

O MERCADO NACIONAL E A CIA. INDUSTRIAL SÃO-JOANENSE (1891-1913)

Data de aceite: 02/05/2023

Afonso de Alencastro Graça Filho

Professor titular da Universidade Federal de São João del Rei (UFSJ). Essa pesquisa contou com a participação dos alunos de Iniciação Científica Rodrigo Dias Silva e Giovanna de Andrade Figueira

O MERCADO NACIONAL COMO UM PROBLEMA CONCEITUAL NA HISTORIOGRAFIA

Estudar a gênese do mercado nacional nos permite alcançar outras dimensões analíticas, como as desigualdades regionais, da distribuição de riquezas e da sua relação com as economias globais. A formação do mercado nacional, com suas assimetrias regionais, pode trazer para a cena histórica também as relações e tensões na distribuição da riqueza e do poder. Conforme Antonio

Ibarra (2019), o mercado reclama a observação de múltiplas escalas e interdisciplinaridades, do local ao global, do social ao institucional. As políticas governamentais podem ser facilitadoras ou empecilhos para essa integração, bem como as condicionantes locais podem agir da mesma forma, a exemplo dos fatores demográficos, do poder aquisitivo ou de disputas comerciais com os produtores de outras regiões.

A gênese da universalização do mercado no capitalismo, de acordo com o pensamento clássico da economia política, inclusive em Marx, se relaciona com a divisão do trabalho, a generalização das trocas e a circulação monetária. Não será diferente para a realidade latino-americana.

A noção de mercado interno se confunde, muitas vezes, com a de mercado regional ou mercado nacional¹.

1 Podemos citar como exemplos, RANGEL, Inácio. *Dualidade básica da economia brasileira*. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1957, em especial p. 51, onde descreve o início das modificações do setor produtivo com o fim das limitações coloniais na vinda da Corte em 1808, criando-se o mercado interno. E mais recentemente, PAULA, João Antonio de. "O mercado e o mercado interno no Brasil: conceito e história" in *Revista de História Econômica & História de Empresas*, São Paulo: Hucitec/APBHE, 1998, v.V, 2002, pp. 7-39. Nesse artigo, João Antonio de Paula também considera o mercado interno inexistente antes da consolidação do capitalismo no Brasil, pois como Rangel, o toma como sinônimo de mercado nacional.

Nossa intenção é exatamente tentar definir de forma mais apropriada e coerente a noção de mercado nacional, distinguindo-a do mercado interno e do mercado regional ou local.

A concepção de mercado nacional é a de integração territorial, quando os preços das mercadorias encontram uma equalização e podem concorrer nos mais variados mercados regionais ou locais. É dessa forma, que Emilio Sereni (1980) também descreverá os fatores que levaram à integração do mercado nacional na Itália. Os fatores que permitiram a integração tardia do mercado nacional italiano são os mesmos que também puderam ser observados em outras regiões periféricas do capitalismo, como em países da América Latina, a exemplo do México, Argentina ou Brasil.

A evolução do transporte com o advento das ferrovias, pertencente à fase de exportação de bens de capital pelos países centrais do capitalismo, forjou uma nova realidade nos países da América Latina, da mesma forma que ajudou as grandes mudanças que se dariam com a melhoria da conexão entre a cidade e o campo no processo da industrialização italiana. Evidente que o custo dos fretes terrestres dificultava o fluxo mercantil entre o interior e as zonas costeiras, beneficiadas pelo comércio marítimo de cabotagem ou internacional. Embora encarecesse, não fora um impedimento para o comércio regional, cujos caminhos coloniais se mantiveram ativos por tropas de mulas ou carroças ao longo de todo o período que antecede o das ferrovias, seja no Brasil, Argentina ou no México. Mas as dimensões dessas rotas mercantis não se alargavam ou alcançavam o volume e rapidez que o transporte ferroviário permitirá. A determinação da geografia nos preços das mercadorias, como supôs Von Thünen, era um fenômeno que só no século XIX as ferrovias e a melhoria dos transportes poderiam alterar.

No caso do Brasil, as antigas rotas coloniais ligavam áreas distantes, num circuito que articulava a primeira iniciativa de ocupação do interior pelos caminhos das Minas do ouro com a rota nordestina do São Francisco ou pelo Caminho de Viamão, com os animais vindos do sul para as feiras de São Paulo, seguindo na mesma direção do abastecimento para exploração aurífera. Outro vetor, o de maior importância econômica a partir de meados do século XVIII, se dirigia aos portos do Rio de Janeiro para a aquisição de escravos e mercadorias diversas. Esse circuito foi compreendido embrionariamente como parte da formação do mercado nacional. Por exemplo, Luiz Paulo Ferreira Nogueiról (2005; 2003) considerou que essas rotas formariam o mercado interno, alimentado pela importação e exportação de mercadorias do pacto colonial, e se transformariam em mercado nacional a partir da constituição do Estado independente, aplicando-se a lógica da ruptura com a metrópole, ao estabelecer suas fronteiras e criar barreiras alfandegárias à entrada de produtos estrangeiros, protegendo os produtores nacionais e arrecadando impostos para o tesouro imperial.

A formação desse mercado nacional não seguiria as características do modelo europeu, com suas políticas unificadoras do livre-cambismo, das tarifas, moedas e pesos. Nem houve uma unificação territorial a partir da assimilação de outros Estados-nações,

como no caso alemão ou italiano. Mas foi criado “no início do século XIX, em meio à ascensão do liberalismo como ideologia predominante e parcialmente patrocinado pela potência que lutaria pelo livre-cambismo. Dessa forma, não pôde contar com políticas mercantilistas aplicadas ao exterior, como os estados formados sob o Antigo Regime (...)” (NOGUERÓL, 2005, p. 16). Tampouco gerou uma maior divisão do trabalho, pois a industrialização brasileira seria obra do século XX. E aqui encontramos o primeiro problema sobre essa proposição do caráter político da construção do mercado nacional brasileiro, quando predominavam a defesa dos interesses do livre-cambismo da agroexportação e os produtores para o mercado interno nunca contaram com uma política protecionista contínua e coerente no século XIX, particularmente o industrial, como comentado por Flávio Versiani (1978), Maria Bárbara Levy (1994), Wilzon Suzigan (1986) entre outros.

