy. The paper observed that Díaz rose to prominence as a military man (he was a military hero since he defended Mexico during the French Intervention of the 1860s) but later shifted his focus to economic development: "It is one of the signs of the greatness of Díaz," the daily opined in 1903, "that he can read the changed situation of affairs and see that the era is one for commercial, not military, generalship, and see it

<sup>30</sup> The American annexationist discourse was strong at mid-century, but it gradually evolved into a discourse about trade and investment starting after the Civil War. Pletcher, *Diplomacy of Trade and Investment*, 79.

<sup>31</sup> The 1889 article, along with American and Mexican press reactions to it, was reprinted in Matías Romero, *Estudio sobre la anexión de México a los Estados Unidos* (Mexico City, 1890), 5-21, 21-8.



although his early life was one of struggle with foreign and internal enemies in the field."<sup>32</sup> The periodical literature concurred: the age of militarism was over, and Mexico had entered a new period of stability.<sup>33</sup> Bankers' Magazine, even as late as 1910, the year that the Mexican Revolution started, claimed Mexico was stable and a safe place to invest in.<sup>34</sup> Díaz himself had something to do with this peaceful non-militarist image of Mexico. One way he promoted this image of order and rule of law was via strengthening the police force (VANDERWOOD, 1981). Additionally, Díaz's aforementioned public relations campaign may have encouraged American journalists to write positive reports about political conditions in Mexico.<sup>35</sup>

The periodical literature's focus on internal conditions in Mexico was in keeping with Conant's concerns about the conditions afforded American interests in host countries. Paralleling Conant's emphasis, the anti-militarist discourse about Mexico was not pro-democracy, but rather pro-order for the sake of favorable conditions for American capital. Mexico was the ideal host country since American capital was well treated and safe. Periodicals' depiction of Mexico as friendly to foreign capital gave a certain tone to the expansionist discourse. Conant had discussed potential problems in host countries. To create appropriate conditions for American capital it may be necessary for the U.S. to create formal colonies or at least undertake some form of military and/or political intervention. In Porfirian Mexico, Americans had the ideal situation since the host government provided stability and protected foreign interests. Hence, no foreign intervention was necessary. The American pe-

<sup>32</sup> *New York Times*, 4 January 1903, 8.

<sup>33</sup> See, for example, the following in *The New York Times*: 8 June 1901, 9; 3 October 1901, 4; 4 January 1903, 8; and 31 March 1908. In *Bankers' Magazine* see LXVII (1903), 77; and LXXVII (1909), 833.

<sup>34</sup> *Bankers' Magazine*, LXXXI (1910), 688, 870.

<sup>35</sup> On Díaz's propaganda campaign see Cott, "Porfirian Investment Policies," 72-6.

riodical literatures' depiction of the Díaz regime as protecting foreign economic interests was in keeping with perceptions in Mexico. In fact, Díaz was criticized by Mexicans for treating foreigners better than nationals. A Mexican slogan emerged that expressed this sentiment: "Díaz, father of foreigners, step-father of Mexicans." (LEVY; BRUHN, 2006, 183)

This image of a Mexico favorable to American interests persisted despite nationalist policies and discourses espoused by the Díaz government, particularly during the first decade of the twentieth century. In 1901 the Mexican government began to articulate an anti-foreign trust position. In fact, the Mexican government nationalized U.S. railroad companies, which were described as foreign trusts, in a piecemeal fashion starting in 1901. The Mexican government justified taking greater control over foreign mining interests on similar grounds, but the 1908 initiative never became law (WEINER, 2004, 48-69). Finally, the Díaz regime favored British capital over American capital in the petroleum industry to counter the United States' dominance (GARNER, 2001, 182-3). Why did the periodical literature largely overlook Mexican nationalism? One can only speculate. One possible explanation is that Mexican nationalism did not adversely affect American interests. Scholarship has shown that the American railroads in Mexico were losing ventures. Consequently, American railroad companies were pleased to be bought out by the Mexican government (MARICHAL, 2002, 93-119). In contrast, American interests in Mexico were concerned about the 1908 government initiative to take greater control over foreign mining interests, but the important point is that it never became law.<sup>36</sup> A complementary possible explanation is that periodicals' perspec-

<sup>36</sup> *The Mexican Herald*, an American daily in Mexico City, for example, expressed concerns about the 1908 initiative. For *Mexican Herald* editorials against the government initiative see 30 May 1908, 1; 3 June 1908, 1; and 7 June 1908, 1.





tive focused on the Díaz government's overall stance vis-à-vis Americans rather than specific nationalist initiatives. This "big picture" perspective revealed that the Díaz government was still courting American capital, as Mexico's 1905 adoption of the gold standard revealed. Finally, politics possibly helps explain why the American press downplayed Mexican nationalism. As noted, the Díaz government wielded its political power to influence American press accounts. Perhaps American financial and commercial interests in Mexico, which stood to gain from favorable coverage, also had some impact on the press accounts.

In keeping with Conant's focus, the American discourse about economic expansion into Mexico focused much more on investment than trade. This reflected the economic reality, for American investments in Mexico were much more valuable than American exports.<sup>37</sup> Furthermore, the periodicals' trade discourse had similarities to Conant's. In keeping with him, the periodicals noted that economic prosperity in Mexico was resulting in a growing consumer market, which bode well for American exports. Another similarity with Conant was that the periodicals did not portray America exports as an economic necessity owing to the overproduction crisis.<sup>38</sup>

The periodicals' discourse on foreign investment was similar to Conant's, even if it did not emphasize the problem of "congested capital" nearly as much as Conant did. (This researcher found only one explicit rendition of the "congested capital" thesis in *Bankers' Magazine*.<sup>39</sup>) Even though Mexico was not explicitly

portrayed as a solution to the problem of redundant capital in the United States, periodicals' depiction of America's southern neighbor was in keeping with Conant's portrayal of "undeveloped" regions. The periodical literature emphasized the great economic opportunities afforded to American capital in "undeveloped" Mexico. *Bankers' Magazine* stated that "The law of supply and demand is apparent everywhere in Mexico. The demand for large capital for every class of enterprise is apparent."<sup>40</sup> Mexico was a site of vast natural abundance that was just waiting to be exploited. *Bankers' Magazine* explained: "Although possessing an ancient civilization, Mexico remains a land rich in natural resources." The journal went on to assert that investors could make substantial profits in Mexico: "Few countries now offer richer returns for enterprises properly inaugurated and judiciously carried on."<sup>41</sup> This depiction of Mexico as a treasure house of natural riches that offered lucrative investment opportunities was the principal theme in the periodical literature.

What accounted for this prominent discourse that featured Mexico's vast unexploited riches and the profitable investment opportunities that they afforded? A combination of historical and material factors largely explains it. The historical factor is past conceptions of Mexico, for they could be built upon to create a portrayal of Mexico as an ideal site for investment. One aspect highlighted Mexico's natural wealth. Since the colonial era Mexico had been conceived as a land of immense mineral and agricultural

*expansion to resolve it: "These are times when conditions are subject to vast and sudden changes, and considering that the present rapid pace of enterprise in the United States has been so long maintained, it is not unreasonable to suppose that at no distant day there will be a relaxation in demand for cash capital for home undertakings and a consequent opportunity for its employment elsewhere." Bankers' Magazine, LXXIV (1907), 867-8. There were antecedents. As early as the late 1870s the Chicago Tribune had stated that Mexico was an ideal place to invest American "surplus capital." Pletcher, *Diplomacy of Trade and Investment*, 91.*

<sup>40</sup> *Bankers' Magazine*, LXXXI (1910), 101-2.

<sup>41</sup> *Bankers' Magazine*, LXXV (1907), 15.

<sup>37</sup> In 1910 America exported \$58 million in goods to Mexico, and American foreign investment in Mexico in 1910 was approximately \$1 billion. On trade see Philip Russell, *The History of Mexico: from Pre-Conquest to the Present* (New York and London, 2010), 290-1. On the greater significance of American investment than American trade in Mexico see Pletcher, *Diplomacy of Trade and Investment*, 77.

<sup>38</sup> On trade see Bradstreet's 3 November 1906, 692; 13 April 1907, 228; and 24 August 1907, 533.

<sup>39</sup> During the 1907 recession *Bankers' Magazine* advertised the impending problem of U.S. surplus capital and advocated economic

riches.<sup>42</sup> This perception was heightened in the national era owing, in part, to the dissemination of Alexander von Humboldt's Political Essay on the Kingdom of New Spain (1811), which advertised Mexico's great natural wealth to the world.<sup>43</sup> In a late-nineteenth-century American discourse of economic expansion, Humboldt's Political Essay (particularly its depiction of Mexico as a land rich in minerals) was cited.<sup>44</sup> More generally, press accounts often invoked the Humboldtian notion of Mexico's natural abundance, making references to the fact that Mexico's riches had been long recognized. The historic notion of Mexico's natural abundance made for a compelling contemporary narrative about the way that the technological advance associated with the second industrial revolution could be employed to finally develop Mexico's natural wealth. Railroads were celebrated as means to exploit riches that had previously remained too remote to tap. Technology was hailed as a means to transform the natural environment into concrete wealth. Bankers' Magazine made this point when discussing E.H. Harriman's Southern Pacific railroad in Mexico: "He [Harriman] has extended the Southern Pacific system (...) through the Mexican states of Sonora and Sinaloa to tap the vast richness of the country that has lain dormant for centuries awaiting the militant call of American industry."<sup>45</sup> The Times based its call for expanding Mexico's railroads on the same grounds. The daily noted that "the rich resources of Northern Tamaulipas have remained undeveloped up to the present in account of ina-

dequate transportation facilities."<sup>46</sup>

In addition to the historical notion of Mexico's natural abundance, perceptions of Mexico's past political conditions—particularly political instability—also made for a compelling narrative about opportunities afforded foreign capital to exploit Mexico's great wealth. The periodical literature maintained that great natural wealth still existed in Mexico, in part, because political problems had prevented it from being exploited earlier. Owing to Mexico's transformation under Porfirio Díaz, which had finally brought peace and stability, political conditions were finally conducive to exploit Mexico's vast wealth. In 1902 the noted American Political Scientist Paul Reinsch maintained that Mexico's recently achieved political stability would translate into enormous economic profits for investors: "Until quite recently Mexico was not regarded as a safe place for commercial and industrial investments. Its potential wealth has been recognized, and the possibility of unusually large returns from Mexican investments was well known; but political conditions were too unsettled." But, Reinsch concluded, "things have changed and a new era has begun."<sup>47</sup> There is some logic to Reinsch's account since investors generally prefer stability to instability, but it overlooks an important historical economic development.<sup>48</sup> It was in the latter part of the nineteenth century that global capital investment ballooned.<sup>49</sup> Consequently, even if there had been more stable conditions earlier in the century, Mexico would not have been able to attract nearly as much investment as it did during the Porfiriato.

