

Imigração francesa e redes de comércio na Fronteira Brasil-Argentina

(Segunda metade do século XIX)

Márcia Solange Volkmer¹

Professora do Centro Universitário Univates

marciavolkmer@yahoo.com

Resumo:

A presente pesquisa mapeia a presença e analisa a inserção econômica e social dos imigrantes franceses na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul. Trata-se de indivíduos que cruzam o Oceano Atlântico atraídos pelas políticas de imigração dos Estados platinos e acabam se estabelecendo nas cidades de Itaqui, Uruguiana e São Borja em meados do século XIX. Nesse período, quando acontece a abertura dos rios da Bacia Platina para a navegação internacional, essas pequenas vilas fronteiriças desenvolvem-se comercialmente, habilitando uma rede de fornecedores, transportadores e comerciantes ao longo de toda a região integrada pelo rio Uruguai. O trabalho analisa essa dinâmica econômica e evidencia as formas de atuação dos imigrantes franceses, que estabeleciam relações de amparo com os seus compatriotas, e teciam vínculos com outros grupos sociais, garantindo a sua inserção num espaço regional de negócios transfronteiriços.

Palavras-chave: Imigração francesa. Comércio. Fronteira. Século XIX.

Abstract:

This survey maps the presence and analyses the economic and social insertion of the French immigrants on the Western Border of Rio Grande do Sul State. These are individuals who crossed the Atlantic Ocean attracted by the immigration policies of the Plate countries and who settled in the towns of Itaqui, Uruguiana and São Borja during the mid-nineteenth century. During this period, when the Plate basin rivers were opened to international navigation, these small border villages developed commercially, enabling a network of suppliers, transporters, and traders throughout the region integrated by the Uruguai River. The present work analyses the economic dynamics and highlights the actions of the French immigrants, who established relationships of support with their compatriots, and forged links to other social groups, ensuring their integration in a regional cross-border business space.

Keywords: French immigration. Trade. Frontier. Nineteenth century

¹ Doutora em História pelo Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal do Rio Grande do Sul/ UFRGS. Bolsista Capes. Professora do Centro Universitário Univates, Lajeado/RS.

Introdução

Com a abertura dos rios da Bacia Platina à navegação internacional, no ano de 1852, a fronteira oeste do sul do Brasil receberia um grande incremento populacional e comercial. A partir desse momento, as cidades de Uruguiana, Itaqui e São Borja despontam como importantes praças mercantis, situadas na rota dos produtos que partiam de Buenos Aires e Montevideu e seguiam até o Paraguai. O mesmo caminho seria percorrido pelos imigrantes europeus, atraídos pelas possibilidades de negociar nessa fronteira. Essas cidades, localizadas por sobre o limite geopolítico entre o Brasil e a Argentina, eram pequenos núcleos populacionais urbanos que foram aparecendo em locais de acampamento ou fortificações militares no projeto de expansão português. No entanto, rapidamente veem-se transformadas a partir de meados do século XIX.

A “viva atividade comercial que se manifestava em todos os recantos”(AVÉ-LALLEMANT, 1953), e que tanto impressionou ao viajante europeu, acabava de adquirir importância significativa num âmbito estadual. Através da alfândega de Uruguiana, dos portos e coletorias de Itaqui e São Borja, eram introduzidas mercadorias importadas de ultramar que abasteciam grande parte da metade oeste do estado do Rio Grande do Sul. Por esta via fluvial, a região vinculava-se ao comércio internacional (MEDRANO, 1989): embarcações transportavam manufaturados europeus, e ao retornar traziam erva-mate, couros e produtos da lavoura local. Importante é salientar o papel central da exportação da erva-mate (produto de maior geração de riquezas para a Província depois dos produtos bovinos) que, durante a maior parte da segunda metade do século XIX, teve pelo menos a metade de toda a sua produção estadual exportada pelo porto de Itaqui. Esses portos da fronteira gaúcha

estavam ligados também ao Paraguai, de cuja rota tornaram-se portos centrais no movimento de reexportação de mercadorias.

A abertura dos rios platinos à livre navegação e comércio possibilitou tal incremento aos negócios na região, que o comércio de exportação e importação pelas praças da fronteira, ligadas aos Portos de Buenos Aires e Montevideu, passou a abastecer várias cidades gaúchas e habilitou ao exercício um importante grupo de comerciantes e transportadores de mercadorias. Dentro desse grupo de indivíduos vinculados ao comércio, predominam aqueles imigrantes de origem europeia, sobretudo os franceses, que começam a se estabelecer na região justamente em função das possibilidades de negócios que a fronteira passa a lhes oferecer. A condição do comércio realizado na fronteira, e a sua vinculação com a região do Prata, permitiram a esses indivíduos uma inserção econômica bastante diversificada, que será analisada no texto.²

Os imigrantes europeus que viveram nas cidades estudadas na segunda metade do século XIX, chegaram até a região da fronteira partindo dos portos de Montevideu e Buenos Aires. Atraídos pelas políticas migratórias dos vizinhos platinos, muitos permanecem morando por alguns anos nas províncias argentinas ou uruguaias antes de realizarem uma nova migração até a fronteira brasileira. Esse movimento imigratório na região oeste do Rio Grande do Sul não aparecia nas estatísticas oficiais do Império Brasileiro e também não tinha ainda recebido atenção da historiografia. Portanto, para iniciar a pesquisa (VOLKMER, 2013), foi necessário rastrear esses imigrantes. Numa aproximação aos

2 O estudo baseia-se no conceito de redes sociais. Trata-se de um recurso metodológico que permitirá a abordagem adequada para o estudo aqui proposto, no que se refere à circulação de informações, à diversidade e complexidade das relações entre os indivíduos e à mobilização de recursos diversos por parte dos negociantes franceses de Uruguiana, Itaqui e São Borja. A delimitação do espaço de análise respeita igualmente a existência dessas relações. Portanto, considera-se a região em estudo como um espaço integrado, no qual as relações sociais pautam as especificidades e características analisadas.

métodos da Demografia Histórica, pretendeu-se a localização dos imigrantes e a reconstituição das famílias a partir dos registros eclesiásticos, nos quais foram mapeados 1.524 imigrantes europeus, dos quais 264 eram franceses. Para agregar dados àquela população, como, por exemplo, a ocupação, foram mapeados os registros civis de casamentos, os inventários e testamentos e os processos criminais dos respectivos municípios.

Ao mapear a presença dos imigrantes europeus, constata-se que o grupo dos franceses foi o primeiro a se estabelecer na região³, lhe conferindo maiores possibilidades de integração com a sociedade local. As cidades de Itaquí, Uruguaiana e São Borja, espaço de análise deste estudo, não eram grandes centros urbanos em 1850. No entanto, as possibilidades de comércio nesta fronteira foram fundamentais para a atração dos imigrantes franceses. Dos indivíduos para os quais conhecemos a ocupação, 38,7% dos franceses da fronteira dedicavam-se ao comércio e transporte das mercadorias. Com o aumento da população e chegada dos imigrantes europeus, essas vilas convertem-se em espaços menos vinculados ao entorno rural, e os imigrantes franceses se inseriram nestas atividades diversas que os núcleos urbanos exigiam.