Em poucas linhas, Noguéról (2003, p. 82) relaciona a formação do mercado nacional ao fator político da criação do Estado independente, cuja soberania limitaria a concorrência estrangeira, transformando o mercado interno colonial, submetido ao império português, em espaço para acumulação mercantil nacional. Por fim, realiza um estudo apurado dos preços de bois, cavalos e escravos entre os mercados de Sabará e de Porto Alegre, encontrando uma forte correlação, o que lhe possibilitou tratar essa interconexão entre regiões distantes como uma construção nacional. Sem entrarmos no mérito da análise das variações de preços desse estudo, que não lançam mão de séries de preços de escravos no tráfico internacional e que poderiam ser o contraponto à hipótese da formação desses mesmos preços no mercado nacional, o que queremos debater é a integração dos mercados regionais, como fundamento essencial para sua caracterização. Não nos recusamos a aceitar a interligação entre mercados regionais, pois são as rotas que configurarão o futuro mercado nacional e estariam em funcionamento desde o século XVIII. Mas boa parte do território nacional ainda não estaria envolvida diretamente nesses circuitos, que teriam se convergido para a ocupação do interior com a mineração do ouro em Minas Gerais, a exemplo do Centro-Oeste, do Norte do país ou parte do Nordeste. De qualquer forma, a gênese do mercado nacional é um processo longo, conforme ressalta Fernand Braudel (1985). O crescimento da *economia de mercado* tende a se desenrolar paulatinamente e abranger vastas regiões econômicas, mas não é um processo uniforme, convivendo com zonas mais isoladas do contágio com suas rotas de confluência, com os limites da economia natural, das barreiras das comunicações e da regulamentação dos Estados.

Portanto, a interligação regional do mercado interno geralmente é vista como um desenvolvimento lento e que prefigura o espaço nacional de um mercado multipolar, onde algumas cidades se sobressaem como centros de distribuição para uma área mercantil².

2 No caso da França, já nos últimos decênios do Antigo Regime, Paris se tornara um polo para a distribuição de produtos variados vindos de grande parte das regiões francesas por sua rede que se expande pelas províncias. Ao final do século XIX, o espaço nacional francês se constituiria de múltiplos, como o de Lyon, mais modesto e com influência no sudeste da França. LÉON, Pierre. “Rapport general” in *Aires et structures du commerce français au XVIII^e siècle*. Lyon,

Se retornarmos às proposições de análise de Sereni (1980), os transportes jogam um papel fundamental nessa integração. Mas precisamos lembrar que a formação do mercado nacional capitalista é uma construção econômica e histórica, não meramente geográfica. O processo de dilatação e fusão dos mercados regionais traz mudanças inéditas no processo de acumulação de capitais, bem como uma série de aspectos culturais e políticos, que afetam as relações entre as regiões e hábitos de consumo. A formação do mercado nacional também revelará o grau de desigualdades em uma sociedade e reforçará, no caso brasileiro, as disparidades entre o Sudeste e as demais regiões nacionais.

Para Sereni, o processo de formação do mercado nacional não se resume à ampliação geográfica dos fluxos comerciais, ao desenvolvimento mercantil de uma sociedade isoladamente, mas se insere na própria dinâmica mundial do capitalismo e sua lógica de inversão econômica. Ao mesmo tempo, a questão do mercado nacional está entremeada pela da construção da identidade nacional, que não se confunde com a da formação do Estado Nacional. Sereni define seu objeto da seguinte maneira: “O mercado nacional capitalista apresenta-nos como a madura individualidade econômica de uma nação capitalista, que pode realizar-se plenamente só quando o momento da universalidade do mercado já não é o momento de uma casual multiplicidade, ou quiçá frequência, de intercâmbios não equivalentes em mercados locais ou em tráficos longínquos, senão de uma efetiva universalidade, que comporta, não só uma casualidade, ou quiçá uma relativa frequência, senão uma normalidade de intercâmbios, e portanto o passo ao intercâmbio equivalente como forma decisiva dos intercâmbios mercantis” (SERENI, 1980, p. 33-34).

Para o acompanhamento do grau de desenvolvimento do mercado nacional deve-se localizar o momento em que o intercâmbio equivalente se converteu em fase normal das trocas mercantis e que, ao mesmo tempo, se tornou a medida da conexão orgânica em um determinado momento histórico entre os diversos mercados locais e regionais. Metodologicamente, Sereni propõe a aferição do grau de correlação dos preços entre os mercados regionais ou locais para que possamos conhecer a homogeneização dos preços, um fenômeno característico do mercado nacional.

No processo histórico italiano dessa formação, Sereni ressaltará algumas condicionantes para o seu desenvolvimento. O Estado nacional unificado permite a aceleração das forças econômicas que vão impulsionar a construção do mercado nacional, por meio de políticas conscientemente aplicadas pelas classes dominantes, seja pela unificação aduaneira ou pela priorização dos investimentos públicos em vias de comunicação, que favorecerão ao aprofundamento da divisão do trabalho entre a indústria e o campo.

No caso brasileiro, embora o Primeiro Reinado estabelecesse a uniformidade tributária, persistia o problema da unificação de tarifas entre as províncias com a formação

C.N.R.S./Centre d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise, 1975, pp. XII-XXII.

do Estado nacional centralizado. A questão de tarifas prejudiciais ao comércio de algumas províncias é o estopim da revolta farroupilha, que dura dez anos (1835-1845). Tavares Bastos (1975, p. 101-175), em 1862, analisando os problemas dos custos de transportes para o mercado interno, percebe a negligência governamental com a navegação de cabotagem, os fretes onerosos e as elevadas tarifas alfandegárias para os fornecimentos das províncias litorâneas e do interior.

Com a República, os Estados irão criar suas próprias políticas alfandegárias, demonstrando que a questão ainda era um problema no novo modelo federativo. Dessa forma, que John D. Wirth (1982, p. 297-302) vai descrever a falta de unificação da política fiscal herdada do Império, que perdurava ainda no início da República Velha até o Estado Novo, quando serão abolidas as tarifas interestaduais que restringiam o comércio nacional. Minas Gerais fora muitas vezes acusada de praticar uma bitributação sobre os produtos de outros estados na forma de imposto de entrada em seu mercado ou sobre o consumo.

Sendo assim, a política tributária não parece ter sido um elemento determinante na constituição do mercado nacional no caso brasileiro. Portanto, não há similitude com o processo italiano na eliminação das barreiras alfandegárias entre as regiões a partir do surgimento do Estado Nacional. E, como apontou Sereni ou Braudel, a existência de intercâmbios entre mercados locais ou longínquos também não configuraria a presença do mercado nacional na economia.

Sem dúvida, o segundo reinado irá promover a expansão das redes ferroviárias no país, mas dentro da lógica da expansão cafeeira, embora surgissem exceções a essa regra, como foi a E. F. Oeste de Minas (CAMPOS, 2016. SANTOS, 2009), que seria um prolongamento da E. F. Pedro II em direção à São João del Rei, um dos principais entrepostos mineiros de abastecimento de gêneros básicos para o Rio de Janeiro. Minas Gerais se beneficiaria dos gastos governamentais nos transportes férreos. Essas inversões se situavam no contexto das exportações de bens de capitais pelas economias centrais do capitalismo³.