42 Luis González y González, "El optimismo nacionalista como factor de la independencia de México," in *Estudios de Historiografía Americana*, edited by Silvio Zavala (Mexico City, 1948), 155-215.

43 On the dissemination of Political Essay see José Miranda, *Humboldt y México* (Mexico City, 1995), 177-9. The original version was in French, and there were two French editions (Paris, 1811 and 1825), two Spanish editions (Paris, 1822 and 1827), four in English (London, 1811, 1814, 1822; New York, 1811), and one in German (Tubingen, 1809-1811).

44 For contemporary accounts that discussed Humboldt and repeated his glowing depictions of the Mexican mining see the U.S. periodical *The Engineering and Mining Journal*, 26 October 1901, 530; 8 February 1902, 206-208; and 16 December, 1905.

45 *Bankers' Magazine*, LXXIX (1909), 423.

46 *New York Times*, 21 June 1901, 4.

47 *Bradstreet's*, 25 January 1902, 62. Reinsch was a noted academic of world affairs. His work, *World Politics at the End of the Nineteenth Century, as Influenced by the Oriental Situation* (New York, 1900), was taught at Universities and went through several printings between 1900 and 1904.

48 Of course, investors can also find ways to make profits in unstable political climates.

49 In 1850 total global foreign investment was approximately 2 billion dollars. By 1900 it increased to 23 billion. In 1913 it totaled 43 billion.



This late-nineteenth-century expansion of foreign investment brings us to a material factor that explains periodical literatures' focus on Mexico's natural wealth. American foreign investment did not achieve significance until the 1890s. Consequently, it was at that time that the perspective of finance capital became more prominent in the American press, which partly explains periodicals' stress on investment opportunities in Mexico. Earlier in the nineteenth century, when U.S. financial interests in Mexico were much smaller, American discourse about Mexico did not emphasize the Humboldtian idea of Mexican natural abundance as much. The Mexican American War (1846-8) is a case in point. The discourse that justified the war was Manifest Destiny, a vague ideology that emphasized religion and politics, not economics. Further, nor did the other issue that dominated the war—slavery—highlight the issue of investment and natural wealth (WEINER, 2010).<sup>50</sup> Humboldt's Political Essay appeared in the early nineteenth century. Ironically, it perhaps had a greater impact on an American expansionist economic imagination during the late nineteenth century.<sup>51</sup>

Americans' economic superiority, another theme in Conant's writings, was very prominent in the discourse about Porfirian Mexico. The main way it was scripted into the narrative was as Americans' superiority over Mexicans. Mexicans did not have the ability to exploit their nation's natural abundance, but Americans did. The discourse, not unlike Conant's, highlighted American mindset, vision, and know how. Mexicans were wedded to traditional production techniques and lacked economic vision. Americans, in contrast, embraced modern technology, had visions of the ways that humans could transform

Mexican resources into wealth, and had access  
50 <<http://worldhistoryconnected.press.illinois.edu/7.3/weiner.html>>  
51 On early-nineteenth-century American reception of Humboldt's Political Essay (and other works by the German) see Laura Dassow Walls, *The Passage to the Cosmos: Alexander von Humboldt and the Shaping of America* (Chicago, 2009), chap. 3.

to large amounts of capital to make their dreams reality. This was a common theme in the periodicals. Take, for example, an article from Bankers' Magazine. The journal showed that productivity increased when Mexico's antiquated farming techniques were replaced with modern methods introduced by Americans: "The ranch, formerly operated under crude Mexican methods, is calculated to respond materially to American innovations (...) Improved elements and farming machinery replace the antiquated methods of the Mexicans. Traction engines and stream plows will enable the land to its absolute maximum capacity. The day of the old style Mexican plowing (...) has passed".<sup>52</sup> This discourse, in keeping with Conant, celebrated modern technology and economic innovation. Capital investment, then, was a necessity. This depiction of Mexicans as economically incompetent actually helped bolster some aforementioned themes too. For example, the reason Mexico remained "undeveloped" and ripe for American exploitation was because Mexicans had not been up to the task of exploiting their country's vast natural resources. Additionally, depicting Mexicans as incapable helped resolve a paradox: how could a nation be so naturally rich but socio-economically poor?

This discourse of American superiority was a narrative of civilization, paternalism, and benevolence, not domination. American capital would help to civilize and modernize Mexico. Bankers' Magazine explained: "The foreign investor sees the demand and the opportunity for reaping good profits from his investment, is supplying the capital with which to develop and beautify the wonderful country of Mexico."<sup>53</sup> Why a discourse of civilization rather than dominance? After all, by 1910 the U.S. had plenty to boast about. Indeed, Conant's predictions of U.S. global dominance seem to have been rea-

52 Bankers' Magazine, LXXIX (1909), 427.  
53 Bankers' Magazine, LXXXI (1910), 101-2.

lized in Mexico. Leading countries and some of the world's wealthiest financiers had investments in Mexico, but America was unquestionably dominant. Furthermore, Mexico was by far the most significant country in which America reigned (the U.S. also dominated in parts of the Caribbean and Central America). Why was a narrative of triumphalism about American hegemony vis-à-vis its foreign competitors in Mexico largely absent from the periodical literature? Others certainly noted it. European diplomats in Mexico began complaining about American hegemony as early as 1900 (KATZ, 1981). The Díaz government, in an attempt to weaken American dominance, favored British economic interests over American interests (The most noted case was the oil contract that Mexico awarded to Weetman Pearson, a British investor). One can only speculate on the American periodical literatures' silence about U.S. hegemony. Perhaps there was a concern that boasting too much would provoke anti-American backlash in Mexico. This appears to be a well-grounded preoccupation. Jingoistic articles in the U.S. press were sometimes translated and reprinted in Mexican papers as proof of American arrogance and imperialist designs. Furthermore, the Mexican newspapers, especially the opposition press, warned about the threat of American economic domination. "The peaceful conquest" was a popular Mexican slogan in the opposition press that expressed this fear. The slogan suggested that the U.S. had previously conquered Mexico militarily, but today a new American conquest of Mexico was taking place on the economic front.<sup>54</sup> The government also articulated this nationalist discourse. The aforementioned nationalization of U.S. railways was justified on the grounds of protecting national sovereignty (WEINER, 2004).

<sup>54</sup> See, for example, "La conquista pacífica y sus aliados," *El País*, 11 May 1901, p.1.

### Mexico, Latin America, and the East

There was a discourse of American dominance over its European competitors, however. But it was articulated in the narrative that discussed both Mexico and Latin America together, a topic this essay will now turn to. The press made explicit links between Mexico and all of Latin America. Based on U.S. success in Mexico, the press forecast that all of Latin America would be an enormously prosperous region for American economic expansion. A strand in this discourse even explicitly rejected the importance of the East, contending that Latin America would prove to be more economically significant to the United States than Asia.

Bradstreet's used the topic of a Mexican loan placed in the U.S. to forecast American financial dominance in all of Latin America. This 1904 40-million-dollar Mexican loan was the first Latin American loan placed in New York, and a New York banking house had to beat out French competition to secure it. Emphasizing the way success in Mexico would be repeated in Latin America, the journal asserted that "[The loan] will be the precursor of further offerings of obligations created by the various countries south of the Rio Grande." Furthermore, the journal forecast that the American loan marked the ascendance of New York and the decline of London: "In fact, the idea is advanced that different South and Central American countries will all be apt to look to the markets of the United States instead of London when they desire to effect fresh borrowings." Stressing U.S. ascendancy over Europe, the journal asserted that "There is disposition (...) to consider that it [the loan] puts a stamp on the preeminence of the New York securities market in the western hemisphere."<sup>55</sup>

Based on successes in Mexico, there

<sup>55</sup> Bradstreet's, 22 October 1904, 674.



were not only bold predictions of American dominance over its European competitors in Latin America terms of loans, but also private investment. Conant himself stressed the theme of investment in his rhetoric about the international gold standard. The McKinley administration invited Conant and Jeremiah Jenks to implement a policy of converting nations in Latin America and Asia to the gold standard. Conant, the driving force behind this policy, maintained that placing nations on the gold standard would stabilize their currencies and therefore provide a better environment for U.S. investment and trade. Furthermore, Conant hoped that a gold standard based on the dollar would result in New York replacing London as Latin America's banker. From 1900 to 1905 the U.S. succeeded in putting Puerto Rico, the Philippines, Nicaragua, and the Dominican Republic on the gold standard. In 1905 Mexico adopted the gold standard. This event, which had been long awaited and anticipated in U.S. business circles, had immediate consequences. U.S. investment in Mexico skyrocketed.<sup>56</sup> In 1907 Conant stressed that American success in Mexico could be replicated in Latin America: "Since stable exchange was assured [in Mexico] by the adoption of the gold standard, foreign money has poured into Mexico in a golden stream." He concluded that "development like this is likely to take place in other Latin American countries if they take steps similar to those taken by Mexico to establish a sound monetary system."<sup>57</sup>

Similarly, John Barrett, the influential American commercial publicist and diplomat, based his plea to increase American investment in Latin America on American success in Mexico. He maintained in 1910 that "it is stated that \$700,000,000 of American capital is invested in Mexico. It is a logical conclusion that if this sum is invested in Mexico, there is room for ten times

<sup>56</sup> See Emily Rosenberg, "Foundations of United States International Financial Power."