A documentação consular e principalmente os dossiês nominativos encontrados nos Archives Diplomatiques, em Nantes, associados às informações de inventários, ações ordinárias e processos criminais revelam a atuação dos comerciantes franceses no espaço fronteiriço. Ao

3 O fluxo de franceses para a região aumentou durante a década de 1840 e se manteve alto a partir de então. A Província de Entre Rios teria uma presença de franceses muito significativa, interferindo nesse processo os projetos de colonização do Governador Justo José de Urquiza, que atraiu famílias francesas para a fundação de colônias agrícolas. Os franceses que chegam à fronteira brasileira, depois de percorrer o interior da Argentina ou do Uruguai, eram, na sua maioria, homens solteiros, provenientes do Sudoeste Francês que se estabelecem no espaço urbano das pequenas cidades fronteiriças e se dedicam às atividades mercantis e serviços urbanos. Nesse sentido, para os franceses que emigravam para a América do Sul em meados do século XIX, comércio e serviços lhes possibilitaram boas oportunidades de negócios e inserção social na cidade que lhes acolhia.

mapear os interesses comerciais franceses no mercado dos países sul-americanos, confirma-se a atuação dos cônsules como importantes intermediadores dos agentes mercantis. Ao percorrer algumas trajetórias individuais, apoiando a análise no conceito de rede social, procurou-se conhecer algumas possibilidades de inserção social dos comerciantes franceses, bem como o ordenamento desta dinâmica comercial da região da fronteira gaúcha.

1. Os interesses comerciais franceses

Na América do Sul, a vinculação comercial da França com a Argentina foi bastante intensa ao longo da segunda metade do século XIX. O país sul-americano convertia-se num grande importador de bebidas, roupas e objetos franceses, enquanto que para os portos daquele país, a Argentina enviava toneladas de lã. Para a efetivação dessas trocas, tornava-se importante a colocação de comerciantes franceses nos principais portos platinos. Denise Takeya nos sugere que os comerciantes franceses do século XIX tinham acesso a uma rede coletora de informações que dava conta de evidenciar espaços propícios para sua atuação. Esta rede, baseada no trabalho dos cônsules, recrutados entre os próprios comerciantes, garantia a produção de um conhecimento bastante amplo, regular e abrangente sobre os países americanos (TAKEYA, 1998, 61). Nesse sentido, a presença da representação consular francesa representava justamente a importância dos mercados regionais nos quais se estabeleciam, e o interesse em expandir as relações comerciais com essas regiões. Na Argentina, antes mesmo do estabelecimento dos consulados, as missões diplomáticas francesas já “tinham por finalidade proteger os interesses dos comerciantes instalados e desenvolver os intercâmbios comerciais entre ambos os países.”

(OTERO, 2012, 90)⁴

4 As missões enviadas pela França para a Argentina começaram em

No período rosista, 1829-1852, a situação não foi muito favorável aos franceses e comercialmente a Inglaterra conseguiu assinar acordos mais vantajosos. No entanto, esses interesses não foram abandonados e estão em todos os discursos dos agentes consulares franceses – o objetivo era o de incrementar o comércio da França na América do Sul. “A incipiente presença de franceses a partir das décadas de 1820 e 1830 mostra já alguns dos traços que caracterizariam esse grupo, entre os quais se destaca a sua inserção preferencial na cidade de Buenos Aires e a existência de um setor comercial significativo e muito diversificado” (OTERO, 2012,179) que será auxiliado pelas autoridades consulares.

Na perspectiva que objetivava o desenvolvimento das relações comerciais, passa-se a entender o incentivo à imigração como fator que poderia alavancar o consumo e o comércio de produtos franceses pelo mundo. No discurso que passa a ser veiculado em algumas câmaras de comércio, haveria uma possível vinculação da emigração de franceses com o estreitamento de relações comerciais decorrentes disso. Defendia-se a correlação entre imigração francesa e importação de produtos dessa origem. Vários teóricos da imigração passam a incentivar as saídas enfatizando os ganhos econômicos que os imigrantes representariam para a França desde o país de destino. “O argumento assegurava que os imigrantes tendiam a manter os seus hábitos de consumo pré- migratórios, provocando assim um aumento das importações dos países respectivos.” (OTERO, 2012,128)

Efetivamente, a importação do vinho francês para a Argentina teve um grande incremento quando da chegada dos imigrantes franceses a partir da década de 1840, mas logo os pró-

1817 e foram permanentes até o final do século. O primeiro cônsul geral francês foi nomeado na Argentina em abril de 1827. Tratou-se de Jean Baptiste de Mendeville, agente de comércio em Buenos Aires desde 1825, sendo que a Mendeville, Loreilhe y Cia era uma das mais importantes firmas francesas na década de 1820.

prios imigrantes começariam a produzir o vinho, competindo em preço com aqueles trazidos da Europa. Até 1890, as relações comerciais entre a França e a Argentina tiveram importância tão grande quanto aquelas que a Argentina tinha com a Inglaterra. “O comércio entre ambos os países cresceu, sobretudo a partir de 1860, momento em que a França importava quase metade da lã produzida na Argentina. Desde 1876 até o final do século, a França foi o principal receptor das exportações argentinas, com valores que chegavam aos 30%” (OTERO, 2012, 129) Durante toda a segunda metade do século XIX, a França foi a segunda provedora de artigos manufaturados para a Argentina.

O mesmo grau de importância nas relações comerciais da França se deu com o Uruguai. Em 1865, o maior volume de exportação e importação de mercadorias com o porto de Montevideu era feito com aquele de Havre. Mas as trocas com Marselha e Bordeaux também eram significativas. De Montevideu eram trazidos couros secos e salgados, peles, carne e lã. Dos portos franceses partiam com destino ao Prata: vinhos, frutas confeitadas, óleo de oliva, vinagre, açúcar refinado, porcelanas, chapéus, sapatos, gesso e vidro.⁵ Além de aumentar as possibilidades de comércio com o país de destino dos imigrantes, a emigração também era entendida como fonte de lucros, principalmente para os portos. O decreto de emigração assinado na França em 1855 tinha a preocupação de regular as viagens e garantir condições adequadas de travessia aos emigrantes, mas também garantir a ordem e cobrança de tributos dos emigrantes vindos de outros países europeus que emigravam através dos portos franceses. Subjacente a esses decretos estava o objetivo de atrair aos portos franceses – sobretudo Havre – o maior número de emigrantes possível. Os ganhos econômicos através da emigração de indivíduos vindos de todos os países europeus