Dentro dessa perspectiva dos grandes negócios ferroviários, encontramos um grupo da elite mercantil brasileira que participará desses empreendimentos. E ao final do século XIX, o mercado de ações também irá se expandir com investimentos que começam a apresentar uma ruptura com o caráter local ou regional. O Encilhamento parece coroar essa pressão por novas possibilidades de negócios e a especulação financeira. Mas a melhoria das comunicações não se apresentou como um grande impacto na divisão do trabalho entre o mundo rural e o urbano-industrial, que caracteriza sempre o processo de industrialização, que no Brasil é tardio, como é sabido. De qualquer forma, avançava-se na expansão dos mercados regionais para a produção das indústrias leves de tecidos,

3 O processo de criação do mercado nacional está conectado com as condições mundiais das economias centrais do capitalismo, numa perspectiva da *Global History*. BELICH, James; DARWIN, John; FRENZ, Margret; WICKHAM, Chris. *The Prospect of Global History*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

alimentos, bebidas e materiais de construção que despontavam ao final do século XIX e início do XX. Novos hábitos também seriam criados no interior do país, como o abandono da extração do óleo de mamona pelo querosene importado, o declínio da manufatura mineira de panos de algodão pela concorrência industrial, a cerveja nacional conquistava novos consumidores e a produção se espalhava pelos estados da União, bem como as melhorias urbanas de saneamento, água encanada, gasômetros e a luz elétrica.

Os fluxos mercantis entre as diversas regiões começam a ganhar mais robustez. O algodão passa a ser importado do Nordeste pelo Sudeste, os estados sulistas proveriam as manufaturas moveleiras e as construtoras cariocas e paulistas com madeiras, além do comércio usual que essas regiões já realizavam com o Rio e São Paulo, com a exportação do charque e outros alimentos, bem como a importação do açúcar nordestino e o café fluminense. As antigas rotas de cabotagem foram mantidas do período colonial e do Império, movimentando as praças litorâneas do Norte ao Sul.

O LEVANTAMENTO DA SEGURADORA MARÍTIMA LLOYD'S SOBRE AS MAIORES FIRMAS BRASILEIRAS DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA E SEUS MERCADOS DE ATUAÇÃO

As informações contidas no levantamento das firmas brasileiras pela Lloyd's (1913) nos revelam uma série de mecanismos que alicerçaram a construção do mercado nacional, em evidente funcionamento no início da década de 1910.

As firmas gaúchas que produziam ou exportavam produtos como o charque, a banha, sapatos, couros, línguas bovinas em conserva e outras mercadorias regionais, informam que conseguiam vendê-las desde o Acre, Pará, Amazonas, Pernambuco, Bahia, Rio de Janeiro e São Paulo ou Santos, além dos mercados locais riograndenses ou regionais, com forte vinculação às praças vizinhas do Paraná e Santa Catarina, ou dos países fronteiriços do Rio da Prata, como a Argentina e Uruguai. O exemplo do Rio Grande do Sul nos serve como ilustração para a atuação ainda mais volumosa do setor produtivo dos dois principais núcleos industriais brasileiros, como o de São Paulo e Rio de Janeiro.

Os instrumentos para que essa rede mercantil pudesse atuar de forma nacional foram as criações de sucursais ou filiais em outros estados, ou o que era mais comum, a representação mercantil de indústrias nacionais realizada por estabelecimentos locais, na forma de agentes de grandes empresas nacionais. A propaganda e vendas pelo interior ou estados vizinhos eram quase sempre feitas pelos chamados “viajantes” ou “caixeiros-viajantes”.

Outra informação bastante relevante é a reestruturação do sistema bancário, com a entrada de filiais de grupos estrangeiros, bem como a sua atuação com auxílio de bancos comerciais nacionais, que funcionavam como seus representantes, com atividades de carteiras hipotecárias para financiamento à produção, caixas de depósitos populares,

empréstimos, desconto de títulos públicos e particulares etc. Esses bancos, fundados nas principais cidades do país, abriram filiais cujo raio de ação geralmente era de abrangência regional, no interior do mesmo estado e/ou estados vizinhos. Os maiores grupos bancários criavam filiais e agências em vários estados da União. Junto a essa estrutura bancária que se alastrara ao final do século XIX, agregava-se as companhias de seguros, que além das apólices de sinistros diversos, também praticavam empréstimos sobre os próprios títulos que emitiam.

Um exemplo dessa integração nacional pode ser oferecido pela companhia de seguros “Garantia da Amazonia”, uma das mais importantes nesse ramo, criada em Belém do Pará no ano de 1897 (LLOYD, 1913, p.902 e 910). Em 1907, resolveu estender suas operações para outros estados, fundando uma seção no Rio de Janeiro para dirigir seus serviços desde a Bahia até o extremo sul do país. Em 1910, criou um departamento para administrar seus negócios em Pernambuco e estados vizinhos.

A presença de outras companhias em várias partes do país nos demonstra um grau avançado de integração dos mercados regionais brasileiros. A Guinle & Cia. (LLOYD, p. 535 e 537), com sede no Rio de Janeiro, foi uma das expressões dessa atuação nacional de algumas empresas desde o final do século XIX. Essa empresa conseguira controlar o setor de montagem de usinas geradoras de energia no momento da expansão da urbanização, da luz elétrica e do setor industrial nas principais capitais estaduais. A Lloyd’s sublinha que “com certeza 95% das instalações geradoras de energia elétrica, quer hidráulicas, quer por meio de vapor, existentes no Brasil, tem sido feitas pelos Srs. Guinle & Cia. ou executadas sob sua superintendência e com material fornecido pelas várias casas americanas e europeias, de que eles são representantes únicos no Brasil” (LLOYD, p. 535).

A Guinle & Cia. tornara-se uma grande construtora de barragens e serviço de eletricidade para as cidades de Petrópolis, Rio de Janeiro e Niterói, a partir da usina hidroelétrica de Alberto Torres no rio Piabanha, que deu origem a criação da Cia. Brasileira de Energia Electrica, com um capital de 30.000 contos de réis. Na Bahia, exploraria as quedas do rio Paraguassu, para o atendimento das cidades de Salvador, Santo Amaro, Cachoeira e São Félix, além de estabelecer uma companhia telefônica na capital. Em São Paulo, aproveitaria as quedas de Itapanhan. Mas as atividades nacionais da Guinle & Cia. não se limitavam apenas a esses setores, também lhes pertenciam as companhias de bondes na Bahia, a Companhia Trilhos Gerais e Companhia Linha Circular, os elevadores Lacerda e Taboão, assim como a Companhia de Trens Itapoã e a Companhia de Telephones. Com sede e depósitos no Rio de Janeiro, a Guinle & Cia. abriria escritórios na Bahia em 1905, em São Paulo e agências em Belo Horizonte e Porto Alegre.

