



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

*MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO*

## **A valorização de 1906 e o Convênio de Taubaté**

Felipe Massari Pereira

Matrícula: 0513103

Orientador: Marcelo de Paiva Abreu

Junho de 2009

*"Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri, para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa".*

Rio de Janeiro, 23 de junho de 2009

---

FELIPE MASSARI PEREIRA

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

*Agradecimentos ao professor Marcelo de Paiva Abreu, pela oportunidade que me concede em aprender com sua experiência . Agradecimentos, também, aos meus familiares, e em especial meu avô, uma das minhas referências na vida.*

## Índice Geral

Seções:

Introdução.....	6
1. Aspectos estruturais da indústria do café	
1.1 Sistemas produtivos nacionais: Vale do Paraíba x Oeste Paulista.....	8
1.2 Terra, trabalho e café.....	9
1.3 Custeio das fazendas de café.....	12
1.4 Comercio e demanda.....	14
2. Causas da superprodução de 1906-07 e a construção da idéia intervencionista	
2.1 Causas da superprodução.....	18
2.2 Construção da idéia intervencionista.....	22
3. Construção política do Convênio de Taubaté e seus efeitos reais	
3.1 Construção política.....	28
3.2 Os efeitos reais.....	32
4. Valorização em sua faceta real :	
4.1 Valorização pelo estado de São Paulo 1906-1908.....	33
4.2 Comerciantes tomam as rédeas 1909-1914	
4.2.1 Consolidação e Estabelecimento do Comitê de Valorização.....	42
4.2.2 Vendas em Nova Iorque e a Lei Sherman.....	44
4.2.3 Vendas na Europa e a conflagração da I Guerra Mundial.....	51
4.3 Valorização e entendimento entre países 1915-1918.....	56
5. Consolidação das contas financeiras do estado de São Paulo	
5.1 Das despesas e dos custos.....	59
5.2 Da avaliação patrimonial e dos empréstimos.....	67
6. Avaliação da primeira valorização.....	71
7. Referências Bibliográficas.....	78

**Índice de Tabelas:**

Tabela 1: Descrição dos custos da empresa cafeeira no Rio e em São Paulo em estudo de 1906, em mil réis. Pág.12

Tabela 2: Custo da fazenda até Nova Iorque em *cents* por libra-peso.13

Tabela 3: Média dos preços de importação e do varejo para os Estados Unidos, do período de 1892 até 1907. Pág.16

Tabela 4: Participação do Brasil na oferta mundial. Pág.20

Tabela 5: Valores brutos de imigração no Brasil, entre 1885 e 1906. Pág.24

Tabela 6: Movimentação semanal de chegadas e vendas em Santos no período de 29/12 a 14/6. Pág.38

Tabela 7: Balanço das compras efetuadas por São Paulo nos anos de 1906-7. Pág.41

Tabela 8: Relação de preços pagos e recebidos nas vendas de Nova Iorque. Pág.46

Tabela 9: Evolução dos preços do varejo e atacado nos Estados Unidos. Pág.49

Tabela 10: Quantidades vendidas em cada praça. Pág.52

Tabela 11: Venda por porto em *cents* por libra-peso. Pág. 54

Tabela12: Participação de cada porto nas vendas gerais e, influência de cada período nas vendas gerais. Pág.58

Tabela 13: Distribuição das sacas de café no final do exercício de 1908. Pág.60

Tabela 14: Custo médio por saca pago pelo estado para o estoque existente nos diversos portos em determinado ano, e preço médio recebido pelo estado na venda de sacas, por porto, no referido ano. Em mil réis para os anos de 1910 a 1918. Pág.61

Tabela 15: Lucros ou prejuízos consolidados por etapa para o estado de São Paulo, em libras. Pág.62

Tabela 16: Conta de despesa da valorização. Total da conta em libras. As porcentagens referem-se à importância de cada rubrica no gasto total daquele ano. Pág.63

Tabela 17: Conta de despesa da valorização. Total da conta em libras. As porcentagens referem-se à importância de cada rubrica no gasto total daquele ano. Pág.64

Tabela 18: Importância das fontes na disponibilidade líquida para o pagamento da conta de despesa com a valorização Pág.66

Tabela 19: Ativo e passivo do estado de São Paulo, com a operação de valorização. Em milhares de libras para o período de 1910 a 1920. Pág.69

Tabela 20: Taxa de interna de retorno para o investidor e custo de capital para São Paulo, nos empréstimos externos da valorização. Baseado no fluxo de caixa do estado. Pág.70

Tabela 21: Fluxo de caixa real dos empréstimos. Pág.72

## Introdução

A chamada “Valorização do café de 1906” é um capítulo importante da historiografia econômica brasileira. Tal importância advém não somente dos efeitos práticos decorrentes, mas também das lições, em termos de condução de política econômica, deixadas pelo caminho.

Existem duas vias de construção do esquema da “Valorização”.

A primeira, que pode ser chamada de político-institucional, possuiu poucos efeitos práticos no que diz respeito à manutenção dos preços internacionais. Esta via resume-se ao Convênio de Taubaté, sendo paulatinamente construído nos meandros do Congresso Nacional. A idéia de auxílio governamental à indústria do café não era nova entre os políticos da república. Já na década de noventa parlamentares subiam à tribuna em defesa da lavoura cafeeira e do monitoramento do comércio exterior do gênero. No entanto os ânimos intervencionistas sempre encontraram barreiras provenientes de outro espectro político, que suportava a postura “*laissez-fairista*” e a manutenção do mil réis valorizado<sup>1</sup>.

A segunda via, que daria cabo do esquema da valorização em termos reais, foi forjada sob uma relação entre comerciantes e banqueiros estrangeiros e o Estado de São Paulo; de um lado, europeus e americanos que, cientes da condição brasileira como grande produtor, buscavam se apoderar das rendas de monopólio provenientes do controle da oferta. Do outro lado estava o Estado de São Paulo, que não poderia permitir que as resultantes oriundas da interação entre oferta e demanda ocasionassem uma queda nas cotações de tal monta que comprometesse a manutenção da empresa cafeeira, o que significaria também sua própria ruína.

Essa monografia estará subdividida em seis capítulos, além da introdução.

Para a melhor compreensão do que foi a “Valorização” de 1906 é indispensável a compreensão das características estruturais da indústria cafeeira. Entender as características da oferta, da demanda e do comércio é importante para entender os porquês da super-safra do início do século XX. E nisto, desta forma, consistirá o primeiro capítulo desta monografia.

Tão pouco a mesma pode ser entendida se dissociada de seu contexto histórico que circunscrevia este segmento econômico. O segundo capítulo ressalta as causas conjunturais da superprodução. E delinea a construção da idéia intervencionista.

No terceiro capítulo serão analisados os contornos da valorização em termos políticos. Do resultado do jogo político extrairemos o que serviu à manutenção das cotações internacionais e o que pode ser considerado exercício de retórica.

O quarto capítulo trata do esquema em seus aspectos reais. A compreensão do arcabouço

---

<sup>1</sup> Essa postura havia sido reforçada pelos resultados nefastos que a política do “Encilhamento” havia causado para alguns seguimentos da sociedade e para a manutenção do equilíbrio fiscal do governo federal.

financeiro e da agenda de interação entre os agentes envolvidos nesse processo é indispensável para o entendimento da relação estabelecida entre o estado de São Paulo e os agentes estrangeiros. Deste entendimento se extrairão as conclusões sobre os ônus e bônus desta operação.

A valorização pode ser dividida em três momentos distintos: o primeiro, em que as rédeas deste processo *de fato* são tomadas pelo governo paulista; o segundo, quando os agentes privados compram o risco da empreitada, com a consolidação das contas de defesa do café em um grande empréstimo de quinze milhões de libras e é formado o comitê de valorização; e o terceiro, quando depois de irrompida a guerra, os estoques de café passam a fazer parte da pauta diplomática brasileira, sendo negociados entre governos. A explanação sobre estes três momentos comporá o quarto capítulo.

O quinto capítulo trata da avaliação patrimonial de São Paulo e das custas incorridas. Esse capítulo tenta responder em que medida o estado foi afetado com a intervenção nas cotações internacionais.

Por fim, quais foram os vencedores e perdedores desta complexa operação financeira? Seria o resultado do esquema de valorização um exemplo bem sucedido para iniciativas discricionárias por parte do poder público brasileiro? O último capítulo confronta a avaliação teórica apresentada em trabalhos anteriores às informações financeiras relativas aos agentes participantes do esquema, quais sejam; cafeicultores, comerciantes, consumidores e o estado de São Paulo.

A névoa, formada por discursos políticos e manobras contábeis, que paira sobre o rol de transações público-privadas serve para dificultar a avaliação do que ocorrera de fato. Esse trabalho pretende, destarte, remarcar os passos da construção do plano de valorização além de elucidar certas questões concernentes ao estado de São Paulo dentro desta dinâmica.

## 1. Aspectos estruturais da indústria do café

### *1.1 Sistemas produtivos nacionais: Vale do Paraíba x Oeste Paulista*

O café foi introduzido no Brasil em sua época colonial. No entanto, foi somente no Império que tal cultura adquiriu importância, chegando à República Velha como o carro chefe da nossa economia.

Se analisadas as etapas em que o tal gênero ganha escala comercial no Brasil, podemos distinguir dois sistemas produtivos distintos, o sendo também distintos no tempo e em sua localização espacial.

O primeiro sistema, que ocorreu entre de 1830 e 1850 no Vale do Paraíba fluminense, tinha como características principais a utilização de mão-de-obra escrava e a grande propriedade. Essas características, aliadas a um sistema rudimentar de comunicação e escoamento da produção, feito por tropeiros, gerariam consequências a esse sistema.

A primeira destas consequências era o baixo grau de capitalização das fazendas situadas nesta localidade. As terras abundantes e doadas pelo governo não requeriam nenhum aporte de capital por parte do agente privado. A manutenção de curto prazo das fazendas tão pouco requeria numerário, já que, tipicamente, eram auto-suficientes em gêneros alimentícios e não remuneravam a mão-de-obra utilizada através de salários. Destarte o emprego de capital pelo grande proprietário concentrava-se na compra de escravos e na aquisição de instrumentos e insumos não produzidos internamente.

A segunda consequência, oriunda das dificuldades de transporte e comunicação, deu escopo ao processo de comercialização do café. O fazendeiro, que não podia ausentar-se dos problemas diários da fazenda, necessitava possuir um agente que representasse seus interesses comerciais no mercado onde seu café era vendido. Esse papel era efetuado pelo comissário, que se encarregava do recebimento do produto, seu ensacamento e venda, sempre atento ao mercado, para obter o melhor preço. Sua base de remuneração era a comissão sobre a venda de sacas, derivando disto duas consequências: em primeiro lugar, o comissário não possuía grande margem para manuseio de estoques, o que lhe permitia uma escolha intertemporal sobre a venda de seu café reduzida e, em segundo, a baixa nos preços forçava o comissário a aumentar o volume de sacas para manter sua remuneração, requisitando do fazendeiro maior envio de café e aumentando a pressão para baixa dos preços. O comissário funcionava também como financiador do fazendeiro; era este que fazia os adiantamentos de capital ao fazendeiro, para que o mesmo desse continuidade à manutenção da lavoura e da fazenda.



Neste primeiro sistema, o desenvolvimento da cultura cafeeira no Brasil se entrelaçou com o crescimento do consumo mundial, principalmente europeu, e, posteriormente, americano. O café deixava pouco a pouco seu status de bebida da elite para tomar suas dimensões de consumo de massa. O avanço da renda, o crescimento populacional e o êxodo imigratório pavimentavam tais vias de ascensão.

O segundo sistema produtivo, mais importante para esse estudo, consistiu na mudança do eixo produtor e em modificações do processo produtivo. É, em parte, devido a essa nova formulação, que se pode entender os alicerces estruturais daquilo que viria a ser a grande safra de 1906-7. Na construção deste novo modelo, uma inovação tecnológica tornou-se indispensável: a ferrovia.

### *1.2 Terra, trabalho e café*

A exaustão das terras do Vale do Paraíba, iniciada por volta de 1880, e o aumento da demanda por parte do resto do mundo estimularam a expansão da fronteira agrícola cafeeira, que foi se estendendo à parte paulistana do Vale do Paraíba, para depois tomar a parte leste e oeste do interior paulista. A prevalência de aspectos climáticos e geológicos perfeitos para a cultura do café, naturalmente transformou esta região na fronteira de expansão da lavoura. No entanto, cabe ressaltar que o deslocamento geográfico do centro de maior importância na produção deste gênero também foi acompanhado por mudanças em seu processo produtivo, o que modificava, fundamentalmente, a relação entre capital e trabalho, possuindo reflexos na própria dinâmica da expansão do cultivo.

Diferentemente da produção fluminense, o sistema produtivo paulista não se baseava exclusivamente na mão-de-obra escrava. Com a maior pressão britânica sobre o término do tráfico de escravos e do regime de escravidão em si, o novo empreendimento cafeeiro deveria lidar realisticamente com o término da escravidão. Por isso, desde seu início, a expansão do café para o interior paulista foi conseguida, majoritariamente, com mão de obra assalariada. Para fazer frente à necessidade de mão de obra, tornou-se prática do governo paulista, depois de 1870, o subsídio de passagens de imigrantes, principalmente italianos, que quisessem se aventurar no novo mundo. Muitos dos imigrantes que aqui chegavam, o faziam somente possuindo a roupa do corpo e sua força de trabalho para sobreviver, apesar de não serem raros os casos de imigrantes mais abastados que buscavam oportunidades de negócios ou fugiam da fragmentação de suas posses familiares na Europa. No caso dos que desembarcavam sob a primeira condição, o desembarque acarretava a necessidade de imediata inserção no mercado de trabalho.

A utilização de mão-de-obra imigrante remodelou as necessidades da gerência financeira da indústria cafeeira. Por mais que, durante o período de maturação de novos pés, que demandava de quatro a seis anos, o cafeicultor não precisasse se capitalizar, a situação se reverteria quando seus novos pés de café começavam a produzir. Isso ocorria porque, na fase de plantio e maturação dos novos pés, o trabalhador recebia, como contraparte ao serviço prestado, a possibilidade de cultivo de gêneros alimentícios entre as fileiras de café, comercializando o excedente no mercado interno. Assim, num primeiro momento, pouco dinheiro o fazendeiro tinha que investir até que os pés de café estivessem em plena capacidade produtiva. Em seguida, o grupo inicial de trabalhadores dava lugar aos chamados colonos. O trabalho deixava de ser, com isso, em grande parte não monetizado para ganhar a forma de salário. Normalmente, cada colono possuía uma quantidade fixa de pés de café para colher, que correspondia ao seu salário, além de ter a possibilidade de plantar alimentos entre as fileiras ou em outras terras da propriedade de baixa produtividade para sua subsistência. O aumento com os gastos em salários e a maior especialização das fazendas no cultivo de café não permitiriam mais o arquétipo auto-suficiente das fazendas do Médio Paraíba<sup>2</sup>. O reflexo disto era a maior necessidade de capital de giro do fazendeiro e a escassez periódica de meios de pagamento durante a época da colheita devido ao influxo de numerário para o interior. Gerando assim pressões ao incipiente sistema bancário nacional e discursos no congresso em prol de uma maior liquidez.

A forma segundo a qual eram estabelecidos os contratos de trabalho dos colonos é um aspecto importante que gerava conseqüências sobre a dinâmica de expansão de novas áreas. Normalmente, com seus contratos firmados em bases anuais, os trabalhadores eram encarregados de colher certa quantidade fixa de pés de café. Com o declínio de certas áreas produtoras, a produtividade dos pés mais antigos e do solo mais desgastado ia diminuindo, diminuindo também o que o trabalhador colhia e, conseqüentemente, seu salário. A diminuição do erário nas fazendas de produtividade decrescente incentivava a imigração para as áreas de fronteira, onde as novas plantações estariam em vias de atingir seu pico de produtividade. A falta de trabalhadores em áreas cansadas fazia com que seus proprietários aumentassem o apelo por maior corrente imigratória. Novos imigrantes significariam, no entanto, não só suprimir a demanda por trabalho destas fazendas, mas também, provocariam um maior êxodo para a fronteira, reduzindo salários e empurrando com maior ferocidade a expansão da lavoura<sup>3</sup>.

Por outro lado, os fazendeiros também possuíam vantagens em expandir suas fronteiras ao invés de melhorar a produtividade das áreas plantadas. Isso porque a abundância de terras e seus

---

<sup>2</sup> Algumas fazendas do Médio Paraíba, depois da abolição da escravidão, adotaram o sistema de parceria na produção. Neste sistema o dono da terra aluga sua propriedade a um parceiro que trabalha a terra e cuida da propriedade. Posteriormente, quando é feita a colheita, o parceiro entrega uma parcela da produção ao proprietário, como forma de pagamento.

<sup>3</sup> Holloway (1978). Págs. 27-29.

baixos preços permitiam que o aumento de produção fosse conseguido com menor custo via aumento das áreas cultivadas do que via melhoria das práticas de cultivo e manuseio nas áreas já aproveitadas. O apetite por novas áreas era tão avassalador que, em levantamento feito em 1900, vinte e um por cento de todas as terras do planalto ocidental paulista já haviam sido requisitadas para plantio. No entanto apenas quatro por cento haviam sido realmente utilizadas em plantações<sup>4</sup>. O que se originou desse conjunto de incentivos foi a concentração de terras e a impossibilidade de existência de pequenas e médias propriedades. Como a posse sobre a terra era somente exercida necessariamente por aqueles que tinham poder de fato sobre ela, pouco restava aos pequenos e médios proprietários senão evitar o conflito com o grande fazendeiro. Nesse novo cenário, tanto trabalhadores quanto capitalistas respondiam racionalmente ao conjunto de incentivos existente. Essa esquemática levava necessariamente a uma aceleração da oferta como consequência da pressão de baixa que se exercia sobre os fatores de produção, terra e trabalho.

A composição da oferta possuía, além dos fatores citados a cima, um outro elemento que a descompassava da demanda. Em uma plantação de cultura anual, o sistema de preços, e entenda-se a interação com a demanda, serve para a orientação das alocações produtivas do ano vindouro. Com o café é diferente. Para que uma planta possa começar a produzir é preciso esperar de quatro a seis anos. Assim, qualquer resposta ao aumento de preços virá com um espaçamento temporal desta magnitude. De mesma forma é a resposta à queda de preços, já que, se isso ocorre, não é racional que se corte a planta. Este fator estaria, portanto, ligado intrinsecamente às características biológicas da planta. No entanto, muitas vezes, esse descasamento podia ser diminuído devido à formação e alteração das expectativas dos agentes. A existência de um mercado futuro também auxiliava neste sentido.

Além disso, a produção de um pé de café é caracterizada por uma variância muito grande que depende das condições climáticas e geomorfológicas às quais a planta é submetida. Quando ambas eram vantajosas, ocorriam as chamadas super-safras, como foi o caso das safras de 1896, 1901 e 1906. Mas, normalmente, as safras que sucediam a estas não possuíam o mesmo vigor, em consequência do desgaste sofrido pelo solo e do recrudescimento da “força” da planta. Essa característica influenciava o comércio do gênero, já que sabido tal fato, os comerciantes em anos de super-safra formavam seus estoques a preços baixos para poderem vendê-los em anos vindouros, quando a produção diminuiria e os preços aumentariam. Esse mecanismo permitia a existência de um estoque amortecedor que restringia a volatilidade dos preços, contanto que não houvesse uma discrepância muito grande entre café ofertado e demandado no médio prazo. No entanto, a ocorrência de uma safra muito maior do que a demanda não poderia ser atendida por esse

---

<sup>4</sup> Holloway (1978). pg. 25.

mecanismo, nem tampouco possuíam os fazendeiros e comissários o poder de reter estoques, já que, se isso ocorresse, significaria, no primeiro caso, o apodrecimento do fruto no pé e, no segundo, a falta de espaço físico e a diminuição das rendas de comissão. O resultado seria a colocação do produto no mercado e, conseqüentemente, a inevitável queda dos preços.

É importante ressaltar que, dentro da empresa cafeeira, era o fazendeiro que detinha a parcela de risco da produção. Isso porque, de acordo com os salários firmados de forma pré-estabelecida em bases anuais, seus gastos variavam muito pouco enquanto o preço do café oscilava bastante. Assim, em épocas de bons preços, o fazendeiro ficava com a maior parcela do lucro da atividade, enquanto que, em épocas de baixa, o mesmo via sua renda reduzida<sup>5</sup>.

### 1.3 Custeio das fazendas de café

Poucos são os dados referentes aos custos da atividade cafeeira nesta época. Além disso, os disponíveis tratam de maneira simplificada as variáveis de custo desta indústria. No início do século XX, os primeiros estudos são de autoria de Ferreira Rangel<sup>6</sup> e deflagram os seguintes os custos médios para essa indústria, explicitados na tabela 1:

Tabela 1: Discrição dos custos da empresa cafeeira no Rio e em São Paulo em estudo de 1906, em mil réis.

<b>Custo do Café em São Paulo</b>	
Tratamento de mil cafeeiros, constando de 5 carpas a 20\$000 cada uma	100\$000
Colheita de 60 arrobas ou 900 quilos de café, à base de 100 quilos de frutos por arroba e ao preço de \$600 por 50 litros	72\$000
Transporte para o terreiro, secagem e outros serviços do terreiro, administração e etc \$500	30\$000
Benefícios do produto saco e etc. \$800	48\$000
Imposto municipal a \$35 em média por 15 quilos	2\$100
Transporte para a estação	3\$000
Frete médio até Santos (5\$000 por saca)	75\$000
Imposto de exportação (tomado por base 7\$000 por arroba a 9%)	37\$800
Carretos em Santos, capatasias, etc \$200	12\$600
3% de comissão de vendas na base de 7\$000 por 15 quilos	12\$600
Custo de 60 arrobas, postas em Santos	393\$100
Custo da saca de 60 kgs	26\$207

Fonte: Taunay (1939-42).

<b>Custo do Café no Rio</b>	
Tratamento de mil cafeeiros, constando de três carpas, 15\$000 cada uma.	45\$000
Colheita de 20 arrobas de café, tomando-se 100 litros de frutos por arroba, e \$500 para o preço da colheita de 50 litros	20\$000
Transporte para o terreiro, secagem e outros serviços do terreiro, administração e etc \$400	8\$000
Benefícios do produto saco e etc. \$700	14\$000
Transporte para a estação	1\$000
Frete médio para o Rio de Janeiro a 4\$000 por saca	20\$000
Imposto de exportação 8,5% a base de 7\$000 por arroba	11\$900
Carretos no Rio, viagem, e etc. \$200	4\$000
3% de comissão de vendas na base de 7\$000 por 15 quilos	4\$200
Custo de 20 arrobas, posta no Rio	128\$100
Custo da saca de 60 kgs	25\$620

<sup>5</sup> Delfim Netto (1954). Pág. 54.

<sup>6</sup> Os comentários sobre o estudo de Ferreira Rangel podem ser vistos em Taunay (1939-42).

Se admitidas outras cotações para o preço do produto, além de diferentes taxas de câmbio, as estimativas de custo, em *cents* por libra peso, para São Paulo iriam de 7,87 (no caso em que o preço fosse 4\$000 por 10kg e a câmbio fosse de 12\$000/£) até 3,69 (ao preço interno de 6\$000 por 10 kg e à taxa cambial de 27\$000/£). No Rio, sob as mesmas condições, os custos iriam de 7,70 até 3,61 *cents* por libra-peso.

Além destes custos devem ser acrescidos também, os custos financeiros e o custo do frete. Com relação à tributação nos países de destino do café, somente os Estados Unidos não possuíam tarifas de importação para o café<sup>7</sup>.

No que se refere às despesas comerciais do café, Uckers (1935), em seu trabalho, as elencaria da seguinte forma:

Tabela 2: Custo da fazenda até Nova Iorque em *cents* por libra-peso.

	<b>São Paulo</b>	<b>Rio</b>
Imposto de 15 <i>shillings</i>	44\$784	44\$784
Outros impostos	12\$600	9\$400
Total de impostos por saca	57\$384	54\$184
Total de impostos a uma taxa de 11\$640 mil-réis por dólar	\$4,93	\$4,65
Impostos brasileiros em <i>cents</i> por libra-peso	3,75¢	3,53¢
Despesas da fazenda às docas	1,15¢	1,15¢
Frete, seguros e etc. do Brasil para Nova Iorque	0,55¢	0,55¢
Total de despesas da fazenda para Nova Iorque, em cents por libra-peso.	5,44¢	5,37¢
Nortz e Co.		

Fonte: Uckers (1935), pág. 334.

A diferença referente aos custos do café produzido no Rio do produzido em São Paulo se deve a um fator principal. Em São Paulo, melhores práticas de manutenção e produção da lavoura, propiciavam um cafezal de maior produtividade e de maior tempo de produção. O reflexo disto era um aumento nos custos. No Vale do Paraíba, o menor cuidado com o manejo da lavoura reduzia custos. No entanto, como consequência, desgastava o solo com maior rapidez. A diferença, assim, entre os custos pode ser creditada às melhores práticas de manutenção, que faziam com que parte dos custos referentes à depreciação do capital fosse internalizada no custo final do produto.

Além disso, vale salientar que os custos de mão de obra eram um pouco maiores no Oeste Paulista do que no Vale do Paraíba. No entanto, esta diferença era mais que compensada pela qualidade do café, que dependia de fatores naturais, mais propícios em São Paulo, e de boas práticas de manejo da cultura, também melhores neste estado.

<sup>7</sup> Nos Estados Unidos, todos os produtos que compunham o café da manhã norte-americano, possuíam vantagens e isenções tarifárias. Isso incluía o café, que não pagava imposto de importação ao entrar no país.

Obviamente as diferenças de custo repercutiam na qualidade do café e conseqüentemente em seu preço final. O café colhido no Rio possuía uma qualidade inferior ao de São Paulo, sendo o café de referência do Rio o Rio tipo 7 e o de São Paulo o Santos tipo 4. Com isso a diferença nos preços pagos era substancial.

Em outro estudo, publicado em 1907, de acordo com Ramos (1907), para que não houvesse prejuízo na comercialização do produto, o preço da saca de cinqüenta quilos deveria ser maior do que cinqüenta francos antes de chegar ao mercado europeu. Deste montante, 72% destinar-se-iam ao produtor, enquanto o restante cobriria os custos de comercialização. Como as despesas financeiras e a depreciação eram estimadas em dezesseis francos, isso perfazia um preço de custo final de sessenta e seis francos por saca.

#### *1.4 Comércio e demanda*

Por mais que o modelo paulista fosse distinto do fluminense em termos produtivos, ambos compartilhavam da mesma estrutura arcaica de comercialização, tendo o produtor e o comissário do lado brasileiro e o comerciante estrangeiro como os elos de ligação entre a produção e o varejo. Também neste modelo permanecia o comissário como agente financiador do cafeicultor. O descompasso na divisão de trabalho entre a área produtiva, que adquirira certo grau de especialização, e a área comercial gerou um ponto de fraqueza na cadeia. Isso porque, agora, com o aumento do tamanho médio das safras, o comissário via reduzida suas armas para enfrentar quedas no preço do café. Primeiro porque sua capacidade de estocagem sobre o volume total de café diminuía, e, segundo, porque a maior necessidade do fazendeiro por capital de giro restringia a alocação temporal na venda do café em busca de um melhor preço, por parte do comissário.

A diminuição do poder de barganha dos comissários acabou por favorecer o próximo componente do comércio cafeeiro, o grande comerciante estrangeiro, que via seu poder de barganha aumentado<sup>8</sup>. O elo final que interligava essa cadeia ao varejo do resto do mundo incumbia-se de comprar o café dos comissários<sup>9</sup>, embarcá-los para os respectivos países onde atuavam e repassar o café aos varejistas. Muitos destes comerciantes também eram responsáveis pelo processo de torragem e embalagem do produto.