<sup>57</sup> *Bankers' Magazine*, LXXV (1907), 703.

that amount, or seven billion dollars, to be placed in South America."<sup>58</sup> The *New York Sun*, as early as 1906, put this same sentiment a slightly different way, asserting that "more than ever before the people of the United States are taking in our (...) relations with Latin America". The paper explained what sparked this interest: "The rapid economic development of Mexico (...) has engaged public attention."<sup>59</sup>

This discourse about Latin America as a field of U.S. investment became much more prominent during late 1906 and early 1907, a period during which U.S. investments in Mexico were at an all-time high (investment would fall off during the 1907 recession). A wave of literature was published about Latin America that had a striking similarity to the publications about Mexico. The *New York Times* proclaimed that "peace reigns in all of South America." New publications about Latin America were printed. The South American book club, which formed in 1907, for example, offered a variety of publications on the region. In the same year, *Tropical and Sub-Tropical Journal*, a new magazine dedicated entirely to the theme of Latin America, appeared. Furthermore, *Bankers' Magazine* created a new section entitled "Latin America," which provided information about investments in the region. Introducing the new section, the journal explained why Latin America was important: "We should squint towards Latin America with a view to finding out what opportunities are there for American trade and enterprise, which by more diligent attention may be a source of legitimate profit to us."<sup>60</sup>

*Bankers' Magazine* maintained that Latin America had so much potential that it was even more economically significant to the United States than the region that American economic

<sup>58</sup> *Bankers' Magazine*, LXXI (1910), 880.

<sup>59</sup> Reprinted in *Bradstreet's*, 10 February 1906, 111.

<sup>60</sup> *Bankers' Magazine*, LXXIV (1907), 129.

expansionists had deemed the most lucrative: the Orient. A 1907 editorial in *Bankers' Magazine* put it the following way: "There is impending in Central and South America a new era of peace and prosperity that will make us sit up, rub our eyes and wonder why we have always talked and dreamed of the Orient."<sup>61</sup> The journal's downgrading of Asia was not unique. While a high level of optimism still characterized American expansionist commercial discourse about Asia after the Spanish-American War, during the first decade of the twentieth century there were a series of well publicized American economic failures in the East that diminished the stature of Asia in the American imagination. (PLETCHER, 1998)

Since American economic discourse about Asia focused mostly on American exports it is unsurprising that some comparisons between Latin America and Asia discussed commerce. The *New York Sun*, for example, deemed Latin America more economically valuable than Asia, but the daily focused on imports rather than investment: "In total value the imports of Latin America are nearly double those of the combined imports of the Asiatic coast. . . . This shows the present value of the respective markets (...) Latin America has outstripped the Orient."<sup>62</sup> Not only was the value of American exports to Latin America greater, but also, the paper maintained, the type of goods America exported to Latin America were preferable, at least when Latin America was compared with Japan. "Japan's principle imports are foodstuffs and raw materials. As Japan develops her industrial forces her purchases will increasingly consist of raw materials for conversion into finished products." In Latin America, in contrast, the paper maintained, there was a greater demand for finished products. Hence, the periodical concluded, "measured by the class of merchandise purchased the east coast

of South America is a far more desirable market than is Japan."<sup>63</sup>

## Conclusion

This essay has argued that Americans' turn-of-the-century expansionist economic visions were more diverse than the academic literature acknowledges. The conventional historical narrative tells a story that is predominated by concerns about overproduction and limited and fluctuating internal demand, problems which made exports foremost in the American imagination. This historical account of an expansionist commercial vision highlights Asian markets (particularly China), but Latin America is also prominent. Despite the fact that this era marked the onset of American foreign investment—a development that has been documented in the economic literature, particularly international business history—finance capital is underemphasized in this historical narrative about Americans' expansionist ideas. This essay has made a case for revising the historical narrative by making finance capital more prominent in the story of American expansionist imaginings. The historical literature suggests that Charles Conant's theory of surplus capital—which argued that American financial capital had to expand past national borders if capitalism was to survive—was not widely subscribed to. This essay has argued that a version of Conant's economic vision was popularized in the business discourse about U.S. investment in Porfirian Mexico. Mexico, in financial periodicals' narrative, above all, was a profitable outlet for American capital. This contrasted with the discourse about Asia not only because it stressed investment more than trade, but also because it was a narrative of U.S. hegemony. The account of America's efforts to penetrate the Chinese market was a story of disappointment and weakness vis-à-vis the world powers, but the story of U.S. capital in Mexico was a narrative of American

<sup>61</sup> *Bankers' Magazine*, LXXIV (1907), 129.

<sup>62</sup> *New York Sun* reprinted in *Bradstreet's*, 4 December 1909, 783.

<sup>63</sup> *New York Sun* reprinted in *Bankers' Magazine*, LXXV (1907), 402-3.



success. Furthermore, the narrative forecast huge profits for U.S. capital in all of Latin America based on American triumphs in Mexico. Finally, U.S. dominance over its European competitors was a chapter in the story about American capital in Mexico and Latin America. According to the press narrative, America would dislodge Europe (especially Britain), thereby establishing itself as the preeminent financial power in the Americas.

Porfirian Mexico was an ideal subject matter for a triumphant narrative about American investment abroad. Mexico was depicted as El Dorado, a treasure house of vast untapped natural wealth ready for American exploitation. In expansionist discourse, political and cultural factors explained this ideal situation for Americans. Political instability and a weak capitalist ethic explained why Mexicans had been unsuccessful in exploiting their own riches, which provided an opening for Americans. In the story, U.S. capital and technology transformed Mexico's natural riches into concrete wealth, and profits were considerable. Along with ideal material conditions, the political situation could not have been better. Porfirio Díaz's host government provided a perfect climate for American capital. Díaz's Mexico was a peaceful country, and the government placed a high priority on material progress and welcomed foreign involvement—particularly capital investment—in its quest for economic development.

How do we account for the fact that the discourse about U.S. investment in Mexico—a prominent theme in the contemporary business press—has been deemphasized in the historical narrative of American expansionist economic visions? Perhaps the narrative about American finance capital in Porfirian Mexico was so ideal that it went largely unnoticed. It fit Conant's best scenario: a country with abundant profitable outlets for American surplus capital, and a host

government that solicited and protected U.S. economic interests. In an age when America was battling with European powers for markets in Asia, constructing a canal, invading islands in the Caribbean and the Pacific, and constructing a formal and informal empire, perhaps the peaceful discourse about American investment in Porfirian Mexico went under the radar of scholars of American foreign relations. For contemporaries, the opposite held: American finance capital in Mexico loomed large in the U.S. imagination at the birth of American Empire.

## Works Cited

- BANTON, Michael. *Racial Theories*. New York: Cambridge University Press, 1992
- COERVER, Don and Linda Hall. *Tangled Destinies: Latin America and the United States*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1999.
- CONANT, Charles. *The United States and the Orient: The Nature of the Economic Problem*. Port Washington, N.Y.: Kennikat Press, [1900] 1971.
- BRUHN, Kathleen and Daniel Levy, *Mexico: the Struggle for Democratic Development*. 2<sup>nd</sup> ed. Berkeley: University of California Press, 2006.
- COTT, Kennett. "Porfirian Investment Policies, 1876-1910." Ph.D. diss., University of Michigan, 1980.
- DOMOSH, Mona. "Selling Civilization: Toward a Cultural Analysis of America's Economic Empire in the Late Nineteenth and Early Twentieth Centuries." *Transactions of the Institute of British Geographers* 29, No. 4 (Dec., 2004): 453-467.
- GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, Luis. "El optimismo nacionalista como factor de la independencia de México." In Silvio Zavala, ed., *Estudios de Historiografía Americana*. Mexico City: UNAM, 1948.
- ETHERINGTON, Norman. "Reconsidering Theories of Imperialism." *History and Theory* 21, no. 1 (Feb., 1981): 1-36.
- FIELDHOUSE, D.K. *Economics and Empire 1830-1914*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1973.
- GARDNER, Lloyd, Walter LaFeber, and Thomas McCormick, *Creation of an American Empire: U .S. Diplomatic History*. Chicago: Rand McNally, 1973.
- GARNER, Paul. *Porfirio Díaz*. Harlow, England: Longman, 2001.
- GOULD, Stephen. *The Mismeasure of Man*. New York: Norton, 1981.
- HART, John Mason. *Revolutionary Mexico*. Berkeley: University of California Press, 1987.
- HAYNES, Sam. *James K. Polk*. 2<sup>nd</sup> ed. New York: Longman, 2002.
- HEALY, David. *Drive to Hegemony: The United States in the Caribbean, 1898-1917*. Madison: University of Wisconsin Press, 1988.
- \_\_\_\_\_. *United States Expansionism: the Imperialist urge of the 1890s*. Madison:





University of Wisconsin Press, 1970.

HOBBSAWN, Eric. *The Age of Empire*. New York: Vintage Books, 1989.

JONES, Howard. *Crucible of Power: a History of American Foreign Relations to 1913*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2009.

KATZ, Friedrich. *The Secret War in Mexico*. Chicago: University of Chicago Press, 1981.

KOEBNER, Richard "The Concept of Economic Imperialism." *The Economic History Review* 2, no. 1 (1949): 1-29.

LAFEBER, Walter. *The New Empire: An Interpretation of American Expansion, 1860-1898*. New York: Cornell University Press, 1963.

LANGLEY, Lester and Thomas Schoonover, *The Banana Men: American Mercenaries and Entrepreneurs in Central America, 1880-1930*. Lexington, Kentucky: University Press of Kentucky, 1995.

MARICHAL, Carlos. "Financial Market Reform and External Debt." In Jeffrey Bortz and Stephen Haber, eds., *The Mexican Economy, 1870-1930*, 93-119. Stanford: Stanford University Press, 2002.

MAROTTA, Gary. "The economics of American empire: the views of Brook Adams and Charles Arthur Conant." *The American Economist* 19 (1975): 34-37.