Outras construtoras do Rio de Janeiro (Distrito Federal) negociavam seus serviços em vários estados. A construção de Belo Horizonte, entre 1894 e 1897, ou a abertura da Avenida Central no Rio de Janeiro em 1905, geraram novos mercado para a participação da engenharia carioca. A empresa R. Rebechi & Cia (LLOYD, p. 545 e 547), do engenheiro

Raphael Rebechi, formado pela Universidade de Roma, e seu filho Sylvio, também engenheiro e arquiteto, ganhou um grande impulso com a reforma do centro da cidade do Rio de Janeiro pela prefeitura de Pereira Passos (1902-1906), participando da construção de prédios na Avenida Central (atual Av. Rio Branco), que foi inaugurada em 1905. A firma ganhou o prêmio de melhor projeto artístico para a Avenida Central. Foi responsável pela construção de prédios públicos, edifícios privados e palacetes no Rio de Janeiro, sendo convidada pelo governo de Minas Gerais para a construção de seu palácio da Justiça, e pelo governo do Ceará para o prédio da Faculdade de Direito e um grupo escolar em Fortaleza. Outras firmas construtoras, como A Silva, Soucasaux & Cia. (LLOYD, p. 560), fundada em 1905, pelo engenheiro Luiz José da Silva, que trabalhou na construção de Belo Horizonte, também deveu seu desenvolvimento às obras da Avenida Central e diversos imóveis no centro do Rio de Janeiro. As melhorias urbanas e linhas de trens foram outras áreas de atividades para as construtoras cariocas, a exemplo da Sampaio Corrêa & Cia., criada em 1911 e contratada pelo governo de Minas Gerais para a instalação dos serviços urbanos de água, esgoto e luz nas cidades de Diamantina, Turvo, Patos, Serro e São Miguel de Ganhães (LLOYD, p. 537-538). A Sampaio Corrêa & Cia. também se interessou pela implantação das linhas de bondes e do serviço de iluminação da cidade de Belo Horizonte, fundando uma companhia limitada com o capital de 2.500 contos de réis. O sócio gerente da companhia, o engenheiro civil Sampaio Corrêa, fora responsável pela direção de diversas obras de grande porte, como em 1907, à frente das Obras Públicas da Capital, com a incumbência da ampliação do abastecimento de água para o Rio de Janeiro e, em 1909-1910, na construção da Estrada de Ferro Noroeste, do trecho de Bauru (SP) a Campo Grande (MT). A partir da criação do seu escritório técnico, Sampaio Corrêa foi nomeado representante e administrador da Compagnie Générale des Chemins de Fer des États-Uni de Brésil, que realizava as obras da Estrada de Ferro de Maricá (RJ) e Estrada Ferro de Antonina a Castro e Jaquiriahya (PR). Acumulava ainda a presidência das Companhia Força, Luz e Viação de Belo Horizonte (MG) e da Companhia Industrial de Mogy das Cruzes (SP).

Outras empresas do setor seguiriam a mesma ampliação nacional de seus serviços. A Castanhede & Cia., com escritório de engenharia também no Centro do Rio e fundada em 1909, trabalharia na duplicação da Estrada de Ferro Leopoldina Railway Co., nas linhas de bondes de Irajá e Petrópolis, na construção do ramal de Uberaba da Estrada de Ferro de Goyaz, orçada em 12 mil contos de réis (LLOYD, p. 555).

Construtoras estrangeiras, como a londrina C. H. Walker & Co., continuavam a ter também a sua fatia nas obras públicas de saneamento do Rio de Janeiro e em outras cidades, a exemplo das empresas também formadas em Londres, ainda no período do segundo reinado, como a The Rio de Janeiro City Improvements (1862) ou a The City of Santos Improvements Co. (1880). A C. H. Walker sub-empregou em 1906 a obra de demolição do Morro do Senado à empresa C. F. Hargreaves & Cia, cujo sócio principal

possuía larga experiência em construções de navios e de indústrias têxteis no Rio de Janeiro, Niterói e Santos (LLOYD, p. 537). A construção de indústrias têxteis estava quase reservada às construtoras inglesas, cujas filiais brasileiras também atuavam no comércio de tecidos e forneciam maquinarias para essas empresas. Dessa forma, atuava a Henry Rogers, Sons and Co, Ltd., que desde o final do século XIX até 1913, havia montado 70 novas fábricas de tecidos no Brasil (LLOYD, p. 409-410).

Podemos observar a formação dessa malha comercial compulsando as páginas da publicação da Lloyd's. Nelas encontramos os mercados de atuação para 336 empresas dos estados do Pará, Amazonas, Bahia, Maranhão, Pernambuco, Ceará, Sergipe, Alagoas, Rio Grande do Norte, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Paraná, Santa Catarina e São Paulo, pertencentes ao setor de transformação e atuantes no Brasil no ano de 1913. Embora não se trate de um levantamento completo de todas as empresas do setor de transformação, mas selecionadas pela importância dos seus capitais. O âmbito geral de suas atuações comerciais em território nacional pode ser ilustrado no seguinte quadro sintético:

Local		Regional		Nacional		S/Informação	
48	14,2%	35	10,4%	139	41,4%	114	33,9%

Quadro N^o 1

Atuação de 336 fábricas em território nacional, 1913 Fonte: LLOYD, Reginald (dir.). *Impressões do Brasil no Século Vinte. Sua História, seu povo, commercio, indústrias e recursos*. Londres: Lloyd's Greater Britain Publishing Cia, Ltd, 1913.

Predominava a distribuição de manufaturados de forma nacional, abrangendo vários estados e as cidades mais importantes em termos populacionais. Mas a ausência de informações sobre o item de atuação no mercado foi grande também, embora possamos colocar em dúvida se essas empresas, pelo volume de capital e produção, não atuaram além do mercado local ou regional.

Se observarmos as interligações entre as regiões extremas do território nacional, tomando em conta o comércio das praças dos estados do Nordeste e Norte com as praças do Sul, veremos que esses fluxos mercantis estavam em boa parte formados. Quantificamos essas informações da Lloyd's no quadro abaixo, utilizando as descrições dos destinos nacionais das vendas ou importações de mercadorias das empresas mercantis e fábricas dos estados dessas três regiões. Nem sempre essas informações foram fornecidas pelas firmas.

Atuação/Estado	BA	PE	RN	AL	MA	CE	RS	SC	PR	PA	AM	Total
Indústria	12	18	2	2	3	3	66	5	17	9	4	141
Comércio	52	42	3	7	5	16	87	3	14	15	42	286
Norte	7	18	2	3	2	3	14	0	4	11	9	73
Nordeste	24	20	2	2	2	4	23	0	2	3	1	83
Sul	8	20	1	6	1	3	12	4	0	4	4	63
Sudeste	13	11	1	3	1	3	35	5	10	2	4	88
Centro-Oeste	1	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	6
Só no Estado	7	7	0	0	0	2	49	1	4	4	25	99
Em todo país	14	9	0	1	2	0	35	1	4	0	2	68
S/informação	19	9	0	2	3	6	23	0	12	6	4	84
Total de empresas	64	60	5	9	8	19	153	8	31	24	46	

Quadro Nº 2

Origem ou destinos nacionais das vendas ou importação de mercadorias por empresas mercantis e industriais

Fonte: LLOYD, Reginald, op.cit.