5 Archivo General de la Nación – Uruguay (AGNU), legajo 426.

garantiriam bons recursos e o desenvolvimento dos portos franceses. Hernán Otero destaca que a proibição da emigração de franceses para determinados países na segunda metade do século possivelmente tivesse relação com os interesses, propósitos ou resultados comerciais. O Estado Francês “em 1875 proibiu a emigração para a Venezuela e Brasil, medida que durou até 1883, e que originou o protesto da Câmara de Comércio de Bordeaux, porto especializado nestes destinos. A Argentina nunca foi alcançada por medidas desse tipo, provavelmente porque as relações comerciais, financeiras e culturais entre ambos os países representavam um sólido vínculo.” (OTERO, 2012, 72)

2.Comerciantes franceses na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul

Ao analisar a documentação da Câmara de Comércio Francesa em Montevideú e da representação consular francesa no país,⁶ deparamo-nos com um aparato burocrático que tinha como objetivo facilitar as trocas comerciais entre os portos franceses e Montevideú. Fica claro na documentação que uma das funções do Consulado e de seus agentes era a de cooperar para o fomento das relações comerciais entre os dois países. O cônsul uruguaio em Marselha, no ano de 1887, revelava que ainda era grande a quantidade de mercadorias que saíam da França rumo aos portos platinos. De Marselha, eram exportados azeite de oliva, sabão, vinho, remédios e móveis com destino a Montevideú.⁷ Mas o mais interessante que essa documentação nos permite aceder é à rede de agentes envolvidos na compra e transporte dessas mercadorias.

O contato direto do agente consular, que despachava as mercadorias e vistoriava os barcos, se dava com os chamados carregadores. São estes indivíduos (geralmente donos do barco ou

empregados deste) que vão até a França buscar as mercadorias que serão trazidas para o Prata. Chegando em Montevideú ou Buenos Aires, essas mercadorias seriam entregues para os consignatários – os proprietários das casas comerciais que revendem essas mercadorias para outros comerciantes. Em razão do dispendioso da viagem, geralmente, pelo que indicam os despachos, um mesmo carregador trazia mercadorias para vários consignatários. Esse carregador poderia ser um agente marítimo ou mesmo uma companhia de navegação. Já o consignatário era o destinatário da mercadoria em terras platinas. Mas entre o carregador e o consignatário poderia existir um intermediário – o recebedor. Este agente recebe as mercadorias francesas em Montevideú para redistribuí-las entre diversos consignatários. Esses despachos, feitos “à ordem” do recebedor, pagavam um único imposto de selo.

O relato vindo da Direção de Aduanas, nos permite perceber que as relações que se estabeleciam entre o carregador e os consignatários das mercadorias revestiam-se com um caráter de solenidade, ou seja, um contrato entre as partes que garantia o sucesso das compras feitas. Diante desse comprometimento, afirmam as autoridades, não seria compensador para esses agentes tentar burlar o pagamento de pequenas somas, sendo que o que estava em jogo era justamente a manutenção dessa rede de compromissos e fidelidades. Da mesma forma, pode-se supor que os favorecimentos estavam na relação estabelecida entre as duas partes mencionadas, ou seja, o agente exportador, aquele indivíduo que carregava e despachava as mercadorias nos portos franceses e aqueles comerciantes para quem as mercadorias tinham sido compradas e remetidas até os portos uruguaiois. Qualquer indivíduo que fosse intermediar essa relação tiraria proveito financeiro disso e consequentemente seriam menores os lucros do carregador.

6 AGNU – legajo 426.

7 AGNU – legajo 426.

Para chegar até a Fronteira gaúcha, em um movimento de subida do rio Uruguai, outros tantos agentes se apresentam para o negócio. Há alguns indícios de que os grandes comerciantes da fronteira compravam as mercadorias diretamente dos consignatários estabelecidos em Montevideu ou Buenos Aires. Esses chamados atacadistas acabam se tornando os segundos consignatários das mercadorias, uma vez que revendiam a sua compra para comerciantes menores da Província de São Pedro. Outra possibilidade era a venda realizada através dos agentes de comércio das casas consignatárias de Montevideu⁸ ou Buenos Aires, que enviavam seus vendedores até a Fronteira para fazer os pedidos, sendo a mercadoria enviada através de barqueiros.

Para esses indivíduos, as relações comerciais exigem tempo, energia e apresentam riscos. “Os negociantes implicados devem estruturar redes que permitam a circulação eficaz das informações e dos pagamentos; organizar o transporte das mercadorias; distinguir os gêneros e produtos rentáveis; encontrar parceiros de negócio confiáveis.” (MARZAGALLI, 2010, 92) Ao estudar as vinculações entre os agentes mercantis da fronteira, percebe-se o quão importante era a participação dos mestres das embarcações para a estruturação das rotas mercantis. Encontramos indicadores de relações de fidelidade e/ou confiança, uma vez que os vínculos entre esses mestres de embarcação e os comerciantes que recebem as mercadorias são importantes para diminuir os riscos do percurso e fortalecer a segurança das trocas comerciais. Para o comerciante, era importante não receber as mercadorias danificadas ou mesmo faltando parte do volume comprado. Para o mestre da embarcação, fundamental era ter a certeza de que receberia o valor do frete. Essa cumplicidade entre comerciante e

transportador garantia a eficiência e lucratividade das transações. A chegada e saída de uma embarcação precisava estar muito bem “arranjada” para se aproveitar o trajeto do retorno igualmente levando mercadorias. Para tanto, o embarque do que seria levado deveria ser organizado antes mesmo da embarcação chegar ao porto. Nesse sentido, o estabelecimento de relações – estáveis e de confiança – entre os agentes de ambas as margens do rio Uruguai era fundamental para o sucesso das transações comerciais.

Eugénio Danrée foi um negociante francês estabelecido com uma casa importadora na Montevideu da década de 1880.⁹ Em outubro de 1888, Danrée recebia 700 caixas de cerveja, vindas de Hamburgo e retiradas na aduana montevideana. A exemplo desta cerveja, que Danrée dizia “sempre teria sido bem aceita no Prata e que ela era recebida na República Argentina, no Brasil e no Paraguai”, esses comerciantes revendedores das mercadorias europeias sabiam quais produtos seriam facilmente vendidos no Prata. Tanto o Brasil como o Paraguai eram mercados consumidores dos produtos saídos dos portos europeus, chegados no Prata e enviados para os seus destinos de consumo. Assim sendo, bebidas e produtos alimentícios de toda espécie eram transportados ao longo dos rios Paraná e Uruguai até as cidades consumidoras. Em relação aos comerciantes estabelecidos nos portos dispostos ao longo desses rios, percebe-se uma hierarquia e diversidade bastante grande. Há desde aqueles com negócios em Buenos Aires, Montevideu e vilas da fronteira, agregando diversos caixeiros e diversificando seus investimentos, até aqueles que vendem suas mercadorias, em baús, pela campanha dos municípios. Há ainda muitos estabelecidos com casa de negócio – geralmente de secos e molhados – na área central das vilas.