MCCORMICK, Thomas. *China Market: America's Quest for Informal Empire, 1893-1901*. Chicago: Quadrangle Books, 1967.

MINOWITZ, Peter. *Profits, Priests, and Princes: Adam Smith's Emancipation of Economics from Politics and Religion*. Stanford: Stanford University Press, 1993.

MOMMSEN, Wolfgang. *Theories of Imperialism*. Trans. P.S. Falla. Chicago: University of Chicago Press, 1977.

MOTT, F.L. *A History of American Magazines*. vols. 2 and 3. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1957.

NINKOVICH, Frank. *The United States and Imperialism*. Malden, MA: Blackwell Publishers, 2001.

OAKLEY, Allen. *Classical Economic Man*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1994.

PARRINI, Carl and Martin Sklar, "New Thinking about the Market, 1896-1904: Some American Economists on Investment and the Theory of Surplus Capital," *Journal of Economic*

*History* 43, no. 3 (September, 1983): 559-78.

PLETCHER, David. *The Diplomacy of Trade and Investment: American Economic Expansion in the hemisphere, 1865-1900*. Columbia and London: University of Missouri Press, 1998.

\_\_\_\_\_. *The Diplomacy of Involvement: American Economic Expansion across the Pacific, 1784-1900*. Columbia and London: University of Missouri Press, 2001.

RIGUZZI, Paolo. "México próspero: las dimensiones de la imagen nacional en el porfiriato." *Historias* 20 (April-September, 1988): 136-157.

ROMERO, Matías. *Estudio sobre la anexión de México a los Estados Unidos*. Mexico City:

Imprente del Gobierno, 1890.

ROSENBERG, Emily. *Financial Missionaries to the World: The Politics and Culture of Dollar Diplomacy*. Cambridge: Harvard University Press, 1999.

\_\_\_\_\_. "Foundations of United States International Financial Power: Gold Standard Diplomacy, 1900-1905." *Business History Review* 59 (Summer 1985): 169-202.

ROWE, John Carlos. *Literary Culture and U.S. Imperialism*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

RUSSELL, Philip. *The History of Mexico: from Pre-Conquest to the Present*. New York and London: Routledge, 2010.

SCHUMPETER, Joseph. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1994.

SKLAR, Martin. *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916*. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

TENORIO-TRILLO, Mauricio. *Mexico at the World's Fair*. Berkeley: University of California Press, 1996.

TOPIK, Steven. "The Emergence of Finance Capital in Mexico." In Virginia Guedea and Jaime Rodríguez, eds., *Five Centuries of Mexican History*, 227-242. Irvine, CA: Instituto de

Investigaciones, 1992.

VANDERWOOD, Paul. *Disorder and Progress: Bandits, Police, and Mexican Development*.



Lincoln: University of Nebraska Press, 1981.

WALLS, Laura. *The Passage to the Cosmos: Alexander von Humboldt and the Shaping of America*. Chicago: University of Chicago, 2009.

WEINER, Richard. "The Scramble for Mexico and Alexander von Humboldt's Political Essay on the Kingdom of New Spain," *World History Connected* 7, no. 3 (October, 2010): 43 pars. <<http://worldhistoryconnected.press.illinois.edu/7.3/weiner.html>> (3 Sep. 2011).

\_\_\_\_\_. *Race, Nation, and Market: Economic Culture in Porfirian Mexico*. Tucson: University of Arizona Press, 2004.

WILKINS, Mira. *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.

YEAGER, Gene. "Porfirian Commercial Propaganda: Mexico in the World Industrial Expositions." *The Americas*, 34, 2 (Oct, 1977): 230-43.







# Corporate Governance in Listed Brazilian Companies, 1882-1890:

A Theoretical Framework

**Pedro Carvalho de Mello**

*Professor-Doutor ESALQ/USP*

*Professor of ESAGS*

*pedro@nebel.com.br*

## **Resumo**

*Um tema recorrente na história econômica e social do Brasil diz respeito a dificuldade de fazer cumprir as leis aprovadas. Isso cria uma sensação de impunidade e fraqueza moral, tanto para os estrangeiros quanto para os próprios brasileiros. Esse artigo busca construir um quadro de referência teórica, no qual as leis no Brasil são propositadamente muito ambiciosas, buscando um progresso social e econômico. Ao fazer isso, no entanto, existe um entendimento que a estrutura social e política é incapaz de fazer cumprir na sua plenitude a nova lei. Só com o tempo. Desse modo, existe um “trade off” entre um projeto social ambicioso (que traz um “benefício social”), e o descompasso com a efetiva possibilidade de se conseguir cumprir a lei (o que acarreta um custo “moral”). O quadro teórico mostra o equilíbrio entre benefício e custo social, que dita “o grau de enforcement” atingido, e mudanças que possam alterar esse quadro. O modelo é aplicado para examinar a governança corporativa no Brasil durante as três últimas décadas do século XIX, e examina a crise do “Encilhamento” nesse período*

## **Abstract**

*The difficulty of making laws stick is a recurring theme in Brazilian economic and social history. Both foreigners and Brazilians feel this difficulty creates a sense of impunity and moral weakness. This article seeks to establish a theoretical reference model wherein Brazilian laws are purposely ambitious in the direction of social and political progress. There is an understanding that the social and political structure is incapable of enforcing these new laws in their entirety. Only with time. Thus there exists a trade-off between an ambitious social project (which provides a social good) and the delay in the effective enforcement of these laws (which bears a moral cost). This theory reveals the balance between social goods and costs that determines the degree of enforcement attained as well as the changes that alter this model. This model is used to examine corporate governance in Brazil during the last three decades of the nineteenth century and examines the crisis of the “Encilhamento” of this period.*



## Introduction

The main purpose of this article is to develop a theoretical framework to examine historical examples in which progressive laws are enacted, but the enforcement of such laws takes time to consolidate.

In it, five topics are discussed: the making of new laws; the trade-offs between the new “modern” laws and enforcement; the marginal costs of enforcement; the optimal level of enforcement; and the role of financial innovation and of society preferences for improvements in moral capital.

In order to apply this framework to historical events in Brazil, we intend, as an example, to examine the issue of corporate governance in listed Brazilian companies during the period 1882-1890. Our intention is only to sketch some aspects of the financial history of this period, as a way to provoke the development of deeper studies.

At the end of the Empire (1822-1889), and at the beginning of the Republic (1889-present), three important pieces of legislation were enacted: the 1882 Corporation Law, the 1882 Decree regulating the Law, and the 1890 Decree modifying the Corporation Law.

In the two decades 1870 and 1880, there was a period of outstanding development of capital markets and company investments in Brazil, ending in the financial crisis called “Encilhamento”. There was a sentiment at the time that “bad” enforcement of these laws was partially responsible for the crisis. On the other hand, the new laws were praised as progressive and important for the industrial and financial development of the country. In order to evaluate the trade-offs involved, we apply the theoretical framework developed in the first part of the article.

## Corporate Governance

Corporate governance, in modern times, has become not only an important new field of inquiry in corporate finance, but is also considered a factor for economic growth at the national level. In the past, however, the concept of corporate governance was not widespread, although the practice of some of its tenets was followed in corporate life.

Using a modern concept, we can define the system of corporate governance as establishing the rules and regulations that guide the behavior of controlling shareholders, board members, and the professional managers of corporations. Good governance can have a positive impact on profitability and overall economic performance, and attract investments in the capital markets for the company. Given the importance of corporations for the economy at large, good governance ends up creating more jobs and income for the country.

Corporate governance is based on a combination of the corporation laws themselves and enforcement of the respective rules and regulations. In general, the legal framework sets two main objectives: (i) to provide a system of economic incentives for managers, in order to align their actions with the objective of wealth creation for the shareholders; (ii) to define and establish rules and responsibilities and other accountability measures in order to provide a fair distribution of company profits among the main stakeholders (corporate managers, shareholders and creditors) and avoid that majority shareholders and other insiders use their power to extract value from minority shareholders, non voting shareholders, creditors, and others outsiders.

Corporate governance is a continuous set of actions and attitudes with the leadership of the



CEOs and oversight by the Board of Directors. The Corporation Laws set the legal framework and define the rights and duties of the stakeholders, but corporate government in a sense is the on-going enforcement of the norms and regulations under this law. Therefore, when a new corporate law is enacted, like the 1882 and 1890 pieces of legislation, it was implicit that with proper enforcement they would receive practical content and become an engine for the creation of profitable companies and for the attraction of large numbers of shareholders.

## The Making of New Laws in Brazil

When one examines the economic history of Brazil in the last two centuries, one aspect that calls attention is the alleged low level of enforcement of regulations and laws, and an associated high level of corruption.

In countries like Brazil, we say that some laws “stick”, while others exist, but are ignored. In others words, the enforcement of laws is uneven. The coexistence of laws that are enforced, or partially enforced, or not enforced at all is a typical aspect of the history of Brazil, and I suspect of other less developed countries as well.

Sometimes, it is claimed the country has a “low moral capital”, or that the “culture” of the inhabitants is intrinsically tolerant - more than is desirable - for law breaking and corruption. I am using the expression “moral capital” to indicate the set of cultural and behavioral social attitudes translated into an honest conduct in the ordinary business of life. It is a new concept, and has the same nature as “human capital” or “social capital”: it can be measured and treated as a stock, it can suffer depletion and depreciation, and can be built-up or replenished with new investment.

As economists and economic historians,

we should be suspicious of such generalizations about the presumed intrinsic dishonest behavior of the population of Brazil. After all, the Brazilian population is a melting pot of different ethnic groups and varied cultural backgrounds. Perhaps, if we examine the macro and microeconomics of the decision process related to law creation and law enforcement, we can offer another explanation.

In this section we attempt a broad economic explanation of why laws are “good” and enforcement is “bad” in countries like Brazil, in order to use this theoretical framework for an analysis of the Brazilian corporation laws of 1882 and 1890. We want to propose the hypothesis that there is a conscious trade-off, in which the country adopts a “modern” law knowing beforehand that this new law cannot be totally enforced immediately, but only gradually.