O quadro acima precisa ser explicado em relação às informações conseguidas pela Lloyd's sobre 427 empresas fabris e comerciais de estados nordestinos e sulistas. A primeira observação é que a região Norte é citada de forma imprecisa, compreendendo o Nordeste e o Norte. Da mesma forma, o Sul aparece nas informações das empresas do Pará e Amazonas dessa maneira generalizante, englobando o Sudeste e o Sul. Como critérios para a quantificação de cada forma de atuação, consideramos que quando a descrição das vendas, da representação como agência de outras empresas ou a importação de mercadorias se referem a todo o país ou quando somente a região é indicada de forma ampla, mantivemos a literalidade dessas classificações para os mercados de atuação. Quando a descrição nomeia o estado de destino ou importação de mercadorias, inserimos essa informação na região a que pertencem os estados. No caso de empresas que só descrevem suas vendas no próprio estado e não possuem outras vinculações de negócios fora dela, foram inseridas no campo restrito de só comerciar no estado de sua localização. Evidente que toda empresa atuava onde estava sediada, portanto, essa classificação só foi utilizada para as que não tinham outro vínculo qualquer com outros estados. É o exemplo de casas de importação e exportação do Amazonas, que importavam mercadorias da Europa ou Estados Unidos da América para vender aos seringueiros e exportavam borracha. As casas comerciais ou fábricas que produziam ou comerciavam apenas com o exterior foram alocadas no campo de sem informações, junto com as que não trazem informações sobre as vendas ou local de aquisição das mercadorias, por não nos permitir saber se atuavam também em alguma praça nacional, que é o objetivo que nos interessa.

Muitas empresas comerciais ou industriais atuavam em mais de uma praça do país. No computo do quadro não foram inseridas as firmas do setor de serviços, como bancos, seguradoras, empresas de construção, empresas de telefones, bondes etc. Nesse quadro utilizamos apenas as informações que são encontradas para as empresas comerciais e industriais dos estados do Norte, Nordeste e Sul. Alguns estados não possuem essas descrições de empresas, como o Sergipe, cuja única fábrica citada tinha sede administrativa na Bahia e, por isso, foi incluída nesse Estado. Além do Estado de Sergipe, Piauí e Paraíba também não possuem informações de empresas, bem como Goiás, Mato Grosso e Acre.

Pelos dados coletados expostos no quadro acima, podemos perceber que os vínculos comerciais antigos entre alguns estados foram mantidos, como o caso da rota de cabotagem que no século XIX fora realizada entre o açúcar ou fumo de Pernambuco ou da Bahia com o Rio de Janeiro e o Rio Grande do Sul.

No Rio Grande do Sul, os charutos fabricados na Bahia encontravam consumidores. A firma Oliveira, Coelho & Cia. eram agentes revendedores das centenárias águas minerais Caxambu (MG) e dos charutos São Félix, da fábrica baiana de A. Suerdieck, fundada em 1892 e só fechada no ano de 2000. As vendas da Suerdieck já alcançavam todo o país, por meio de caixeiros-viajantes ou agentes representantes, além das exportações para a Argentina, Alemanha e Inglaterra (LLOYD, 1913, p. 883-884).

De forma inversa, os carregamentos de charque das estâncias gaúchas continuavam abastecendo o Rio de Janeiro e o Nordeste, agora pela navegação a vapor e várias casas atacadistas, especializada no comércio desse gênero básico da alimentação da época. Mas novas mercadorias e mercados vinham a se somar ao esse circuito mercante, ampliando-o e fortalecendo-o. Foi o caso da disseminação das fábricas de tecidos a partir do final do Oitocentos, que começaram a demandar o fornecimento nacional de algodão, geralmente obtido nos estados do Nordeste, diminuindo consideravelmente as importações de fios da Europa ou Estados Unidos, como comentamos. Em contrapartida, empresas sulistas exportavam grande quantidade de outra mercadoria para o mercado nacional: as madeiras para o Sudeste e para as fábricas moveleiras ou companhias de construção de todo o país, que encontravam larga atividade nas reformas das cidades, nas vias férreas, bondes, usinas e obras de saneamento.

Quanto aos novos mercados, podem ser vistos como no caso da fábrica Santo Onofre do empresário Justiniano Simões Lopes, dedicada ao charque frescal em lata, “artigo esse de grande consumo no extremo norte do Brasil e principalmente no Acre” (LLOYD, 1913, p.844). As fábricas têxteis ou de sapatos do Rio Grande do Sul também encontravam escoamento nas praças nordestinas, por meio de inúmeras casas comerciais que adquiriam fazendas nos diversos portos do país. Algumas dessas casas também eram agentes de fábricas do Sudeste ou Sul, como diversos estabelecimentos baianos dedicados ao comércio atacadista de tecidos nacionais.

Era grande o número de atacadistas de tecidos nacionais na Bahia que, enviando seus viajantes, redistribuíam essas mercadorias por todo Nordeste e outros pontos do país, como o norte de Minas. A Moraes & Cia., dava exclusividade ao comércio da manufatura de tecidos das fábricas baianas, além de grande volume de fazendas europeias. Suas vendas eram realizadas no Norte e no Sul (LLOYD, p. 887).

Com isso, podemos reparar que a integração nacional entre a produção têxtil e seu escoamento nacional já havia se estabelecido plenamente nesse início de década. A concorrência interestadual, portanto, remontaria com certeza aos fins do século XIX, momento em que a maioria das fábricas ou firmas comerciais historiadas pela publicação de Reginald Lloyd se estabelecem ou sofrem sua incorporação como sociedades anônimas por ações. Esse fato escapa da análise da historiografia em geral. Seja pela compreensão de que o mercado nacional só surgiria com o fim da escravidão (PAULA, 2002) ou pela atuação hegemônica do setor fabril paulista, capaz de romper com o isolamento dos mercados regionais na década de 1920 a 1930 (CANO, 1985. GORENDER, 1981). Essas interpretações não aprofundaram suas proposições analíticas em dados do século XIX, sobre os fluxos de comércio entre as regiões brasileiras ou sobre as modificações urbanas que se processaram antes do final da escravidão, possibilitando uma ampliação do mercado consumidor nas principais cidades do país.

A grande malha interligada de serviços, comércio e negócios, que já se encontrava plenamente estabelecida no início da segunda década do século XX, não fora uma construção abrupta a partir da abolição da escravidão e avanço do trabalho assalariado. Mas uma longa trajetória temporal de aglomeração de caminhos e mercados, beneficiada com as estradas de ferro, com as alterações nos entraves para a constituição das empresas anônimas nas décadas finais do Império, a liberação dos capitais para os investimentos em ações e ativos de empresas negociados aos investidores de diversos estados da União e, não menos importante, com a reestruturação do setor financeiro e entrada dos grandes bancos estrangeiros.