Um dos aspectos importantes para estes empresários era o fato de que, o lucro advinha de

---

<sup>8</sup> No decorrer da história do comércio do café, comissários e grandes atacadistas estrangeiros viram seu papel dentro da atividade mudar. Enquanto os primeiros tinham sua importância diminuída ao longo do tempo, os segundos aumentavam sua participação, muitas vezes, negociando o café diretamente com o cafeicultor.

<sup>9</sup> O café enviado aos comissários deveria ser selecionado e ensacado. Assim, para os comissários que não podiam encarregar-se desta tarefa, este serviço era feito por companhias de ensacamento de toda sorte de tamanhos. Estas companhias, assim como os comissários, possuíam um posicionamento altista dos preços, já que a uma boa remuneração dependia de preços do café em alta.

um posicionamento baixista dos preços do café. A rigidez de preços ocorrida no varejo, nos países consumidores, permitia que uma redução no preço do café verde afetasse diretamente as margens de lucro deste segmento. Assim, não é de se impressionar que, com o passar do tempo e a diminuição da importância do comissário, o grande comerciante estrangeiro fosse buscar seu café diretamente nas fazendas, onde seu poder de barganha tornava-se ainda maior.

Outro fator que impactava bastante a comercialização do café no curto prazo era a formação de expectativas. Assim como em todos os mercados de commodities, os agentes econômicos observavam variáveis como formação de estoque, floradas e eventos climáticos e inseriam os possíveis resultados destes acontecimentos no preço corrente (e futuro, pois já havia na época um mercado futuro de café) do produto. Por exemplo, a informação fornecida pela florada<sup>10</sup>, no que diz respeito ao tamanho da produção do ano seguinte, possivelmente afetaria os preços praticados no período em que o dado era divulgado.

A demanda mundial de café caracterizava-se por ser inelástica. Esse comportamento pode ser creditado às características do produto e também à lenta evolução com que se procederam os hábitos de consumo<sup>11</sup>. Esse fato era positivo em um momento de alta dos preços, quando o mesmo subia rapidamente em face de alguma escassez. No entanto, o efeito decorrente da queda dos preços era de mesma grandeza pernicioso, já que, dada uma superprodução, os preços teriam que se reduzir drasticamente para que o excesso de oferta fosse absorvido pelo mercado.

No varejo, a situação era um pouco diferente. Para o consumidor final, os preços possuíam característica muito mais rígida do que no atacado, pelo menos no que concerne o mercado norte-americano. O processo de concentração das firmas importadoras e torradoras que vinha ocorrendo nos Estados Unidos permitiu que houvesse aumento das margens de lucros. A tabela 3 evidencia tal fato.

---

<sup>10</sup> A florada no café é um indicativo do tamanho da safra seguinte. Assim é possível que se façam estimativas quanto à ordem de grandeza da safra alguns meses antes da colheita ocorrer. A diferença entre a estimativa das floradas e o que de fato é colhido resulta de fatores externos, como o clima, que afetam as plantas no decurso de tempo entre a estimativa e a colheita.

<sup>11</sup> De acordo com Delfim Netto, a evolução dos métodos de comercialização do produto, bem como as inovações na sua degustação, foram aprimorando a bebida, deixando-a mais palatável para um número cada vez maior de consumidores. O elemento síntese deste processo seria, destarte a comercialização do grão, já torrado e moído, em pacotes.

Tabela 3: Média dos preços de importação e do varejo para os Estados Unidos, do período de 1892 até 1907.

(¢ por lb.)	Preço de importação	Preço no varejo (US Labor Dept.)	Média do Preço no atacado/ Preço no varejo
Média	9,44	25,68	36%
Desvio-padrão	3,48	1,48	

Fontes: Hopp, H. (1954) e elaboração própria. O preço de importação se refere ao total importado em dólares dividido pela quantidade comprada. As médias estão em *cents* por libra-peso.

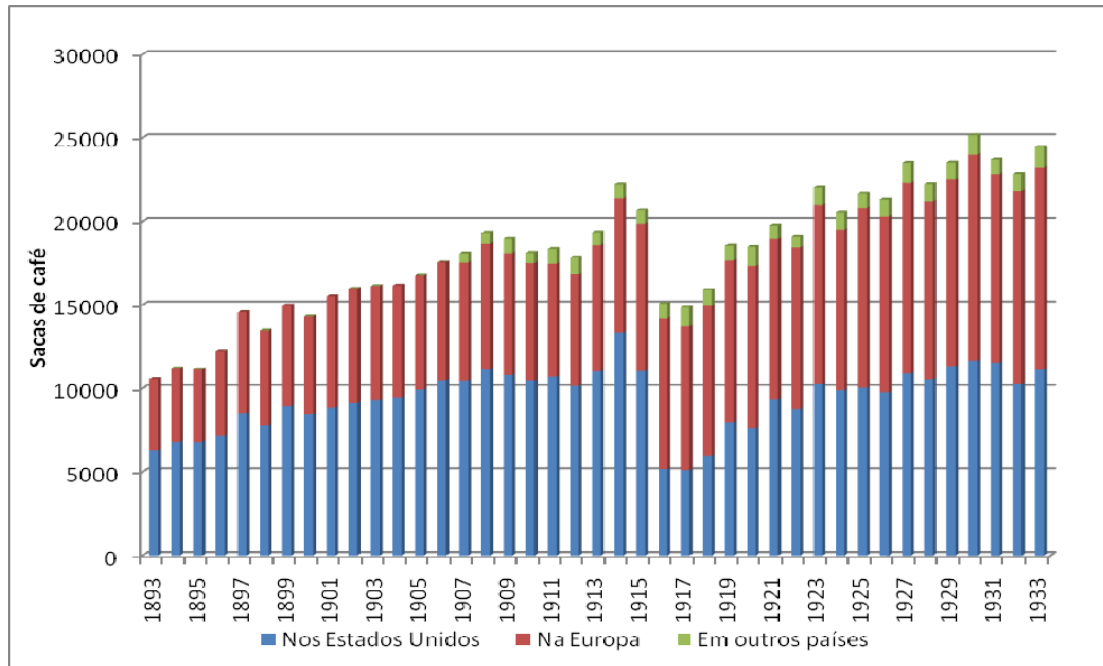
Dentro desta esquemática, três países possuíam grande participação no consumo mundial. No continente americano, os Estados Unidos, que durante o século dezenove galgava posições na corrida sobre a hegemonia econômica mundial, adquiriam paulatinamente seu espaço como grandes consumidores de café. Esse aumento dava-se, não somente, ao incremento de novos consumidores, mas também pelo aumento de consumo *per capita*. O café, que em 1870 era consumido na quantidade de seis libras *per capita* nos Estados Unidos, atingiria a média de 11,95 libras na primeira década do século XX. Enquanto isso, o chá perdia sua força vendo seu consumo *per capita* reduzir-se pela metade entre os anos de 1870 e 1934<sup>12</sup>. Na Europa, Alemanha e França eram os dois pólos de maior importância no consumo, representando respectivamente 45,6% e 27,9% do consumo do gênero<sup>13</sup>. Os gráficos 1 e 2 dão melhor idéia acerca da distribuição do consumo ao longo do mundo, bem como seu crescimento ao longo do tempo.

<sup>12</sup> Ukers, W. H. "All about coffee" pg.521

<sup>13</sup> Referente ao ano de 1903. A porcentagem refere-se ao consumo de Bélgica, Alemanha, França, Países Baixos e Áustria-Hungria. Ukers, W. H. "All about coffee" pg.527

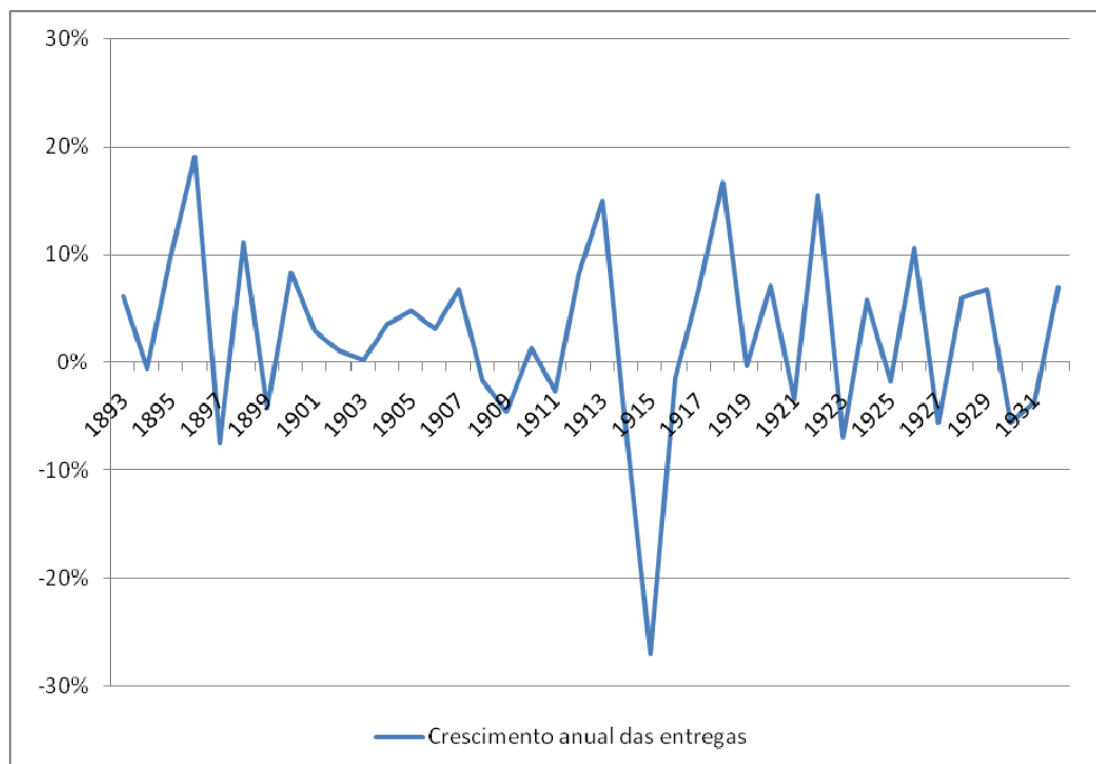


Gráfico 1: Entregas internacionais de sacas de café e respectivos destinos, em sacas para os anos de 1893 a 1933.



Fonte: Ukers (1935).

Gráfico 2: Taxa de crescimento das entregas, em porcentagem, com relação ao ano anterior. No período de 1893 a 1933.



Fonte: Ukers (1935). Elaboração própria. A referida taxa foi extraída da razão entre a diferença do ano em questão e o anterior sobre o ano anterior.

## 2. Causas da superprodução de 1906-7 e a construção da idéia intervencionista

### 2.1 Causas da superprodução

As causas da superprodução ocorrida no início do século XX fundamentam-se em aspectos estruturais e conjunturais. As questões estruturais de um possível descasamento entre oferta e demanda foram delineadas, no tópico acima, restando agora concatená-las às situações conjunturais que levaram à necessidade de um plano de defesa da manutenção das cotações internacionais do café.

O ano de 1885 fechava o segundo ciclo<sup>14</sup> de expansão da indústria cafeeira. Em 1886, a pequena discrepância entre o que fora comprado para o que fora produzido sinalizava um período de excesso de demanda. Em consequência disto, os preços internacionais sofreram forte elevação, enquanto se via o suprimento visível mundial<sup>15</sup> decrescer consideravelmente.

Do lado da demanda, o mundo encontrava-se em recuperação com os Estados Unidos e Europa paulatinamente saindo das respectivas crises econômicas que haviam vivido no início da década de 1880. Durante 1887 e 1900, a média móvel da quantidade comprada<sup>16</sup> teve uma expansão anual de 2,72%, puxada pela expansão econômica mundial das grandes potências, que experimentavam um dos últimos ciclos de crescimento da *belle époque*.

Os bons preços praticados pelo mercado internacional continuaram até o ano de 1895. Apesar de uma queda de 7,5% nos preços deste ano em relação ao de 1894, este ainda encontrava-se em níveis satisfatórios, perfazendo a média anual de 14,7 *cents* por libra-peso. No entanto, foi em 1896 que a situação começou a se reverter em termos de cotações internacionais. Neste ano, o preço chegou a 11,1 *cents* por libra-peso, tendo atingido, três anos antes, os 16,4 *cents* por libra-peso. O triênio seguinte só corroborou para a tendência já expressa: a média de preços deste período foi de 6,9 *cents* por libra-peso<sup>17</sup>.

A queda no preço internacional respondia às variáveis reais do sistema. O estímulo a novas plantações, via aumento de preços, depois de quase uma década de elevação já surtia efeito. Os preços começariam sua trajetória descendente como de praxe, num mercado com as características de oferta cíclica. Diferentemente do que se procedera no início da década de noventa, quando a

<sup>14</sup> A análise dos ciclos de café, bem como sua utilização metodológica, foi extraída do livro “O problema do café no Brasil” de Antonio Delfim Netto.

<sup>15</sup> O suprimento visível mundial é uma variável que serve para servir de referência ao estoque amortecedor, explicitado no capítulo anterior.

<sup>16</sup> A quantidade comprada refere-se às importações dos países, sendo destarte uma variável de comércio internacional. No entanto, o fato dos países mais importantes no consumo serem distintos dos mais importantes na produção permite-nos utilizar este dado como uma variável que infira o consumo mundial.

<sup>17</sup> Hopp (1954). Valores de importação.

razão suprimento visível/quantidade comprada correspondia a 19%, em 1898 este número já perfazia a metade das compras internacionais. A produção média brasileira<sup>18</sup> em 1887, 1892 e 1897 correspondeu, respectivamente a 9.299, 10.733 e 13.578 sacas. Enquanto isso, a quantidade média compra, no mesmo período foi de 10.247, 10.778 e 13.044 sacas. O reflexo desta discrepância era sentido na mudança da razão entre suprimento visível e quantidade comprada que, depois de iniciar 1887 em 0,32, reduziu-se a 0,24, em 1892, voltando a aumentar para 0,36, em 1897.

Os incentivos para o arrefecimento dos investimentos na lavoura estavam dados internacionalmente. O que competia agora era o reflexo disto nos preços aos produtores nacionais. No entanto isto não ocorreu.

As conturbações políticas originadas na mudança do regime monárquico para o republicano, associadas à política de expansão monetária efetuada por Rui Barbosa, afetaram a taxa de câmbio do país. O mil réis, que no último ano da monarquia era trocado por 27  $\frac{1}{4}$  *pences* da libra, era cotado a 7 *pences* uma década depois. Esta depreciação de 74,3% obviamente afetaria os preços do café em mil réis. A média paga por saca na década de 1888-1898 - 60\$413 - correspondia a 2,28 da média de preços em mil réis dos oitenta anos anteriores - 26\$545<sup>19</sup>.

A resultante disto foi a extensiva inversão dos lucros auferidos nesta década na expansão da lavoura cafeeira. Já em 1896 podia-se observar o reflexo da expansão iniciada no início da década de noventa. A produção mundial atingiu a marca recorde de quatorze milhões de sacas. Apesar disto, o estímulo às novas plantações continuou no Brasil até 1900, quando o preço da saca em mil réis ainda se encontrava a 52\$902.

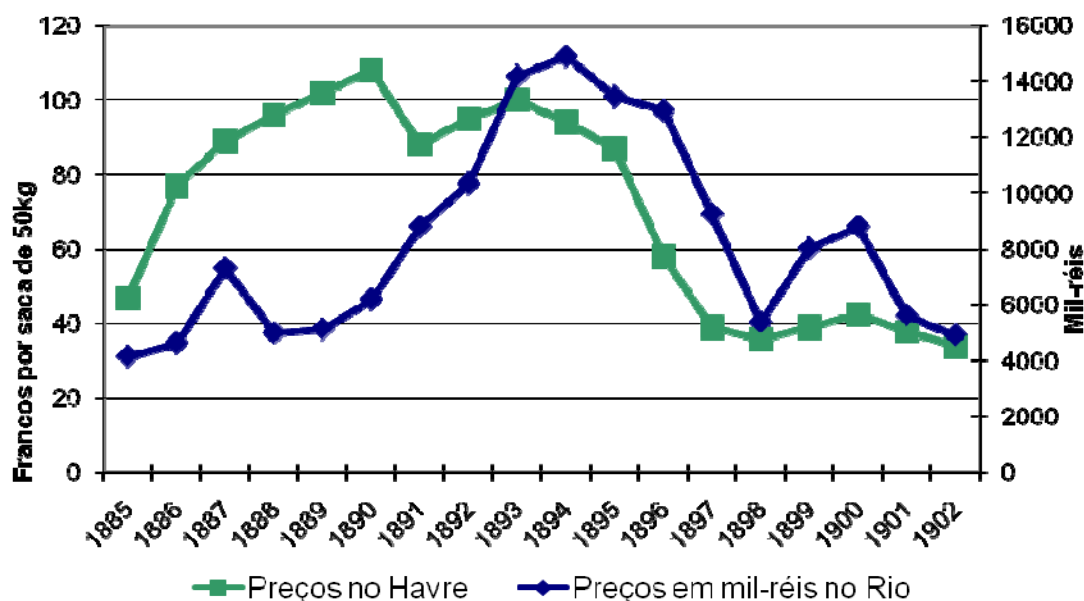
O gráfico 3 evidencia o aumento das cotações européias e sua relação com os preços praticados internamente.

---

<sup>18</sup>A produção média e a quantidade média referem-se à média aritmética de cinco anos das variáveis de produção e quantidade comprada. Nesta média estão incluídos os anos de referência, os dois anos pretéritos a este e os dois anos seguintes subsequentes.

<sup>19</sup> Taunay, Affonso de E. "História do Café no Brasil" quinze volumes. Dados em mil-réis. Apesar da diferença da qualidade média dos cafés e da inflação, podemos comparar os dois preços médios, pelo fato da qualidade não ter sido alterada de maneira significativa, pois o café do Rio, nesta época, ainda possuía relevância nacional. Além disso, a inflação pode ser descontada pois, à época, o fenômeno inflacionário não era tão presente quanto hoje. O padrão-ouro auxiliava na manutenção de taxas de inflação bastante módicas internacionalmente. Os preços em *cents* por libra-peso seriam de 14,79 e 6,49 a taxas de 15\$000/£ e 4,86 US\$/£.

Gráfico3: Comparação entre preços no Havre e no Rio.



Fonte: Holloway (1978).

O reflexo disto pode ser evidenciado com o aumento do nível de participação brasileira na produção mundial.

Tabela 4: Participação do Brasil na oferta mundial

Ano	Brasil	Resto do Mundo	do total	Brasil/Total
1885	5.770	3.900	9.670	59,7%
1886	6.320	4.145	10.465	60,4%
1887	3.165	3.760	6.925	45,7%
1888	6.925	4.090	11.015	62,9%
1889	4.405	4.015	8.420	52,3%
1890	5.525	3.760	9.285	59,5%
1891	7.695	4.245	11.940	64,4%
1892	6.535	4.740	11.275	58,0%
1893	5.040	4.360	9.400	53,6%
1894	7.235	4.530	11.765	61,5%
1895	6.005	4.390	10.395	57,8%
1896	9.315	4.600	13.915	66,9%
1897	11.210	4.840	16.050	69,8%
1898	9.320	4.405	13.725	67,9%
1899	9.425	4.380	13.805	68,3%
1900	11.285	3.785	15.070	74,9%
1901	16.145	3.645	19.790	81,6%
1902	12.945	3.720	16.665	77,7%

Fonte: Brasil. Departamento Nacional do Café. "Anuário Estatístico 1938". (5a. edição revisada, Rio de Janeiro 1938). pg.264.

Dois outros fatores ajudam na composição do quadro superprodutivo.

O primeiro foi o termino da escravidão no Brasil. Esse evento político intensificaria o coro daqueles que se queixavam da falta de braços na lavoura. O aumento da imigração, seja subsidiada, seja espontânea, marcou, sobremaneira esta época. Em 1891 entraram mais de cem mil imigrantes. De 1893 a 1902, a média ficaria por volta dos cinquenta e sete mil imigrantes<sup>20</sup>. A imigração pressionaria os salários. Enquanto isso, o preço final do produto, não alterado pela pressão baixista dos custos<sup>21</sup>, aumentava o lucro, estimulando novas plantações.

O segundo é a questão do pouco desenvolvimento do mercado de capitais e das alternativas de investimento dos lucros, que podem ser creditadas à tardia abolição dos escravos. Com um sistema produtivo baseado na força de trabalho compulsória, além da característica auto-suficiente de grande parte das propriedades nas décadas anteriores a 1890, não havia a possibilidade de um maior desenvolvimento de atividades periféricas. A inobservância de um mercado interno coeso e aquecido não permitia que se procedesse a uma maior divisão social do trabalho e à especialização dos agentes econômicos. Isso prejudicava a produtividade marginal dos fatores e impossibilitava que os retornos de escala fossem alcançados, afetando, assim, as possibilidades de crescimento de longo prazo da economia brasileira.

Destarte, havendo um mercado interno pouco desenvolvido, eram também pouco desenvolvidas outras atividades além daquelas ligadas à exportação. A pouca diversificação acabava por tornar incipiente a necessidade de um mercado de crédito e bancário maior e mais elaborado. Com isso, advoga-se que, diante das características da economia da época, o lucro procedente das atividades de exportação possuía dois destinos básicos: ou permaneciam na *City* de Londres, ou eram reinvestidos no mesmo ramo industrial dos quais eram originados. O reinvestimento era a saída mais plausível, dado o baixo grau de diversificação existente. A expansão da lavoura era, assim, muitas das vezes a opção mais fácil de acumulação de poupança, ao invés de ser a resposta racional à alocação de capital em novos investimentos.

Vale ressaltar que, para a historiografia econômica brasileira, a década de 1890 havia, através do Encilhamento, ampliado as alternativas de negócios no Brasil. No entanto a assertiva quanto à inobservância de possibilidades de investimento faz jus à situação relativa entre o Brasil e outros países, mais avançados no processo de industrialização. Como exemplo, pode-se citar os Estados Unidos em que, no norte, desde o início do século XIX já experimentara intensa atividade comercial e já possuía alguns setores industriais em estágio embrionário de desenvolvimento, tais

---

<sup>20</sup> Holloway, T. H. pg.49.

<sup>21</sup> A diminuição do custo dos salários em um tempo  $t$  afetará o preço da próxima colheita, em  $t+1$ , e da colheita em  $t+4$ , quando ocorrerá a introdução da produção dos novos pés plantados em  $t$ . Assim, uma mudança nos custos dessa indústria não afeta os preços do ano no qual se procede, mas sim nos preços de anos vindouros.

como, a metalurgia e o setor da construção naval<sup>22</sup>.

As sucessivas discrepâncias entre as quantidades produzidas e as compradas, que ocorreram a partir de 1896, colocavam à prova o discurso incondicional de adesão ao livre mercado. Enquanto isso, o governo federal prosseguia com sua política de austeridade monetária, como consequência lógica, e contratual, da reorganização financeira procedida pelo *funding loan* de 1898. Em 1899, os resultados da política de estabilização já começavam a se evidenciar. A taxa cambial começou a subir, atingindo em 1900 uma apreciação de 57% em relação a 1897. Os preços internacionais estabilizar-se-iam em baixos patamares. Os preços em mil réis continuavam a declinar às vésperas de uma super-safra.

## 2.2 Construção da idéia intervencionista

Com o a colheita de 1901 e sua colocação no mercado, eram sepultados todos os argumentos a favor da capacidade do mercado de solucionar o problema da indústria. Neste ano, a ocorrência de uma “super-safra” elevou a produção mundial em quase vinte milhões de sacas, enquanto o consumo permanecia por volta de quinze milhões. Rapidamente, mobilizariam-se os cafeicultores na ajuda governamental as suas dificuldades. Não faltaram projetos na Câmara dos Deputados ou Senado que legislassem sobre a intervenção governamental no mercado cafeeiro.

O interesse não era o mesmo por parte do poder executivo. O plano de estabilização vinha atingindo, com certo êxito, seus objetivos. A apreciação da taxa de câmbio, que vinha ocorrendo desde o início do plano não só melhorava a condição do país como tomador de empréstimos internacionais como auxiliava no controle fiscal. Tal melhoria nas condições fiscais advinha de dois elementos principais. O primeiro era o aumento a receita, bastante correlacionada com o imposto de importação<sup>23</sup>. O segundo seria o menor custo do serviço internacional da dívida, em mil-réis. Assim, cabia ao ministro da Fazenda, enquanto mantinha-se a austeridade fiscal e cambial, responder às súplicas de defesa da lavoura com argumentos de *darwinismo* social. O problema de superprodução solucionar-se-ia com o desaparecimento das empresas menos preparadas e com a diminuição do cultivo em terras menos produtivas.

Diante da reticência do poder central no auxílio aos cafeicultores, outras medidas relacionadas iam sendo tomadas para que o problema fosse sendo solucionado a partir das causas da

---

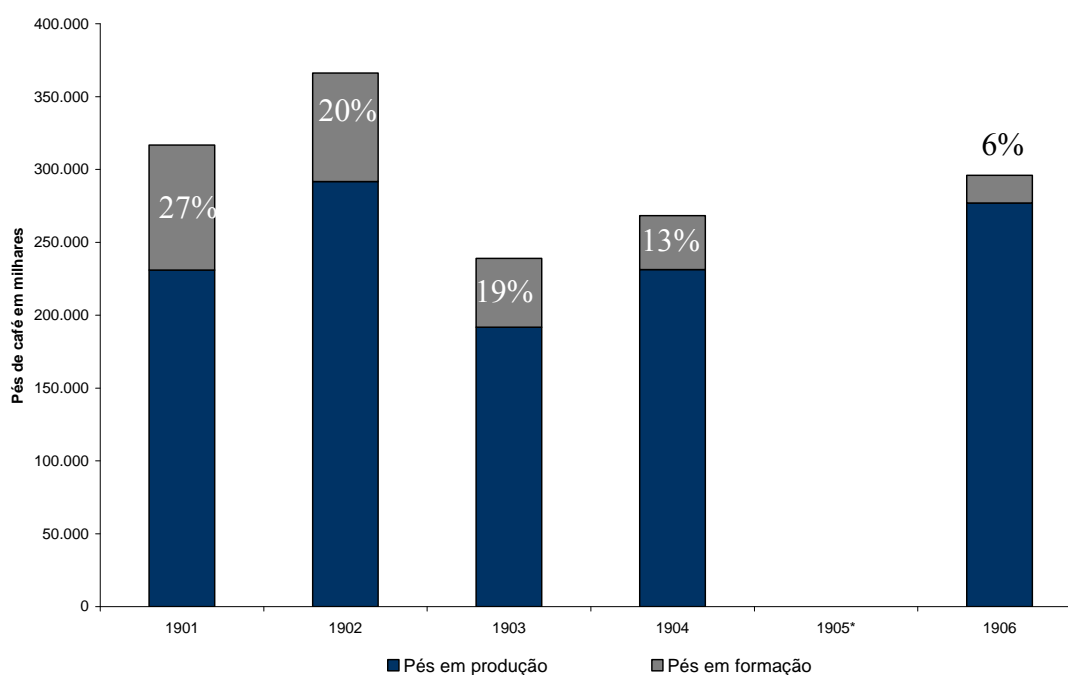
<sup>22</sup> Uma leitura sobre as condições de desenvolvimento no século XVII e XIX, nos Estados Unidos, pode ser encontrada em Scalécio (2000).