⁸ Em Montevideu, para meados do século XIX, são nomeadas algumas casas de consignação e venda de mercadorias vindas da França: Juan Shauv, Máximo Carrera Cia, Dufrechou y hijos, Petit, Seré, T. Vilaró, R. Cazam Hermano, Hufnagel e ainda Plottier Cia, de Paysandú.

⁹ AGNU, legajo 452.

2.1 A inserção na rede mercantil

Marcelino Domingos Lacroix, francês, estabelecido com “casa de negócio com fazendas e molhados por grosso e miúdo” em Itaqui, chegará à fronteira, ainda solteiro, no início da década de 1850. No ano de 1856, casa-se com Cândida Marques Barboza, com quem terá doze filhos. Antes ainda de seu casamento, no entanto, Lacroix consegue se inserir no mundo dos negócios fronteiriços vinculando-se com um comerciante já estabelecido na região. O comerciante Manoel Diamico faleceu em Itaqui no dia 15 de outubro de 1855,¹⁰ deixando como bens uma casa, mercadorias, um bote no porto de Uruguaiana, e “uma letra de cinco mil patações prata, passada por Marcelino D. Lacroix, assim como mais em créditos da importância de oito mil patações passado pelo mesmo Marcelino D. Lacroix, a prazo de seis meses”.¹¹ Proprietário de um bote registrado no porto de Uruguaiana, e vinculado ainda a outros mestres de embarcações, Diamico trazia as mercadorias de diferentes portos do Prata até Itaqui, onde as revendia. No seu inventário, consta ele ter em estoque na sua casa comercial uma grande quantidade de farinha de trigo, aguardente, vinho, cerveja e mais produtos. As dívidas passivas de Diamico evidenciam as suas relações comerciais com Santiago Gandolpho, da Vila de Cruz Alta, Andres Falle & Cia, de Montevideu, Jacinto Cabrera, da Restauração, além de alguns credores em Uruguaiana.

Além dos bens declarados em Itaqui, consta no inventário que Manoel Diamico possuía uma morada de casas na povoação do Salto Oriental, e outra casa na Constituição, departamento do Salto Oriental. Declara-se ainda que “existiam em poder de Fernando, morador no Salto, nove carretas e oitenta e dois bois mansos”. Ou seja, além do transporte de mercadorias

trazidas através do rio Uruguai com o seu bote, Diamico era proprietário de nove carretas que faziam o transporte de mercadorias por via terrestre, desde Salto até a fronteira gaúcha. Em Salto, Diamico tinha uma segunda base de atuação comercial – com casa, empregados e carretas – que permitia a redistribuição das mercadorias vindas de distintos pontos, em embarcações ou carretas, e o seu envio para as cidades da fronteira gaúcha. Essa estrutura comercial montada por Diamico permitia a ele um rápido e rentável deslocamento de mercadorias vindas de Constituição ou Salto até Uruguaiana e Itaqui. Para tanto, ele dispunha de um bote, para o transporte via rio Uruguai e ainda contava com carretas e bois que permitiam o transporte de tais mercadorias por terra.

Dessa maneira, comprando mercadorias em Montevideu ou então dos distribuidores em Salto, ele tinha todas as vantagens ao trazer tais mercadorias até Uruguaiana e Itaqui, onde as revendia para os comerciantes locais. É a este comerciante, importador de mercadorias, que Marcelino D. Lacroix vai se vincular logo da sua chegada em Itaqui. No inventário de Diamico, “declarou a inventariante ser devedor ao monte Marcelino D. Lacroix, por uma letra contra João Manoel Fernandez, do Salto, a quantia de 10:000\$000.” Lacroix devia mais 16:000\$000 por um crédito e 1:092\$500 por acerto de diversas contas. Nesse sentido, Lacroix vai se tornar devedor da quantia de mais de 27 contos de réis em empréstimos e créditos cedidos por Diamico. No entanto, o que se percebe é que esse valor será a base de seus investimentos e da sua inserção nessa rede comercial que interligava o litoral argentino, o nordeste uruguaio e a região da fronteira do Rio Grande do Sul via rio Uruguai.

Em janeiro de 1854, nos registros de importação da Alfândega de Uruguaiana, Diamico & Lacroix aparecem despachando para consumo mercadorias vindas de Salto. No mesmo mês,

¹⁰ Arquivo Público do Estado do Rio Grande do Sul (APERES), *Inventários Itaqui. Cível e crime, maço 03, autos n.65.*

¹¹ *Idem.*

Marcelino Lacroix despacha um carregamento de erva-mate e madeiras vindas de Itaquí, sendo que também enviava deste porto para o de Uruguai couros e cabelos. Nos registros da Alfândega, Diamico & Lacroix aparecem colocando em funcionamento aquela rede de transporte que fica indicada no inventário – as mercadorias eram transportadas de Salto nas carretas e também chegavam em Uruguai ou Itaquí através do rio Uruguai. Pelo rio Uruguai, também, Diamico e Lacroix exportavam a erva-mate. Ou seja, aproveitavam aquela estrutura de embarcações e carretas também para o transporte e exportação do produto cuja comercialização gerava mais lucros nesta fronteira – a erva-mate. Os registros indicam que a venda da erva se dava diretamente na praça de Montevideu, evitando os intermediadores, e lhes conferindo maiores lucros. Diamico comprava a erva-mate do comerciante Gandolpho, de Cruz Alta e a enviava para Montevideu, além de ser revendida em Itaquí e Uruguai. Diamico, portanto, comprava e revendia a erva-mate, exportando-a para os países vizinhos, de onde trazia para a fronteira os produtos estrangeiros que seriam consumidos nas cidades de Uruguai, Itaquí e São Borja.

Quando da morte de Diamico, Marcelino Lacroix torna-se o herdeiro dessa rede de contatos, vínculos e da estrutura comercial. Até o ano de 1855, percebe-se Lacroix vinculado, mas ainda dependente do sócio Diamico, inclusive pagando aluguel pela ocupação de uma casa de propriedade do sócio. Depois da morte do sócio, Lacroix assume integralmente os negócios. Na década de 1860, Vicente Lopes, casado com a filha de Diamico, transfere-se para Montevideu e vai passar a receber as remessas de erva-mate enviadas de Itaquí, fornecendo constantemente informações sobre preços e a situação do mercado para o produto. Lopes tinha boas relações com vários comerciantes de Itaquí e era o intermediá-

rio direto com os compradores da erva-mate em Montevideu.

A partir da década de 1860, pode-se afirmar que vários comerciantes de Itaquí abasteciam as suas lojas com produtos comprados de Marcelino D. Lacroix. Ou seja, Lacroix torna-se um dos maiores fornecedores de mercadorias e credores da praça de Itaquí. Nesse momento, constitui-se uma segunda rede de apoios, agora pautada nos vínculos com os compatriotas franceses que chegavam à fronteira. Marcelino Domingos Lacroix torna-se sócio do francês João Gustavo Mongardey, que em 1862 casava-se com a irmã da esposa de Lacroix. Sócios, cunhados e compadres tornar-se-iam referência para a comunidade mercantil da fronteira, sendo constantemente referidos como credores, testemunhas e avaliadores em processos diversos. Em novembro de 1860, Marcelino Lacroix assumirá os negócios de outro seu compatriota, que transferira seus interesses para Montevideu.