We are using here a very broad definition of enforcement. Enforcement in a narrow sense is defined as to compel, sometimes obtaining obedience by threat. Enforcement is also defined as to execute the law with vigor. In this paper, we mean by “enforcement” the set of actions and devices allowing the rules and regulations to reach their goals. In this sense, it includes: (i) the building-up of the necessary pre-requisites for a proper enforcement; (ii) the actions needed to overcome the petty institutional bottlenecks which create obstacles; (iii) to change the existing micro-culture sometimes foreign to the new law, as it was the case when introducing a corporation law in the coffee plantation society of Brazil; (iv) to undertake the small investments needed to put the enforcement in order; (v) to create the ancillary means in order to get a credible response to the objectives of the “modern” law.

We want first to examine the issue of why developing countries choose more advan-

ced laws as “role models”. Economic historians have done an outstanding work of studying the importance of technological progress for the economic development of regions and countries. In this context, transfer among nations of new technologies can foster economic growth in backward countries, as argued by Gerschenkron.

In my view, the same reasoning applies for the transfer of laws, rules and regulations from industrialized countries to less developed countries. As in the case of technology, the developing countries can profit from the experience of more developed countries, adopting their institutions and “skipping” stages for the creation of their own institutions. The major difference is that technology transfer occurs mostly at the company level of business decisions, while transfer of laws, rules, and regulations are made at the institutional and political level, involving society as a whole.

During the process of law making and adoption, there is a “borrowing” of laws, rules and regulations from more advanced countries, which set standards far above the ones which would be set only by domestic considerations given the prevailing culture of the country. However, what is not generally perceived, or when it is, is treated as a trade-off, is that the laws, rules, and regulations can be borrowed, but not the other institutional features that mold and cement the framework of enforcement.

The pressure to adopt “modern” laws can be induced either by domestic forces, as a sign of social progress, or by foreign initiatives from countries exerting cultural, political, or economic influence on the country that adopts the laws.

In the choice of the “role model”, the developing country sets high aspirations for social or economic change to be obtained by the

adoption of the new law. The new law is seen as placing an ambitious target, a bench mark for progress. It is an agenda for social reform or the modernization of the economy, establishing ambitious goals to be achieved. However, any “good” law needs “good” enforcement. It is not only a question of approving the new law. It has to be enforced. In other words, it is an ongoing process.

In addition to not meeting all the pre-requisites for a proper total enforcement, the “modern” law can create incentives for the individuals and companies affected to delay the enforcement. Some of the new laws can bring social improvements and foster the offer of merit goods, but can adversely affect production or consumption in the short run. For instance, new laws about child labor, environmental protection, food quality, etc. Other pieces of legislation may set equity goals that hurt efficiency goals. In some cases, non-economic (equity) considerations prevail over economic (efficiency) conditions in the “modern laws”, reflecting the social progress pursued by the developed countries responsible for making the laws. We could list other situations, but the point to be made is that the new laws can create externalities, and give incentives to disobey the laws by taking decisions and actions based on private costs (benefits) rather than social costs (benefits).

We could summarize by saying that in some situations the companies perceive that by not obeying the laws the private costs are smaller than the social costs, and thus they can reach high production levels. From a pure economic standpoint, it is possible that production can be higher by not following all the rules and regulations.

In the industrialized countries, the process of law creation, in general, evolves gradually, and has an organic character. Law creation





and viable enforcement develop together. It is a harmonic process with the business activities or social reforms affected by the legislation. It usually proceeds with incremental advances of legislation, in tandem with marginal improvements in enforcement procedures.

Several of these laws, that have been tested and proven in the developed countries, are seen as “role models” by developing countries. The laws are studied, and often almost copied in their entirety. As a result, the new law in the developing country is born as a “supply shock” in the domestic culture, and without firm foundations for effective enforcement.

### Theoretical Framework

Suppose  $L_0$  is the law (the “domestic” law) which would be consistent with the prevailing social, cultural, and economic conditions of the developing country, and apt to be totally enforced at once ( $E_0$ ). Suppose, instead, the country chooses a “modern” law,  $L^*$ , with goals much more ambitious than the ones envisioned by  $L_0$ .

There is a concern for enforcement of the new law, and it is assumed the enforcement will be gradual. We can think of a kind of flexible accelerator hypothesis, in which the larger the gap between  $L^*$  and  $L_0$ , the longer the time it will require to attain total enforcement.

The hypothesis is that, by consciously choosing the “modern” law, the country plans to close a fraction  $\lambda$  of the gap between the desired ( $E^*$ ) and actual enforcement each period. Denote the enforcement level at the end of last period by  $E-1$ . The gap between the desired and actual levels of enforcement is ( $E^* - E-1$ ). The country plans so that the enforcement level at the end of the current period  $E$  will be such that

$$E - E-1 = \lambda (E^* - E-1) \quad (1)$$

Equation (1) states that the country plans to have the enforcement level at the end of the period be such that a fraction  $\lambda$  of the gap between the desired ( $E^*$ ) and the enforcement level that existed at the end of last period is closed. Rewriting equation (1),

$$E = E-1 + \lambda (E^* - E-1) \quad (2)$$

Equation (2) shows that to increase the enforcement level from  $E-1$  to  $E$ , the country has to make an effort to achieve more enforcement. We can say it has either to invest in “moral capital” or adopt innovations (mainly financial innovations in the case of corporate governance). The more the country invests in “moral capital”, the more it closes the gap between desired enforcement and actual enforcement. Notice that, when choosing the “modern law”, the country has to be realistic about the needed investments in “moral capital” to enforce the new law.

### Trade-offs between Law Abiding and Enforcing Costs

In what follows, a simple theoretical model is sketched to show the tradeoffs between the quality of the laws enacted and the respective degree of enforcement.

Let us assume the country adopts a “modern” law. As seen in the last section, there will be a time interval until the law will be totally enforced. In order for the new law to be enforced, we can assume there will be two components of costs for society.

The first component is formed by the direct costs (regulation, auditing, accounting, surveillance, etc) for enforcing the law. We can call it control costs.

The second component is formed by the negative impact on the moral capital (including

self-esteem) of the country when laws are disrespected. This loss of moral capital is supposed to affect investments and decrease potential GDP. We can call it moral costs, translated in monetary terms as a depletion of the stock of moral capital.

Both cost components can be seen as monetary costs, the MCC with out-of-pocket costs and the MMC as opportunity costs expressed in monetary terms. Both curves are represented showing increasing marginal costs. They are increasing because enforcement costs rises more than proportionally when full enforcement is approaching, and moral costs have a contagious effect on risks and uncertainties of new investments.

We can represent the total marginal costs of enforcement (TMCE) as the sum of marginal control costs (MCC) and marginal moral costs (MMC):

$$TMCE = MCC + MMC \quad (1)$$

Figures 1(a) and 1(b) are graphical representations of the control costs (MCC). Figure 1(a) shows in the vertical axis the MCC in monetary terms, and in the horizontal axis the degree of law violation. From the left to the right the degree of law breaking increases, at to the point in which the law is totally disobeyed. Costs of enforcement are decreasing as we move to the right, till they are zero with zero degree of enforcement.

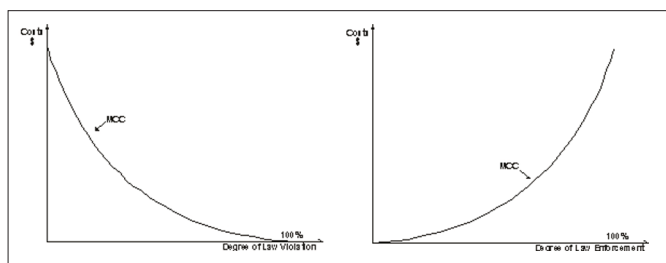


Figure 1a - MCC

Figure 1b - MCC

Figure 1(b) is the mirror image of Figure 1(a). In Figure 1(b) the vertical axis is the same, but now the horizontal axis shows the degree of law enforcement. As we move from the left to the right, the degree of law enforcement increases, up to the point when we reach total enforcement. Marginal control costs increase more than proportionally with the strength of enforcement.

Figures 2(a) and 2(b) show the marginal moral costs (MMC). Figure 2(a) shows in the vertical axis the MMC in monetary terms, and in the horizontal axis the degree of law violation. From the left to the right the degree of law breaking increases, at to the point in which the law is totally disobeyed. Moral damage costs are increasing as we move to the right, till they are at a maximum with zero degree of law enforcement.

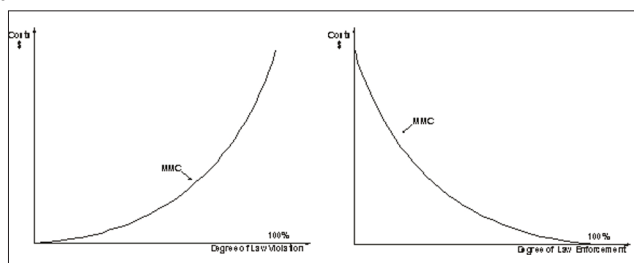


Figure 2a - MMC

Figure 2b - MMC

Figure 2(b) is the mirror image of Figure 2(a). In Figure 2(b) the vertical axis is the same, but now the horizontal axis shows the degree of law enforcement. As we move from the left to the right, the degree of law enforcement increases, up to the point when we reach total enforcement. Marginal costs decrease more than proportionally with the progressive increase of enforcement.

## Optimal Level of Enforcement

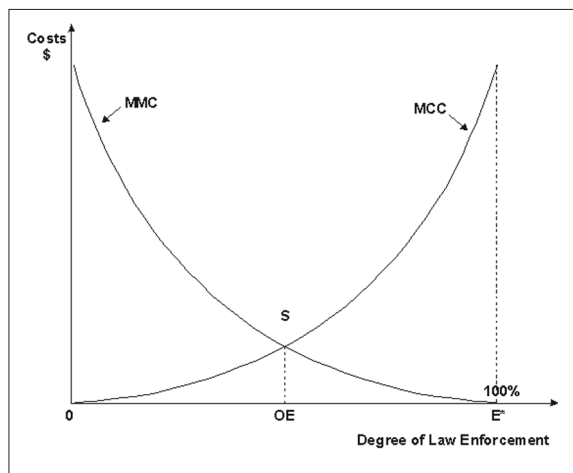
Based on the considerations about the MCC and MMC curves, it



is possible to determine the “optimal” level of enforcement. We can interpret it as showing the expected degree of enforcement at the time the “modern” law is enacted.