<sup>23</sup> Esse fenômeno ocorria porque muitos dos produtos importados eram taxados com uma tarifa fixa, chamada de específica. Desta forma, quando o mil réis se desvalorizava, a quantidade de imposto recebida em mil réis permanecia a mesma, no entanto, a receita em libras decrescia. De maneira inversa, a apreciação do mil réis levava ao aumento das receitas em libras.

superprodução. Em janeiro de 1903, o estado de São Paulo regulamentou lei que penalizaria em multa novas plantações de café, tornando-as proibitivas em termos econômicos<sup>24</sup>. Esta, por mais questionada que fosse pelos agricultores que defenderiam o direito a deliberar sobre as questões referentes aos seus próprios negócios, foi aceita diante da problemática de superprodução que se construía ano após ano.

É importante salientar que o cumprimento de fato de tal imposição legal, resultando em significativa redução da plantação de novos pés, adviria não somente da letra da lei mas também da inexistência de lucros a serem reinvestidos, dada a baixa cotação internacional e a apreciação do mil-réis que se iniciara em 1898<sup>25</sup>. No ano de 1901 havia em torno de 320 milhões de pés de café, sendo aproximadamente 86 milhões (27,1%) de pés em formação. Nos anos seguintes, esse número reduzir-se-ia, atingindo 37 milhões de pés de café em formação em 1904<sup>26</sup>.

Gráfico 4: Pés de cafés existente e em formação, em milhares, para os anos de 1901-06



Fonte: Anuário Estatístico do Estado de São Paulo, vários anos. Os dados para 1905 não foram localizados. As porcentagens se referem ao número de pés em formação sobre o total de pés existentes.

Circunscrevendo esta situação, era aprovado em 1902 na Itália o “Decreto Prinetti”, que

<sup>24</sup> A lei de nº. 861-A de 16 de dezembro de 1901 permitiu ao Estado de São Paulo cobrar 2:000\$000 por 2,42 ares (um alqueire de terra paulista) de terras ocupadas com novas plantações de café. A lei, no entanto, ressaltava a incidência do tributo as replantas em cafezais existentes. Em 9 de janeiro de 1903 tal lei viria ser regulamentada pelo decreto nº. 1.090, quando passou a vigor. As redações das leis e decretos podem ser encontradas em, “Coleção Geral da Legislação Cafeeira no Brasil”. 1934-5.3 Vols.

<sup>25</sup> A média paga por saca de sessenta quilos em 1901-03 chegou a 31\$046.

<sup>26</sup> Anuário Estatístico do Estado de São Paulo. Vários anos.

proibiria a imigração subsidiada. Este seria um importante elemento para arrefecer a pressão que a imigração exercia sobre as áreas de expansão da lavoura. Após a assinatura do mesmo, a média de imigrantes, que era de 21.765 nos anos anteriores ao decreto, reduziu-se em 33,8%, atingindo menos de quinze mil imigrantes por ano, nos três anos seguintes.

Tabela 5: Valores brutos de imigração no Brasil, entre 1885 e 1906.

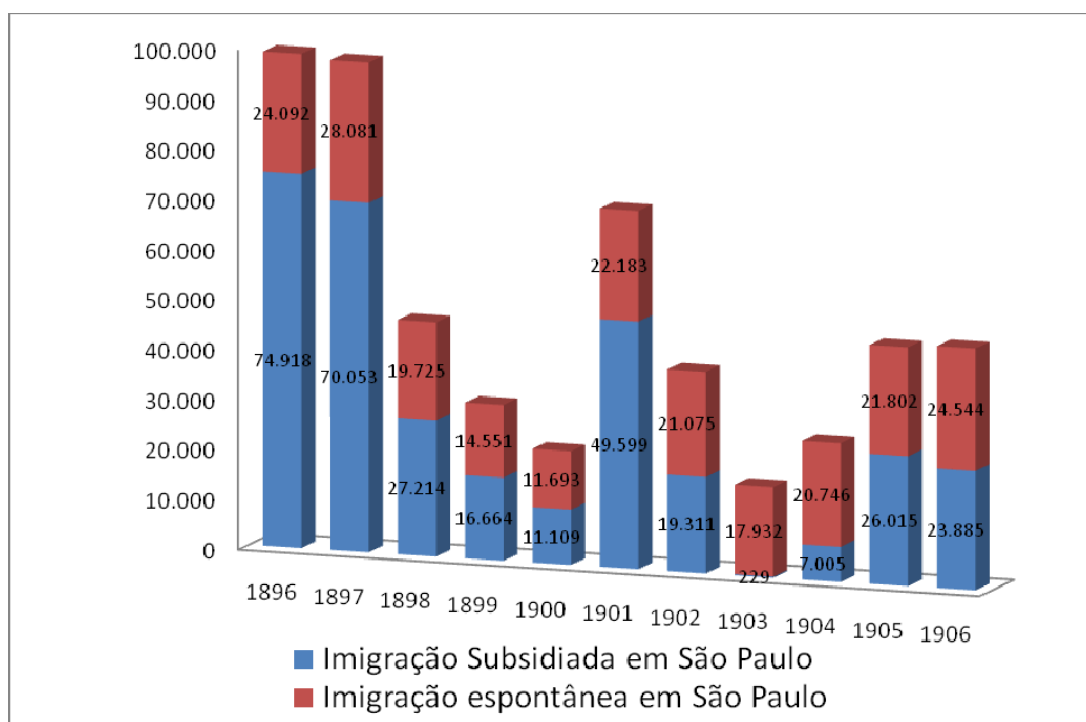
Ano	Brasil	Italianos	Percentual de italianos na imigração total
1885	35440	21765	61,4%
1886	33486	20430	61,0%
1887	55965	40157	71,8%
1888	133253	104.353	78,3%
1889	65246	36124	55,4%
1890	107474	31275	29,1%
1891	216760	132326	61,0%
1892	86203	55049	63,9%
1893	134805	58552	43,4%
1894	60984	34872	57,2%
1895	167618	97344	58,1%
1896	158132	96505	61,0%
1897	146362	104510	71,4%
1898	78109	49086	62,8%
1899	54269	30846	56,8%
1900	40300	19671	48,8%
1901	85306	59869	70,2%
1902	52209	32111	61,5%
1903	34062	12970	38,1%
1904	46164	12857	27,9%
1905	70295	17360	24,7%
1906	73672	72077	97,8%

Fonte: Taunay (1939-42)

O reflexo da lei pôde ser sentido de imediato no fluxo imigratório de São Paulo. No ano seguinte a promulgação da lei, o número de imigrantes subsidiados foi de apenas 229, cifra bastante distinta da quantidade média da década anterior, em torno de cinqüenta mil.



Gráfico 5: Quantidade total de imigração para São Paulo, diferenciando a imigração subsidiada da imigração espontânea, dos anos de 1896 até 1906.



Fonte: Taunay (1939-42)

O problema do café adentrava o novo século perfazendo, até então, um período de cinco anos. As soluções por meio de intervenção governamental ganhavam coro à medida que as cartas de débitos dos fazendeiros encontravam maiores dificuldades para serem quitadas. Assim, em 1903, o imigrante italiano Alexandre Siciliano, ligado à empreitada cafeeira, proporia um plano. Neste, o governo se juntaria a uma espécie de consórcio privado que se incumbiria de financiar o esquema enquanto o governo arcaria com os riscos dessa operação. O sucesso do referido plano se basearia na compra e retenção de sacas de café excedentes pelo estado até que os preços melhorassem e o mesmo pudesse recompor as despesas em que incorrera. A melhora do preço seria, dessa forma, oriunda da própria intervenção. Siciliano e seu plano enxergavam o poder monopolístico que o Brasil possuía sobre a oferta de café, não titubeando em propor seu uso como forma de salvaguardar a indústria cafeeira. Essa idéia, apesar de ganhar as rodas da elite político-econômica paulista, não foi posta em prática quando sugerida. No entanto, constituiria o cerne da valorização empreendida de fato em 1906.

Aqueles que suportavam a intervenção oficial defendiam que ela seria a única alternativa plausível para lidar com as super-safras, que se apresentariam excepcionalmente. Além disso, o oligopólio do comércio internacional, que se encontrava nas mãos de poucos comerciantes, em sua

maioria estrangeiros<sup>27</sup>, era outro argumento que embasava o posicionamento intervencionista. Isso porque o grande poder de mercado que os comerciantes detinham era dado como um empecilho ao estabelecimento dos preços sob a égide do livre mercado, estando estes sempre aquém do que realmente deveriam estar<sup>28</sup>.

Aqueles que vinham de encontro a essa idéia, embasavam se em três pontos principais. Primeiro, duvidavam da eficácia e extensão das possibilidades do governo para que pudesse efetuar a valorização e, com isso, questionavam o efeito desta ação sobre os preços. Segundo, salientava-se que a crise do café poderia ser vista como algo positivo, já que efetuariam um tipo de seleção natural entre os produtores economicamente mais aptos. Sob esta perspectiva, a crise extirparia as plantações em áreas de pior produtividade enquanto, no plano financeiro, rearranjaria os ativos nas mãos de outros donos, possivelmente mais capazes de administrá-los do que seus detentores pretéritos<sup>29</sup>. Por fim, entendia-se que a manutenção “artificial” das cotações internacionais possibilitaria uma maior entrada de novos produtores ao redor do mundo, perdendo o Brasil sua preponderância na oferta mundial<sup>30</sup> no longo prazo.

Apesar deste último argumento não possuir força, dado que estudos na época mostravam a superioridade brasileira em termos de produtividade nesta área e, conseqüentemente, uma vantagem comparativa excepcional, a valorização na prática encontrava empecilhos, além dos de ordem teórica, para sua implementação. O modo de execução do plano era uma destas complicações cuja resolução seria crucial para o sucesso ou fracasso de qualquer operação.

Além disso, a valorização da moeda nacional faria parte de qualquer questão prática acerca do plano; qualquer plano de valorização só seria bem sucedido se a taxa de câmbio se

---

<sup>27</sup> Em um estudo de 1909 a concentração do comércio no porto de Santos é assim explicitada: 87,3% do comércio encontravam se na mão das vinte maiores companhias, 70,6% das dez maiores e 52,7% das cinco maiores. Sob outra perspectiva, a alta concentração encontrava-se na mão de companhias estrangeiras. As companhias brasileiras detinham apenas 6,6% de todo o café exportado por Santos. Holloway, T. H. pg51. e Lalière, 346-347.

<sup>28</sup> Como a posição do exportador é sempre baixista e o mercado encontrava-se oligopolizado, este argumento possui certa validade.

<sup>29</sup> A defesa do rearranjo financeiro não leva em conta as mudanças que poderiam decorrer desta situação em termos de economia política. Diferentemente de outros países, a produção nacional estava sob o controle do capital nacional. Em crise, a aquisição deste controle poderia ter sido efetuada por um valor aquém do fluxo descontado dos lucros futuros advindos desta atividade, que seria a medida mais aconselhável para a precificação destes ativos. A resultante da crise poderia ser, por conseguinte, a transferência da produção nacional para as mãos do capital estrangeiro, o que implicaria na inclusão de mais um ator no cenário de economia política nacional. A retenção da produção pode ser evidenciada por dados divulgados pelo censo de 1920. De acordo com este, à época, no que se refere ao estoque de capital em libras das propriedades rurais, os brasileiros detinham 78,2%. O segundo grupo de maior significância seriam os italianos com 4,4% do valor das propriedades.

<sup>30</sup> O ciclo de maturação do investimento em café, por ser longo, pode possibilitar que esquemas de manutenção das cotações internacionais sejam bem sucedidos somente se possuírem um caráter periódico e discricionário. A defesa artificial permanente sinaliza aos demais competidores que os preços serão mantidos em alta por um bom período de tempo, o que significa que haverá retorno aos seus investimentos quando estes estiverem maduros. Não diferentemente do observado, a primeira valorização de 1906 não mudou significativamente a distribuição espacial dos ofertantes de café. Esta só veio a se modificar em 1920, quando a defesa tornou-se permanente.

desvalorizasse ou pelo menos se mantivesse constante. Essa consideração é importante, pois oscilações nas cotações de café influenciavam a taxa cambial no Brasil, dado que aquelas eram importantes para estabelecer a quantidade de divisas que entrariam no Brasil. Um maior preço em libras do café significava aumento da oferta de divisas no mercado interno e, conseqüentemente, pressões no sentido de valorização do mil-réis. Com isso, seria possível que a melhoria dos preços internacionais valorizasse ainda mais a moeda nacional, corroendo os benefícios de alta das cotações internacionais, dado que a receita em mil-réis dos cafeicultores permaneceria constante.

Os anos de 1903, 1904 e 1905 apresentaram uma melhora relativa no comércio. A safra-mostro de 1901 havia enfraquecido as plantas, o que propiciava colheitas vindouras menores. Aliado a isso, em 1902 houve uma geadada que destruiu mais de cem milhões de pés de café, o que representou uma redução de 34,7% do total de pés existentes no estado. No entanto, margeando a proibição de 1903, que se referia somente a novas áreas plantadas, a reposição de pés destruídos ocorreu em 1904, quando, findo o ano, o número de pés de café existentes já se encontrava ao nível de 1901.

Com a produção diminuída nos referidos anos, gradualmente os preços internacionais foram subindo, ao passo que se reduzia o suprimento visível. A razão entre suprimento visível e quantidade comprada, que permaneceu na faixa de 0,75 durante 1901-03, caíra para 0,59 em 1905. Todavia, as condições externas não melhorariam de maneira a erradicar o problema do cafeicultor. A média de 1903-1905, paga pela saca de 50 quilos em Havre, foi de 43,5 francos. Esse montante, de acordo com Ramos (1907), não perfazia nem o preço de custo do produto, na ordem dos 50 francos. Por outro lado, os ganhos obtidos pelos cafeicultores, em moeda nacional, eram minados pela valorização do mil-réis, que manteve sua escalada até alcançar  $16 \frac{1}{3}$  em 1905.

### 3. A construção política da “Valorização” e seus efeitos reais

#### 3.1 Construção política

A via que pavimentou a construção política da valorização possuiu, a despeito dos diversos projetos de lei apresentados, uma situação de interesses conflituosos claros. De um lado, o interesse dos cafeicultores, principalmente paulistas, que buscavam no auxílio governamental os meios necessários para o enfrentamento da crise por meio da definição de uma política de estabelecimento de preços mínimos que assegurasse o retorno ao investimento e a manutenção da indústria em tempos de baixos preços. Sob a interpretação de Celso Furtado<sup>31</sup>, isso representaria uma redistribuição do prejuízo na atividade cafeeira para toda a sociedade, referindo-se tal autor a esse mecanismo como de “socialização das perdas”. Do outro lado estava o interesse do governo federal, que durante dois mandatos presidenciais perseguia a austeridade fiscal, objetivando a recomposição de sua situação de bom devedor construída durante o regime monárquico<sup>32</sup>. A este interesse aliavam-se os credores externos que viam, na manutenção da política fiscal e monetária restritiva, o cumprimento das obrigações contratadas pelo governo federal.

A resultante do jogo político entre estes dois atores foi sintetizada no Convênio de Taubaté. Sob a perspectiva jurídico-institucional, isso sinalizava a vitória dos cafeicultores sobre os *metalistas*<sup>33</sup>, já que o convênio significava a adesão do governo federal a uma política em prol da defesa da lavoura cafeeira. No entanto, no fundo, a outra visão ficaria consagrada, acarretando a redução dos efeitos do convênio em termos práticos. O Convênio de Taubaté foi, assim, mais uma figura de linguagem produzida pela retórica política brasileira. Os resultados práticos, apesar de essenciais para a existência e o sucesso ou fracasso do esquema, foram esparsos e não produziram nada além de completar o estratagema que vinha se consolidando nas rodas políticas regionais da época.

A internalização no debate político do problema do café em 1897 já havia ocorrido. Em 16 de julho daquele ano o deputado Ildelfonso Alvim propunha à Câmara dos Deputados a criação de uma comissão mista para elaborar propostas para que o Governo pudesse auxiliar a lavoura de

---

<sup>31</sup> Presente em sua obra *Formação Econômica do Brasil*. No entanto, para esse autor a socialização adviria da depreciação cambial, que beneficiaria os exportadores, em sua grande maioria cafeicultores, em detrimento dos importadores.

<sup>32</sup> O Brasil, diferentemente de outros países na América Latina, não cometeu o “pecado original”, qual seja; o *default* de sua dívida externa depois da independência. Para uma melhor compreensão da avaliação do Estado brasileiro perante os credores internacionais ver Marcelo de Paiva Abreu, em “*Brazil as a debtor, 1824-1931.*”, *Economic History Review*, 2006. pg. 765-787.

<sup>33</sup> Que acreditavam na moeda nacional valorizada e na adoção do padrão ouro no país.

café<sup>34</sup>. Mais adiante, em 11 de outubro de 1901, passaria, naquela casa, um projeto que autorizava o poder executivo a despender a quantia de até 50.000:000\$000 (ou aproximadamente £ 4,5 milhões a época). Em 1903, Candido Rodrigues apresenta um projeto que autorizava o poder executivo a empenhar-se mais fortemente na defesa do café, instituindo a defesa de um preço mínimo para o café durante certo prazo, investindo em ativa propaganda para o consumo do gênero no exterior e garantindo o aval do governo federal a empréstimos feitos pelos estados. No entanto, boa parte destes projetos encontrava barreiras na vontade do executivo para seu prosseguimento. Muitas vezes eram utilizados empecilhos regimentais, tais como pareceres contrários das comissões existentes nas casas, para que as discussões e os projetos fossem esvaziados e esquecidos.

No entanto na esfera regional o tratamento era outro. Já em 1901, quando o Estado de São Paulo era presidido por Rodrigues Alves, as mensagens enviadas ao congresso estadual discutiam a questão da crise pela qual o setor estava passando. Isso demonstra a intensa assimilação desta questão ao debate político regional. No entanto nesta ceara, diferentemente da política nacional, as discussões produziram efeitos práticos, tendo como exemplo a já citada proibição de novas plantações feita por lei estadual em 1903 que, depois de aprovada, foi regulada com grande rapidez<sup>35</sup>.

A pequena safra de 1905 e a dos anos anteriores, quando não se apresentou desequilíbrio muito grande entre o que se produzia e o que se consumia, davam um tom ameno às discussões políticas sobre o assunto. Depois de uma conferência realizada, em 1905 com representantes dos governos provinciais do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e do governo federal, em que se pretendeu discutir as possíveis formas de intervenção oficial, nenhuma decisão prática foi tomada. Selaram-se entendimentos de cooperação, além do esforço do governo central em promulgar uma lei que permitisse que o mesmo garantisse empréstimos feitos pelos entes subnacionais.

Novos encontros foram sendo realizados até que o sentido de urgência deu velocidade aos entendimentos. A expectativa de uma super-safra em 1906, indicada pela florada da mesma, foi o elemento causal do novo andamento dado às discussões. A produção brasileira ficaria na ordem de quatorze milhões de sacas, enquanto a mundial se estabeleceria no patamar das vinte milhões, para uma quantidade comprada média de 10,5 milhões nos dois anos anteriores. Um modelo intervencionista teria que ser construído. Ululavam cafeicultores e seus representantes diante de sua eminente ruína<sup>36</sup>.

---

<sup>34</sup> Em Política econômica; Valorização do café de 1895-1906. pg.11.

<sup>35</sup> A regulação é o aspecto mais importante das leis de caráter negativo, que prevêm cláusulas punitivas a seus infringentes. É somente a partir da regulação que a lei adquire sua força coercitiva e, por conseguinte, pode ser eficaz ao evitar a conduta não pretendida.

Mensagem do presidente de província à Assembléia Legislativa. Ano de 1903. Encontrado no site [www.crl.edu](http://www.crl.edu)

<sup>36</sup> Em seu livro, Thomas Holloway destaca uma passagem do jornal *Correio de Manhã* de 1 de dezembro de 1905 em

Já no final de seu mandato, Rodrigues Alves formulou um plano que consistia na compra pelo governo do excesso de produção a preços lucrativos, enquanto estes estivessem baixos, e a venda quando melhorassem. Como novas plantações haviam sido proibidas, o governo argumentava que a manutenção do nível produzido, concomitantemente a uma demanda crescente, levaria no futuro ao aumento de preço e venda do estoque mantido. Este plano diferenciava-se do plano de Alexandre Siciliano de 1903, pois diferentemente deste seria o governo, e não os agentes privados, que tomariam as medidas de execução do plano em todos os seus aspectos, inclusive na gestão completa dos estoques.

No final de 1905 é votada e aprovada uma lei que iniciaria, de fato, o envolvimento político do governo federal com a valorização. De acordo com uma lei de dezembro daquele ano, ficava permitido ao executivo garantir os empréstimos externos dos estados, desde que estes possuíssem garantias suficientes em reservas de ouro, que não necessitassem de verbas orçamentárias para compor estas garantias e que todo o possível lucro auferido na venda de café destinar-se-ia à amortização do empréstimo contratado. Esse mecanismo era fundamental para a realização da valorização, pois colocava o governo federal como garantidor financeiro da operação. Sem esse elemento dificilmente haveria financiadores externos interessados em colaborar com tal empreitada.

A eleição do novo presidente, Afonso Pena, era também uma resposta política à crise. Isto porque o novo presidente não se contrapunha ideologicamente à adesão de qualquer linha prática de atuação governamental. O mesmo construíra sua plataforma de candidatura sob o estandarte conciliador entre aqueles que defendiam a manutenção de um mil-réis forte e aqueles que apelavam para a execução de uma política de defesa do café.

Estabelecidos todos os requisitos formais à implementação do plano, inclusive a aprovação<sup>37</sup> presidencial que não ocorrera com Rodrigues Alves, o passo seguinte era a sua formalização. Isso veio a ocorrer no dia 25 de fevereiro de 1906 na cidade de Taubaté, quando os representantes dos três estados, Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo, se juntariam para promulgar, no dia

---

que o deputado Candido Rodrigues, uma das hostes do interesse paulista nos púlpitos do Congresso Nacional, discursa à Sociedade Nacional de Agricultura:

“A solução do problema não pode, não deve vir da escola livre-cambista, nem das teorias de Darwin, escola do *laissez-faire, laissez-aller* – que pressupõe situações regulares, dinheiro abundante, e de valor intrínseco... Aguardar a ação do tempo, demorada e incerta, não é um problema de governo. É o fatalismo condenável, próprio de povos, desvirilizados e incapazes de um esforço para a salvação.”

Holloway, T. H. pg. 59

<sup>37</sup> A despeito do fato de ser cafeicultor e de ter sido, antes da presidência, presidente de província de São Paulo, Rodrigues Alves era reticente quanto ao apoio governamental de maneira direta à indústria do café. Isso porque, primeiramente teria de lidar com as críticas vindas de outros países quanto ao movimento de um governo nacional contra a prática de livre mercado, assaz tarefa em termos de política internacional. Em seguida porque parecia compartilhar da visão “*laissez-fairista*” de que o mercado se incumbiria de solucionar a crise, além do ataque ao problema sob outros elementos que circunscreviam a questão central do preço, sendo eles; a adoção de melhores práticas de cultivo e diversificação da matriz produtiva agrícola paulista. Tal posicionamento pode ser lido nas mensagens de presidente de província remetidas ao congresso estadual, na época em que era presidente da província paulista.

seguinte, o Convênio de Taubaté. Por mais que o plano não apresentasse nenhum caráter inovador, dado que significava o resultado do entendimento político costurado até então, era importante como elemento síntese do esforço depreendido para concatenar o poder público ao interesse do setor privado cafeeiro.

O Convênio de Taubaté foi aprovado na Câmara dos Deputados na sessão de 21 de julho de 1906. Em sua primeira composição, sofrendo posteriormente aditamentos marginais em uma conferência ocorrida, em 4 de julho, em Minas Gerais, explicitaria<sup>38</sup>:

1. Os Estados obrigar-se-iam a manter o preço interno entre trinta e dois e trinta e seis mil réis por saca de 60 quilos de café de tipo 7, podendo posteriormente ser o preço elevado até quarenta mil-réis. Os cafés de qualidade superior seriam reajustados proporcionalmente a tal medida. O câmbio contratado seria o do dia da compra efetuada pelo poder público.
2. Aos governos competiria aumentar a propaganda nos países consumidores, bem como estabelecer um critério de avaliação nacional da qualidade do produto<sup>39</sup>. Além da criação de uma bolsa, ou câmaras sindicais para o comércio do produto nacional.
3. A possibilidade de instituição de taxa de três francos, ou mais, para as sacas de café exportadas por qualquer estado, sendo o montante arrecadado destinado às despesas com juros e amortização incorridas pela União.
4. A União poderia ser fiadora de empréstimo externo aos estados desde que observada a lei n.1452 de 30 de dezembro de 1905.<sup>40</sup>
5. A criação de uma comissão composta por três representantes, um de cada estado, presidida por um quarto, escolhido sob consenso para atuar como voto de desempate. Competiria à tal comissão lidar com os aspectos comerciais práticos da valorização, tais como, a contratação de pessoal e a elaboração de regulamento interno que regularia suas ações. Os encargos seriam divididos pelos estados conveniados na proporção do arrecadado com a sobretaxa de três francos.
6. Os estados poderiam aplicar direta e livremente o produto dos empréstimos em seus planos de valorização, enquanto não houvesse a criação da Caixa de Emissão e Conversão.

Posteriormente, e em seu formato final, o Convênio permaneceria bastante similar ao projeto inicial. No entanto, o artigo referente à Caixa de Emissão e Conversão não foi aprovado, sob o

---

<sup>38</sup> O convênio, bem como suas discussões no plenário do congresso da época, podem ser encontradas em “Política e valorização do café 1895-1906”, pg. 230 e seguintes.

<sup>39</sup> Esse é um aspecto sutil, mas importante, do comércio internacional do gênero. Neste, a qualidade do produto, e com isso sua classificação, dependia da avaliação de especialistas estrangeiros. A determinação da qualidade influenciava diretamente o preço do produto. É sabido que, na época, o café brasileiro era classificado como de qualidade inferior para ser vendido ao consumidor final como um café de qualidade superior como, por exemplo, o café de procedência da ilha de Java.

<sup>40</sup> Refere-se à lei já descrita anteriormente.

entendimento de que a deliberação e aprovação da mesma competia ao Congresso Nacional, não podendo fazer parte de um projeto que se iniciara como acordo entre seus estados signatários. A caixa de conversão seria aprovada no final do mesmo ano, completando a ferramenta institucional necessária à valorização. Faltava, somente, a vontade política de fato para a concretização da operação. Em pouco tempo o acordo seria “letra morta” diante da necessidade de agir.

### *3.2 Os efeitos reais*

A despeito dos poucos resultados práticos surtidos do Convênio de Taubaté, alguns de seus elementos foram fundamentais para que a valorização fosse possível. Dentre eles destacamos aqueles de maior importância. Primeiro, a criação da caixa de conversão, que permitia que os possíveis aumentos nos preços internacionais não afetassem a taxa cambial na direção da valorização do mil réis. Isso significa dizer que, se os preços internacionais aumentassem, haveria o mesmo movimento, ascendente, nas cotações do produto em mil-réis.

O segundo elemento foi o fato de que, naquela hora, o governo federal poderia se portar como o avalista dos empréstimos estrangeiros feitos pelos estados, o que diminuía o risco para o emprestador e o custo financeiro para o estado demandante<sup>41</sup>. Sem que houvesse o aval federal, dificilmente haveria algum sócio privado disposto a incorrer em operação de tal risco. É necessário se ter em vista que a defesa do café significava a manipulação das forças de mercado em seu contexto internacional, numa época em que muitos criam ser isto impossível.