Mas o que podemos extrair desses dados da companhia Lloyd's? Uma primeira observação é que os circuitos mercantis mais conhecidos se mantiveram consolidados entre Nordeste-Sudeste-Sul, a velha rota de cabotagem que os negociantes de grosso trato da praça carioca utilizavam para os carregamentos de carne seca das charqueadas gaúchas para a redistribuição para os atacadistas e varejistas na Corte. Traziam do Nordeste o açúcar e outros mantimentos e do Rio de Janeiro, chegava o café e, agora, diversos produtos industrializados. Mas a circulação de mercadorias havia se ampliado, com 68 empresas declarando que negociavam seus produtos em vários portos do país. Podemos notar que a região Centro-Oeste mostrava ainda uma baixa integração ao mercado nacional. Era uma região ainda pouco industrializada. O Centro-Oeste e o sul de Minas Gerais se interligariam à cafeicultura do Oeste Paulista, no final do século XIX, pela via férrea e áreas de navegação fluvial (SAES; MARTINS; GAMBI, 2016. NETO,

2009. COSTA, 2017). O território do Acre também se ligava tenuamente à Belém do Pará ou Manaus, particularmente pelo comércio da borracha. O Rio Grande do Sul mostrava um bom desenvolvimento industrial em relação ao nordeste, embora 32% das empresas restringissem suas transações ao mercado gaúcho. Os estados sulistas também revelam uma forte relação comercial com os países do Prata, no fornecimento de erva-mate, carnes, couros, línguas em conserva, fumo, madeiras, lã etc., em troca, importavam grandes quantidades de trigo argentino e secos e molhados das repúblicas do Prata. Esse relacionamento mercantil às vezes ultrapassava as fronteiras, com a criação de filiais na Argentina ou firmas argentinas criando empresas nos estados sulistas. Por exemplo, a firma de tecidos dos gaúchos Pedro e Carlos Bina, estava estabelecida em Buenos Aires havia mais de 60 anos. Importavam tecidos da Europa e Estados Unidos e os revendiam em todo interior do Rio Grande, por meio de 5 viajantes (LLOYD, p.837). Da mesma forma, a grande casa importadora de ferragens e máquinas do porto-alegrense Arthur Bromberg, além de suas filiais espalhadas pelas principais praças gaúchas, estabelecera também casas no Rio de Janeiro, Montevidéu e Buenos Aires (LLOYD, p.821). E, ao inverso, a firma portenha Freixas Urquijo & Cia era proprietária do engenho de beneficiamento de erva mate em Curitiba, dirigido pelo exportador Nicolau Mäder, estabelecido em 1907. Movido a vapor, o engenho empregava 25 operários e exportava anualmente cerca de 3 mil toneladas de erva mate para à Argentina e Uruguai (LLOYD, p.966).

Tanto as empresas do Rio Grande do Sul, quanto as da Bahia e de Belém, atuavam como revendedoras de produtos manufaturados para o mercado regional, composto pelos estados vizinhos. As firmas exportadoras e importadoras predominavam no grande comércio de Belém e Manaus, devido as exportações de borrachas, castanhas e produtos locais para a Europa e Estados Unidos. O Estado do Maranhão mostrava também uma permanência de sua vinculação comercial com os estados do Pará e Amazonas, embora as informações sejam escassas. As firmas comerciais maranhenses de importação e exportação, como a Fernandes Pinto & Cia, a Cunha Santos & Cia e Jorge & Santos, remetiam cereais para o Pará e Manaus e exportavam a tapioca e couros para a Europa (LLOYD, p. 1.030).

Devemos ressaltar que o desenvolvimento das vias de comunicação, seja por companhias de navegação a vapor ou ferrovias com seus múltiplos ramais, permitiram a ligação entre diversos mercados locais ou regionais, facilitando a localização de empreendimentos no interior do país, como no caso da Companhia Industrial São Joanense de tecidos, beneficiária de um ramal da E. F. Oeste de Minas.

Quase sempre as fábricas localizadas no interior escoavam sua produção ou obtinha a matéria prima por meio de seus armazéns estabelecidos às margens de vias fluviais ou de ramais de estradas de ferro. Era a outra face da construção do mercado nacional nos primórdios da disseminação das sociedades anônimas. Nesse particular, as empresas interioranas de Minas dificilmente conseguiam mobilizar investimentos no mesmo nível que as urbes centrais do Sudeste.

A Cia. São Joanense começou sua atividade equipada com 40 teares em 1892, com capital inicial de 200:000\$000 rs (COMPANHIA TÊXTIL SÃO JOANENSE, 1893). Ampliou suas instalações entre 1906 e 1908, criando as seções de fição, com 1.614 fusos, e de tinturaria em 1906. No ano de 1908, seu capital permanecia o mesmo, com 1.264 fusos e 50 teares, operando com 130 trabalhadores para a produção anual de 200 mil metros de tecidos (JACOB, 1910, p. 271). Em 1913, na expansão industrial da proximidade da Primeira Guerra, contava com o capital de 300:000\$000 rs, 78 teares e empregava 200 operários, com produção de fios e tecidos de algodão, cobertores e aflanelados, de 75.000 metros mensais (900 mil metros anuais) (LLOYD, 1913, p. 424). Para o escoamento da produção, um ramal da Estrada de Ferro Oeste de Minas, que fora inaugurada em 1881, adentrava o pátio da companhia trazendo o carregamento de lenha e matéria-prima e os tecidos eram entregues à responsabilidade da estação ferroviária. Com o aumento da produção, utilizou-se também carroças com capacidade de carregarem até 20 fardos, cada fardo com 20 peças de 50 metros de tecidos. Os destinos dessas vendas eram os mercados do próprio estado, do Rio de Janeiro e São Paulo.

Comparando esses dados com as demais empresas têxteis, a primeira informação que podemos obter é que a Cia. São Joanense possuía o menor capital entre 45 companhias com seus capitais descritos na publicação da Lloyd's, de 1913. Todas elas haviam crescido seus capitais consideravelmente com a expansão do mercado de ações na entrada do século XX. Nas outras dez companhias têxteis que apresentaram capitais inferiores ao patamar de 1.000:000\$000 rs, como a São Joanense, sete delas se dedicavam aos artigos de lã ou de malha, que empregavam um número inferior de operários e capital, a exemplo da Cia. Tijuca, no Rio, de tecidos de lã, fabricados com fios importados da Europa, com capital de 500:000\$000 rs em 1904, ou a Cia. Paulista de Tecidos de Malha, com capital de 450:000\$000 rs em 1911 (LLOYD, p. 422).

Uma comparação com uma indústria têxtil do interior de São Paulo nos dá a amostra da pouca dinamicidade da Cia. São Joanense. A Cia. Taubaté Industrial, foi também criada no Encilhamento com o capital de 300:000\$000 rs, se dedicando a toalhas felpudas e brins. Em 1913, estava sendo ampliada para o capital de 2.000:000\$000 rs, com o emprego de 1.016 teares, 33.000 fusos e 1.200 operários (LLOYD, p. 410 e 412). Ou seja, alcançara o padrão das grandes têxteis do Rio e São Paulo. Mesmo outra companhia média do porte da Cia. São Joanense, a Cia. Fábrica de Tecidos D. Isabel, de Petrópolis e iniciada em 1889 com os recursos de 250:000\$000 rs, crescera seu capital em 1894 para 500:000\$000 rs. Empregava mais do dobro de teares da São Joanense, 180 teares, 6.000 fusos e dava emprego a 350 pessoas. Sua produção diária era de 10.000 metros de brins variados, enquanto a São Joanense produzia cerca de 2.500 metros de riscados e aflanelados (LLOYD, p. 406 e 409). Ambas as empresas pareciam estacionadas em seus recursos no contexto de uma forte expansão dos investimentos no setor têxtil próximo ao limiar da Primeira Guerra Mundial.