Nas palavras do encarregado da Alfândega de Uruguai¹² a casa de Carlos Kasten & Cia era uma das “de comércio de maior importação para consumo” da fronteira. Estabelecidos em Uruguai, tinham, no entanto, um representante em Itaquí. Tratava-se do comerciante francês Pierre Marcel Prieu que, naquele ano, “*fesant des affaires sur la frontière de Rio Grande et Montevideo, a Itaquí e à Uruguayana, fut soupçonné de fraude.*”¹³

Pierre Marcel Prieu foi encarregado pela casa comercial de Karsten e Cia de Uruguai da venda de uma avultada fatura de fazendas e da compra de erva-mate recebendo para esse fim uma soma avultada. Foram essas fazendas expedidas para Itaquí, parte pela referida casa e parte pela Alfândega, depois de pagos os direitos na importância de 12:271\$505. Chegadas a Itaquí, a respectiva Mesa de Ren-

¹² APERS, São Borja, *Cível e Crime*, tomo 45, autos n.1316

¹³ Archives Diplomatiques – Nantes (ADN), caixa 201.

das confrontando o número de volumes com o mencionado nas guias cobrou os direitos de expediente de 5%, mas a instâncias do escrivão tratou-se de conferir e verificar as ditas guias com os gêneros que deviam conter os volumes, os quais foram achados intactos como se tivessem saído da fábrica.¹⁴

Esse fato deu lugar a suspeita de fraude, e como os gêneros divergiam das guias em quantidade e qualidade, o administrador embargou-os e pediu explicação à Alfândega de Uruguaiana, que imediatamente respondeu que tais gêneros deviam ser despachados para consumo, e entregues depois ao dono ou consignatários. As mercadorias foram despachadas, elevando-se os direitos a 5:018\$886, a cujo pagamento se opôs Prieu. O escrivão da Mesa de Rendas requereu depois embargo da fatura ao juiz municipal que mandou fechar e lacrar as portas da casa comercial de Prieu. Este recorreu à Alfândega de Uruguaiana para que se lhe entregasse a casa, e o inspetor interino dirigiu-se a Itaqui, solicitou e obteve o levantamento do embargo e foram entregues ao reclamante as mercadorias, a casa e mais tudo que havia sido embargado. Prieu fora encarregado por Kasten & Cia da venda de uma fatura de fazendas e da compra de erva-mate. A apreensão das mercadorias e mandado de prisão aconteceram em janeiro de 1857.

As mercadorias foram despachadas em Uruguaiana com destino a Itaqui, onde seriam introduzidas para consumo. Chegando no Porto de Itaqui, o escrivão da Mesa de Rendas, ao analisar a totalidade dos volumes, não lhe pareceu corresponder com as fazendas mencionadas nas guias. Os volumes, além disso, encontravam-se intactos, “como se tivessem saído das fábricas, o que era indício certo de nenhum exame terem sofrido no despacho para pagamento dos direitos de consumo na Uruguaiana”.¹⁵ Como evidencia

Mariana Thompson Flores (2007) em sua pesquisa sobre o contrabando, a maior parte das mercadorias que entravam sem pagar os direitos devidos à Alfândega, eram liberados pelos próprios funcionários. No caso das mercadorias de Kasten (comerciantes citados pela autora como réus em processos de contrabando), a ideia de que foram liberadas pelos funcionários da Alfândega de Uruguaiana sem pagar a totalidade dos impostos devidos é confirmada pela pronta resposta desses funcionários quando perguntados sobre o despacho pelos empregados da repartição de Itaqui – a mercadoria já teria pago os direitos e deveria ser liberada para consumo.

Para as autoridades de Itaqui “não gravam de grande conceito, ante a Repartição, a casa comercial e seu agente”. Em Itaqui, foi constatada uma fraude no despacho que, aparentemente, tinha sido legalizada em Uruguaiana. Nesta análise, obteve-se “a quantia de 5:018\$816 réis, importância de direitos de consumo subtraídos fraudulentamente de mercadorias compreendidas nos volumes navegados com carta de guia”. As mercadorias vindas de portos estrangeiros pagavam direitos de consumo e de expediente. A alegação de Prieu de que desconhecia certos trâmites alfandegários brasileiros, por ser estrangeiro, é contestada pelas autoridades de Itaqui.¹⁶

As autoridades brasileiras sustentavam que tanto os brasileiros quanto os estrangeiros residentes no Brasil teriam de respeitar os mesmos deveres e estariam amparados por direitos pautados pelas leis do Império do Brasil. Nesse sentido, “Prieu não usou de um só dos meios que as leis do Império lhe propiciavam”, mas recorreu diretamente ao Vice Cônsul da França em Porto Alegre, e, em 29 de novembro de 1857, este Agente apresentou a sua reclamação à Presi-

¹⁶ “não é presumível, e quando fora, seria em todo o caso inadmissível em direito, que um estrangeiro ou mesmo nacional se emaranhasse em importantes especulações comerciais no país, sem primeiro orientar-se dos ônus, encargos e formalidades a que tinha de sujeitar-se”. ADN, caixa 201.

¹⁴ ADN, caixa 201.

¹⁵ ADN, caixa 201.

dência da Província, que a submeteu à decisão do Ministério da Fazenda por ofício de 26 de março de 1859. Não estando a questão resolvida, interveio a Legação Francesa por nota de 29 de janeiro de 1862, recomendando levá-la à atenção do Governo Imperial. Por ser uma reclamação feita por meios diplomáticos, atingiu a Diretoria Geral de Rendas Públicas, e o Ministério dos Negócios Estrangeiros manifestou as circunstâncias que teriam levado Prieu a abandonar o país.

Após esse episódio, Prieu solicita, por intermédio do vice-consulado francês de Porto Alegre, uma indenização pelos prejuízos e ofensas sofridos durante a sua prisão, por suspeita de contrabando de mercadorias. As autoridades alfandegárias, no entanto, afirmam que:

O reclamante não foi preso como alega. Houve um mandado expedido por ordem do Juiz de Paz e a pedido do Administrador da Mesa de Rendas, mas quando se intimava a Prieu apareceu Marcellino Lacroix, que, responsabilizando-se pela importância dos direitos impediu a prisão de seu compatriota. Prieu então sacou uma letra de 5:000\$000 sobre Karsten e Cia, que eram os donos das mercadorias, a qual foi aceita e paga, o que não teria lugar se Karsten e Cia se julgassem lesados com a exigência dos direitos.¹⁷

Com problemas econômicos no Brasil, Prieu passaria todos seus recursos e valores para Montevidéu, por intermédio de Lacroix. Todas as exportações passariam a ser feitas por Lacroix, não aparecendo nenhuma menção a Prieu nos registros das alfândegas. Assim, Lacroix remeteria erva-mate à Domingos Burzaco, quitando somas que ele devia a Prieu. A isso se segue a acusação de que Prieu teria mascarado uma transferência para Montevidéu, deixando em Itaqui seus representantes, estes, encarregados de transferir todos os negócios para Montevidéu, sem que Prieu tivesse que pagar os credores brasileiros. Ao

contrário de Prieu que se retira da fronteira¹⁸, Lacroix vai arquitetando sua inserção na sociedade fronteiriça de maneira bastante eficiente.