Além disso, o Convênio de Taubaté permitia que os estados cobrassem um imposto de exportação para fazer frente às despesas da valorização, fonte geradora crucial de recursos para satisfazer os compromissos selados pelos estados.

---

<sup>41</sup> A participação do governo federal na “Valorização” se estendeu muito pouco além o papel de avalista. Em fevereiro de 1907, através do Banco do Brasil, o governo federal concedeu empréstimo de seis milhões de mil réis (£ 400.000 à taxa de 15 mil-réis por dinheiro) especificamente para a compra de sacas de café. Este empréstimo significou reduzida parcela do montante necessário, cerca de 3%.



## 4. A “Valorização” em sua faceta real

### 4.1 Valorização pelo estado de São Paulo 1906-1908<sup>42</sup>

A gigante safra que fluía aos portos impôs ao Estado de São Paulo a mobilização unilateral em busca de socorro à situação calamitosa que se desenhava. Os capazes de socorrer o estado: um grupo de comerciantes e financistas estrangeiros que lidavam com os negócios do café.

As estimativas de uma safra da mesma ordem da safra de 1901, devido a condições climáticas favoráveis, deram lugar a uma colheita, em São Paulo, de 15,4 milhões de sacas<sup>43</sup>. As notícias da intervenção oficial fizeram os fazendeiros reterem, ao máximo possível, as sacas já colhidas. No entanto, suas necessidades financeiras e as precárias condições de estocagem não permitiam que isso ocorresse por muito tempo. Não demorou muito para que as sacas começassem a chegar a Santos, forçando uma pressão baixista nos preços.

Para remediar a situação e posicionar-se diante da crise, em agosto de 1906, o Estado de São Paulo contrata seu primeiro empréstimo com o banco *Brasilianische Bank für Deutschland*. O empréstimo, de um milhão de libras, deveria ser integralmente pago em 1907. Ao Estado coube emitir títulos do tesouro que foram vendidos na praça de Londres. Do montante contratado, São Paulo recebeu £ 919,000, a diferença ficou retida no banco, a título de pagamento de 8% de juros contratual<sup>44</sup>.

Este empréstimo cobriria somente 8% das necessidades de financiamento do estado, estimadas entre 12 e 15 milhões de libras. O governo sabia que, iniciado o plano, sua manutenção e seu sucesso eram fatores indispensáveis para que as cotações não despencassem. O desmantelamento do plano em sua fase inicial significaria brusca redução dos preços. Essa redução viria, tanto do reajuste das expectativas dos agentes do mercado, quanto da entrada de volumosa quantidade de sacas, possuídas por São Paulo. Por isso, novos financiadores eram necessários.

Depois de procurarem a casa londrina N. M. Rothschild & Sons, onde obtiveram a recusa em participar do plano, os paulistas recorreram a outros possíveis financiadores. Não tardou para que as súplicas paulistas fossem atendidas. Interessados em tirar proveito da condição monopolística brasileira postaram-se a favor do plano dois importantes envolvidos com o comércio internacional de café. O primeiro foi o norte-americano Hermann Sielcken<sup>45</sup>, grande atacadista no

<sup>42</sup> As divisões feitas pelo autor foram para destacar os aspectos historiográficos mais importantes de cada uma das fases. O que não significa dizer que não fizessem parte do mesmo processo histórico, ou que seus atores tenham mudado no desenrolar do enredo.

<sup>43</sup> Este nível só foi atingido novamente vinte e um anos depois, na safra de 1927.

<sup>44</sup> Os juros reais deste tipo de empréstimo são de 8,8%, a despeito do valor contratual de 8%.

<sup>45</sup> Hermann Sielcken era uma imigrante alemão que, quarenta e cinco anos depois de chegar nos Estados Unidos, se

mercado norte-americano. O segundo, Henry Schröder<sup>46</sup>, banqueiro alemão bastante ativo nos meios de negócios cafeeiros. A racionalidade, que respaldava o envolvimento de tais comerciantes, advinha do conhecimento das características cíclicas da oferta, e do fato do estado ter criado um imposto para novas plantações em 1903.

Com os novos parceiros, o plano de defesa se assemelhou àquele proposto em 1903, por Alexandre Siciliano. Com o auxílio de Sielcken, outros comerciantes foram sendo contatados e formariam um consórcio privado em prol da valorização. Em seu plano, os comerciantes seriam incumbidos de adiantar 80% do valor comprado, enquanto ao estado arcaria com 20% do valor do custo. As compras permaneceriam em nome do estado de São Paulo. O preço mínimo pago pelo Sindicato<sup>47</sup> seria de 7 cents por libra peso, ficando o governo paulista comprometido a reembolsar o consórcio no valor da diferença entre o preço mínimo e o menor preço pago no livre mercado, se este, por ventura, viesse a ficar aquém daquele. O custo deste empreendimento seria de 9%, onde 6% corresponderiam aos juros cobrados e 3% às comissões. As obrigações seriam honradas com a arrecadação da sobretaxa de três francos cobrada sobre as sacas de café exportadas. Além disso, como garantia do dinheiro emprestado, os comerciantes armazenavam o café comprado<sup>48</sup>.

Desta forma, para que o estado saísse ileso da operação, o preço deveria ser tal que cobrisse<sup>49</sup> os custos, conforme abaixo:

a) adiantamento .....	5,6 cents/libra-peso
b) custo do adiantamento.....	0,5 cents/libra-peso
c) parte integrada pelo estado de São Paulo .....	1,4 cents/libra-peso
	7,5 cents/libra-peso

As compras sob este regime começaram em outubro de 1906. O preço médio pago por saca neste ano foi de 7,93 cents por libra-peso, ou 34\$643 por saca de 60kg. As compras eram feitas em leilões a um preço substancialmente maior do que o de mercado. Normalmente, ocorriam dois leilões diários em que o estado comprava 5.000 sacas em cada um<sup>50</sup>.

tornara um milionário. Um dos mais poderosos e detestados comerciantes do gênero do produto, Sielcken gabava se como o maior comerciante de café no mundo. Sua figura seria marcada pela intolerância e pelo pré-conceito. Como exemplo disso, em 1903, queixou-se, em uma circular interna de sua firma, da “incapacidade” intelectual do brasileiro e de sua inaptidão para os negócios. No entanto, Sielcken era, antes de tudo, um comerciante. Ao dar-se conta da possibilidade de lucros que o esquema de defesa do café poderia gerar, não tardou em ser um dos seus principais articuladores. Fonte Uckers (1935), págs. 448-451. E, Holloway (1978), pág. 70.

<sup>46</sup> J. Henry Schroeder era um banqueiro habituado ao negócio cafeeiro. Apesar de alemão, possuía boa parte de seus negócios na City de Londres, o coração financeiro do mundo, na época. Henry Schroeder desempenhou papel importantíssimo na valorização, sendo responsável pela maioria dos empréstimos levantados para suprir a necessidade financeira do estado de São Paulo.

<sup>47</sup> O Sindicato foi a reunião dos comerciantes interessados em participar do esquema, em sua fase de compras. Distinguindo-se levemente do comitê de valorização que seria criado posteriormente.

<sup>48</sup> Delfim Netto (1959), pg. 69

<sup>49</sup> Delfim Netto (1959), pág. 69.

<sup>50</sup> Extraído do periódico Brazilian Review edição de 11 de junho de 1907.

No final deste ano, o estoque retirado alcançava a marca de mais de dois milhões de sacas e o montante emprestado pelos comerciantes era de 3 milhões e duzentas mil libras, enquanto a contrapartida do governo alcançara as oitocentas mil<sup>51</sup>. A manutenção do esquema era interessante aos comerciantes, mas faltava fôlego por parte do governo para cumprir sua parte. Em vista da condição precária pela qual passava o governo, a solução era o reforço do seu caixa. Em dezembro de 1906, um empréstimo de £ 3,000,000 é fornecido ao estado de São Paulo, com prazo de pagamento de cinco anos e taxa de juros de 5% a.a. Seus financiadores foram J. Henry Schröder & Co., que emprestou £ 2,000,000, e o National City Bank de Nova Iorque, que arcou com o restante do empréstimo. Sendo, o último, representado por ninguém menos do que o próprio Hermann Sielcken. Como garantia deste empréstimo foi dada a arrecadação da sobretaxa de três francos. Um milhão de libras deste empréstimo quitaram o empréstimo com o banco *Brasilianische Bank fur Deutschland*, que venceria em 1907. O restante destinou-se à manutenção do plano.

Em 1907 as sacas continuaram a abarrotar os armazéns de Santos. A quantidade comprada pelos agentes da valorização não era suficiente para enxugar o excesso de oferta, o que levava a uma pressão baixista nas cotações de mercado nesta praça. Aliado a isso, o controle que os comerciantes estrangeiros exerciam sobre as compras efetuadas em nome do governo, e sobre a rede de comercialização, permitiu que os mesmos arbitrassem entre os preços pagos ao cafeicultor e os preços pagos pelo estado. O comerciante, participante do Sindicato, comprava do cafeicultor a um preço abaixo da cotação oficial do Sindicato. Depois, o próprio comerciante deliberava sobre as compras do Sindicato, em nome do estado de São Paulo, onde vendia o próprio café ao preço oficial. Por parte do cafeicultor, a necessidade de venda de seu produto fazia com que este aceitasse qualquer preço acima do preço de mercado, legando uma cunha de intermediação comercial àqueles comerciantes comprometidos com o esquema. Em termos práticos, o cafeicultor não se beneficiou, em sua totalidade, dos preços pagos pela política de valorização. A delação deste fato e a insatisfação dos cafeicultores vieram através dos discursos de Barata Ribeiro<sup>52</sup>. No entanto, além da política, pouco restava aos cafeicultores para fazer frente a esta situação.

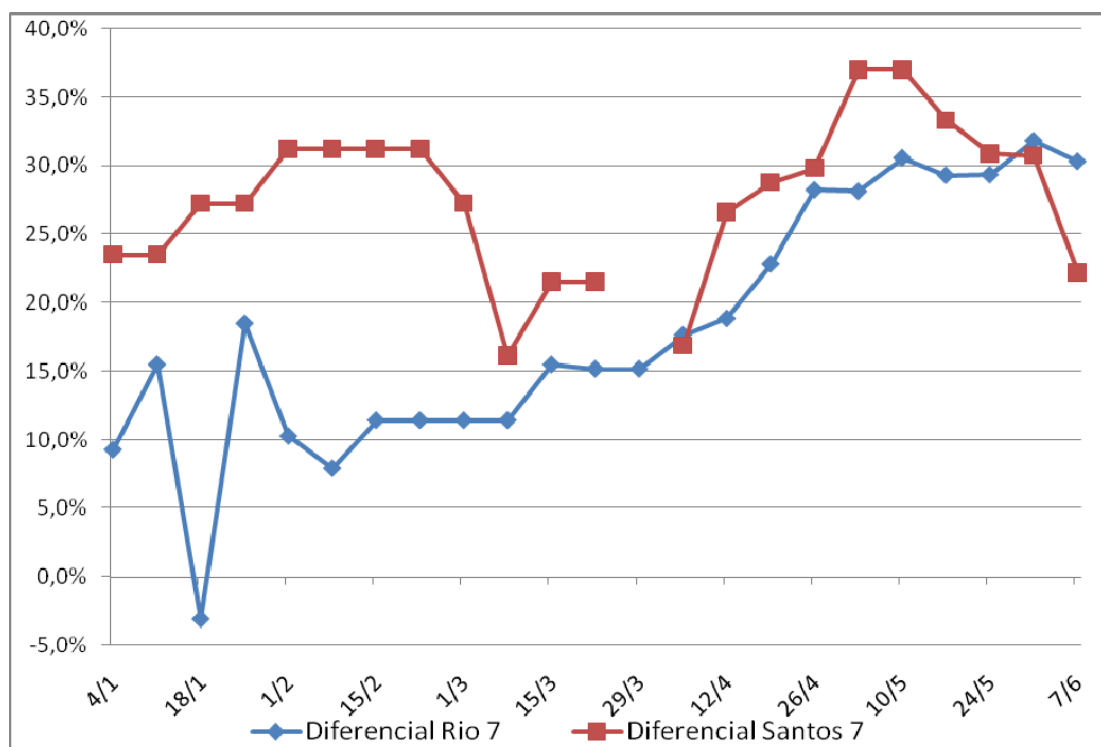
O gráfico 6 apresenta em quantos por cento a cotação do Sindicato era maior do que a cotação de mercado, para o café tipo 7 do Rio e de Santos.

---

<sup>51</sup> *The Economist*, 22 de agosto de 1908. pg 245.

<sup>52</sup> Taunay (1939-42)

Gráfico 6: Diferenças percentuais entre o preço praticado pelo Sindicato e o cotado pelo mercado, no primeiro semestre de 1907.



Fonte: Brazilian Review, diversos números.

A observação sobre o comportamento do diferencial entre os preços de mercado, e os preços do comitê no Rio, permite inferir a dinâmica de interação dos estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro, na empreitada paulista. Não era interessante, para estes dois estados, participar do esquema<sup>53</sup>. Além disso, a sobretaxa de exportação cobrada por São Paulo, melhorava, relativamente, as condições comerciais do café mineiro e fluminense. Diante deste quadro de desvantagens, a São Paulo restava somente, pressionar politicamente para que a sobretaxa fosse cobrada nestes dois estados. O que acabou ocorrendo, depois de alguns meses.

A cobrança da sobretaxa foi uma das poucas mobilizações de Minas Gerais e Rio de Janeiro no sentido de manutenção das cotações internacionais. Ao instituírem a sobretaxa, no início de 1907, os dois estados demandaram que parte do seu café também fosse retirada do mercado. No entanto, ambos os estados não contribuíram com suas sobretaxas arrecadadas para o pagamento dos empréstimos externos, que visassem a defesa do café, contraídos por São Paulo.

Como forma de retaliação, as compras efetuadas por São Paulo, na praça do Rio, não absorveriam todo o excedente da produção, levando a um aumento da diferença entre preços

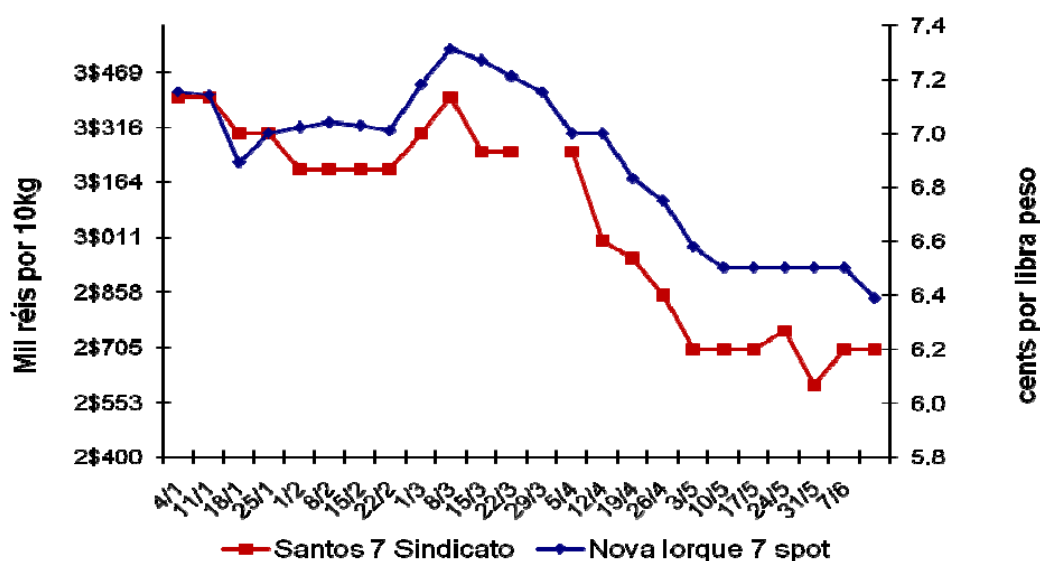
<sup>53</sup> Quando um cartel é constituído, o melhor lado em que se pode estar, quando se é um produtor, é o lado de fora do cartel. Deixar a valorização a cargo de São Paulo significava em não incorrer em gastos financeiros, ao mesmo tempo em que, podia se extrair os benefícios advindos da retirada de sacas do mercado por parte do governo paulista.

praticados pelo mercado e preços praticados pelo sindicato<sup>54</sup>.

Todavia, a crise do café não afetava o produtor mineiro e fluminense como afetava o paulista. Muito do produzido neste dois estados originava-se do sistema de parceria. Esse sistema permite que o risco da empreitada fosse diluído entre o dono da propriedade e o parceiro, que também era afetado pela queda do preço do produto. Assim, sendo a parcela referente à remuneração do trabalho variável, a queda do preço afeta menos o proprietário da terra neste sistema, do que no sistema que vigia em São Paulo.

Por outro lado, em São Paulo, a relativa permanência do diferencial dos preços não significou que o sindicato estivesse absorvendo todo o excedente necessário. A redução do preço de mercado levava a redução do preço do comitê. As cotações, no Brasil, oscilavam de acordo com a tendência internacional. Sofrendo, também, influência das variáveis do mercado interno, tais como, as chegadas e vendas de sacas nos dois principais portos brasileiros.

Gráfico 7: Cotações de café em mil réis e em cents por libra-peso no primeiro semestre de 1907.



Fonte: Brazilian Review, várias edições. Não houve atividade comercial de café na semana que teve fim no dia 29/3/1907. Santos 7 Sindicato, refere-se ao café tipo 7 comprado pelo Sindicato em Santos. O preço de Nova Iorque refere-se ao café tipo 7 preço *spot*.

<sup>54</sup> Existem, também, razões comerciais para que não fossem compradas sacas do café tipo Rio, de qualidade inferior. Os comerciantes estrangeiros preferiam armazenar os cafés de melhor qualidade por dois motivos básicos. O primeiro adviria do fato de que, quando os preços melhorassem, estes estariam repletos de café de boa qualidade, o que os legaria uma posição bem confortável, dado que o café seria de fácil aceitação, e de bom preço. O segundo motivo é que os custos de estocagem e manutenção do café são praticamente os mesmos, isto é, não dependem da qualidade do café armazenado. Assim, se o consórcio preferisse armazenar café de baixa qualidade, isso representaria aumento percentual do custo de venda de seus produtos, o que reduziria a margem de lucro do negócio. As razões para o emprego desse estratagema estão explicadas em detalhes em Holloway, T. H. pg 75.

O comportamento das cotações indica que, em Santos, houve maior depreciação da cotação do produto<sup>55</sup>. Dentro do período analisado, a cotação, na praça brasileira, se depreciou 21,4%, enquanto isso, na norte-americana, esse valor foi de 9,1%. A análise do movimento de chegadas e vendas de sacas reforça a compreensão das causas da oscilação dos preços.

Tabela 6: Movimentação semanal de chegadas e vendas em Santos no período de 29/12 a 14/6.

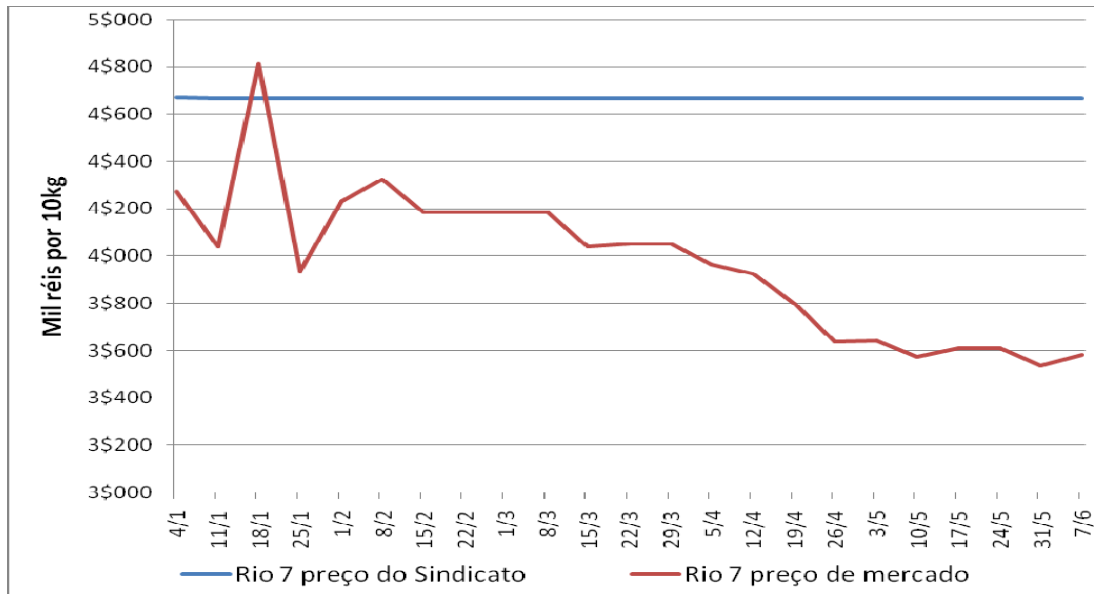
1907	29/12 25/1	a	26/1 22/2	a	23/2 29/3	a	30/3 26/4	a	27/4 31/5	a	01/6 14/6	a	Café excedente
Sacas chegadas em Santos (Ch <sup>s</sup> )	1.402.240		800.176		983.574		955.717		1.045.176		450.533		
Sacas vendidas em Santos (Vd <sup>s</sup> )	902.760		879.090		1.075.225		987.320		862.075		533.122		
(Ch <sup>s</sup> )-(Vd <sup>s</sup> )	499.480		-78.914		-91.651		-31.603		183.101		-82.589		397.824

Fonte: Brazilian Review, vários números.

A “Valorização”, em termos práticos, mostrava sua face. Diferentemente do ambiente político protelatório, os representantes do estado de São Paulo tinham que agir de maneira rápida. O esforço de retirada do excedente era permanente. O discurso esbarrava nas possibilidades fáticas de atuação do estado como comerciante. Como resultado da política possível de retirada das sacas do mercado, os preços se comportaram de acordo com os gráficos 8, 9 e 10:

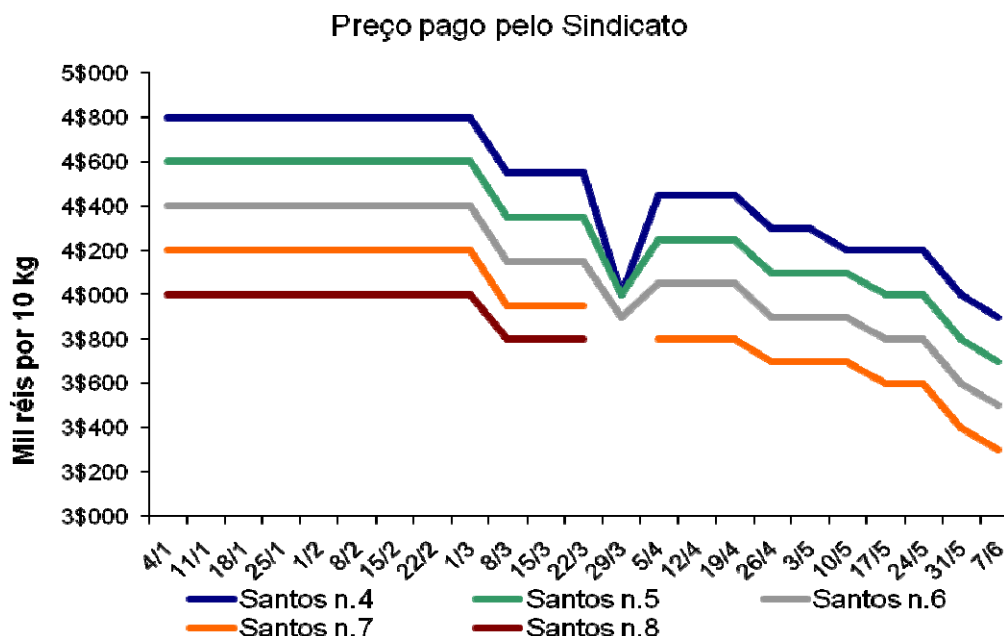
<sup>55</sup> No gráfico, as escalas entre o dólar e o mil-réis estão na proporção da taxa de câmbio praticada. Com isso, pode-se inferir que a cotação em Santos depreciou-se mais do que a cotação em Nova Iorque, no período analisado.

Gráfico 8: Cotações Rio, mercado x Sindicato, em mil réis por 10kg, no primeiro semestre de 1907.



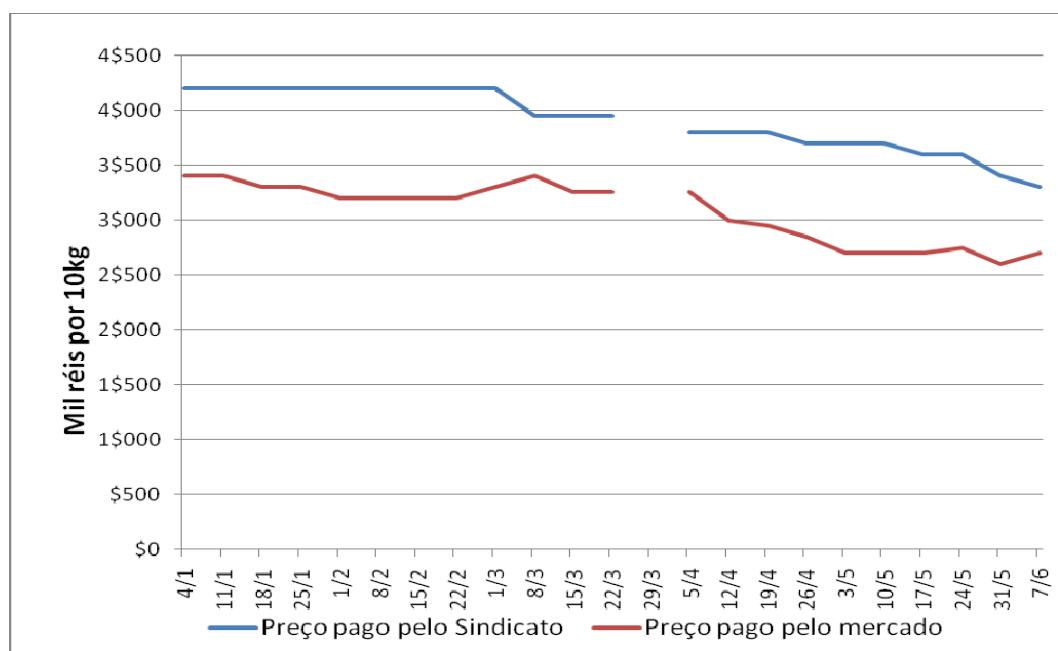
Fonte: Brazilian review, várias edições. Preços pagos pelo mercado e os cotados pelo Sindicato para café do tipo 7 no Rio.

Gráfico 9: Sindicato em São Paulo, em mil réis por 10 kg, no primeiro semestre de 1907.



Fonte: Brazilian review, várias edições. Preço pago pelo Sindicato pelos diferentes tipos de café.

Gráfico 10: Preço Santos, mercado x Sindicato, em mil réis por 10 kg, no primeiro semestre de 1907.



Fonte: Brazilian Review, várias edições. Não houve atividade comercial de café na semana que teve fim no dia 29/3/1907. Preços pagos pelo café tipo 7 em Santos.

O ano de 1907 apresentou-se como o ano de maior necessidade de empenho financeiro por parte do governo paulista. Às 2.569.566 sacas que foram compradas em 1906 somaram-se as 5.576.557 sacas compradas no primeiro semestre de 1907. No final deste processo, o governo já havia despendido mais de £ 7,2 milhões<sup>56</sup> com o esquema. No final desta empreitada, o estado havia retirado 8.146.123 de sacas de café, em sua maioria, de boa qualidade.