Figure 3 shows a graph with both curves (MCC and MMC). In the vertical axis we have the cost in monetary terms, and in the horizontal axis we have the degree of law enforcement. However, we can give a different interpretation for the MMC curve. We can see it as a demand curve. The curve can be seen as showing the benefits to society of law enforcement, and, indirectly, of the strengthening of moral capital. In fact, we can interpret the MMC as revealing how much society would be willing to pay for not suffering the losses imposed by the demoralization of law. To have zero tolerance, it would be willing to pay the maximum price. As the degree of law observance increases, the willingness to pay decreases more than proportionally. Thus, in that sense, MMC can be interpreted as the Marginal Benefit Curve of law enforcement.

Figure 3 – Optimal Level of Law Enforcement



At the point S, where both curves cross, OE marks the “optimal” degree of law enforce-

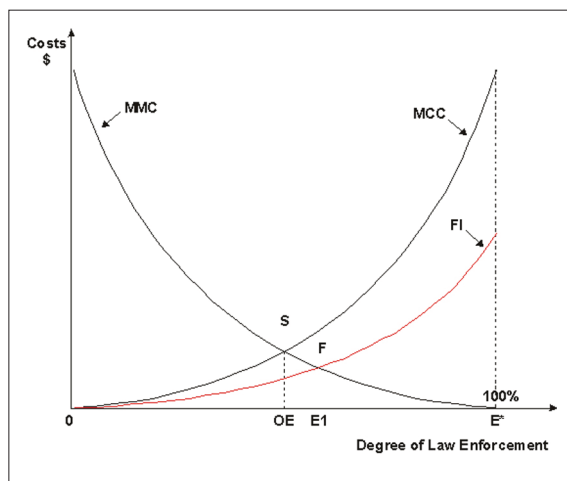
ment expected when launching the “modern” law. Total costs are minimized, as shown by the area OSE\*. The point OE is a Pareto optimum, since any other point in the horizontal axis would imply an increase in total costs of enforcement.

## Innovation and Changes in Preferences of Society

We can think of two main ways for having “modern” laws with better enforcement. In the first situation, the adoption of innovative instruments can reduce the control costs of enforcement. In other words, innovation in corporate finance may cause a shift of the MCC curve to the lower right. For instance, some new instrument that facilitates compliance or reduces agency problems, allowing the same level of corporate governance using fewer resources than before the use of such instrument.

In Figure 4 we present the effect of innovation on the optimal enforcement level.

Figure 4 – Effects of Innovation



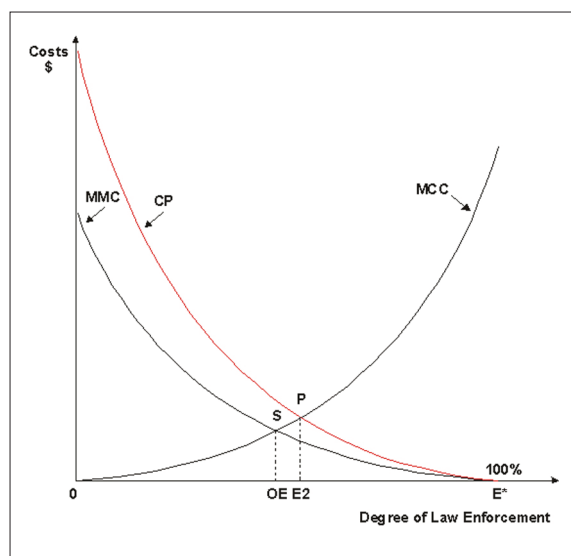
The decrease of costs, caused by innovation, is represented by a shift of the MCC curve to the lower right (From MCC to F1). The new equilibrium point (optimal enforcement) now



moves from S to F. The degree of law enforcement increases from OE to E1. Notice that with the innovation the total costs of enforcement decrease by the area OSF. It is a double achievement: a decrease in costs and an increase in the degree of law enforcement.

The second situation is a result of a change in the preferences of society regarding the importance of improving moral capital. Suppose society decides to invest more real resources in order to achieve a positive increment in the stock of moral capital. In Figure 5, we represent the increase in demand for moral capital as the shifting to the upper left of the MMC curve. The new equilibrium point (optimal enforcement) moves from OE to E2. In this situation, however, the increase in enforcement comes together with an increase in total costs of enforcement.

Figure 5 - Effects of Changes in the Preferences of Society



## Social, Political, and Economic Transformation of Brazil in the 1880s: Changes in Preferences and Financial Innovation

As an example of the application of the above analysis to historical events, we examine the Corporation Laws of 1882 and 1890. I consider these laws an economic, political and social turning point for Brazil during this period, as well as a major event in financial development.

The first question is why the country decided to have a “modern” corporation law. E. Bradford Burns, a historian who wrote a standard reference book on Brazil, states that:

In 1888, a decade of significant changes exploded. The abolition of slavery marked the opening of that decade; the cataclysmic destruction of the folk society at Canudos closed it. The years between witnessed the overthrow of the monarchy, the establishment of a federal republic, the separation of church and state, the entry of the cities and the middle class into politics, the embrace of industrialization as an economic panacea, and an official shift of economic and political power to the southeastern states, in particular the recognition of the importance of São Paulo within that triumvirate...the changes between 1888 and 1897 shared a common denominator: modernization. Their conglomerate recognized the end to the centuries ambiguously combining neo-capitalism and neo-feudalism. Their conglomerate celebrated the triumph of capitalism and modernity...In some ways concluding three and one-half centuries of history and in other ways initiating trends that would characterize the twentieth century, this single ten-year period of change stands out as unusually significant for any interpretation of the history of Brazil (BURNS, 1993, 197/198).

Thus, we can see the demand for having a modern law was present in the domestic scenario. Brazil in the 1880s was experiencing im-



portant changes. The coffee economy was very strong, in spite of the world crisis of 1873. Coffee exports rose from 286.8 million tons in 1880 to 313.1 million tons in 1890, and revenues in sterling grew from 11.6 million in 1880 to 17.8 million in 1890 (Mello, 1977, p.39). From an 1819 population around 4.6 million, Brazil had grown to 9.9 million in 1872 and to 14.3 million in 1890 (MELLO, 1977, ch.2).

The main political issues were slavery and monarchy, and in both fronts the country was able to promote peaceful transitions. Large numbers of immigrants from Europe, over 2.3 million in the two decades of the 1880s and the 1890s, made possible a huge increase in the labor supply. As a consequence, the abolition of slavery was accompanied by partial replacement of slaves by immigrants, without a decline in coffee cultivation and exports; cities and markets grew steadily during these years. The growth in the number and importance of large companies will be seen shortly, but the point to emphasize is that the corporate form of business, and the channels it provides for attracting outside capital for investments, were strong factors contributing to introduce “modern” laws.

The other source of pressure for a “modern” law came from abroad, basically from Great Britain. During this time, companies from diverse segments were listed and traded on the Rio de Janeiro Stock Exchange, and later on other stock exchanges, particularly São Paulo. These segments included railroads, ports, tramways and other transportation investments; electricity production and distribution; commercial banks; textile factories; sugar mills, and others. Several historians consider that Brazil, as well other Latin American countries like Uruguay and Argentina, were, during that time, in economic terms, part of the “informal” British Empire. Thus, the capital markets of Brazil had a close relationship

with British investments and investors. Several Brazilian companies even had dual listing and traded both on the London and the Rio de Janeiro stock exchanges.

Corporate governance, in a modern sense, started and developed in Brazil during the last 20 years. One of the main reasons for the rise of corporate governance was the participation of Brazilian corporations in the emerging markets, in which international (mainly institutional) investors play a major role. By analogy, since our period of studies marks a phase of intense foreign investment (mainly British) in shares of Brazilian companies, corporate governance – even by a different name – must have been an important subject.

The main hypothesis to be dealt with is that in the enforcement of the laws, and not in the laws themselves, there were huge differences in corporate governance between Brazil and Great Britain. We can conclude that the financial innovation occurring in Europe could be used by Brazil for enacting “modern” laws.

### **Brazilian Joint Stock Companies in the late 1880s**

Although economic activities in Brazil in the 19th century were primarily agricultural, by the 1870s and 1880s an important host of industrial and service activities had already emerged. A government survey in 1866 found 43,585 commercial and industrial businesses in Brazil. A further survey in the same year on 20,930 industrial and commercial establishments found that 17,503 of them were owned by single individuals, and 3,427 (or 16.4 percent) were companies with a divided share capital (MELLO, 1977, 131).

In the following year (1867) another government survey was made regarding the

number of companies with shares floated and publicly traded on the capital market. A total of 69 companies was found (railroads, insurance, navigation, gas lighting, mining, water supply, turnpikes, market plazas and others), with total nominal capital equivalent to 10 million sterling. Of this total, 20 were foreign owned companies, with an average capital of 303,459 sterling and 49 were Brazilian owned companies, with an average capital of 83,165 sterling (MELLO, 1977, 132).

In 1887, 5 years after the corporation laws of 1882, the government published another survey of the joint stock companies. By that time, or during the two decades after the 1867 survey, their number had increased to 135 companies, with a total capital equivalent to 25 million sterling. They had also diversified, as can be seen in Table 1.