Além dos vínculos e articulações com os comerciantes da fronteira e demais agentes mercantis espalhados pela região integrada pelo rio Uruguai, Lacroix firmará relações também com a elite rural da fronteira. Os filhos mais velhos de Lacroix e Mongardey vão se casar com filhas de importantes coronéis da fronteira: Raul Mongardey casa com a filha do Capitão Firmino Fernandez Lima e Rodolpho Lacroix vai casar com Maria Izabel Fernandez Lima, filha do prestigiado Coronel Antônio Fernandez Lima. Os dois jovens logo receberão suas patentes militares e intensificarão os vínculos com outras famílias tradicionais da região. Na verdade, na década de 1870, Marcelino e Candida Lacroix já constituíam uma família tradicional em Itaqui. Mesmo sendo Lacroix um imigrante que chegara na fronteira há pouco mais de 20 anos, ele e a esposa já faziam parte “do seletto grupo de 46 casais que mais compareceram à pia batismal em Itaqui.” (FOLETTTO, 2012,291) Lacroix também foi testamenteiro e tutor em inúmeras situações, o que comprova a sua vinculação com distintos grupos da sociedade fronteiriça e o prestígio que já lhe era devotado na sociedade local.

Ao falecer, em 1898, Marcelino Lacroix terá uma fortuna avaliada em 71:910\$464. Trata-se de um dos valores mais altos encontrados nos inventários de comerciantes analisados. Na década de 1890, a média das fortunas declaradas nos inventários dos comerciantes da fronteira era de 50:000\$000. Comparando estes valores com os demais inventários abertos nas cidades, constata-se que os indivíduos de maior fortuna

18 Prieu faleceu em Paris, em 1899. No entanto, suas reivindicações e luta pela indenização não morreram com ele. Em 1925, os herdeiros de Prieu ainda lutavam na justiça para conseguir a indenização do Governo Brasileiro, e as autoridades afirmavam “l'affaire Prieu est actuellement de nouveau soulevée par plusieurs membres du Parlement”.

17 ADN, caixa 201.

em Uruguiana e Itaqui são aqueles que têm algum bem rural – ou seja, a terra é o elemento que confere maior riqueza aos indivíduos da Fronteira, constituindo a sua elite econômica. (FARINATTI, 2007) Aqueles que não têm campos, ou então apenas imóveis urbanos, até podem apresentar alguma riqueza considerável no seu inventário, mas não alcançam os valores declarados por aqueles que possuem propriedades rurais dentre os bens inventariados.¹⁹ Após a morte de Marcelino Lacroix, Rodolfo e Alfredo, os dois filhos mais velhos, assumem a casa comercial do pai. A filha mais velha, Cândida, vai se casar com o filho do comerciante Mousquère, também de família francesa e, possivelmente, ele mesmo comerciante. Os irmãos Lacroix, ao assumirem o ativo e passivo da casa comercial do pai, transformam a antiga casa Lacroix em Bazar Brasileiro. Ou seja, apaga-se completamente a referência à nacionalidade do pai, este francês que logrou se inserir na sociedade fronteiriça e constituir vínculos que permitiram a sua reprodução econômica e prestígio social.

Nesse sentido, os fatores culturais e os valores da sociedade na qual estes indivíduos estão inseridos fazem parte da explicação das trajetórias dos imigrantes na fronteira. Esses comerciantes buscavam vários objetivos, econômicos e sociais, “nos quais fortuna e status se aliam, permitindo que se conheça os comportamentos dos homens de negócios do passado”. (MARZAGALLI, 2010, 90) Na casa comercial de Prieu, havia fardos de erva-mate pertencentes a Jean Armand Mousquère, “compatriota do declarante”. Mousquère chegará em Itaqui já casado, possivelmente atraído pelas possibilidades econômicas acenadas pelo seu tio, que já vivia na região há alguns anos. (MOUSQUER, 2008) Diferentemente de Lacroix, Mousquère terá vínculos mais estreitos com o grupo dos franceses,

19 O cunhado de Rodolpho Lacroix (Belisário Fernandes Lima) por exemplo, apresentará um monte-mór de 207:789\$731, em 1894. Conforme FOLETTO (2012).

resultando numa inserção social e econômica distinta. Mousquère será o sócio capitalista de uma sociedade com o também súdito francês Eugênio Villanova. Mousquère entregava na vila de Itaqui várias fazendas e gêneros para que Villanova as vendesse em Mercedes, na República vizinha. O produto da venda deveria ser convertido em madeiras e estas enviadas novamente para Itaqui, onde seriam revendidas por Mousquère e os lucros divididos.

Por algum tempo, a empresa funcionaria muito bem, empregando outros compatriotas como barqueiros, e trazendo de Mercedes as madeiras que eram usadas para a construção de balsas e revendidas também para outras cidades. O próprio Mousquère construía as balsas utilizadas nos seus negócios no porto de Itaqui. Além da revenda de produtos importados e madeiras, Mousquère dedicava-se também à exportação da erva-mate. No ano de 1863, no entanto, a sociedade de Mousquère e Villanova é desfeita. Villanova acusará o sócio de roubo de uma quantidade de madeiras, empregadas na construção de uma balsa, e a justiça ordenará o confisco de tais madeiras. Mousquère defende-se dizendo que não houve roubo e, se algo tivesse acontecido de maneira irregular não cabia à justiça brasileira a definir, uma vez que as mercadorias tinham sido enviadas de Mercedes para o Povo da Cruz, portanto, em território estrangeiro. Assim, alega ser “ilegal o mandado porquanto não há lei alguma no Brasil que sujeite a carga e navio arribados, em viagem de portos estrangeiros a portos estrangeiros à jurisdição do país. É ilegal o mandado porquanto não se guardou as formalidades do Tratado entre a França e o Brasil, celebrado a 06 de junho de 1826.”²⁰

Ao afirmar que os fatos aconteceram em território estrangeiro, Mousquère pretendia se esquivar da prestação de contas à justiça