Em julho de 1907, Jorge Tibiriça, o presidente de província de São Paulo, declarava encerrada a fase de compras<sup>57</sup>, mas mantinha o forte<sup>58</sup> posicionamento de retenção de estoques até que os preços subissem. A “Valorização”, presenciada até aquele momento, longe de influenciar o aumento do preço internacional do café, conseguira somente a relativa permanência dos mesmos nos níveis internacionais anteriores. No entanto, este resultado não é tão gravoso diante da situação de superprodução que se encontrava o mercado mundial na época. A não ocorrência do plano de defesa geraria efeitos perniciosos sobre o preço e, conseqüentemente, sobre a solvência de boa parte da indústria cafeeira da época.

Claramente, os quatro milhões de 1906 passariam a ser insuficientes. Em outubro, mais um

<sup>56</sup> A cotação usada foi a da libra média no ano. Os dados de vários anos foram retirados da MPSP. A fonte é [www.crl.edu](http://www.crl.edu). O número é extraído do balanço do estado, que está cotado em mil-réis.

<sup>57</sup> MPSP (1906), pág 365. Retirado de [www.crl.edu](http://www.crl.edu).

<sup>58</sup> A palavra “forte” refere-se à necessidade dos governantes de São Paulo de manterem um discurso de retenção incondicional do estoque de café comprado para que as expectativas dos agentes não influíssem contra eles de maneira a reduzir os preços, sepultando qualquer possibilidade de conclusão bem sucedida do esquema.



empréstimo alivia a situação financeira de São Paulo. Desta vez, são os reticentes Rothschild que realizam empréstimo de £ 3,000,000 ao governo federal brasileiro<sup>59</sup> que, posteriormente, repassaria o dinheiro em um contrato firmado em 28 de janeiro de 1908. O restante do dinheiro necessário foi suprido pelo arrendamento da estrada de ferro Sorocabana Railway, que fora utilizado como garantia de um empréstimo de mais dois milhões de libras nominais<sup>60</sup> entre o governo de São Paulo e os bancos franceses “Société Générale de Paris” e o “Banco de Paris”. No lado financeiro, o Estado de São Paulo encontrava-se com problemas. O levantamento de fundos obtidos até então era suficiente somente para a formação dos estoques. Havia, ainda, a necessidade de mais recursos para manter as sacas compradas fora do mercado, até que os preços melhorassem. Uma futura consolidação, ou um empréstimo da ordem de sete a dez milhões de libras era indispensável para a manutenção dos estoques e para fazer convergirem as expectativas dos agentes entorno do sucesso do plano.

Tabela 7: Balanço das compras efetuadas por São Paulo nos anos de 1906-7.

Financiamento das compras em £			
1906		1907	
Contra-parte dos comerciantes <sup>61</sup> .....	3.867.789	Contra-parte dos comerciantes.....	12.050.131
Empréstimos totalizando £ 4,0 milhões.....	1.681.383	£ 4,0 milhões .....	3.041.190
		Empréstimo Federal de £ 3,0 milhões.....	3.142.739
		Letras emitidas pelo tesouro.....	1.051.536
<b>Total</b>	<b>5.549.173</b>	<b>Total</b>	<b>19.285.596</b>

Fonte: RFSP para os anos de 1906 e 1907.

Em 1908 foram compradas mais 291.502 sacas. O processo de compras havia acabado. A retirada de tantas sacas do comércio mundial não significaria o final do esquema, mas sim seu início. No conjunto total, para os anos de 1906 a 1908, a quantidade comprada foi de 2,5 milhões de sacas, no primeiro ano, 5,5 milhões, no segundo e duzentas mil no terceiro. Os preços foram, respectivamente, 34\$643 (7,93 *cents* por libra-peso), 32\$558 (7,83 *cents* por libra-peso) e 31\$713 (7,68 *cents* por libra-peso). O preço médio ponderado ficou em torno de 33\$164 (7,85 *cents* por libra-peso).<sup>62</sup>

<sup>59</sup> A posição dos maiores financiadores do governo brasileiro durante todo o século XIX era de desaprovação a esquemas de manipulação de mercados. No entanto, se o empréstimo fosse ao próprio poder central, que gozava de melhor crédito, e de mais meios para honrar seus compromissos, não haveria problema se este resolvesse repassar o empréstimo a São Paulo.

<sup>60</sup> O produto líquido deste empréstimo foi £1,8 milhões de libras, como ressalva Taunay (1939-42). Esta operação está minuciosamente descrita no relatório da Secretaria de Agricultura de São Paulo, 1907, pg. 207.

<sup>61</sup> A contraparte dos comerciantes significa os 80% de adiantamento nas compras de café acordado entre estes e o Estado de São Paulo.

<sup>62</sup> Foi utilizado o câmbio médio das épocas em que se procederam as compras. Esse valor é relativamente estável,

Neste mesmo ano, as necessidades de amortização e pagamento de juros das dívidas contraídas forçaram a venda de 905.670 sacas de café, por parte do estado. A retórica de retenção incondicional das sacas compradas era desmascarada pelas reais necessidades financeiras de São Paulo. Cada vez que o estado titubeava, maior era a pressão baixista exercida sobre os preços diante da expectativa de que o estoque fosse desovado. Neste ano, a cotação média das sacas brasileiras, negociadas em Nova Iorque, atingiu seu nível mais baixo<sup>63</sup>.

Sob estas circunstâncias, 1908 é um marco no que concerne a dois aspectos distintos. O primeiro, refere-se à incapacidade financeira do estado em honrar seus compromissos de curto-prazo, tendo que recorrer à venda de estoques. O segundo aspecto é a reestruturação financeira que ocorre no final do ano, com a consolidação das contas em um empréstimo de 15 milhões de libras. Os comerciantes tomavam a dianteira do processo com a formação de um comitê. Ao estado coube somente a submissão.

#### *4.2 Os comerciantes tomam as rédeas (1909-1914)*

##### *4.2.1 Consolidação e estabelecimento do Comitê de Valorização*

O empréstimo de quinze milhões de libras reuniu os principais agentes da valorização. J. Henry Schröder, que emprestou oito milhões de libras, o “National City Bank”, que forneceu dois milhões de libras, e o consórcio francês “Société Générale de Paris” e “Banque de Paris et Pays Bas”, que completaram os últimos cinco milhões. Eles, com este empréstimo, envolviam-se intensamente no plano de valorização. O maior risco corrido pelos agentes, necessariamente significaria uma maior demanda sobre o controle do estoque e das demais variáveis que influenciariam o sucesso da operação.

A despeito das necessidades financeiras do estado de São Paulo, as condições conjunturais entre demanda e oferta no mercado de café apontavam para uma melhora nos preços. As safras mundiais de 1907 e 1908 tinham sido da ordem de quinze milhões e dezessete milhões de sacas respectivamente. O que, confrontando com a demanda, gerou uma redução de 3,5 milhões de sacas no suprimento visível mundial. No entanto, a situação financeira desfavorável do governo paulista e a escassez de investidores aventureiros deram o tom ao contrato celebrado entre o poder subnacional e a contraparte estrangeira.

No rol de condições que se impuseram para a efetivação deste empréstimo, podemos salientar, desde aquelas que intervinham sob a autonomia legislativa do ente federativo, até aquelas

---

variando entre 16 e 15 mil réis por libra. Fonte: Estatísticas Históricas do Brasil.

<sup>63</sup> Delfim Netto (1959), pág. 72.

em que se diminuía o poder deliberativo do estado com relação ao café de sua própria propriedade. O esboço completo desta coleção de restrições é enumerado a seguir:

1. O estado de São Paulo perderia o controle sobre os cafés da valorização sem com isso se isentar dos compromissos financeiros firmados em sua compra.
2. As decisões passariam a ser tomadas por um comitê composto por sete membros sendo “quatro designados pelo senhor J. Henry Schröder & Co., de Londres, dois pela Société Générale de Paris e um pelo governo deste Estado, sendo que, este último tem nas deliberações o direito de veto com direito suspensivo, até deliberação final que, neste caso terá de ser proferida pelo Presidente do Banco da Inglaterra.”<sup>64</sup>.
3. A sobretaxa de três francos deveria ser elevada para cinco francos para fazer frente ao serviço da dívida contraída.
4. Ao Estado não caberia decretar qualquer lei referente ao comércio de café sem antes possuir aprovação do comitê.
5. As exportações anuais de São Paulo ficariam condicionadas a um teto máximo de 9 milhões de sacas para a safra de 1908/1909, 9,5 milhões de sacas em 1909/1910 e 10 milhões nos anos seguintes, até que cessassem os compromissos do estado para com os seus credores.
6. O governo federal deveria garantir o empréstimo.
7. O comitê poderia vender quinhentas mil sacas em 1909/1910, seiscentas mil em 1910/1911 e setecentas mil sacas nos anos seguintes, até durarem os estoques. Sendo possível a venda de quantidade excedente a esse valor se o preço se estendesse acima dos 47<sup>65</sup> francos por saca de 50<sup>66</sup> quilos *good average* e 50 francos para as sacas de tipo superior.
8. O empréstimo seria do tipo de 85% do seu valor nominal, significando que o estado receberia £ 12,750 milhões referentes à contração de uma dívida nominal de £ 15 milhões.
9. Todo e qualquer lucro advindo da venda de cafés seria destinado ao serviço desta dívida e à amortização do montante devido.

No ano de 1909, o estado de São Paulo ainda deliberou fortemente sobre as vendas de café, exercendo 97% das vendas, cabendo ao comitê a venda de apenas 31.021 sacas. Esta realidade, no entanto, mudaria a partir de 1910, quando quase todas as sacas estocadas seriam geridas pelo comitê<sup>67</sup>. As cotações começaram a melhorar assim que firmado o acordo.

O consórcio de comerciantes e banqueiros que tomaram a frente da empreitada arcava com o risco de não serem bem sucedidos na manipulação das mesmas. No entanto, o fato deles não

---

<sup>64</sup> MPSP (1908), pág. 52. Em [www.crl.edu](http://www.crl.edu).

<sup>65</sup> 8,12 *cents* por libra peso.

<sup>66</sup> 8,64 *cents* por libra peso.

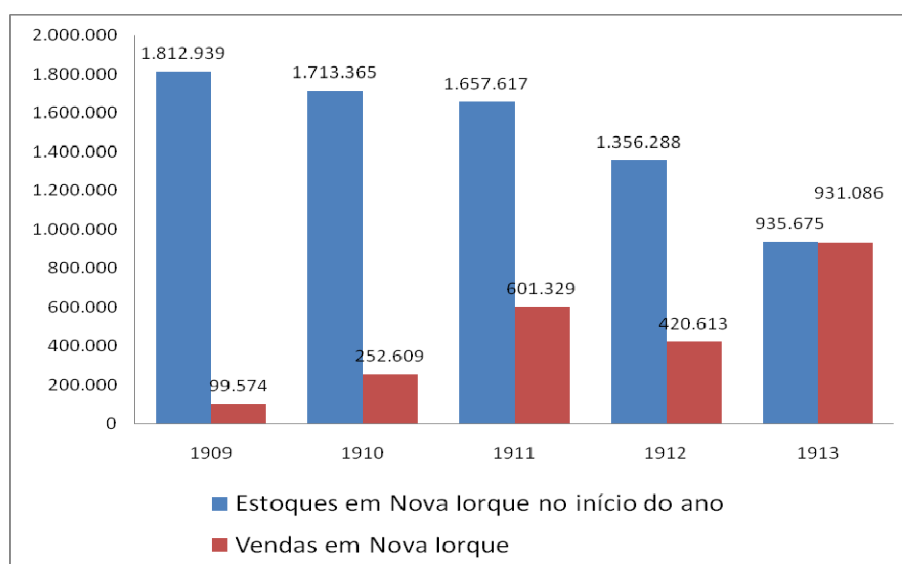
<sup>67</sup> Ressalvadas as sacas pertencentes às companhias Prado e Chaves & Co. e Peimman Ziegler & Co.

deterem a propriedade do café fazia com que os riscos fossem distribuídos com o estado de São Paulo, podendo resultar, no pior dos cenários, como credores de um estado falido. Por outro lado, possuíam argumentos bastante relevantes para acreditar no sucesso do plano. O primeiro argumento, de característica interna, consistia no fato de participarem do consórcio os dois maiores comerciantes do mercado norte-americano<sup>68</sup>, que respondia por quase metade do consumo mundial, além de importantes nomes do mercado europeu. O segundo, de característica externa, consistia na efetividade da lei de 1903, que tornara proibitiva novas plantações, freando a expansão da fronteira. Além disso, a forte redução do suprimento visível mundial nos anos anteriores era concomitante com a “fraqueza” dos pés de café e, conseqüentemente, com redução de produtividade por pé, característica peculiar a este arbusto.

#### 4.2.2 Vendas em Nova Iorque e a Lei Sherman

A frente da operação nos Estados Unidos estava Hermann Sielcken. As vendas sob sua deliberação começaram, mais expressivamente, em 1910. Neste ano, foram vendidas, por parte do comitê, 252.609 sacas de café, o que representou 3% do total de sacas vendidas por todo o esquema. Nos anos seguintes, até 1913, mais 2.205.637 sacas foram vendidas. Assim, as vendas sob consignação de Sielcken perfizeram 26% de todas as vendas referentes à Valorização<sup>69</sup>.

Gráfico 11: Estoques e vendas em Nova Iorque



Fonte: RFSP, varios anos.

<sup>68</sup> Os principais membros do consórcio e suas respectivas cotas de café armazenado em meados de 1907 seriam: Arbuckle Brothers, com 20,9%, Crossman & Sielcken, com 6,6%, Theodor Wille & Co., com 12,5%, Arvesois et Bunge & Co., com 18,9% e J. Henry Schöeder & Co, com 3,8%. Isso significava 62,7% do total. Fonte: Lalière, A. “*Le café dans l’État de Saint Paul*” pg.385.

<sup>69</sup> Se incluído o ano de 1909 essa porcentagem é de 27,3%.

Além de Sielcken outros comerciantes americanos faziam parte do plano, entre eles, John Arbuckle<sup>70</sup>. Esse fato trazia conseqüências importantes à dinâmica comercial da época. Primeiro porque gerava, no mercado norte-americano, uma concentração de mercado muito grande<sup>71</sup>. E segundo, porque legava ao comitê uma vasta rede de comercialização, por onde o café estocado pode fluir facilmente. Com isso, minava-se qualquer dificuldade comercial, no que tange ao atingimento do elo final da cadeia, o consumidor.

As vendas por parte do comitê, em Nova Iorque, costumavam ocorrer no início do ano. Estas se procediam a partir de leilões privados onde o preço cobrado tinha como referência a cotação estabelecida na bolsa de Nova Iorque. Nestes leilões, participavam, majoritariamente, os comerciantes que tinham envolvimento direto ou indireto<sup>72</sup> com o comitê. A participação destes comerciantes, no entanto, se condicionava a somente uma exigência; não retornarem as sacas transacionadas nos leilões à bolsa nova-iorquina<sup>73</sup>. Muitas vezes o resultado destes leilões era, somente, a troca do título de propriedade do café armazenado de São Paulo para os atacadistas envolvidos com o esquema.

A decisão de vendas, no que se refere ao período do ano em que se procediam, faz parte da estratégia ótima da maximização de lucros dos comerciantes envolvidos. Dentro da prática comercial da época era sabido que, normalmente, as cotações no primeiro semestre eram menores que as do segundo<sup>74</sup>. Assim, preferiam os membros do comitê vender as sacas sob propriedade de São Paulo por preços de primeiro semestre, já que o fariam, para seus parceiros comerciais, ou mesmo para suas próprias firmas. Ao longo do ano, o café comprado poderia ser revendido tendo como referência as cotações do segundo semestre, normalmente mais altas, o que significava boa oportunidade de lucros<sup>75</sup>.

Outra prática do comitê, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa, era a venda dos cafés de pior qualidade primeiro. Isso porque, com o aumento do preço a partir de 1910, era melhor que

---

<sup>70</sup> John Arbuckle começaria no negócio de café na década de sessenta do século dezenove. Conquistou seu espaço no mercado cafeeiro disseminando a prática do café torrado e embalado a vácuo. A época do esquema montado por Sielcken, era um dos maiores atacadistas mundiais do gênero. Informações retiradas de Uckers (1935), págs. 451-53.

<sup>71</sup> A concentração não ocorreu devido à compra ou aquisição de empresas, mas pela formação de um conluio temporário, onde as maiores empresas atacadistas concordariam em cooperar umas com as outras.

<sup>72</sup> Os agentes de relação indireta com o plano seriam aqueles atacadistas e varejistas que participavam do plano através de relações comerciais estreitas com aqueles que o faziam diretamente.

<sup>73</sup> A imposição à primeira vista não possui qualquer sentido, no entanto, será de grande importância como se verá mais a frente nesta exposição.

<sup>74</sup> Isso ocorria porque boa parte do café colhido, em uma determinada safra, era transacionada no primeiro semestre. Assim, no segundo semestre, época de entre-safra em diversas regiões, as cotações aumentavam. Já alude esta questão Taunay (1939-42) quando salienta que 90% do café brasileiro era transacionado no primeiro semestre.

<sup>75</sup> De fato esta estratégia mostrou-se bem sucedida para os comerciantes norte-americanos. De 1910 a 1913, em Nova Iorque, a média das cotações de Santos nº. 4 do primeiro semestre foi sempre menor que a do segundo semestre do ano respectivo.

os comerciantes se desfizessem, precipuamente, do café de pior qualidade. Se por ventura, nos anos seguintes os preços piorassem, os comerciantes teriam estocado café de qualidade superior, mais fácil de ser vendido. Pode-se notar a movimentação neste sentido se observada a evolução do custo médio do café comprado pelo Estado ao longo do funcionamento do comitê. O aumento, paulatino, do custo médio significa que se estava vendendo, primeiramente, o café de qualidade inferior.<sup>76</sup>

O preço recebido por São Paulo não se aproximava do preço pago nos leilões. As despesas de serviços prestados<sup>77</sup>, incorridas pelo estado, significaram 5,5% do valor das vendas no ano de 1910. No rol das rubricas as de maior relevância foram; o desconto de 2% sobre o preço pago, abatimentos referentes ao mau acondicionamento, corretagem, comissão *del credere*, em torno de 1,25%, e a comissão de 1,5% destinada ao comitê<sup>78</sup>. Depois de 1911 foi introduzida uma nova comissão, que também vigorou na Europa, sobre as sacas vendidas, no valor de um dólar por saca. Essa comissão reduzia ainda mais os direitos de São Paulo sobre o valor das vendas. Agora, essas despesas significariam 11% do que o governo paulista deveria receber.

A tabela 8 mostra a relação entre os preços praticados:

Tabela 8: Relação de preços pagos e recebidos nas vendas de Nova Iorque.

Data	Sacas vendidas	Preço pago pelos compradores	Preço recebido por São Paulo	Preço mensal de Santos no. 4 em Nova Iorque	Preço do dia de Rio no. 7 em Nova Iorque
7/2/10	129.350	9,50	8,98	9,19	-
4/5/10	81.617	9,50	8,98	9,31	-
13/6/10	41.143	9,00	8,51	9,34	-
1/4/11	201.369*	12,75	11,23	-	12,13
	202.685	12,75	11,23	12,91	-
	87.194	12,75			
	67.549	12,75			
	42.532	12,75			
25/1/12	206.582	15,00	12,97	15,43	-
	214.031*	14,00	12,97	-	n.d.
1/1/13	296.873	14,00	11,88	15,75	-
	1.805	12,00			
	115.490*	13,00	11,88	-	13,75
	285.832*	14,00			
231.086*	13,00				

Fonte: RFSP, vários anos. (\*) sacas de café do tipo Rio.

<sup>76</sup> Nos anos de 1909 até 1913, para o índice de custo do café comprado e estocado em Nova Iorque, tem-se: o índice de base 100 em 1910 atinge os seguintes valores para os anos posteriores, 100,006, 100,010 e 102,793.

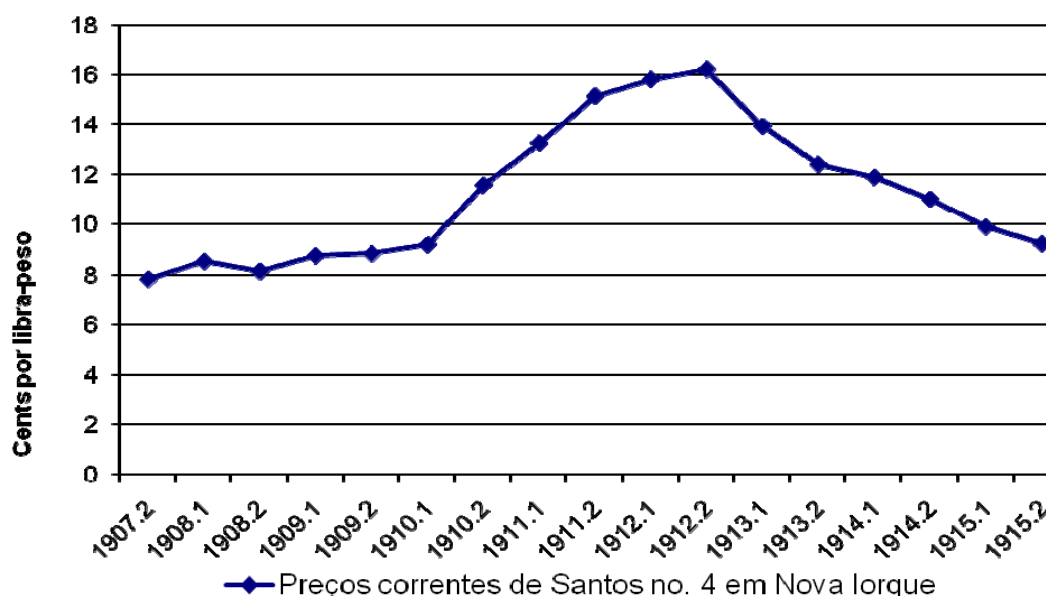
Nesta conta excluiu-se a variação cambial ocorrida no período.

<sup>77</sup> Já excluídas aquelas que são de praxe do comercio cafeeiro, tais como: taras, bonificações e amostras aos compradores.

<sup>78</sup> Esta comissão incidia no valor líquido transferido para São Paulo, depois de retiradas todas as outras despesas.

Concomitantemente à instalação do comitê, os preços em Nova Iorque começaram a subir. A súbita elevação dos preços intrigara boa parte dos participantes do mercado da época. Havia fatores reais que influenciavam a movimentação dos preços neste sentido. A razão entre o suprimento visível e a quantidade comprada depois de 1910 declinou sucessivamente de 0,75, no referido ano, para 0,60, em 1912. Mas, por mais que houvesse motivação real para a subida de preços, não parecia razoável que coubesse elevação tão brusca. O café do tipo Santos no. 4, em Nova Iorque, saiu de uma média de 8,35 *cents* por libra-peso e 8,81 *cents* por libra-peso nos anos de 1908 e 1909 respectivamente, para perfazer 10,40, 14,20 e 16,00 *cents* por libra nos anos seguintes.

Gráfico 12: Evolução dos preços, em *cents* por libra-peso, em Nova Iorque, do café Santos tipo 4.



Fonte: *New York Journal of Commerce and U.S. Bureau of Foreign and Domestic Commerce*. Apresentado em Rowe (1932).

Esse comportamento ensejava, não somente a curiosidade dos comerciantes, mas também a reação da opinião pública e dos acadêmicos da época. Não foi à toa que, em junho de 1912, Robert Sloss escreveu o artigo “*Why coffee costs twice as much?*” para a *World's Work*. Além da academia, outros setores se mobilizaram para evitar o que parecia ser a prática de conluio e manipulação de preços. Na esfera pública, tanto a procuradoria geral dos Estados Unidos, quanto o senador G. W. Norris, de Nebraska, tentaram enquadrar os representantes do comitê na violação da lei Sherman, onde particularmente Hermann Sielcken poderia ser afetado. Segundo alegava o senador norte-

americano, o povo estado-unidense incorria, no esquema, em perdas de US\$ 35 milhões por ano<sup>79</sup>.

A referida manipulação foi conseguida por meio do esquema montado pelos maiores negociantes envolvidos John Arbuckle e Hermann Sielcken. Eles e um grupo de negociantes menores pactuaram que os estoques referentes ao comitê seriam negociados em leilões privados sob a condição de não retornarem à bolsa de Nova Iorque. Concomitantemente, os mesmos retirariam lotes do café negociado nesta bolsa, adotando consistentemente a posição comprada do produto. Juntos esses dois mecanismos possibilitariam que: i) pudesse haver aumento artificial do nível de preços na referida bolsa; ii) os preços artificialmente elevados eram tidos como referência para as transações privadas do estoque do comitê e das sacas retiradas do mercado, que não retornavam à bolsa por acordo entre as partes; iii) o poder de mercado possuído pelos atacadistas fazia com que o café supervalorizado escoasse por suas redes de distribuição.

O resultado prático desta tática afetou predominantemente duas classes de agentes econômicos. A primeira classe era composta pelos pequenos comerciantes e varejistas que não se encontravam dentro do esquema. Isso porque, seus reduzidos poderes de mercado não se compatibilizavam com os dos agentes da valorização e, em decorrência disso, podiam ter suas margens de lucro reduzidas. Na segunda classe, estavam os consumidores que, devido às características inelásticas da demanda, não mudariam grandemente a quantidade comprada, dado um aumento de preços<sup>80</sup>. Esse fato pode ser evidenciado no gráfico 13 e tabela 9 onde são dispostas os preços e as taxa de variação de preços do varejo e do atacado.

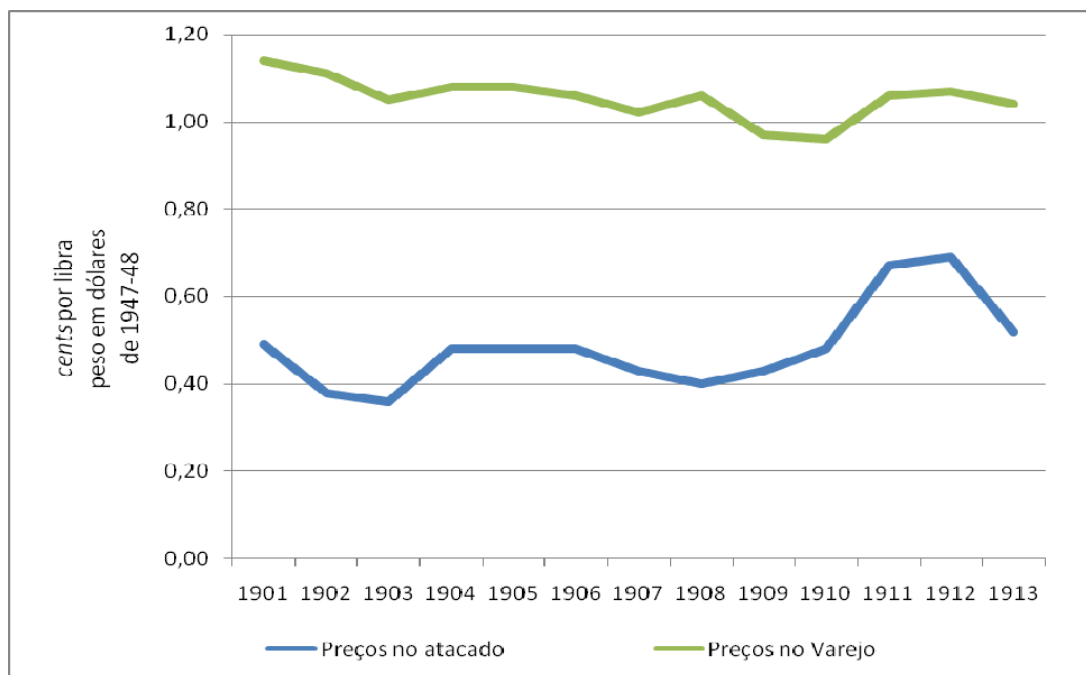
---

<sup>79</sup> Holloway (1978). Pgs. 85-87.  
Taunay (1939-42)

<sup>80</sup> De acordo com Delfim Netto, a elevação de preços no varejo dificilmente seria de mesma magnitude do atacado. Isso porque se “chamarmos de  $p$  o preço de importação, o preço no varejo será  $P=a+bp$ . Isso significa que, quando o preço de importação passa de  $p$  para  $p_1$ , o preço do varejo passa de  $P$  para  $P_1=a+bp_1$ . Como o parâmetro  $a$  é necessariamente positivo,  $(p-p_1)/p$  é sempre maior do que  $(P-P_1)/P$ .” Delfim Netto (1959), pág. 55.