No sentido de exemplificarmos a diferença de capacidade de investimentos pelos maiores centros urbanos, onde a acumulação de capitais encontrava maior facilidade de financiar novos empreendimentos, obtivemos na seção Gazetilha do Jornal do Commercio uma amostragem da importância que a praça do Rio de Janeiro teve na montagem de filiais ou fábricas em outras províncias, como em São Paulo nos anos de 1870 ou 1880, antes dela conquistar a liderança no setor fabril. Por exemplo, em 15 de fevereiro de 1880, a Gazetilha do Jornal do Commercio reproduzia a notícia da iniciativa da Sra. Maria Alves de Lima e seus filhos, em Tatuhy, município da província de São Paulo, em fundar uma fábrica de tecidos de algodão. Para isso, teve que enviar um representante para a compra da maquinaria na praça do Rio de Janeiro, o Sr. Manoel Guedes Pinto de Melo, que estabeleceu negociações com um grande negociante carioca para intermediar a compra com uma casa fornecedora europeia.

A seção da Gazetilha também nos possibilita recuperar os dados do deslocamento de capitais da praça do Rio de Janeiro para filiais em São Paulo na mesma década.

Nas décadas de 1870 e 1880 a atuação do capital mercantil carioca se desloca para animar filiais e novos investimentos nas praças nacionais, em especial, a de Santos.

Grandes firmas mercantis sediadas no Rio de Janeiro começam a criar suas filiais em São Paulo naquelas décadas. As firmas importadoras de maquinarias logo perceberam as oportunidades de negócios que o setor industrial e o cafeeiro paulista apresentavam.

Estabelecidos no setor de importação de maquinarias e ferragens, deslocaram os seus investimentos para São Paulo e Santos, os industriais Frederico Glette, fundador da Fábrica Rink de tecidos em 1879, e Elkin Hime, negociante inglês naturalizado brasileiro em 1855, que fora acionista da Cia. de Fiação e Tecidos Confiança Industrial e fornecedor de peças e materiais para a Cia. Brasil Industrial, ambas fábricas têxteis sediadas no Rio de Janeiro. Frederico Glette criara uma firma de importação de tecidos, máquinas e demais gêneros em São Paulo, como sócio comanditário de metade do capital inicial da firma Victor Nothmann & Cia, criada em 1871 e que em 1880 registrara o capital de 300:000\$000 rs. Já Elkin Hime, em 1879, montara uma destacada casa importadora de materiais de construção e secadoras de café, com filial em Santos, com a razão social de Monteiro, Hime & Cia, com o volumoso capital de 2.000 contos de réis.

Para podermos exemplificar melhor a expansão dos negócios da elite mercantil da praça do Rio de Janeiro nas décadas de 1870 e 1880, criamos o quadro abaixo, com alguns exemplos de diversificação dos negócios de grandes negociantes cariocas para outras províncias brasileiras:

Nome	Negócio	Local	Capital	Ano
Frederico Glette	Importação de tecidos, maquinarias e outros	São Paulo	300:000\$	1871-1880
Elkin Hime	Importação de mat. de construção e secadoras de café.	Santos (SP)	2.000:000\$	1879
Elkin Hime	Incorporador do Banco Comercial de Pernambuco	Pernambuco	s/i	1872
Militão Máximo de Souza Jr.	Comissões e comércio p/conta própria	Santos (SP)	300:000\$	1870
Fernando Augusto da Rocha	Comanditário da Casa Bancária da Província de SP.	São Paulo	s/i	1886
Jacomo Nicolau Vicenzi	Proprietário da Cia. de Vapores Nacionais Norte e Sul	Norte e Sul	s/i	1889
José Miguel Frias	Cia. Ferro-Carril e Cais de Pelotas	Pelotas (RS)	25 ações	1892
José Miguel Frias	Cia. Viação Férrea Sapucahy	Rio-Minas	625 ações	1892
Domingos Xavier da Silva Braga	Cia. Fiação e Tecidos Industrial Mineira	Juiz de Fora (MG)	204 ações	1896
Domingos Xavier da Silva Braga	Cia. Estrada de Ferro Oeste de Minas	S.João del Rei (MG)	250 ações	1896
Manoel José de Faria	Gerente da Cia. Espírito Santos e Campos	Vitória-Campos (RJ)	s/i	1865
Barão de Cahy	Filial importadora de carne seca e alimentos do RS	Porto Alegre (RS)	208:110\$	1873
Eduardo Klingelhofer	Comanditário da Cia. Minas do Rio dos Sinos e Itararé	Rio Grande do Sul	500:000\$	1890
Eduardo Klingelhofer	Cia, Rio Grande do Sul Gold Mining	Rio Grande do Sul	236 ações	1890
Eduardo Klingelhofer	Cia. Mineral de Goyanna	Goiânia (GO)	106 ações	1890
Henri Auguste Leuba	Proprietário da Cia. Francesa de Navegação a Vapor	Rio-Santos	s/i	1885
João José dos Reis	Incorporador do Banco Comercial de Pernambuco	Pernambuco	s/i	1872
João José dos Reis	Cia. de Navegação Paulista	São Paulo	25 ações	1890
João José dos Reis	Presidente da Cia. de Navegação e E. F. Espírito Santo e Caravelas	Espírito Santo	100 ações	1890
João José dos Reis	Banco Comercial de São Paulo	São Paulo	645 ações	1890
João José dos Reis	Cia. E. Ferro Príncipe do Grão-Pará	Pará	13 ações	1890
Victorino Pinto de Sá Passos	Cia. E. Ferro Príncipe do Grão-Pará	Pará	300 ações	1888
Luiz Zignago	Cia. de Navegação Paulista	São Paulo	12 ações	1885
Moreira, Pinho e Cia	Filial em São Paulo, gerida por José Duarte Rodrigues	São Paulo	s/i	1880

Quadro n. 3

Negociantes cariocas e seus negócios em outras províncias (1865-1896)

Fontes: Jornal do Commercio, seção Gazetilha, 1970-1889. GRAÇA FILHO, Afonso de Alencastro. *Os convênios da carestia: crises, organização e investimentos do comércio de subsistência da Corte (1850-1880)*. Rio de Janeiro: IFCS/UFRJ, 1993, dissertação de mestrado, pp. 250-277.

CONCLUSÕES PRELIMINARES

Pelo quadro acima podemos ver que os capitais acumulados na praça do Rio de Janeiro transbordam os seus limites, buscando novos empreendimentos lucrativos aos grandes negociantes e industriais em outras províncias. A vinculação das empresas fabris com o capital mercantil ainda é uma característica desses empreendimentos das duas décadas finais do século XIX. Podemos elencar como fatores que incentivaram a expansão do mercado de ações e da criação de sociedades anônimas, a desvalorização cambial, funcionando como uma barreira protecionista à substituição de importações, a baixa dos preços das maquinarias importadas, a facilidade jurídica ocasionada pela Lei n. 3.150, de 04 de novembro de 1882, para a autorização as sociedades anônimas, sem a necessidade de autorização governamental e, por fim, o crescimento da população urbana livre assalariada e do mercado consumidor.