20 ADN, caixa 198.

brasileira, alegando que neste caso não caberia a interferência das autoridades brasileiras. Dois anos depois, em processo no qual tem um carregamento de erva-mate apreendida pelo não pagamento dos impostos²¹ (que ele justifica ter acontecido porque o barco estava em fuga, junto com a sua família, no momento em que se deu a invasão da cidade de Itaqui pelas tropas paraguaias) Mousquère usaria o mesmo argumento. Nos dois processos, utiliza a existência da linha de fronteira que dividia os dois países para alegar nulidade dos processos que enfrentava, ao dizer que a justiça brasileira não deveria se interferir nos assuntos acontecidos em outro país. Mousquère reclama que a denúncia (de ter roubado as linhas de madeira de construção) teria sido feita com o propósito único de “manchar a sua reputação, e abater o seu crédito comercial, cometendo, portanto, o crime de injúria.”²² Um processo será movido pelo francês contra aqueles que diz lhe acusarem injustamente, em cujas páginas insiste veementemente em afirmar que ele é “reconhecido como de inteiro crédito nestas praças”, numa tentativa de restabelecer alguns vínculos perdidos com os seus compatriotas. O que se percebe é que nesse contexto de trocas econômicas, a confiança tornava-se a moeda de maior valor.

2.2 A circulação de informações e o crédito

Damien Coulon (2010, 8) sustenta que para se definir uma rede de comércio e de comerciantes, três componentes devem ser analisados: um conjunto de elementos distintos, constituído de indivíduos, de pontos no espaço (portos, centros de produção e de consumo) e instituições; os vínculos econômicos que repousam sobre mecanismos simples de oferta e demanda e da circulação de informações comerciais; uma or-

ganização, uma hierarquia estruturada, na qual alguns indivíduos, pólos ou instituições assumem a liderança. Para tanto, o mais importante é atentarmos para as relações. Nesses mecanismos e lógicas relacionais destaca-se a importância das noções de confiança e reputação, sendo que a troca de informações entre os negociantes e o estabelecimento de laços de confiança são dois dos mecanismos que sustentam as redes mercantis.

Assim como Marcelino Lacroix, Pedro Croharé era outro francês que vivia em Itaqui, constituindo-se como um dos maiores fornecedores de mercadorias para os demais comerciantes da cidade. E os vínculos de Croharé não estavam restritos a Uruguiana e Itaqui. De São Borja, alguns comerciantes vinham suprir-se de mercadorias na sua “vasta e bem surtida casa”. Dentre esses contatos, destaca-se o forte e consolidado vínculo de Croharé com José Pinto Soares, o único comerciante que registra a sua matrícula no Tribunal de Comércio na década de 1850, e que terá avultados negócios na região. No ano de 1879, uma apelação crime é movida contra João Antônio Martins, acusando-o dos crimes de falsificação e estelionato.²³

O denunciado fabricando uma carta em nome do negociante desta praça, José Pinto Soares, com ela se fora apresentar na vila de Itaqui, em princípios do corrente mês, ao negociante de grosso trato, Pedro Croharé; simulando-se por ela recomendado por José Pinto ao dito Croharé, para o fim de haver deste a quantia de dois contos de réis, mais ou menos, em gêneros.²⁴

Ao receber a carta supostamente encaminhada pelo comerciante com quem Croharé tinha um longo histórico de relações e confiança, diz que desconheceu no papel “não só o estilo, como a letra da carta que se atribuía a Pinto”. Croharé não “confia coisa alguma a Martins” e

21 *Idem*. Mousquère vai ser acusado do fato que a embarcação que levava o seu carregamento de erva-mate teria escapado dos fiscais para tentar chegar em Constituição sem fazer a aduana em Uruguiana, onde deveria pagar os direitos de exportação.

22 ADN, caixa 198.

23 APERS, São Borja, Cível e Crime, maço 45, autos n.1316

24 *Idem*.

escreve então para Pinto Soares, que lhe confirma a suspeita de que a carta não fora escrita pelo comerciante de São Borja. Martins era conhecedor dos trâmites mercantis, e tinha certeza de que a carta de recomendação enviada por Pinto Soares lhe garantiria a possibilidade de receber, a crédito, mercadorias num valor aproximado ao de dois contos de réis. Na documentação lida, Pedro Croharé é apresentado como “negociante de grosso”, e os vínculos com Pinto Soares já vinham de longa data.

Pelas correspondências trocadas, percebe-se que Croharé enviava mercadorias para São Borja com bastante frequência. Muitos destes produtos, que se afirma virem de Uruguiana, eram solicitados por Pinto Soares. Para prover essas encomendas de Pinto Soares, Croharé, caso não tivesse a mercadoria disponível, a comprava de outros comerciantes em Itaqui, a exemplo de Lacroix, e a enviava para São Borja. Percebe-se que os preços eram conhecidos pelos dois comerciantes, ou até acordados antes da compra, e sempre que alguma mercadoria não era encontrada, ou estava com valor superior, Croharé afirmava “não tenho querido mandar sem lhe consultar”. Em fevereiro de 1879, por exemplo, Croharé informa que a cal solicitada por Pinto Soares “ainda não chegou, por consequente, não temos na praça mais que o que o Lacroix tem em barras de quatro alqueires e que pede 16\$000 pela barrica. Na Uruguiana, por informações que tenho, vendem a 14\$000, de modo que vem a dar no mesmo; me diga se quer que lhe mande e quantas barricas”.²⁵

Nesse sentido, Croharé era igualmente o informante das condições de mercado, existência de mercadorias, preços e câmbio cobrados. Justamente, uma das características funcionais das redes comerciais consiste em facilitar a circulação da informação. (ALONSO, 2010, 130) Para

o bom andamento dos negócios e possibilidades de lucro, tornavam-se necessárias informações econômicas, como preços de mercadorias e fretes, condições dos negócios, sistema de medidas, valor das moedas; práticas financeiras, notícias relativas às guerras e aos riscos durante o percurso, conhecimento das disposições legais de cada país. Todas essas informações tornavam-se fundamentais, e circulavam também por intermédio de viajantes, agentes, transportadores, navegadores. Das informações enviadas por Croharé para São Borja, percebe-se que as mercadorias vendidas em Itaqui tinham valor mais alto do que a mesma quantidade e produto vendidos em Uruguiana. Essa diferença, relacionada ao custo de transporte de uma praça comercial até a outra, pode indicar também a possibilidade de lucro que esses comerciantes de Itaqui poderiam ter se conseguissem diminuir os custos de transporte, agregando mais valor ao produto vendido.