Gráfico 13: Relação entre preço do varejo e do atacado nos Estados Unidos.



Fonte: Hopp (1954)

Tabela 9: Evolução dos preços do varejo e atacado nos Estados Unidos.

	Taxa de Variação em relação ao preço do ano anterior - Atacado	Taxa de Variação em relação ao preço do ano anterior - Varejo	Preço do atacado / Preço do varejo
1906	0,00%	-1,85%	45,28%
1907	-10,42%	-3,77%	42,16%
1908	-6,98%	3,92%	37,74%
1909	7,50%	-8,49%	44,33%
1910	11,63%	-1,03%	50,00%
1911	39,58%	10,42%	63,21%
1912	2,99%	0,94%	64,49%
1913	-24,64%	-2,80%	50,00%

Fonte: Hopp (1954).<sup>81</sup>

Deve se destacar que, apesar dos consumidores norte-americanos também arcarem com o ônus da valorização, coube aos demais comerciantes varejistas, através da redução de suas margens de lucros, a maior parcela deste ônus. No ano de 1908, o preço do atacado correspondia a 37,7% do preço do varejo. Em 1911 e 1912, esse percentual alcançaria 63,2% e, 64,5%, respectivamente. No que se refere aos preços, uma apreciação de 55,8% entre os preços de atacado de 1911 e 1907, teria como contraparte, no varejo, a um aumento de 3,9%<sup>82</sup> no mesmo período.

No entanto, essa não era a opinião de muitos dos agentes governamentais norte-americanos.

<sup>81</sup> As séries montadas por Henry Hopp possuem diversas descontinuidades, seja do tipo do café utilizado, seja da base de dados coletada. Os detalhes são discutidos em seu artigo.

<sup>82</sup> Os dados foram extraídos de Hopp (1954). Os preços se referem às cotações ajustadas ao dólar de 1947-49.

Em 1912, no quadro de ações quanto à possível violação da lei Sherman, uma petição é encaminhada para a corte de Nova Iorque, requerendo que Hermann Sielcken não pudesse mais deliberar sobre a venda das 935.675 sacas restantes nesta praça. O café ficaria, assim, sobre a tutela da corte sendo sua venda determinada por esta. A petição foi aceita, provisoriamente, o que suscitou grande incerteza quanto à possibilidade de continuação do plano.

Imediatamente, Hermann Sielcken se mobilizou. Além de salientar que não ferira nenhuma lei, argumentava que não participava de nenhum truste. Como defesa, o comitê argumentava que as vendas efetuadas privadamente possuíam um preço sistematicamente inferior às cotações de mercado. Desta maneira, ao invés de prejudicar o consumidor com o aumento de preços, estas transações beneficiavam-no.

Já o governo brasileiro respondia diplomaticamente. O embaixador do Brasil interpôs protesto diplomático contra o seqüestro e propunha solução do conflito de maneira amigável.

Dias depois da aceitação provisória, os juízes não deferiram o pedido de apreensão. Mas também, não deram término ao processo. Em fins de novembro de 1912 estava se preparando a apelação por parte dos que queriam incriminar Hermann Sielcken. Estes tinham como argumento que os custos reais incorridos pelo governo paulista eram maiores que os contratados, e que o estado de São Paulo estava sendo explorado.

No entanto, o aniquilamento do truste pela via jurídica era dificultado pelo fato do café pertencer ao estado de São Paulo. A lei Sherman não se referia a entes públicos estrangeiros. Além disso, dentro da doutrina de direito internacional, um ente público estrangeiro só pode ser pólo passivo ou ativo de um processo (que seja alienígena ao sistema jurisdicional ao qual pertence), se o próprio o consentir<sup>83</sup>.

Em janeiro de 1913 foi decidido que o café deveria ser vendido, ao passo que o governo americano não prosseguiria o processo. Além disso, o prosseguimento da investigação do caso levaria ao azedamento de relações políticas entre o Brasil e os Estados Unidos, o que não era desejado pelo poder executivo norte-americano. Por parte de São Paulo e dos comerciantes, a frente norte-americana, já havia dado bons resultados. Desta maneira, foram vendidas 931.086 sacas, neste ano, restando, para 1914, apenas 4.589<sup>84</sup>.

---

<sup>83</sup> Há exceções, quando o ente público pratica atos de comércio de caráter privado, como é o caso de *Haber v. Rainha de Portugal*, 1851, 17 Queen's Bench, 196. *The Brazilian coffee case*, *Journal of International Law*.

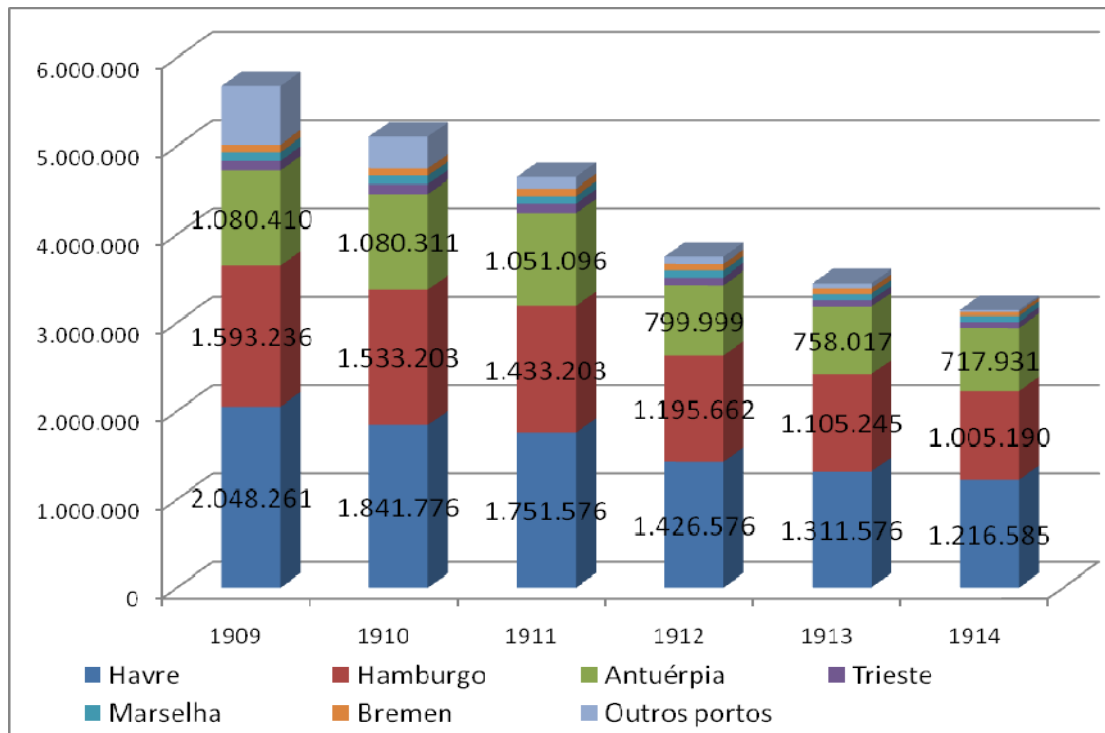
Uma discussão mais aprofundada sobre as particularidades legais do caso das sacas de café da Valorização pode ser encontrada neste artigo.

<sup>84</sup> O relato detalhado dos acontecimentos históricos pode ser visto em Taunay (1939-42).

#### 4.2.3 Vendas na Europa e a conflagração da I Guerra Mundial.

No ano de 1909, quando o estado de São Paulo deliberou sobre a maioria das vendas dos estoques existente, boa parte das vendas foi efetuada na Europa. Neste ano foram vendidas 735.939 sacas, sendo 90% neste continente. A situação se inverteria depois de 1910, quando foi criado o comitê. Enquanto as vendas em Nova Iorque seguiram de vento em popa nos anos seguintes, na Europa, o comitê não encontrava a mesma facilidade. No ano de 1910, em todos os portos europeus, vendeu-se 254.389 sacas. Isso significava, somente, 50,2% do que fora vendido, neste ano, em Nova Iorque. Nos anos seguintes essas porcentagens seriam de 50,0%, 41,9% e 24,4%. As vendas européias foram de 1.470.139 de sacas entre 1910 e 1914, o que correspondeu a 40% do vendido neste período e, a 17% das vendas do estoque da valorização.

Gráfico 14: Evolução do estoque, diferenciado por porto, na Europa.



Fonte: RFSP, vários anos.

Tabela 10: Quantidades vendidas em cada praça.

Sacas vendidas por praça	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Havre	206.485	90.200	225.000	115.000	94.991	
Hamburgo	155.031	100.000	237.541	90.417	100.055	
Antuérpia	99	29.215	51.097	41.982	40.086	
Londres	558		929			
Roterdã		25.000	45.078	29.866	30.247	
Trieste			22.500	10.056	10.164	
Marselha	1.724	9.974	10.191	4.993	4.907	9.065
Bremen			10.000	10.638	20.947	
Genova	2.500					
Amsterdã	64.000					
Total	430.397	254.389	602.336	302.952	301.397	9.065

Fonte: RFSP, vários anos.

A elevação dos preços em Nova Iorque ensejava mesma movimentação de preços nas bolsas européias. E de fato, isso ocorreu. Enquanto, nos Estados Unidos, houve, de 1910 em diante, uma apreciação de 21%, 66% e 86%<sup>85</sup>, no preço do produto, na Europa, os preços em Havre se comportariam de maneira similar, variando, no mesmo período, 43%, 84% e 82%<sup>86</sup>. No entanto, a elevação dos preços na Europa, tem razões distintas das razões da frente norte-americana.

A primeira delas seria o próprio aumento das cotações nos Estados Unidos. A elevação dos preços em Nova Iorque gerou um diferencial que incentivava ganhos de arbitragem entre os dois continentes. E de fato, se não houvesse o braço europeu do comitê, a manutenção artificial de preços em Nova Iorque seria aniquilada pela transferência de sacas estocadas na Europa, por outros agentes comerciais. Esse fenômeno só não ocorreu porque, nos anos de 1910 e 1911, foram transferidas quase meio milhão de sacas da Europa para os Estados Unidos<sup>87</sup>. Desta forma, não somente as sacas transferidas significavam oportunidades de lucros onde se estava ganhando dinheiro com a valorização, como também sinalizavam aos demais participantes do mercado que se houvessem possibilidades de arbitragem, estas já estariam sendo aproveitadas pelo comitê. Além disso, não parecia sensato aos demais comerciantes, que não participavam da valorização, mobilizar capitais para lucrar num processo de arbitragem da Europa para os Estados Unidos, quando seus concorrentes tinham o poder de inundar o mercado de sacas de café, baixando o preço até que a operação gerasse prejuízos ao arbitrador<sup>88</sup>.

<sup>85</sup> Em relação à média de 1908-09.

<sup>86</sup> Os números expressos acima não devem ser inteiramente comparáveis pois se referem a cafês de qualidades distintas, para Nova Iorque utilizou-se o Santos tipo 4 enquanto em Havre o *good average*.

<sup>87</sup> Em 1910, foram transferidas 196.861 sacas de Londres. No ano seguinte, foram 300.000, sendo 2/3 da Antuérpia e o restante de Havre.

<sup>88</sup> Esse é um mecanismo bastante utilizado em mercados monopolizados, quando o monopolista quer evitar que o mecanismo de arbitragem aproxime os preços praticados internamente aos praticados externamente. Por exemplo,

A segunda seria o fato de que, em 1912, como retaliação ao esquema de defesa das cotações internacionais, na Alemanha foi elevada a tarifa de importação deste produto. Assim, sendo este país um importante consumidor mundial, a elevação do nível de preços internos afetaria o nível de preços praticados no mercado europeu.

Vale ressaltar que, diferentemente do norte-americano, o mercado europeu não era tão concentrado. Havia uma maior quantidade de médios e grandes comerciantes, além de diversas bolsas diferentes que comercializassem o produto. Essa característica dificultava que o mecanismo, adotado nos Estados Unidos, fosse adotado na Europa. Não é de se surpreender que neste continente, as vendas fossem feitas em leilões públicos.

Todavia, assim como ocorrera nos Estados Unidos, o preço recebido por São Paulo tampouco se aproximava do preço pago nos leilões. As despesas de serviços<sup>89</sup> cobradas pelos agentes, que dependiam da bolsa onde o café era transacionado, variavam, em 1910 e 1911, entre 3,8% e, 11,5% do total pago pelo café de São Paulo. Sendo a média ponderada desta despesa de 6,0%. A introdução, em 1912, da despesa de comissão de garantia, no valor de cinco francos por saca<sup>90</sup> alterou este patamar para algo em torno de 10% a 12%. No rol das rubricas as de maior relevância foram; o desconto de 2% sobre o preço pago, abatimentos referentes ao mau condicionamento, corretagem, comissão *del credere*, em torno de 1,25%, e a comissão de 1,5% destinada ao comitê.

---

suponhamos que uma empresa detenha o monopólio da produção de combustíveis no país, e que, por uma intempérie do destino, os preços praticados internamente sejam mais elevados do que os preços externos. A teoria econômica prediz que alguns agentes econômicos, satisfazendo o princípio da paridade do poder de compra, irão importar combustível para vendê-lo a um preço mais caro dentro do país onde o monopolista atua. Eis que, sabendo disso, o monopolista aumenta sua produção, reduzindo, momentaneamente, os preços internos. Quando o combustível importado chega ao porto, o preço pago internamente não é suficiente para remunerar com lucro a operação de arbitragem. Assim, o arbitrador tem que incorrer em prejuízo. Numa segunda oportunidade, o mesmo pensará duas vezes antes de embrenhar-se, novamente, nesta empreitada.

<sup>89</sup> Já excluídas aquelas que são de praxe do comércio cafeeiro, tais como: taras, bonificações e amostras aos compradores.

<sup>90</sup> Como já explicitado, a cobrança desta comissão também ocorreu em Nova Iorque, à taxa de um dólar por saca. Vale frisar que na época cinco francos equivaliam aproximadamente a um dólar. Além disso, nos anos de 1911, em algumas transações já se estava cobrando a comissão, no valor de dois francos por saca.

Tabela 11: Venda por porto em *cents* por libra-peso<sup>91</sup>

	Porto	Preço recebido por São Paulo	Preço pago pelos compradores	Média de cotações em Nova Iorque Santos no. 4
Fevereiro de 1910	Hamburgo	8,01	8,39	9,16
	Antuérpia	8,51	9,00	
	Roterdã	8,60	9,09	
Abril de 1910	Hamburgo	7,98	8,36	8,97
	Marselha	7,20	7,48	
	Havre	8,37	8,84	
Abril de 1911	Hamburgo	11,55	12,41	12,91
	Havre	11,75	12,42	
	Antuérpia	11,70	12,49	
	Roterdã	11,85	12,75	
	Trieste	11,34	12,47	
	Marselha	10,37	11,06	
Ano de 1912	Havre	13,03	14,48	15,80 * 16,19**
	Hamburgo	13,41	14,80	
	Antuérpia	13,25	14,79	
	Roterdã	13,31	14,70	
	Bremen	13,41	14,80	
	Trieste	13,31	15,27	
	Marselha	12,65	14,08	
Ano de 1913	Havre	13,60	15,07	13,93* 12,40**
	Hamburgo	13,70	15,10	
	Antuérpia	13,31	14,87	
	Roterdã	13,34	14,74	
	Bremen	13,46	14,93	
	Trieste	13,13	15,06	
	Marselha	11,99	13,33	

Fonte: RFSP, vários anos. (\*) média do primeiro semestre, (\*\*) média do segundo semestre.

O preço de Nova Iorque e, o pago pelos compradores, na Europa, não é totalmente comparável. Isso se deve ao fato de que, neste continente, também foram vendidas sacas de qualidade inferior, o que traz o preço médio de compra para baixo.

Outro fato importante é que, a primeira vista, no ano de 1913, os comerciantes do comitê estivessem conseguindo vender o estoque a um preço acima do preço de mercado. No entanto, provavelmente, as vendas efetuadas ocorreram no início do ano, como de praxe. O que significa dizer que tinham como referência os preços da bolsa de Nova Iorque do mesmo período, que giravam em torno de 16 a 14 *cents* por libra-peso.

<sup>91</sup> O câmbio utilizado foi retirado do RFSP, quando possível. Para os demais casos, utilizou-se a média anual publicada em *The British Economy. Key Statistics, 1900-70*.

Assim como ocorrera nos Estados Unidos, o aumento de preços presenciado na Europa, suscetibilizou uma série de reações, que questionavam a “naturalidade” deste fenômeno. Tanto na França, quanto na Alemanha, políticos se posicionavam contra o esquema manipulador. No entanto, nestes países, as conseqüências não seriam tão nocivas aos interesses comerciais de São Paulo e dos comerciantes envolvidos.

Na Alemanha, a imprensa criticava duramente os banqueiros, já que eram casas alemãs as principais responsáveis pelo braço financeiro do esquema. Também os deputados de centro, em 1913, se juntaram ao coro dos reclamantes. No entanto, foram severamente criticados pelos socialistas, já que, em 1912, tinham votado a favor do aumento do imposto de importação sobre o café.

Na França, o maior opositor público ao comitê foi o deputado Raul Briquet. De acordo com este, o esquema deveria ser desmontado. A forma de fazê-lo; através de restrições alfandegárias e imposição de pagamentos de direitos extraordinários às sacas referentes ao estoque do comitê. Por outro lado, se isentaria de impostos o café oriundo das colônias francesas. Medida esta sem muita importância, já que, o café proveniente destas colônias representava, somente, 2% de todo café consumido pelos franceses. Além disso, diferentemente do que ocorreu na Alemanha, um grupo de políticos franceses tentaria reduzir a taxa de importação do produto, para abrandar os efeitos da alta de preços do atacado sobre o preço final do produto<sup>92</sup>.

No final de 1913, depois de vendidas as últimas sacas em Nova Iorque, restavam ainda 3.145.420 sacas, o que significava 37,2% de todo o café vendido no plano. O comitê foi dissolvido formalmente neste ano, sendo criado um conselho consultivo composto por J. H. Schröder & Comp., Crossman & Sielken, Theodor Willie & Comp. e o representante do governo<sup>93</sup>. No entanto, tais agentes continuaram a deliberar sobre as sacas restantes.

O avançar da situação conflituosa na Europa preocupou os representantes de São Paulo. No ano de 1914, pouco do estoque foi vendido, apenas 9.065 sacas em Marselha. A situação brasileira de neutralidade garantia posição mais confortável aos representantes do Estado de São Paulo. As leis internacionais asseguravam a propriedade paulista sobre o café, o que rechaçou qualquer possibilidade de confisco.

Uma nova dinâmica de vendas dos estoques da valorização se procederia no ano vindouro. A fase em que os comerciantes exerceram seu máximo grau de deliberação sobre o café paulista acabara. Esta nova fase, sob a perspectiva financeira, se procedeu com o pagamento do empréstimo

---

<sup>92</sup> Uma explanação mais detalhada dos acontecimentos históricos e do plano proposto por Raul Briquet pode ser encontrada em Taunay (1939-42).

<sup>93</sup> MPSP (1914), pg. 643-644.

de £ 15 milhões e a abertura de mais dois empréstimos, de £ 7,5 milhões<sup>94</sup>, em 1913, e de £ 4,2 milhões, em 1914. Sob a perspectiva comercial, caracterizou-se pelo final das vendas dos estoques sob a propriedade de São Paulo.

#### 4.3 Valorização e o entendimento entre países (1915-1918)<sup>95</sup>

Em 1915, o governo alemão comprou todos os estoques referentes às cidades de Hamburgo, Antuérpia, Trieste e Bremen, isto é, um pouco mais de 1,8 milhões de sacas. Isso significava 58,5% do café estocado ainda existente, e, 21,7% de todo o café da valorização vendido em nome do Estado de São Paulo.

A operação totalizaria Mks. 124.445.362 (marcos alemães), aproximadamente £ 6,1 milhões<sup>96</sup>. O dinheiro referente à compra no entanto ficou retido em um banco em Berlim, “Bleichroeder”, sem a possibilidade de conversão<sup>97</sup>. Nesta transação, o estado de São Paulo recebeu como crédito £ 4 milhões de libras como diferença entre o custo do café comprado e seu preço de venda<sup>98</sup>.

O desfecho desta compra, todavia, ocorreu com o tratado de Versalhes. Durante a guerra, o marco alemão se desvalorizou de 20,78<sup>99</sup> marcos por libra, para 226,98 marcos por libra. De acordo com o pactuado entre os dois países o governo alemão se comprometia a honrar seu compromisso, de compra das sacas de café, com base em marcos de cotação de 1915, pagando 3,5% a.a de juros sobre o montante devido<sup>100</sup>. Porém, diferentemente do previamente acordado, nas negociações do tratado de Versalhes, o governo alemão insistiria em pagar seu débito à cotação de 1921. Se isso ocorresse, o Estado de São Paulo incorreria em perda brutal. Sob tal disparate, recorreu rapidamente a missão diplomática brasileira em Versalhes. Recusar-se-ia, inclusive, em participar da assinatura do tratado se sua exigência, quanto ao valor pago pelo café, não fosse atendida. Por fim, o conflito se resolveu em favor do Brasil, quando no artigo 263 do tratado de Versalhes ficava expresso que,

<sup>94</sup> No relatório da Secretaria Fazenda de São Paulo, as obrigações referentes a esse empréstimo terminariam em 1918.

No entanto, anos mais tarde essa dívida ressurgiu, por ocasião de uma despesa cambial não paga no término do empréstimo. Em 1920, por causa dos juros acumulados, o montante devido perfazia £ 798.921-0-0.

<sup>95</sup> É necessário salientar que, nesta fase, ainda houve contribuição dos comerciantes. No entanto, julga-se mais importante dar relevância ao processo de transação “diplomática” ocorrido.

<sup>96</sup> Cotação média anual em *The British Economy. Key Statistics, 1900-1970*.

<sup>97</sup> A cláusula de não convertibilidade era fruto da relação belicosa vivida pelos países europeus. Se convertíveis, as seis milhões de libras poderiam auxiliar o esforço de guerra dos países inimigos, por mais que o Brasil, à época, estivesse sobre a posição de neutralidade. Essa foi a estratégia adotada pela maioria dos países, sob a mesma racionalidade beligerante.

<sup>98</sup> Neste caso, não se pode falar em lucro propriamente dito, pois o custo contábil de aquisição do café não inclui outros custos, como o de armazenagem, e o pagamento de juros referentes ao dinheiro empenhado no estoque.

<sup>99</sup> Retirado de *The British Economy. Key Statistics, 1900-1970*

<sup>100</sup> Por mais que os diplomatas brasileiros insistissem em 5% de juros ao ano, que era o valor contratado pelos empréstimos de São Paulo, obtiveram pouco sucesso.



“A Alemanha garante ao Governo Brasileiro o reembolso à taxa ou taxas que houverem sido convencionadas de todas as sommas depositadas no Banco Bleischroder em Berlim, provenientes da venda de cafés pertencentes ao Estado de S. Paulo, nos portos de Hamburgo, Bremen, Antuerpia, e Trieste. A Alemanha tendo-se oposto à transferência, em tempo útil, das ditas sommas ao Estado de S. Paulo, garante igualmente que o reembolso se effectuará à taxa do câmbio do marco do dia do depósito.”<sup>101</sup>. Os juros que incidiriam sobre esse depósito seriam de 3,5% a.a., apesar das sucessivas tentativas de mudança para 5% a.a., do corpo diplomático brasileiro.

Posteriormente um acordo bilateral entre Alemanha e Brasil seria firmado. Neste acordo, o pagamento da dívida referente ao café seria efetuado mediante a dação de navios alemães apreendidos pelo governo brasileiro durante a guerra. Esses navios, que foram fretados ou vendidos para o governo francês, comporiam o quadro de reparações de guerra dos alemães ao governo brasileiro, sendo, parte deste valor, destinado a indenizações ao Estado de São Paulo<sup>102</sup>.

No que tange às sacas que sobraram sobre deliberação dos comerciantes, as condições econômicas auxiliaram o término das vendas. Nos anos de 1915 a meados de 1918, os preços médios de Santos nº. 4, em Nova Iorque, encontrariam uma cotação razoável, oscilando entre 9,5 e 10,5 cents por libra-peso. A melhora das cotações no segundo semestre de 1918 permitiriam que quase um milhão de sacas fosse dispostas no mercado, sem que os preços arrefecessem. Ao mesmo tempo a razão entre suprimento visível e quantidade comprada iniciou-se em 0,35, em 1915, subindo, paulatinamente, até 0,63, em 1918<sup>103</sup>. Números nada comparáveis às razões de 0,93 e 0,90 de 1906 e 1907.

O comitê<sup>104</sup>, no início de 1916, ainda deliberava sobre um estoque de 1.274.236, armazenado em Havre e Marselha. As vendas deste montante se distribuíram na forma de 7,2%, 15,7% e 77,1%, nos anos subseqüentes. Essas vendas corresponderam a 15,1% de todo o café vendido na operação de valorização.

Na tabela 12 podem ser identificadas todas as vendas realizadas na operação de valorização, bem como, a participação de cada praça nas vendas ocorridas.

<sup>101</sup> Relatório Ministerial de Relações Exteriores, 1919-1920, pg. 7. Em www.crl.edu.

<sup>102</sup> Como consta no Relatório Ministerial de Relações Exteriores, 1922-1923, pg. 41. Em www.crl.edu.

<sup>103</sup> Por mais que a razão entre suprimento visível e quantidade comprada fosse ascendente, os preços do segundo semestre de 1918, já incorporavam a expectativa de uma safra pequena para 1919, tendo em vista uma grande geadada ocorrida neste ano. Em 1919 a razão suprimento visível e quantidade comprada seria de 0,37. Dados retirados de Uckers (1935), pg.500.