There was an active market for the bonds and shares of a number of joint stock companies on the Stock Exchange of Rio de Janeiro. The "Retrospecto Commercial" annual re-

**Table 1 – Joint Stock Companies in Brazil, end of 1886**  
Total Number and Capital According to Economic Activities  
(value thousand mil réis)

Economic Activities	Number	Capital
Railroads	14	51,356
Banks and Saving Institutions	13	87,400
Insurance (maritime and others)	13	32,500
Street Cars	13	25,600
Textiles	15	12,310
Navigation	5	11,300
Mining	6	6,900
Central Sugar Factories	9	6,300
Docks	2	6,000
Immigration and Colonization	5	5,000
Water Supply	2	3,700
Electricity and Telephones	4	3,350
Industrial Manufacturing	6	2,878
Building Construction	6	2,675
Carriages and Coaches for Rental	1	800
Amusement Parks	4	254
Metal and Ceramic Artifacts	4	338
Dynamite	1	180
Mutual Assistance Insurance	2	105
Laundry	1	100
Knife Manufacturing	1	45
Agricultural and Husbandry	1	8,000
Brokerage	1	1,000
Commerce and agriculture	1	800
Market Plaza	1	500
Zoological Garden	1	263
Commerce of Lotteries	1	200
Educational Institutions	1	50
Real Estate	1	25
<b>TOTAL</b>	<b>135</b>	<b>269,929</b>

Source: Relatório do Ministério da Agricultura, 1887

**Table 2 – Average Yearly Rates of Return on the stocks of various economic activities, transacted in the Rio de Janeiro Stock Exchange, in the years of 1877, 1878 and 1882**

Economic Activities	Realized Capital 1878 (thousand milréis)	Rate of Return 1877	Rate of Return 1878	Rate of Return 1882
Banks	72,132	16.98	15.46	6.47
Railroads	24,676	-3.46	10.32	-4.25
Street Cars	11,200	8.43	11.78	10.19
Navigation	7,432	35.84	30.25	12.48
Insurance	25,800	16.18	25.36	29.94
Private Turnpikes	1,980	10.65	13.34	2.95
Market Plazas	1,000	2.64	-1.30	0.26
Gas Lighting	8,100	20.02	-20.12	-5.20
Others	23,601	-3.61	27.56	-1.72
<b>TOTAL</b>	<b>175,921</b>			
<b>Simple Average of Rates of</b>		<b>11.52</b>	<b>12.52</b>	<b>5.12</b>
<b>Return</b>				
<b>Weighted Average (by capital) of Rates of Return</b>		<b>11.47</b>	<b>16.45</b>	<b>6.45</b>

Source: MELLO, 1984



view of the *Jornal do Commercio* published for many years the capital stock, the number, par (nominal) and market value of shares and bonds, and the nominal dividend rate. In a previous published article, I examined the capital markets of Brazil during that time from the view point of the calculation of financial rates of return (Mello, 1984). Based on that article, we present in Table 2 the Invested Capital of the 65 companies, with a total capital of 176 million milr eis or 17 million sterling, and the average yearly rates of return on investment in various economic activities with shares traded on the Rio de Janeiro Stock Exchange in the years 1877, 1878 and 1882.

Mello used another source, the information contained in the London Stock Exchange Year Book, to produce a sample of the joint stock companies listed in London, some of which had their legal domicile in England, but which had operations only in Brazil. Several of the shares had dual listing, on the stock exchanges of London and Rio de Janeiro. With this information, Mello listed the number and capital of British investments in joint stock companies in Brazil in 1888, presented in Table 3.

Mello, in his Ph.D. dissertation, estimated that the grand total of Brazilian owned capital invested in Brazilian joint stock companies in 1888 was around 39 million sterling. When comparing this value with the almost 47 million

sterling of British investments in Brazilian joint stock corporations, the importance of British investments in Brazil is placed in perspective. (MELLO, 1977, 139/140).

### Evaluation of the Enforcement of the Corporation Laws of 1882 and 1890

Comparing the corporate governance provisions existent in the Brazilian Corporation Laws of the 1880s with what is conventional corporate governance today, there are striking differences in focus. Although the basics of provisions for information disclosure, accountability (“conselho fiscal”, or board of auditors), CEO rules of conduct in managing the company, and others, were there, I would assess that the major concern revealed by the laws was with prevention of a systemic risk for the economy created by low capital and excessive leverage.

In order to understand the preoccupation of 19th century law and policy makers with the corporate form of business organization, we need to have a historical perspective. We need to know more about the debate about corporation and joint stock companies in the second half of the 19th century, the course of industrialization, and the need for large investments made possible by the capital markets.

According to Cameron, already in the 16th century England and Netherlands had started joint stock companies (CAMERON and NEAL, 125). In the 17th century, in France, Minister Colbert codified commercial law, with the Ordinance of Trade (1673), and created monopolistic joint-stock companies (CAMERON and NEAL,150). During the initial years of the 18th century, two major financial crisis hit France (the

Table 3 – British Investments in Joint Stock Companies in Brazil, 1888

ECONOMIC ACTIVITIES	NUMBER OF COMPANIES	Capital 1 Thousands of Sterling
Railroads	21	30,047
Shipping and Ports	17	3,398
Gas, Water Drainage and Tramways	20	4,804
Telegraph	3	2,805
Banks	3	3,446
Mining	7	988
Miscellaneous	9	1,103
<b>TOTAL</b>	<b>80</b>	<b>46,591</b>

Source: MELLO, 1984

Mississippi Bubble) and England (the South Sea Bubble). One of the reactions after the crises was to create legal barriers against the joint-stock or corporate form of business organization. The legal barriers in England would only be lifted in the sixth decade of the 19th century (CAMERON and NEAL, 169). In 1807 Napoleon Bonaparte promulgated the Code of Commerce, regulating business enterprises. One of the forms of business organization was the “société anonyme”

(limited liability corporation). In 1867, France abolished the need for authorization to grant corporation charters, and adopted free incorporation (CAMERON and NEAL, 2003, 209). Brazil adopted similar laws, with the Commercial Law of 1850 creating the institution of “société anonyme”, and in 1882 and 1890 with the improvement of the concept of “société anonyme” and the creation of joint stock companies with extended freedom for incorporation. The next

Table 4 – Corporation Laws of Brazil, 1872 and 1890

Corporation Laws of Brazil	Main Provisions	Comments about Corporate Governance
<b>Law number 3150, November 4, 1882 (Empire of Brazil)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definition of need for authorization for establishing corporations</li> <li>• Number of 7 partners as the minimum</li> <li>• Defines prudential rules for completeness of capital</li> <li>• Establishes publicity rules for major corporation acts</li> <li>• Establishes rules and duties for managers</li> <li>• Defines conflicts of interest and honest rules for behavior by managers</li> <li>• Defines the rights of shareholders and convocation of General Assemblies</li> <li>• Defines profit distribution for shareholders</li> <li>• Establishes the role and duties of a Fiscal Board</li> <li>• Establishes rules for emission of shares and corporate bonds</li> <li>• Establishes rules for shareholders responsibilities in the case of company failure (bankruptcy)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Most articles set standard rules for corporate governance</li> <li>• In comparison with the modern corporate governance, there is not a concern about possible agency conflicts</li> <li>• The concern is about the honesty of the manager, and not if the performance is aligned with the objective of maximizing the wealth of shareholders</li> <li>• In my view, what is evident is the concern for the corporation to act responsibly in the country, and that the shareholders have responsibility for the company acts</li> <li>• The major device to align shareholders with corporate responsible behavior was through capital completeness requirements</li> <li>• Shareholders were required to deposit in currency at least 10% of the nominal value of the share, and while the capital completeness of the share value was under 25% the share was nominal and had restrictions to be traded in the secondary market</li> <li>• In my view, it was the main piece of governance, and the target were not the minority shareholders, but the economic and financial soundness of the corporation vis a vis the rest of society</li> <li>• Enforcement of this requirement was poor</li> </ul>
<b>Decree number 8321, December 30, 1882 (Empire of Brazil)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The Decree gives a detailed description of how to obey the articles in the Law N. 3150</li> <li>• Defines what kind of business can be incorporated</li> <li>• Defines what corporations still need government approval</li> <li>• Explains the provision of reserved liability, by which in case of failure of the company the shareholders who had paid only one fifth, had to pay the remaining four fifths, or have their assets seized and auctioned</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Defines that “the companies, or société anonymes, are distinguishable of other species of societies due to the division of the capital in shares, by the limited responsibility of shareholders, and by the need of having, at least, seven partners”</li> <li>• “All sectors of commerce or industry, or agricultural companies, and all services of commercial or civil nature can be organized as corporations, with the exception of business contrary to law, moral and good customs”</li> <li>• All corporations could be created without government approval. The exception was banks, religious associations, food retailers and foreign companies. In order to become companies they needed government approval.</li> </ul>
<b>Decree number 164, January 17, 1890 (Republic of Brazil)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The Decree expanded the list of financial institutions requiring government authorization: banks of circulation, banks of real credit, saving companies, saving banks</li> <li>• Increased the responsibilities of company managers</li> <li>• Increased the rights of shareholders</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• The major feature of this Decree, in my view, was to free the creation of banks of the existing controls</li> <li>• With the Decree, instead of approval by the Chambers, now they needed only executive government approval</li> <li>• As a hypothesis, we can view this lack of governance as conducive for abuses and excessive leverage of capital</li> <li>• In consequence, banks could leverage money creation. Inflation and financial crisis (“Encilhamento”) was the result</li> </ul>





important innovation was to extend the concept of corporation to commercial banks. This was also followed in Brazil in 1890, and it was one of the main factors for the financial crisis of the “Encilhamento”.

There were three important pieces of legislation, and Table 3 presents them, and their major features. Law 3150, of November 4 1882, had the stated objective of regulating the establishment of companies and “société anonymes”. The law has 42 articles, and was approved by the General Assembly of the Empire of Brazil, the supreme decision making body including the Senate and the Chamber of Deputies Decree 8321, of December 30 1882, has 168 articles, establishing the details for the operation and enforcement of Law 3150. It was promulgated by the Emperor of Brazil (Dom Pedro II), based on constitutional powers given by article 102, paragraph 12 of the Political Constitution of the Empire. The final piece of legislation was Decree 164, of January 17 1890. The objective of the Decree was to reform Law 3150. The Decree has 43 articles, and was produced about two months after the Proclamation of the Republic of Brazil. The Decree was headed with the following preamble: “ Marshal Deodoro da Fonseca, Chief of the Provisional Government of the Republic of the United States of Brazil, constituted by the Army and other Military Forces, in the name of the Nation”. This preamble of this Decree, in a sense, signalizes that the role model for Brazil (now the “United States of Brazil”) switched from Great Britain to the United States of America.