Essas mudanças atestam as condições iniciais para os primórdios do mercado nacional em fins do século XIX, que seriam aceleradas na facilitação jurídica referente às sociedades anônimas e ao mercado de ações com o Encilhamento, em 1891.

Alguns autores consideraram que o surgimento do mercado nacional (ou mercado interno) só passou a existir com o resultado da extinção da escravidão e a expansão do consumo assalariado. Outros caracterizaram o termo como sinônimo de mercado interno, localizando-o na criação do Estado Nacional, a partir da Independência ou da ascensão de São Paulo com seu complexo cafeeiro, subordinando os mercados regionais nos anos de 1920-30, por sua hegemonia na demanda de mercados e matérias-primas. No entanto, compreendemos o mercado nacional como a integração lenta e progressiva dos mercados regionais, que formavam o mercado interno, como em Emilio Sereni (1980) ou Mario Cerruti (1987).

Em nossa análise, essa concorrência se impôs antes desse momento da hegemonia industrial paulista, que sucedeu à carioca no setor fabril. As causas que justificariam os desequilíbrios regionais no setor industrial brasileiro teriam operado na sua constituição já ao final do século XIX, processo marcado pela acumulação mercantil regionalizada e acontecida ao longo daquela centúria, com o declínio açucareiro nordestino e o domínio do tráfico negreiro pela Corte e das exportações da cafeicultura do Vale do Paraíba. Desse modo, a hegemonia posterior de São Paulo só veio a reforçar os desequilíbrios regionais, mantendo a supremacia do Sudeste na reprodução ampliada do capitalismo brasileiro.

BIBLIOGRAFIA

Fontes Primárias

1. SÃO JOÃO DEL REI. Arquivo da Companhia Industrial São Joanense. Livros de transferência das ações da Cia. Industrial S. Joanense (1891-1894).

2. COMPANHIA INDUSTRIAL SÃO JOANENSE. Folhetim comemorativo dos 100 anos da Companhia Têxtil São Joanense “Tecendo a história da Companhia Têxtil São Joanense, 1891-1991”. São João del Rei, 1991.
3. COMPANHIA INDUSTRIAL SÃO JOANENSE. *Estatutos da Companhia Industrial S. Joannense*. São João del Rei: Typ. da Gazeta Mineira, 1893.
4. BASTOS, Tavares A. C. BASTOS, *Cartas do solitário*. 4ª ed. São Paulo: Ed. Nacional; Brasília: INL, 1975.
5. JACOB, Rodolpho. *Minas Geraes no XXº século XX*. Rio de Janeiro: Gomes, Irmão e C., 1910.
6. LLOYD, Reginald (dir.). *Impressões do Brasil no seculo vinte. Sua história, seu povo, commercio, industrias e recursos*. Londres: Lloyd’s Greater Britain Publishing co.ltd., 1913.
7. JORNAL DO COMMERCIO. Rio de Janeiro, Seção Gazetilha, 1870-1889.

REFERÊNCIAS

BELICH, James; DARWIN, John; FRENZ, Margret; WICKHAM, Chris. *The Prospect of Global History*. Oxford: Oxford University Press, 2016.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV-XVIII. Os jogos das trocas*. Lisboa: Edições Cosmos, tomo II, 1985.

CAMPOS, Bruno Nascimento. *Tropas de aço: abastecimento, comércio e estradas de ferro no Sul de Minas (1875-1902)*. Jundiaí (SP): Paco Editorial, 2016.

CANO, Wilson. *Desequilíbrios regionais e concentração industrial no Brasil, 1930-1970*. São Paulo: Global; Campinas: Ed. da Universidade Estadual de Campinas, 1985.

CERUTTI, Mario. “El gran norte oriental y la formación del mercado nacional en México a finales del siglo XIX” in *Siglo XIX - Revista de Historia*, Monterrey, México, ano II, número 4, julio-diciembre de 1987, pp. 53-80.

COSTA, Rafael Giorgi. *Transformações no mercado interno paulista (séc. XIX)*. Jundiaí: Paco Editorial, 2017.

GORENDER, Jacob. *A burguesia brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1981.

GRAÇA FILHO, Afonso de Alencastro. *Os convênios da carestia: crises, organização e investimentos do comércio de subsistência da Corte (1860-1880)*. Rio de Janeiro: IFCS/UFRJ, 1991, dissertação de mestrado.

IBARRA, Antonio, “Réplica” in *Historia Mexicana*, México, El Colegio de México, Centro de Estudos Históricos, v. 68, n.3 (271), 2019, p. 1337.

LAMOUNIER, Maria Lúcia. *Ferrovias e mercado de trabalho no Brasil do século XIX*. São Paulo: Edusp, 2012.

LEVY, Maria Bárbara. *A indústria do Rio de Janeiro através de suas sociedades anônimas*. Rio de Janeiro: Ed. UFRJ/ Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, 1994.

LIBBY, Douglas C. *Transformação e trabalho em uma economia escravista: Minas Gerais no século XIX*. São Paulo: Brasiliense, 1988.

NETO, Hilário Domingues. *Navegando o Mogi-Guaçu. A agroexportação cafeeira no Oeste Paulista e a formação de um mercado regional interno regional (1883-1903)*. São Paulo: Ed. Unesp, 2009.

NOGUEIRÓL, Luiz Paulo Ferreira. “Preços de bois, cavalos e escravos em Porto Alegre e em Sabará, no século XIX – mercadorias de um mercado nacional em formação.” In *Ensaio FEE*. Porto Alegre (RS), v. 26, 2005.

_____. *Sabará e Porto Alegre na formação do mercado nacional no século XIX*. Campinas (SP): Unicamp/Instituto de Economia, 2003, tese de doutorado.

PAULA, João Antonio de. “O mercado e o mercado interno no Brasil: conceito e história” In: *Revista de História Econômica & História de Empresas*, São Paulo: Hucitec/APBHE, 1998, v.V, 2002, pp. 7-39.

RANGEL, Inácio. *Dualidade básica da economia brasileira*. Rio de Janeiro: MEC/ISEB, 1957.

SAES, Alexandre; MARTINS, Marcos Lobato; GAMBI, Thiago. (Org.). *Sul de Minas em urbanização*. São Paulo: Alameda, 2016.

SANTOS, Welber Luiz dos. *A Estrada de Ferro Oeste de Minas: São João del Rei (1877-1898)*. Mariana: ICHS/UFOP, 2009 (dissertação de mestrado).

SERENI, Emílio. *Capitalismo y mercado nacional*. Barcelona: Crítica, 1980.

SUZIGAN, Wilson. *Indústria brasileira: origem e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

VERSIANI, Flávio R.; VERSIANI, Maria Teresa R. O. “A industrialização brasileira antes de 1930; uma contribuição” in VERSIANI, Flávio R.; BARROS, José Roberto Mendonça de (orgs.). *Formação Econômica do Brasil: a experiência da industrialização*. São Paulo; Saraiva, 1978, pp. 121-142.

WIRTH, John D. *O fiel da Balança: Minas Gerais na Federação Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982, pp. 297-302.