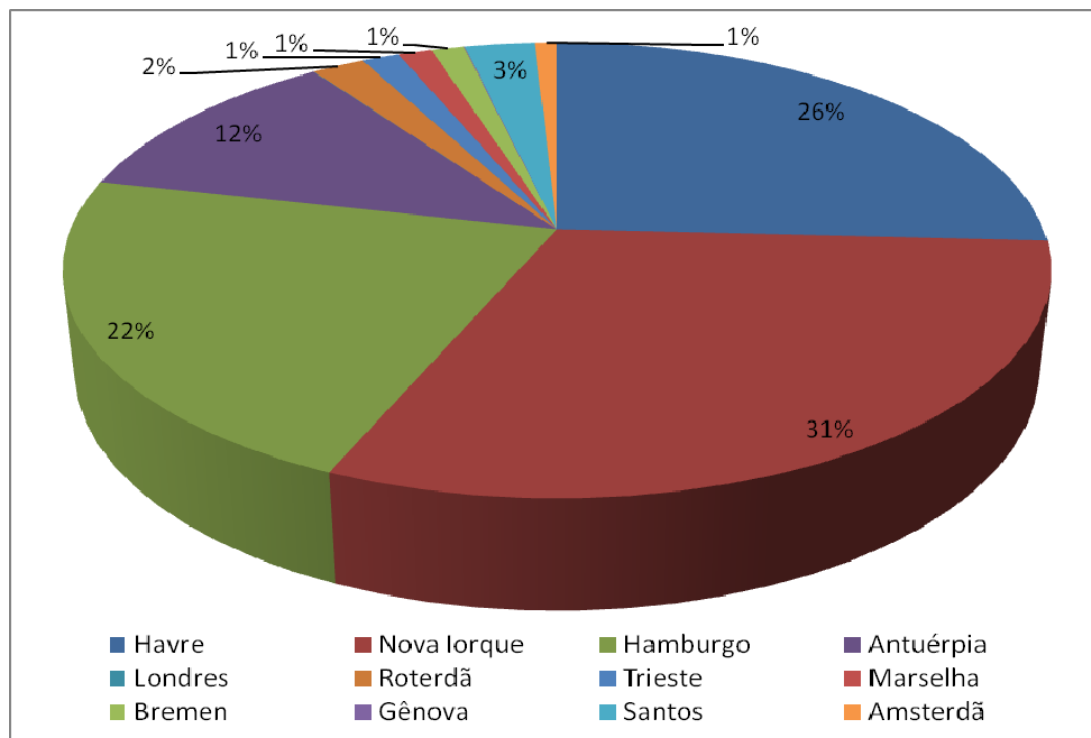
<sup>104</sup> Agora sob a roupagem de um conselho consultivo.

Tabela12: Participação de cada porto nas vendas gerais e, influência de cada período nas vendas gerais

	1908	1909		1910-1914		1915-1918	
Havre	-	206.485	28%	525.191	14%	1.216.585	39%
Nova Iorque	-	99.574	14%	2.210.226	60%	0	0%
Hamburgo	-	155.031	21%	528.013	14%	992.190	32%
Antuérpia	-	99	0%	162.380	4%	720.515	23%
Londres	-	558	0%	929	0%	0	0%
Roterdã	-	0	0%	130.191	4%	25.000	1%
Trieste	-	0	0%	42.720	1%	67.087	2%
Marselha	-	1.724	0%	39.130	1%	57.651	2%
Bremem	-	0	0%	41.585	1%	55.363	2%
Genova	-	2.500	0%	0	0%	0	0%
Santos	-	205.968	28%	0	0%	0	0%
Amsterdã	-	64.000	9%	0	0%	0	0%
Total no período	905.670	735.939	100%	3.680.365	100%	3.134.391	100%
Peso de cada período nas vendas totais do esquema	10,71%	9,75%		43,52%		37,07%	

Fonte: RFSP, vários anos.

Gráfico 15: Vendas por porto.



Fonte: RFSP, vários anos. Quantidade de sacas vendidas em cada porto.

## 5. Consolidação das contas financeiras do Estado de São Paulo

### 5.1 Da despesa e dos custos

Depois de pormenorizados os acontecimentos e a dinâmica de atuação dos comerciantes, ainda resta a análise quanto aos efeitos do esquema de defesa sobre as finanças públicas do Estado de São Paulo. O relativo sucesso conseguido pelo plano, tendo em vista que os preços puderam ser mantidos e a indústria foi salva de uma crise avassaladora, era bradado, já nos anos dez e vinte.

O fato da “Valorização” ter evitado a crise, não significa que o estado de São Paulo saiu ileso desta empreitada, ou, que não tenha havido, em alguma escala, o mecanismo de socialização das perdas<sup>105</sup>, referido por Celso Furtado. E, por isso, a avaliação financeira, sob a perspectiva do estado, é importante. Ajudando a desembaraçar a economia política do plano montado, elucidando o quadro de perdedores e ganhadores desse processo.

Em termos agregados o governo paulista, cujas compras se iniciaram em 1906, pagaria 7,93 *cents* por libra-peso. Nos anos seguintes, com a necessidade de retirar mais sacas do mercado, reduziu o valor pago para 7,83 e 7,68 *cents* por libra-peso, em 1907 e 1908. A média ponderada por libra-peso seria de 7,85 *cents* ou, de 33\$164 mil-réis por saca.

O processo de vendas começaria em 1908. As vendas neste ano, necessárias ao cumprimento das obrigações contratadas, geraram um prejuízo em torno de 100 mil libras<sup>106</sup>, para o estado. Em 11 de dezembro de 1908, a distribuição das sacas e seus preços de custo estavam, desta maneira, dispostas.

---

<sup>105</sup> A palavra é empregada nesta frase, sob um significado ligeiramente diferente do pretendido por Furtado. Neste caso, o que se faz referência é ao processo de “externalização” de custos privados à sociedade. O Estado de São Paulo, se, com a “Valorização”, incorresse em algum prejuízo, estaria publicizando um passivo, que, teoricamente, deveria ser privado. No entanto, essa assertiva não deve ser lida de maneira puramente literal, já que, em certa medida, a ruína dos cafeicultores significava problemas extremos de solvência do ente público estatal. Assim, arcar com prejuízos que deveriam ser privados, é defensável, somente se, a não atuação do estado fosse gerar conseqüências ainda mais prejudiciais a este.

<sup>106</sup> Retirado do RFSP (1908). Os números estão em mil réis e o câmbio utilizado foi o câmbio médio do ano, de 15,15 mil-réis por libra.

Tabela 13: Distribuição das sacas de café no final do exercício de 1908

	Estoque	Custo total em mil-réis	Custo médio por saca	Custo médio (¢/lb <sup>107</sup> )
Havre	2.037.002	68.787;157\$435	33\$769	8,18
Nova Iorque	1.812.939	60.826;835\$852	33\$552	8,13
Hamburgo	1.587.143	53.363;122\$752	33\$622	8,14
Antuérpia	1.080.144	36.303;256\$050	33\$610	8,14
Londres	292.198	10.025;745\$540	34\$311	8,31
Roterdã	153.792	5.264;186\$670	34\$229	8,29
Trieste	109.807	3.525;318\$830	32\$105	7,77
Marselha	98.585	3.308;934\$560	33\$564	8,13
Bremen	83.377	2.870;031\$800	34\$422	8,34
Gênova	7.000	254;032\$600	36\$290	8,79
Santos	205.968	5.652;585\$792	27\$444	6,65
Amsterdã	64.000	2.110;061\$060	32\$970	7,98
Σ	7.531.955	252.290;808\$941*	33\$496	8,11

Fonte: RFSP (1909), pág. 138. (\*) O somatório é igual ao publicado pelo relatório, e não a soma das parcelas individuais de cada porto.

Em 1909, uma varredura<sup>108</sup> procedida pelo comitê reintegrou 20.695 sacas ao estoque. As vendas por parte do Estado, assim como no ano anterior, procederam-se com prejuízo. A necessidade de honrar com os compromissos financeiros contratados impedia a retenção do estoque por mais tempo. No final deste ano, houve prejuízo de aproximadamente £ 220 mil.

Após a instalação do comitê, e o aumento das cotações internacionais, que se procederam no início de 1910, o Estado de São Paulo passou a lucrar contabilmente com a operação. A tabela abaixo mostra a relação entre os preços médios arrecadados por São Paulo e o custo médio das sacas, do início do exercício.

<sup>107</sup> Cotação do câmbio de 1908. Em Estatísticas Históricas do Brasil.

<sup>108</sup> A manipulação de grande quantidade de estoque possibilita o desperdício e avaria de muitas sacas. Por isso, o número de sacas compradas não, necessariamente, deve ser igual ao número de sacas vendidas.

Tabela 14: Custo médio por saca pago pelo estado para o estoque existente nos diversos portos em determinado ano, e preço médio recebido pelo estado na venda de sacas, por porto, no referido ano. Em mil réis para os anos de 1910 a 1918

Custo no final do ano	1910		1911		1912		1913		1914		1915	
	Preço médio	Custo médio	Preço médio	Custo médio	Preço médio	Custo médio	Preço médio	Custo médio	Preço médio	Custo médio	Preço médio	Custo médio
Portos												
Havre	37\$259	33\$276	47\$867	33\$276	53\$967	33\$276	56\$429	33\$340	33\$340	33\$340		33\$340
Nova Iorque	37\$563	33\$491	43\$990	33\$491	50\$555	33\$493	46\$623	33\$495	34\$427			-
Hamburgo	35\$228	34\$750	47\$179	34\$750	54\$812	34\$750	55\$978	34\$753	34\$753	34\$753	67\$368	34\$304
Antuérpia	38\$419	33\$608	47\$800	33\$608	54\$178	33\$608	54\$359	33\$608	33\$608	33\$608	67\$368	33\$729
Londres		34\$273	52\$896	34\$273	-	-		-	-	-		-
Roterdã	37\$449	34\$218	48\$385	34\$218	54\$366	34\$218	54\$516	34\$219	34\$219	34\$219	41\$284	34\$219
Trieste		32\$105	46\$043	32\$105	54\$388	32\$105	53\$634	32\$105	32\$105	32\$105	67\$368	32\$105
Marselha	31\$695	33\$575	42\$832	33\$575	52\$392	33\$575	49\$743	33\$575	46\$069	33\$575		33\$575
Bremen	-	34\$413	47\$105	34\$413	54\$791	34\$413	55\$004	34\$413		34\$414	67\$368	45\$122

Portos	1916		1917		1918	
	Custo médio	Preço médio <sup>109</sup>	Custo médio	Preço médio	Custo médio	Preço médio
Havre	33\$340	72\$676	30\$843	57\$006	27\$416	64\$948
Marselha	33\$575	72\$676	33\$417		33\$572	64\$948

Fonte: RFSP, vários anos. Quando a célula está em branco, não houve venda na respectiva localidade. (-) Não existe mais estoque para ser vendido na respectiva localidade.

De forma consolidada, a diferença entre o preço recebido por São Paulo e o preço de compra gerou um lucro de aproximadamente £10,2 milhões de libras. Distribuído de acordo com a tabela 15:

Tabela 15: Lucros ou prejuízos consolidados por etapa para o estado de São Paulo, em libras.

Lucro ou prejuízo <sup>110</sup> (£)	
1908-1909	-317.656
1910-1914	3.809.496
1915-1918	6.704.723
Lucro líquido	10.196.562

Fonte: RFSP, vários anos. Elaboração própria.

No entanto, a diferença entre o preço pago e o preço de compra não seria a única variável relevante para se mensurar o sucesso do plano, sob a perspectiva financeira do estado. Havia ainda, uma dispendiosa conta do serviço prestado pelos comerciantes e banqueiros. Esses serviços possuíam diversas naturezas, desde as despesas relativas ao serviço financeiro, até aqueles concernentes ao aspecto comercial da manipulação do estoques e sua venda.

Nos anos de 1906 e 1907 esta conta não representou grande fardo para as finanças de São Paulo, ficando, em média, em £ 704.000 nos dois anos. No entanto, paulatinamente, o aumento dos estoques, concomitantemente ao maior endividamento do estado, aumentou o peso desta rubrica no orçamento paulista. No ano de 1908, a consolidação do empréstimo de £ 15 milhões e outras despesas elevaram esta despesa para mais de £ 6 milhões. O empréstimo<sup>111</sup> e outras despesas menores foram responsáveis por 53% desta importância. A despesa com conservação do café, que naturalmente deveria ser maior do que os anos pretéritos, foi responsável por 46% desta conta. O

<sup>109</sup> Nos anos de 1915 a 1918, foi considerado como preço recebido, em cada praça, o preço médio.

<sup>110</sup> A cotação oficial do comitê era 15 mil réis por libra. Essa foi a cotação usada para expressar o lucro em libras. E será a cotação usada para a análise das contas financeiras de São Paulo. Pode-se fazer isso por dois motivos; primeiro porque o câmbio permaneceu relativamente estável na maior parte do período tratado, segundo, porque nos próprios balanços existe uma conta residual em que são alocadas as despesas de variação cambial, o que ajuda a “limpar” o efeito do câmbio sobre o comportamento das variáveis estudadas.

<sup>111</sup> A diferença de tipo dos empréstimos, isto é, a diferença entre o valor nominal contratado e o valor efetivamente recebido era lançada como despesa para o Estado de São Paulo.

1% restante decorrerá dos prejuízos incorridos pelo estado nas vendas de café daquele ano.

De 1909 até 1918 essa despesa ficou em torno de £ 1,9 milhões de libras. As tabelas 16 e 17 descrevem, melhormente, a dinâmica das despesas, bem como a natureza dos encargos de maior importância desta.

Tabela 16: Conta de despesa da valorização. Total da conta em libras. As porcentagens referem-se à importância de cada rubrica no gasto total daquele ano.

Conta de despesa da Valorização		1909	1910	1911	1912	1913
Empréstimo de £1,5 milhões	Serviço de juros		41,0%	31,0%	24,3%	5,8%
	Comissões		1,6%	2,8%	2,7%	2,4%
	Ágio no resgate	37,0%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%
	Diferença de câmbio		0,0%	0,1%	0,8%	0,4%
	Despesas diversas		0,1%	0,2%	0,3%	0,0%
Empréstimo de £7,5 milhões	Serviço de juros	-	-	-	-	19,0%
	Comissões	-	-	-	-	0,5%
	Ágio no resgate	-	-	-	-	0,0%
	Diferença de câmbio	-	-	-	-	3,1%
	Despesas diversas	-	-	-	-	1,0%
	Diferença de tipo	-	-	-	-	34,0%
Empréstimo federal de £3 milhões	Serviço de Juros	7,2%	8,2%	11,7%	4,7%	6,2%
	Comissões		0,2%	0,2%	0,0%	0,1%
	Juros pagos às letras emitidas pelo tesouro	0,0%	22,3%	22,0%	21,4%	5,1%
	Conservação do café armazenado	46,5%	24,1%	22,7%	24,8%	18,6%
	Outras despesas	9,3%	2,3%	9,2%	21,2%	3,9%
	Somatório das despesas (£)	2.263.113	1.761.474	1.739.974	1.369.390	1.986.489

Fonte: RFSP, vários anos.

Tabela 17: Conta de despesa da valorização. Total da conta em libras. As porcentagens referem-se à importância de cada rubrica no gasto total daquele ano.

Conta de despesa da valorização		1914	1915	1916	1917	1918
Empréstimo de £7,5 milhões	Serviço de juros	15,7%	18,6%	13,9%	15,2%	11,7%
	Comissões	0,2%	0,5%	0,4%	0,7%	1,6%
	Ágio no resgate	0,0%	0,2%	0,1%	0,1%	0,0%
	Diferença de câmbio	0,4%	14,7%	11,2%	12,9%	12,4%
	Despesas diversas	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,5%
Empréstimo de £4,2 milhões	Serviço de juros	9,1%	10,5%	13,0%	8,1%	6,2%
	Comissões	0,1%	2,2%	2,0%	1,6%	0,0%
	Diferença de câmbio		16,4%	9,7%	11,2%	4,3%
	Despesas diversas	0,3%	0,4%	0,0%	8,3%	0,0%
	Diferença de tipo	16,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Empréstimo federal de £3 milhões	Serviço de Juros	4,9%	5,3%	4,3%	4,7%	4,5%
	Comissões	0,1%	0,0%	0,1%	0,1%	0,1%
	Conservação do café armazenado	9,7%	3,6%	2,7%	3,1%	6,7%
	Outras despesas	43,2%	27,7%	42,8%	33,7%	51,8%
	Somatório das despesas	2.316.526	2.008.950	2.262.150	1.838.778	1.695.725

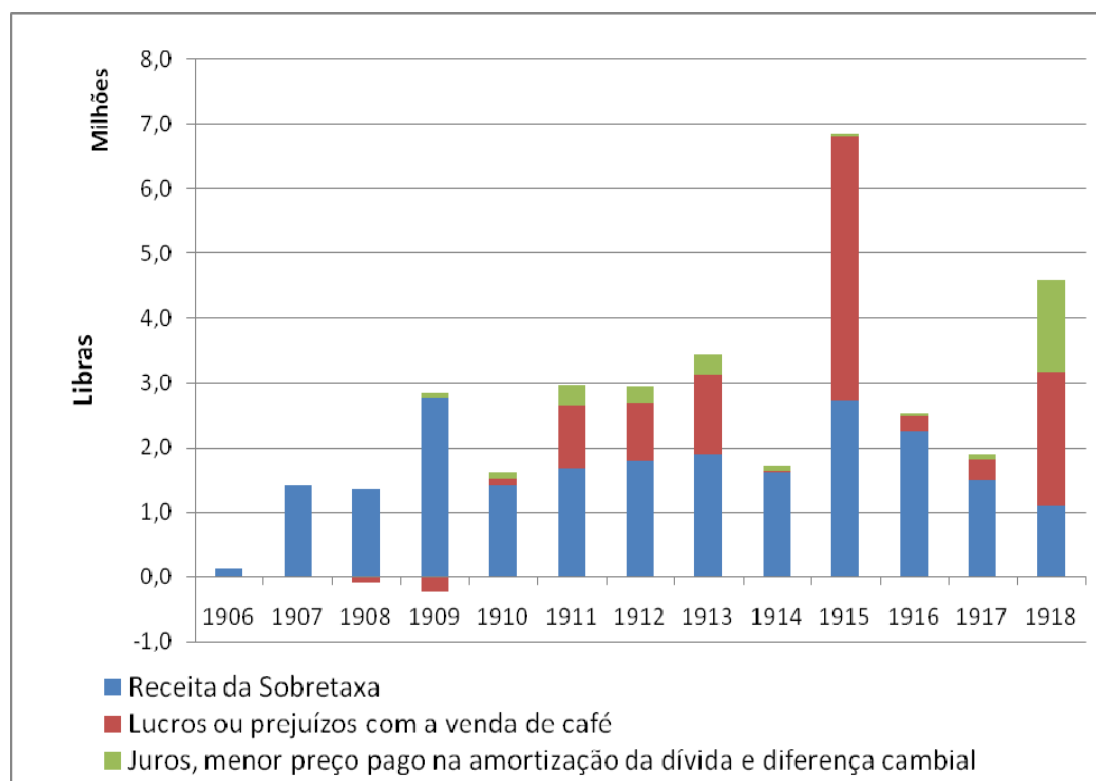
Fonte: RFSP, vários anos. Essa rubrica destinava-se a seguros, armazenagem e outras despesas com o café existente em diversas praças estrangeiras.

De acordo com as tabelas acima, pode-se observar que, paulatinamente, a redução dos estoques iria diminuir as necessidades dos gastos com a conservação do café armazenado. Além disso, a redução dos gastos que ocorria desde 1909 foi interrompida em 1913 pela despesa incorrida com a diferença de tipo no empréstimo de 1913. Nos anos seguintes, a despesa permaneceria elevada pelo aumento da importância da rubrica de outras despesas que ocorrera, provavelmente, devido a deterioração natural do café comprado à quase uma década, além de prejuízos sofridos por mau condicionamento e avarias durante os anos de armazenagem.

Para fazer frente a estas despesas, São Paulo utilizava-se da sobretaxa cobrada na exportação do café. Os lucros obtidos com a venda dos estoques também se destinavam ao pagamento desta conta. A composição dos recursos destinados ao pagamento da despesa com a valorização era assim distribuída.



Gráfico 16: Receitas destinadas a valorização de acordo com as respectivas fontes, em libras, para os anos de 1906 a 1918.



Fonte: RFSP, vários anos

Essa distribuição se mostra perfeitamente condizente com o desenrolar histórico do esquema. Nos anos iniciais, quando a ascensão dos preços ainda não tinha ocorrido, a única disponibilidade de São Paulo para o pagamento dos custos era a sobretaxa. Por isso, até 1911 essa fonte de receita seria a mais importante. A melhora nos preços, nos anos seguintes, possibilitou ao estado extrair algum lucro na operação. Em 1912 e 1913 essa fonte representaria algo em torno de 30% do montante disponível para a liquidação das despesas efetuadas pelo governo paulista com o esquema. No ano em que a primeira guerra irrompia, foram vendidas poucas sacas, o que impossibilitou maior importância do lucro na receita disponível. A compra efetuada pelo governo alemão<sup>112</sup> no ano seguinte elevou a receita disponível para algo em torno das £ 7 milhões de libras. No ano de 1918, além da boa venda do estoque restante, a amortização de £ 4,5 milhões em títulos referentes ao empréstimo de 1913 foi efetuada a um câmbio bastante favorável, já que, em decorrência da guerra, o mil réis havia se valorizado.

<sup>112</sup> É importante frisar que a disponibilidade que o governo paulista possuía sobre o crédito alemão era reduzida. Tal crédito, só ficou disponível para o estado, de maneira indireta, depois de assinado o Tratado de Versalhes.

Tabela 18: Importância das fontes na disponibilidade líquida para o pagamento da conta de despesa com a valorização

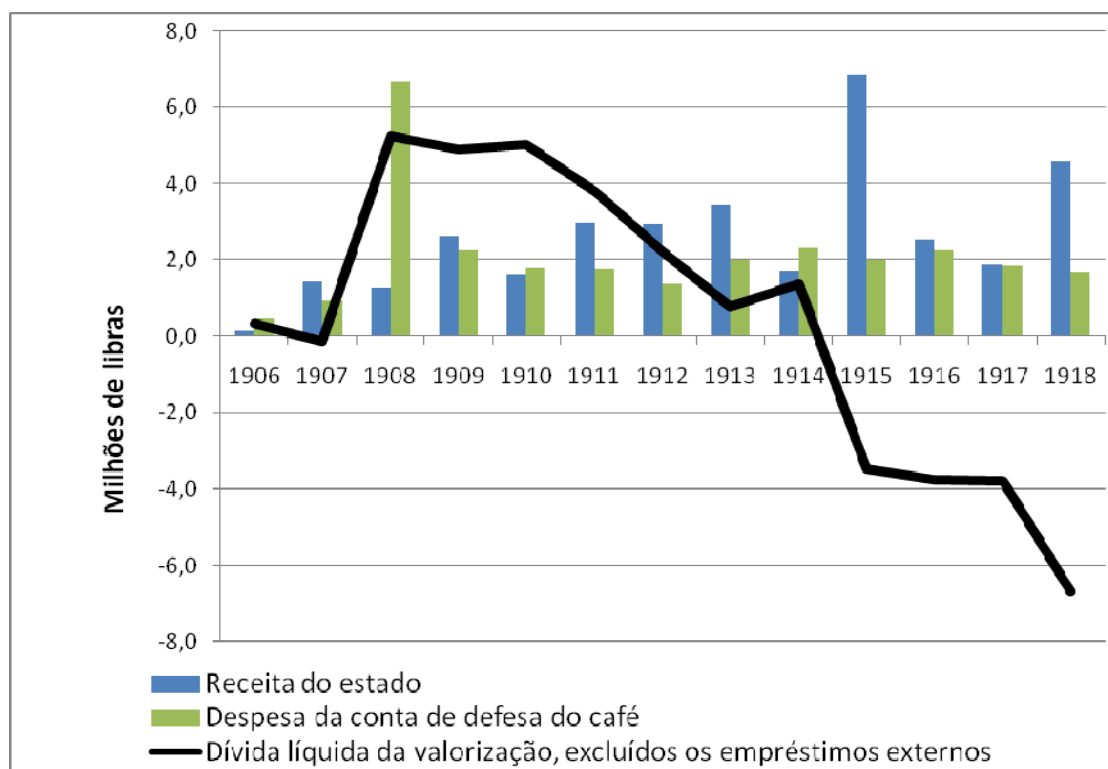
	Receita da sobretaxa	Lucros ou prejuízos na venda do café	Juros, menor preço pago na amortização da dívida e diferença cambial	Receita líquida disponível <sup>113</sup> (em £)
1906	100%	0%	0%	131.403
1907	100%	0%	0%	1.418.399
1908	108%	-8%	0%	1.260.603
1909	106%	-8%	3%	2.622.409
1910	87%	6%	7%	1.624.580
1911	56%	33%	11%	2.956.887
1912	61%	30%	9%	2.952.672
1913	55%	36%	9%	3.435.742
1914	94%	0%	5%	1.725.907
1915	40%	60%	0%	6.841.528
1916	89%	9%	2%	2.531.371
1917	79%	17%	4%	1.885.978
1918	24%	45%	31%	4.588.897

Fonte: RFSP, vários anos.

No decorrer dos anos em que o esquema vigorou, o Estado de São Paulo, aos poucos, conseguiu sair da delicada situação de insolvência que se encontrara no final de 1908. Vale ressaltar que, as condições do governo paulista melhoraram sensivelmente na última fase de venda dos estoques. O comportamento do estoque da dívida referente a essa conta é expresso no gráfico 17.

<sup>113</sup> Recursos destinados à valorização, não sendo incluídas as receitas do Estado de São Paulo que não destinavam-se a este fim.

Gráfico 17: Disponibilidades do estado paulista para fazer frente às despesas da valorização, despesas em si e dívida líquida da valorização, excluídos os empréstimos externos.



Fonte: RFSP, vários anos.

Pode-se observar, em 1918, que os recursos que eram destinados a valorização foram suficientes para cobrir as despesas, não sendo necessário, ao estado, fazê-lo com outras fontes de receita. No final deste ano, o Estado de São Paulo acumulava uma reserva de £ 6,7 milhões de libras nesta conta. No entanto, essa avaliação *a posteriori* não condiz com o horizonte de incertezas do início do esquema. E de fato, no início, as projeções para o resultado do plano eram outras<sup>114</sup>.

### 5.2 Da avaliação patrimonial e dos empréstimos

Concomitantemente à dívida relativa à despesa da Valorização, os grandes empréstimos também deveriam ser pagos. No que tange a situação patrimonial do Estado de São Paulo, os anos iniciais do esquema se mostraram bastante problemáticos.

De 1906 até 1908 as obrigações contratadas pelo Estado de São Paulo avolumaram-se. O montante da dívida nominal consolidada, iniciada em £ 5,5 milhões, em 1906, atingiu £ 19,2 milhões de libras em 1907. Em 1908, a conta de despesa da valorização aumentaria esse valor para

<sup>114</sup> Em Chantland (1913), o estado de São Paulo estava tendo problemas para saldar as dívidas contratadas. Afóra no mundo e mesmo no Brasil, havia aqueles que nesta época conclamavam o fracasso da operação, tendo o estado incorrido em grandes prejuízos.

a casa dos £ 25 milhões, no entanto, as receitas com a sobretaxa e a venda de sacas, trouxeram o montante devido para £ 20,7 milhões. Enquanto isso, a contraparte, em cafés, de posse do governo paulista atingia a marca de £ 16,8 milhões, havendo um passivo descoberto na operação de valorização de ordem de £ 4 milhões.

No ano de 1909, a despeito do prejuízo na venda de sacas de café, o estado reduziu o montante devido pela diminuição do estoque e por uma receita com a sobretaxa maior do que a conta de despesa. Nos anos seguintes, a melhora dos preços encaminhava o plano para o sucesso. Até 1915, o estado diminuía sucessivamente o passivo descoberto da operação. Em 1915, com a venda ao governo alemão, melhorava, consideravelmente, o aspecto de solvência de São Paulo<sup>115</sup>. O governo paulista experimentava o primeiro ano de patrimônio líquido positivo na operação de valorização. Nos anos seguintes, o patrimônio líquido esteve em torno de £ 3,6 milhões. Por fim, em 1918, os lucros oriundos da venda das últimas sacas, e diferenças na cotação cambial elevaram esse crédito para £ 6,7 milhões. A tabela 19 explicita a aventura patrimonial do estado em detalhes pormenorizados.