## Conclusions

To conclude this article, I would argue that the corporate governance of these Corporation Laws had as its first priority the achievement of liability financial behavior on the part of the companies. Since the shareholders had limited responsibility, up to the capital invested in the company, the Corporation Laws were concerned that the shareholders would effectively pay in the full amount of the capital. The permission to trade shares subscribed, but not paid in, on the secondary market was contingent on the payment of minimum tranches of capital to complete the nominal value of the share, calculated in relation to the “authorized capital”.

The evidence presented or mentioned by several commentators indicates poor enforcement (it seems fraudulent behavior was widespread) of the two major restrictions: to not pay in the capital subscribed, and to trade the shares before meeting the minimum paid in capital requirements.

As we argued in the beginning of the article, perhaps there was a conscious decision to relax the enforcement of the new laws. By not fully paying in the capital subscribed, the capital of the shareholders could be leveraged, and they could acquire more shares than their income would allow. This would create more public offerings and trading on the capital markets.

As we saw, the country’s economy was changing fast, companies were founded, the domestic market was expanding with immigration and abolition of slavery, the coffee market was booming, and the economy needed large amounts of capital to finance the new ventures. The trade off was to enlarge the capitalization of companies and the leverage of shareholders’ investments, by lenience on enforcement of capital requirements, and a blind eye for what was happening in the market.

The financial crisis of Encilhamento is claimed to be a result of this lack of control. There is a hot debate in Brazil about the causes of the Encilhamento (see Schulz, 1996 and Suzigan, 2000). As a contribution for this debate, I would argue the following:

the two pieces of corporation legislation of 1882 had a positive net impact on the establishment of new ventures, and the investments in the primary issues of corporations;

the 1890 Decree, in that it encouraged the creation of banks with the power to issue money, perhaps failed in the task of “macroeconomic governance”. The growth of the banks of issue probably provided too much money to the economy in a short period, even considering that the economy was transforming from a slave “low money” economy to a “high money” market economy;

the lack of governance, in a sense, was partially responsible for the overshooting of the money supply, the inflationary pressures, and the financial bubble in the stock market;

if we return to the Equation (1), which states that “the country plans to have the enforcement level at the end of the period be such that a fraction  $\lambda$  of the gap between the desired ( $E^*$ ) and the enforcement level that existed at the end of last period is closed”. Accepting the model, the problem of the 1890 Decree was not the lenience about enforcement, since it was expected and part of the “rationality”



of the introduction of a “modern” law. My hypothesis is that  $\lambda$  was not properly managed or forecasted.

In my opinion, as a contribution to economic growth and development of the primary market of shares negotiated on the Stock Exchange, the 1880s and 1890s were more relevant for capital market development than the other decades that followed, up to the present day.

## References

BURNS, E. Bradford. *A History of Brazil*. 3rd Edition. New York: Columbia University Press, 1993.

CAMERON, Rondo and NEAL, Larry. *A Concise Economic History of the World*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

FAUSTO, Boris. *A Concise History of Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

GOLDSMITH, Raymond D. *Desenvolvimento Financeiro sob um Século de Inflação*. Brasil 1850-1984. Rio de Janeiro: Editora Harper&Row do Brasil, 1986.

GOLDSMITH, Raymond W. *Financial Structure and Development*. New Haven: Yale University Press, 1969.

HANLEY, Anne. “Business Finance and the São Paulo Bolsa, 1886-1917”. In Coatsworth, John H. and Taylor, Alan M. *Latin America and the World Economy Since 1800*. Cambridge: Harvard University Press, 1998.

MELLO, Pedro Carvalho de e SLENES, Robert W. “Análise Econômica da Escravidão no Brasil”. In Paulo Neuhaus, *Cordenador Economia Brasileira: Uma Visão Histórica*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1980.

\_\_\_\_\_. *The Economics of Labor in Brazilian Coffee Plantations, 1850-1888*. Ph.D. Dissertation, Department of Economics, University of Chicago, 1977.

\_\_\_\_\_. “Os Fazendeiros de Café e o Mercado Financeiro e de Capitais, 1871/88”. In *Estudos Econômicos*, vol. 14, Jan/Abr. 1984, pp.145-161.

SCHULZ, John. *A Crise Financeira da Abolição (1875-1901)*. São Paulo: Edusp, 1996.

SUZIGAN, Wilson. *Indústria Brasileira. Origem e Desenvolvimento*. São Paulo: Editora Hucitec, Editora da Unicamp, 2000.

TRINER, Gail D. “Banking and Money Markets in Brazil, 1889-1930”. In Coatsworth, John H. and Taylor, Alan M. *Latin America and the World Economy Since 1800*. Cambridge: Harvard University Press, 1998.





# Roteiro para submissão de artigos

## *Guidelines for submission of papers*

1. A revista *História e Economia* publica artigos de história econômica, história financeira e história das idéias econômicas.

2. A revista também recebe resenhas de livros e comunicações sobre dissertações de mestrado e doutorado.

3. A publicação dos artigos ocorre conforme a aprovação dos textos pelo conselho editorial.

4. Os artigos não devem exceder 30 páginas (espaçamento duplo), incluindo notas de rodapé e referências bibliográficas.

5. O texto submetido para a revista deve ser original. Em casos especiais, poderemos aceitar a publicação simultânea em revista estrangeira.

6. Recebemos artigos em português, espanhol, inglês e francês.

7. Os originais devem ser editados em MS Word.

8. As figuras, tabelas e gráficos devem ser editados em preto e branco. Caso tais figuras tenham sido geradas em outros programas que não MS Word (por exemplo: Excel, Power Point), o autor deve enviar um arquivo separado contendo o objeto no seu formato original.

9. Devemos receber um arquivo adicional com o(s) nome(s) do(s) autor(es), endereço completo para correspondência contendo afiliação institucional, posição, titulação, telefone para contato e e-mail. É necessário que o autor inclua neste arquivo o título do artigo no idioma original e sua tradução para o inglês. Além disso, o autor deve incluir uma resenha do texto no idioma original e em inglês. A resenha em ambos os idiomas não devem exceder 150 palavras.

1. *História e Economia* publishes articles on financial history, economic history and the history of economic ideas.

2. We accept book reviews and dissertation summaries.

3. The journal publishes papers according to their approval by the editorial board.

4. The articles must not exceed 30 pages (double spaced), including references and footnotes.

5. The manuscript submitted to the journal should be original. In special cases, we may accept the simultaneous publication in another foreign journal.

6. We welcome articles in Portuguese, Spanish, English and French.

7. The originals must be edited in MS Word.

8. The figures, tables and graphics should be edited in black and white and included in the file containing the article. In case the original figure, table or graph was created in a program different from MS Word, we must receive a separate file containing the object in its original format.

9. We must receive an additional file with the name of the authors, complete mailing address containing the institutional affiliation, position, title, phone number and email address. We request the author to include the title in its original language as well as its English translation. In addition, the author should enclose an executive summary in the original language and in English. The executive summary and the English translation should not exceed 150 words.

10. As referências bibliográficas devem ser detalhadas e completas, elaboradas de acordo com a NBR 6023 da ABNT. Os dados históricos e as tabelas devem especificar as fontes utilizadas. Em caso de fontes primárias (originais), o autor deve fornecer o nome do Arquivo (ou Instituto, Instituição), a caixa, seção (se for aplicável) e todas as demais informações que julgar relevantes.

11. Os arquivos podem ser enviados por e-mail para: [revistahistoriaeconomia@gmail.com](mailto:revistahistoriaeconomia@gmail.com). De modo alternativo, recebemos arquivos em disquetes ou CD-ROM.

12. Somente artigos que satisfizerem os requerimentos acima serão submetidos para o comitê editorial.

13. Todos os textos submetidos à revista receberão avaliações escritas dos membros do comitê editorial.

14. O recebimento do texto pela revista automaticamente implica em autorização para futura e eventual publicação. A revista não paga qualquer tipo de royalties para o autor.

15. A revista *História e Economia* deve enviar uma carta e um e-mail para o autor acusando o recebimento dos originais (caso o artigo seja aprovado, algumas mudanças podem ser sugeridas).

16. A revista não devolverá nenhum texto recebido.

### **Envio de artigos**

Os artigos podem ser enviados para:

Roberta Barros Meira

BBS Business School

Instituto de História e Economia

Alameda Santos, 745 • 1º andar

Cerqueira César • São Paulo, SP

CEP 01419-001 • Brasil

e-mail: [revistahistoriaeconomia@gmail.com](mailto:revistahistoriaeconomia@gmail.com)

10. *The references must be detailed and complete. Historical data and tables should specify the sources used. In case of original/primary sources, the author must provide the archive's name, section, box (if it is applicable) and all the relevant information.*

11. *The files can be sent by email to: [he@bbs.edu.br](mailto:he@bbs.edu.br), in a 31/2 "floppy disks or CD-ROM.*

12. *Only the articles that meet the above requirements are submitted to the Editorial Board.*

13. *All the manuscripts submitted to this journal will receive written evaluations by the board members.*

14. *The submission of a manuscript to us implies authorization for future publication by its author. No royalties will be paid.*

15. *História e Economia will send a written letter and an email to the author. In case of approval, some changes may be suggested.*

16. *The journal will keep the originals.*

### **Submission of originals**

*Originals should be sent to:*

*Roberta Barros Meira*

*BBS – Brazilian Business School*

*Institute of History and Economics*

*Alameda Santos, 745 • 1º andar*

*Cerqueira César • São Paulo, SP*

*CEP 01419-001 • Brazil*

*email: [revistahistoriaeconomia@gmail.com](mailto:revistahistoriaeconomia@gmail.com)*