---

<sup>115</sup> Ressalvando que esta melhora se calcava em um crédito o qual o estado não possuía disponibilidade de fato.

Tabela 19: Ativo e passivo do estado de São Paulo, com a operação de valorização. Em milhares de libras para o período de 1910 a 1920.

Em milhares de libras	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920
<b>Ativo</b>											
Café armazenado	14.183	11.478	9.860	7.099	7.068	2.833	2.630	2.185	-	-	-
<u>Passivo descoberto</u>	5.030	3.813	2.230	781	1.371	0	0	0	0	0	0
Caixa comum do tesouro paulista	0	0	0	1.933	5.068	12.620	12.461	10.734	11.592	10.314	10.350
Total	19.213	15.291	12.090	9.813	13.507	15.454	15.091	12.920	11.592	10.314	10.350
<b>Passivo</b>											
Saldo nominal do empréstimo de £15 milhões	13.010	8.370	4.882	-	-	-	-	-	-	-	-
Saldo nominal do empréstimo de £3 milhões	2.979	2.740	2.657	2.483	2.157	1.978	1.790	1.592	1.384	1.165	816
Saldo nominal do empréstimo de £7,5 milhões	-	-	-	7.330	7.150	6.444	5.714	4.461	-	-	-
Saldo nominal do empréstimo de £4,2 milhões	-	-	-	-	4.200	2.940	2.940	1.890	1.890	-	-
Caixa comum do tesouro paulista	3.224	4.181	4.552	-	-	-	-	-	-	-	-
Tesouro nacional, saldo credor, originado em prestações vencidas do empréstimo de 1907	-	-	-	-	-	630	917	1.006	1.293	293	1.697
Saldo a favor dos banqueiros em razão do pagamento dos empréstimos da valorização	-	-	-	-	-	-	-	193	355	824	799
Outros adiantamentos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	810	0
<u>Ativo líquido</u>	-	-	-	-	-	3.461	3.731	3.778	6.671	7.222	7.038
Crédito referente às compras da Alemanha	-	-	-	-	-	8.145	8.283	8.207	9.634	10.068	9.518
Total	19.213	15.291	12.090	9.813	13.507	15.454	15.091	12.920	11.592	10.314	10.350

Fonte:RFSP, vários anos. O passivo descoberto e o ativo líquido salientam o prejuízo ou ganho patrimonial que a operação de valorização proporcionou ao estado de São Paulo. O crédito do governo alemão é apresentado somente a

título de destaque, de acordo com a cotação pré-guerra, não fazendo parte do somatório do passivo.

Quanto aos empréstimos estrangeiros contratados é pertinente que se faça uma avaliação comparativa entre a taxa interna de retorno praticada nos títulos desta dívida e outros títulos existentes no mercado. Como taxa de referência será utilizado o *yield* dos *Consols* britânicos. Títulos considerados de baixo risco pelos credores. A comparação entre o custo do capital para o Estado de São Paulo e os *Consols* ingleses é expressa abaixo.

Tabela 20: Taxa de interna de retorno para o investidor e custo de capital para São Paulo, nos empréstimos externos da valorização. Baseado no fluxo de caixa do estado.

% a.a.	Taxa interna de retorno ao investidor	Custo de capital para o Estado de São Paulo	Taxa de retorno dos <i>Consols</i> britânicos no período
Empréstimo Federal de £ 3,0 milhões de 1908 <sup>116</sup>	7,73%	n.d.	3,88%
Empréstimo Estadual de £ 15,0 milhões de 1908 <sup>117</sup>	6,91%	9,91%	3,20%
Empréstimo Estadual de £ 7,5 milhões de 1913 <sup>118</sup>	5,66%	7,14%	4,06%
Empréstimo Estadual de £ 4,2 milhões de 1914 <sup>119</sup>	n.d.	8,21%	4,17%

Fonte: RFSP, vários anos e elaboração própria. A taxa de retorno dos *Consols* para cada empréstimo refere-se a média geométrica da rentabilidade do título britânico durante o tempo em que cada empréstimo de São Paulo vigorou. A diferença entre o rentabilidade para o investidor dá-se pelo fato de que a diferença de tipo de um título que o banqueiro comprava do estado era maior do que a diferença vendida para o investidor. Tomando como exemplo o empréstimo de £ 15,0 milhões, onde São Paulo recebeu 85%<sup>120</sup> do valor nominal do empréstimo, enquanto, os investidores pagaram 92,5%, em Londres, e 94%<sup>121</sup> na França do valor nominal.

Com isso, o prêmio de risco implícito nos diversos títulos pode ser visualizado no gráfico

18:

<sup>116</sup> Ao tipo de 95% do valor de face. Em *The Brazilian Yearbook*. Além disso esse número se refere a rentabilidade do período de 1908 até 1921, quando a dívida paulista foi consolidada. Essa nova dívida viria a ser repactuada na década de trinta. O acompanhamento deste título até sua completa amortização fugiria ao escopo deste trabalho.

<sup>117</sup> Cotações dos preços em *IMM Project*.

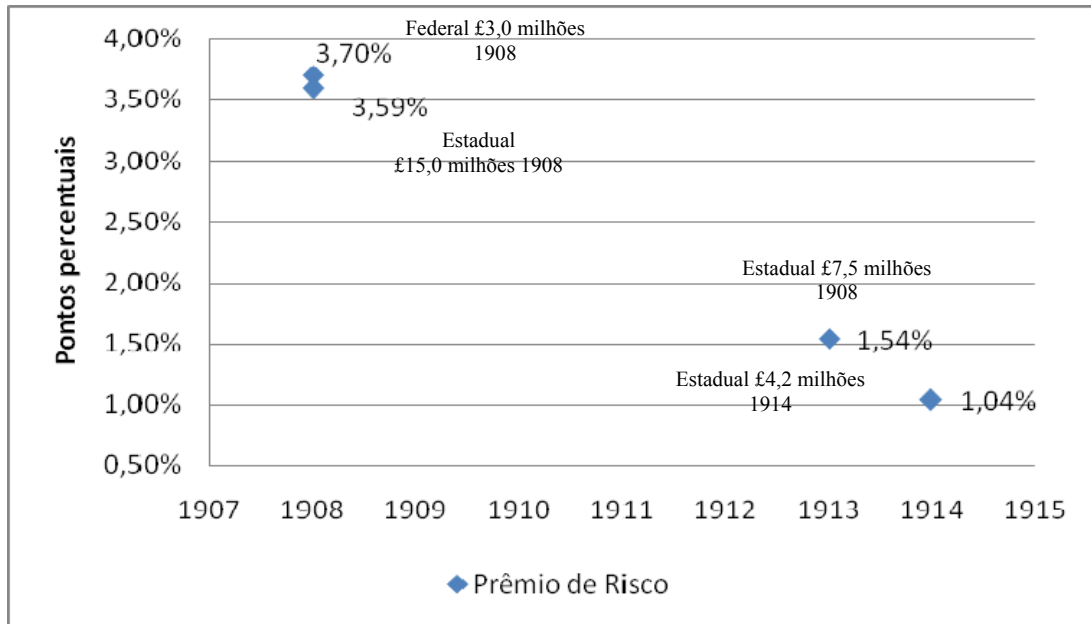
<sup>118</sup> Ao tipo de 92% (RFSP) para o estado e 97% para o investidor. *IMM Project*

<sup>119</sup> Ao tipo de 91% para o estado. Além disso não se sabe se o preço era igual ao valor do par, numa suposição hipotética, se o preço estivesse a 90% do valor de face, o custo para o Estado de São Paulo seria de 5,89%.

<sup>120</sup> MPSP (1908). pág.51.

<sup>121</sup> *The Brazilian Yearbook (1908-1909)*. [www.memoriaestatistica.com.br](http://www.memoriaestatistica.com.br)

Gráfico 18: Prêmios de risco dos empréstimos externos



Fonte: Elaboração própria.

Os números do gráfico acima estão de acordo com a teoria econômica. No início do esquema, as incertezas que circundavam a primeira tentativa, no século XX, de manipulação de preços internacionais de uma commodity aumentavam o prêmio de risco demandado pelos investidores. A rolagem da dívida, com a emissão de mais dois empréstimos, em 1913 e no ano seguinte, seria feita sob circunstâncias bastante diversas daquelas existentes em 1908. Nessa segunda etapa, o Estado de São Paulo reduzira sensivelmente seu passivo descoberto com essa operação, ao passo que, as receitas destinadas ao pagamento das obrigações com a Valorização mostravam-se mais do que suficientes para cobrir as despesas. Naturalmente, o risco da segunda rodada de empréstimos à São Paulo diferenciou-se do prêmio de risco da primeira rodada, sendo substancialmente inferior ao prêmio de risco da primeira.

O fluxo de caixa dos empréstimos decorreu de acordo com a tabela 21:

Tabela 21: Fluxo de caixa real dos empréstimos

		Fluxo de pagamentos: Juros e Amortização													
Valor em milhares de libras	Valor real recebido	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1918	1919	1920	1921
Empréstimo Federal de £ 3,0 milhões de 1908	2.280,8	190,2	215,5	285,0	431,8	103,8	288,0	285,0	285,0	285,0	285,0	285,0	286,8	430,0	285,0
Empréstimo Estadual de £ 15,0 milhões de 1908	12.750,0	-	1.570,3	2.713,5	4.888,8	3.602,2	4.691,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Empréstimo Estadual de £ 7,5 milhões de 1913	6.825,0	-	-	-	-	-	546,6	543,0	1.082,7	1.045,4	1.534,0	4.659,3	1,7	-	-
Empréstimo Estadual de £ 4,2 milhões de 1914	3.830,0	-	-	-	-	-	-	210,0	1.470,0	294,7	1.198,5	98,7	1.937,6	-	-

Fonte: RFSP, vários anos. Esse fluxo de caixa refere-se ao pagamento real da dívida e não ao seu pagamento nominal. Para isso considerou-se que, com relação ao empréstimo federal, os valores contidos no RFSP são os valores reais pagos pelo estado, com relação ao empréstimo de 15 milhões de libras, o preço de face não decresceu substancialmente abaixo do valor de face, de onde conclui-se que sua amortização nominal se assemelha com a real, com o título de 7,5 milhões foram adicionadas despesas com ágios na compra, nos anos em que essa rubrica foi positiva, nos outros anos o preço esteve perto do par, de onde a mesma conclusão, feita para o empréstimo de 15 milhões, pode ser extraída, no empréstimo de 4,2 milhões não se possui qualquer referência quanto ao preço praticado, tampouco existe uma conta de ágio no resgate, assim considerou-se que o preço estava no par.



## 6. Avaliação da primeira valorização

Como trabalhos de referência sobre o esquema procedido por São Paulo e pelos comerciantes estrangeiros tem-se: Delfim Netto (1954) e Holloway (1978). Em ambos é apresentada uma avaliação crítica da primeira Valorização. O objetivo final desta seção é dialogar com ambas as avaliações, produzindo uma terceira, que esteja de acordo com o que fora apresentado neste trabalho.

São concomitantes em ambos os trabalhos o julgamento de que a operação:

- i) *Alcançou bom êxito, por conseguir estabilizar o preço em mil réis a patamares semelhantes a 1903, quando a situação era muito menos grave.*

A manutenção dos preços, indubitavelmente, foi a melhor resultante quanto ao processo de valorização. Essa afirmativa decorre da suposição de qual seria o equilíbrio contrafactual. A inelasticidade da demanda, quando presente uma grande safra, faz reduzir sensivelmente o preço. No caso de 1906, tem-se ciência de que o preço de equilíbrio de mercado<sup>122</sup> seria suficiente para provocar a falência de boa parte dos agricultores paulistas. Possivelmente, se isso ocorresse, estaria comprometida a oferta de curto prazo da indústria, devido a desorganização em que se encontraria o sistema. O ganho patrimonial por parte do Estado, na etapa final do esquema, é outro elemento que qualifica esta assertiva. No entanto é importante frisar que esta é uma avaliação retrospectiva do ocorrido, a necessidade de agir foi mais fundamental do que o ímpeto de lucrar.

- ii) *Criou condições para a entrada de novos concorrentes em outras partes do globo.*

Provavelmente se tivesse sido um episódio isolado não teria afetado o quadro mundial de ofertantes. Todavia, seu próprio sucesso ensejou a transformação de uma política discricionária em política permanente. Por conseqüência, foi o próprio êxito da Valorização que minou a preponderância brasileira na produção mundial de café no longo prazo.

- iii) *Foi eficaz quanto a manutenção das restrições ao plantio, fator que deu suporte real à movimentação das expectativas.*

A restrição ao plantio foi eficaz, seja por causa do poder coercitivo da regra de 1903, seja porque os preços praticados em 1902, em mil réis, não geraram lucros a serem reinvestidos nas plantações, ou, seja porque a interrupção da corrente migratória arrefecia a expansão da fronteira. O número de novos pés plantados diminuiu consideravelmente entre 1901 e 1906.

Além disso, de acordo com Delfim (1954), a operação:

---

<sup>122</sup> A quantificação do preço contrafactual necessita de uma modelagem e um maior entendimento sobre a interação entre oferta e demanda deste mercado. A investigação sobre esta conjectura clarificaria os benefícios oriundos da valorização, mas, no entanto, isso será tema para outro trabalho.

- i) *Possibilitou o aumento do preço nos anos seguintes por intervir nas expectativas dos empresários no sentido de sucesso do plano.*

Possibilidade fática da retenção dos estoques, principalmente após 1909 com o empréstimo de £ 15 milhões ajudou a convergir as expectativas dos agentes para o sucesso do plano evitando que estes apostassem contra o mesmo, o que prejudicaria o término, com êxito, da empreitada.

- ii) *Revelou a possibilidade de intervenção no mercado mundial, além da existência de financiadores para tal empreitada.*

A operação conseguiu, efetivamente, intervir nas forças de mercado.

- iii) *Mostrou que a manutenção dos estoques no exterior era problemática, por diversas questões:*

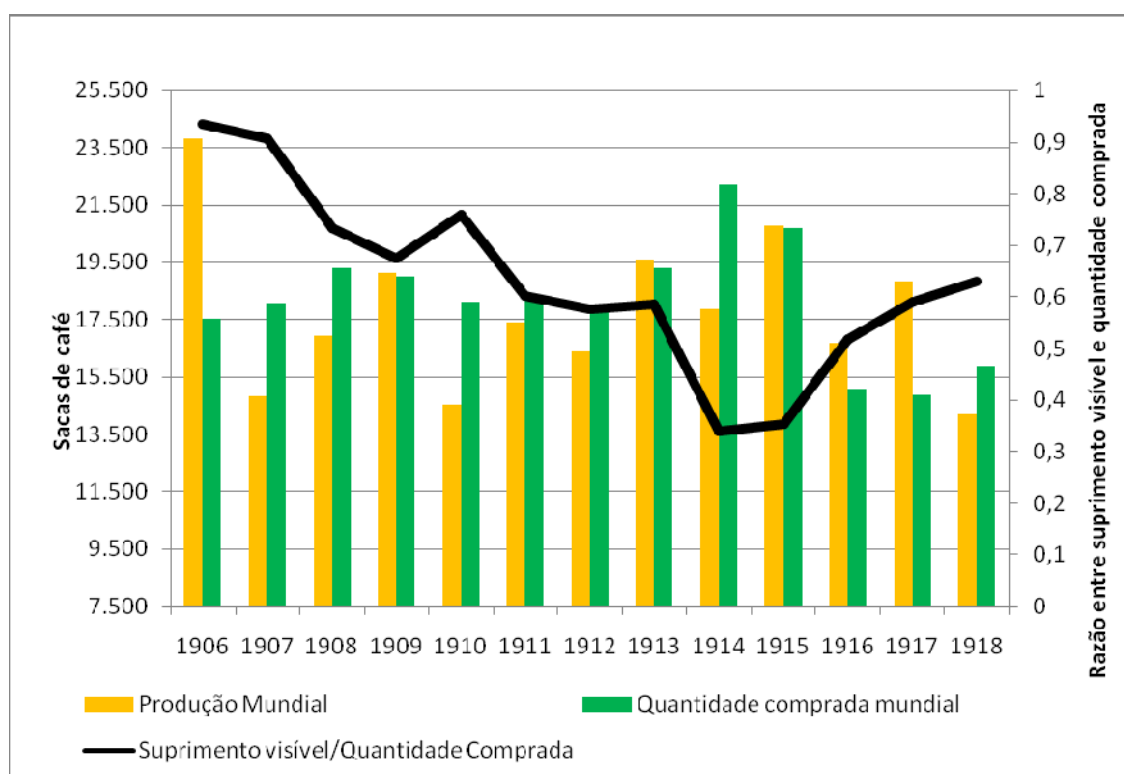
- a. *De cunho político, como foi o caso da Alemanha, França e Estados Unidos e,*
- b. *De cunho comercial já que, as despesas são efetuadas em moeda estrangeira e, a ameaça de venda do estoque aumenta a volatilidade dos preços por intervir fortemente na mudança das expectativas.*

Nas operações seguintes o estoque seria armazenado longe dos olhos dos mercados consumidores. Já na mensagem do presidente de província de São Paulo a Assembléia Legislativa Estadual de 1908 discutia-se a construção de armazéns gerais no porto de Santos. O fato do estoque permanecer no país dificultava a obtenção de informações por agentes estrangeiros, ao passo que melhorava as condições de monitoramento do estoque pelo poder público.

Já Holloway (1978) salienta que:

- i) *Os produtores brasileiros lucraram com o aumento artificial entre 1910 e 1912, quando receberam um bom preço pelo café produzido nestas respectivas safras.*

A defesa de uma manipulação artificial de preços é totalmente plausível, tendo em vista o poder de mercado que possuíam as firmas participantes da Valorização. Vale ressaltar, contudo, que fatores reais pressionavam os preços para cima. Dentre eles, a proibição de novas plantações, o desgaste natural das plantas depois de uma super-safra e as características cíclicas dessa indústria. Além disso, as condições econômicas que o mundo vivia permitiram boom de crescimento de 1909 a 1912, que obviamente estimulou a demanda em todos os seus aspectos. Com isso as variáveis reais desse mercado se comportariam da seguinte forma:



Quanto ao preço recebido pelos cafeicultores sabe-se que estes não receberam os preços pagos pelo sindicato. O que significa dizer que não se aproveitaram, em sua totalidade, dos preços de compra do sindicato, sistematicamente maiores do que os de mercado. Nos anos seguintes, no entanto, o aumento de preço era com referência às novas safras, que nada tinham a ver com o estoque da operação. Desta forma, os preços elevados beneficiaram os cafeicultores, naquilo que diz respeito às safras dos anos posteriores a 1906. Cabe salientar que a sobretaxa em francos continuou a ser praticada, mesmo depois da última saca vendida sob propriedade de São Paulo, o que, possivelmente, diminuiu a vantagem auferida pelos produtores com aumento dos preços.

ii) *A sobretaxa foi um preço pequeno pago pelos produtores tendo em vista os benefícios recebidos, quais sejam, a proteção da indústria e o enriquecimento posterior.*

Não se sabe precisamente qual das partes arcava com o ônus da imposição da sobretaxa, se o cafeicultor ou o consumidor. A permanência deste imposto, mesmo depois do término da Valorização, permite inferir que, no caso do café, onde o Brasil era um produtor importante, parte significativa do imposto fosse paga pelo consumidor, via aumento de preços. Se não fosse desta maneira, rapidamente os cafeicultores se mobilizariam para derrubar a cobrança. Além disso, a sobretaxa, importante fonte de receita no início do esquema, era encarada como um seguro a novas crises. Com ela, o estado, possuía poder financeiro para atuar em prol dos cafeicultores de uma maneira em que eles, separadamente, não conseguiriam.

iii) *A própria preocupação dos comerciantes e banqueiros em reaverem o capital investido foi o que possibilitou ao Estado de São Paulo ser bem sucedido nesta operação.*

Os incentivos desenhados pelas partes do esquema conseguiram minimizar o problema que normalmente ocorre entre agente-principal. Basta saber, realmente, qual parte se encaixou no pólo do agente e qual fez parte do pólo principal.

iv) *O convênio de Taubaté tornou-se um rótulo efêmero, porém equivocado quanto ao que de fato ocorrera.*

De fato, os demais estados signatários do convênio tiveram pouca participação no que diz respeito ao financiamento, a compra e a venda de estoques.

v) *Os agentes estrangeiros envolvidos na fase de compra praticamente não se arriscaram com as operações de crédito. Nas demais fases, todo aquele que adiantou crédito acabou lucrando.*

O capital de giro emprestado para a compra das sacas, por terem tido uma maturidade curta e terem sido pagos com a consolidação do empréstimo de £ 15 milhões de 1908, apresentaram um risco de inadimplência bastante reduzido.

Quanto ao fato dos agentes terem lucrado com a operação, o lucro é o pressuposto básico da tomada de decisão por um comerciante ou banqueiro. Não foi diferente neste caso, longe de atividade filantrópica a Valorização foi uma boa oportunidade de lucro comercial e financeira. É inegável, que os maiores beneficiados pelo esquema foram os próprios agentes estrangeiros, já que, receberam um bom retorno ao capital investido, ganharam com o manipulação comercial em nome de São Paulo e reduziram os seus custos com conservação do estoque, pago pelo estado.

Quanto ao fato do empreendimento ser isento de risco. Algumas evidências vão de encontro a esta assertiva. Primeiro porque a maneira com que se procederia o esquema era desconhecida, não havia referência pretérita de uma operação de mesma natureza. Segundo porque, o próprio prêmio de risco dos empréstimos federal e estadual de £ 15 milhões percebido pelos investidores era sinal do grau de incerteza. Além disso, a cobrança de 15% na diferença de tipo, no empréstimo estadual, por parte dos banqueiros sinaliza o grau de risco que estes agentes estavam tomando.

vi) *A classe econômica que sofrera mais fortemente com o esquema foi o consumidor que arcara com o aumento do preço, não somente entre 1910 e 1912, mas também entre 1913 e 1915, quando o preço no varejo permaneceu elevado.*

Essa afirmação não pode ser categoricamente corroborada. Hopp (1954) apresentou estudo

que identificava o comerciante varejista como maior prejudicado. No entanto, é indiscutível que o consumidor do gênero tenha arcado com parte do ônus do esquema.

vii) *A manutenção dos preços acomodou os cafeicultores no que se refere a melhoria da produtividade.*

Essa é tendência natural quando as forças de mercado não realizam a seleção natural das firmas mais eficientes. Porém, algumas iniciativas foram tomadas no que concerne à adoção de novos métodos cultivo e a produtividade da terra, destacando-se o trabalho do Instituto Agrônomo e do desenvolvimento de diversos trabalhos científicos que disseminavam novos métodos para a lavoura, além do emprego de máquinas<sup>123</sup>. No entanto permanece incerto o grau de profusão de tais medidas nas práticas de manejo da época.

Enfim, entender um pouco mais a valorização de 1906 significa traçar as linhas que esboçavam uma das primeiras tentativas de intervenção e manipulação artificial de preços no mercado internacional depois da conquista político-filosófica do liberalismo. A economia política e os reais beneficiados pode assim ser visualizados através da névoa de discursos e boas intenções. Além disso, os aspectos reais também podem ser mais bem entendidos. A valorização, sob seu aspecto prático, constituiu-se em um conluio entre comerciantes internacionais para explorar o poder monopolístico do Brasil na produção de café e, ao mesmo tempo, exercer os seus poderes de barganha dentro dos mercados atacadistas que comerciavam. De fato, não foram ruins o resultado desta empreitada para o governo de São Paulo e tão pouco para os cafeicultores, que veriam a safra de 1906 como sua ruína financeira. Os preços foram mantidos nos anos de 1906 e 1907, e o estado de São Paulo conseguiu honrar com seu extenuante compromisso.

A valorização de 1906 ajudou a escrever parte da história do intervencionismo econômico brasileiro. As resultantes desta tentativa nos legaram, desta forma, uma experiência “bem sucedida” neste sentido, o que engrossa o coro dos críticos do mercado livre. O início do século XX marca a opção brasileira dentro do espectro de ações em termos de política econômica em que o país se posicionou. O esquema montado pelo estado de São Paulo foi, assim, a epígrafe do capítulo que se seguiu. Nos anos vinte, do mesmo século, essa experiência seria repetida, tendo o estado aprendido algumas lições, não todas. Mas isto é outra história.

---

<sup>123</sup> Como relata Taunay (1939-42) quando apresenta diversos estudos do gênero.

## 7. Bibliografia

- Lalière, A. *Le café dans l'État de Saint Paul*. Paris: Augustin Challamel, 1909.
- Ramos, F. F. *Valorisation of Coffee in Brazil*. Antuérpia: J. E. Buschmann, 1907.
- Rowe, J. W. F. *Studies in the Artificial Control of Raw Material Supplies: No. 3 Brazilian Coffee*. Londres: 1932.
- Taunay, A. de E. *História do Café no Brasil*. 15 vols. Rio de Janeiro: 1939-42.
- Ukers, W. H. *All About Coffee*. 2ed. Nova Iorque: The Tea & Coffee Trade Journal Company, 1935.
- Wickizer, V. D. *The World Coffee Economy with special reference to Control Schemes*. California: 1943.
- Holloway, T. H. *Vida e Morte do Convênio de Taubaté: A Primeira Valorização do Café*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- Scalécio, M. *Um inventário da prosperidade: a economia norte-americana o século XIX*. Rio de Janeiro: Contra Capa, 2000.
- Fritsch, W. *External Constraints on Economic Policy in Brazil, 1889-1930*. Londres: Macmillan, 1988.
- “Coffee Valorization and the Sherman Act”. *Journal of Political Economy*. Washington Notes. (fevereiro de 1913). 162-163
- “The Brazilian Coffee Case”. *The American Journal of International Law*. (julho de 1912), 702-706.
- “Imigrantes Entrados no Brasil no Período de 1884 a 1939”. *Revista de Imigração e Colonização*. (outubro de 1940), 617-626.
- Franco, G. H. B. *A década republicana: o Brasil e a economia internacional 1889/1900*. Rio de Janeiro: IPEA, 1991.
- Chantland, W. T. *Valorization of coffee: A detailed report of the transaction and facts relating to the valorization of coffee, presented by Mr. Norris*. Estados Unidos: Congresso dos Estados Unidos, Senado, 63<sup>o</sup>. Congresso, 1<sup>a</sup>. Seção, documento número 36, 1913.
- Hopp, H. “Supply and Demand in Relation to the Prices of Coffee”. *Foreign Agricultural Circular*. 16 de dezembro de 1954, pags. 15-24.
- Hopp, H., e Foote, R. J. “A Statistical Analysis of Factors that Affect Prices of Coffee”. *Journal of Farm Economics*. Vol. XXXVII (Agosto de 1955), 429-438.
- Hutchinson, L., “Coffee Valorization in Brazil”, *Quarterly Journal of Economics*. Vol XXIII. (Maio de 1909), 528-535.
- Delfim Netto, A. *O problema do café no Brasil*. São Paulo: 1959.
- Brasil, IBGE. *Estatísticas Históricas do Brasil*. 1990. 2ed. Revista e atualizada. Rio de Janeiro.

1990.

Brasil, Departamento Nacional do Café. *Anuário Estatístico*. 1938. 5ed. Revista. Rio de Janeiro 1938.

São Paulo. Secretaria da Fazenda. *Relatório*. 1906-1921. (RFSP)

São Paulo. *Anuário Estatístico de São Paulo*. 1901-1907.

São Paulo. *Mensagem do Presidente de Província a Assembléia Geral de São Paulo*. 1906-1921. (MPSP)