Pedro Croharé e José Pinto Soares, eram, portanto, comerciantes que faziam parte do grupo de negociantes mais prestigiados na Fronteira. Lembremos que Pinto Soares foi o único comerciante, junto aos irmãos Balthar, a registrar a sua matrícula no Tribunal de Comércio da Corte na década de 1850. Nas fontes consultadas, não consta outra referência de “negociante de grosso” a nenhum outro comerciante. José Antônio Martins tinha 30 anos e era solteiro quando escreveu a falsa carta. Tinha nascido em Laguna e vivia há menos de quatro anos em São Borja quando o fato aconteceu. As testemunhas dizem que o “denunciado vivia com muita economia e trabalho”, não lhe sendo atribuídos outros fatos que indicassem o comportamento criminal do réu. Isso nos permite conjecturar que, comerciando por três anos na fronteira, Martins se dera conta da vantagem de poder se inserir numa rede mercantil, que lhe asseguraria, num primeiro momento, o acesso ao crédito que é tão funda-

²⁵ APERS, *São Borja, Cível e Crime*, maço 45, autos n.1316.

mental para os comerciantes. Da mesma forma, tornava-se importante a inserção em algumas redes específicas, através das quais um sortimento de mercadorias variado e de bom preço poderia ser adquirido, como era possível no estabelecimento de Croharé. No momento em que é movida a ação contra ele, Martins já se encontrava em “lugar não sabido”, evidenciando uma fuga da possível condenação, mas também o destino daqueles comerciantes que não gozavam mais do bem mais importante para as suas atividades – a confiança e o crédito diante de seus pares.

Pedro Croharé importava mercadorias de Restauração e de Constituição. Não encontrei despachos feitos por ele em Uruguiana, mas na Alfândega constam ter sido feitos despachos “por conta de Pedro Croharé”.²⁶ Ou seja, ele tinha no porto de Uruguiana pessoas incumbidas de fazer os despachos em seu nome. Atuava, portanto, em distintas praças, comprando mercadorias nos portos platinos, despachando as mercadorias em Uruguiana e as reenviando para Itaquí, de onde as distribuía para os comerciantes da cidade e das cidades vizinhas. Para a efetivação dessas compras e despachos, contava com o apoio de outros indivíduos. “O recurso às procurações ajudava os comerciantes a intervir simultaneamente em distintos teatros de operações comerciais e, portanto, em redes desenvolvidas em distintas escalas.” (COULON, 2010, 29) Croharé importava uma diversidade imensa de produtos. Em 1861, nota-se diferenças nos despachos de consumo e de saída de uma fatura de mercadorias sua. A afirmação é feita pelas autoridades que estão em Uruguiana em processo de averiguação dos serviços da Alfândega²⁷, levantando-se a suspeita da menor taxaço praticada para alguns comerciantes do que o devido. Ou seja, sugere-se que as autoridades alfandegárias de Uruguiana estariam favorecendo alguns comerciantes, dentre

eles Croharé. Este favorecimento se daria pela não conferência dos produtos – sendo que os barcos chegados das províncias argentinas não eram nem descarregados antes de seguir para Itaquí – e menor taxaço na Alfândega. Croharé, assim como muitos outros comerciantes, estaria sendo favorecido pelas boas relações que teriam com os guardas e fiscais da Alfândega.

Nesse sentido, se para Croharé era importante estar vinculado a outros comerciantes – tanto aqueles que lhe despacham as mercadorias em Uruguiana quanto aqueles para os quais fornece os produtos – igualmente lhe poderia ser lucrativo estar vinculado com as autoridades fiscais, possibilitando favorecimentos que talvez não fossem atribuídos a todos os comerciantes. Assim, “cada membro da rede é, potencialmente, uma porta aberta para outros vínculos, alargando o leque de possibilidades” (MARZAGALLI, 2010, 106) e ações. Dessa forma, aos vínculos entre Croharé e Pinto Soares, dois dos maiores comerciantes importadores e exportadores da Fronteira, poderiam se somar outros indivíduos, com relações distintas, mas igualmente se favorecendo dos apoios que nessa rede circulavam. Operações mercantis exigem confiança (de que receberá o produto e de que receberá o pagamento). Essa confiança era buscada no estabelecimento de vínculos, na conformação das redes sociais e mercantis. “Para estabelecer relações de confiança com indivíduos que possam fornecer serviços e informações, os negociantes mobilizam a rede de seus correspondentes, assim como pessoas que possam ter conhecimento direto de uma praça distante.” (MARZAGALLI, 2010, 106)

Além dos grandes comerciantes, importadores e exportadores, havia um grande número de pequenos comerciantes na Fronteira. Essas casas se abasteciam de produtos com os comerciantes importadores que viviam em Uruguiana

26 APERS, Itaquí, *Cível e Crime*, *maço 64*, *autos n.2470*

27 APERS, Itaquí, *Cível e Crime*, *maço 64*, *autos n.2470*

ou Itaqui. As casas importadoras, nos inventários pesquisados, tinham mercadorias variadas e em grande quantidade, avaliadas em vários contos de réis. Os credores destas casas importadoras estavam em Salto, Montevideú ou Buenos Aires. Ou seja, a escala dos negócios influenciava na possibilidade de mobilidade e acesso a mercados que pudessem oferecer maior diversidade e melhores preços nas mercadorias. No entanto, para aqueles pequenos comerciantes, o abastecimento tinha de ser feito na própria cidade, evitando despesas com transporte e a incerteza de conseguir o crédito em outras praças. Essas relações de compra se davam por períodos longos, estabelecendo vínculos de confiança que acabavam por relacionar publicamente o comprador e o vendedor. Assim sendo, cada comerciante tinha uma rede de credores que eram conhecidos dos demais comerciantes, mesmo que estes não fizessem parte do mesmo grupo. É certo que essas vinculações poderiam ser rompidas por distintos motivos mas, como indicam as cartas trocadas entre Croharé e Pinto Soares, a longa duração dessas relações caracterizaria a intensidade dos vínculos.

Assim, pontua-se a relação entre o espaço geográfico e os setores econômicos. As vilas e portos são entendidos como espaços centrais da atuação dos comerciantes, revelando a capacidade de se estabelecer simultaneamente redes em escala local, regional e internacional. A vocação comercial destes portos da fronteira acaba por interligar distintos pontos geográficos, sendo que os comerciantes se movem nesse espaço usufruindo das possibilidades de contatos. As cidades da fronteira, além de centros de consumo das mercadorias importadas, eram também locais de reexportação dessas mercadorias. A partir de Uruguaiana, Itaqui e São Borja, novas rotas eram traçadas levando essas mercadorias até o Paraguai. Essas mesmas rotas eram utilizadas no sentido inverso, levando até a fronteira ou-

tros produtos, sobretudo a erva-mate, que transformaram os portos citados também em centros exportadores. Essas distintas atividades exigiram uma articulação entre as regiões e vínculos entre os comerciantes que permitiram a dinâmica desse comércio inter-regional. Essas rotas de comércio foram se estabelecendo através do tramado dos rios ou então na poeira das carretas e, nesse contexto, ganha centralidade a presença dos comerciantes franceses.

Referências bibliográficas

AVÉ-LALLEMANT, Roberto. Viagem pelo Sul do Brasil no ano de 1858. Rio de Janeiro: Instituto Nacional do Livro, 1953.

COULON, Damien (org.). Réseaux Marchands et Réseaux de Commerce – concepts récents, réalités historiques. Strasbourg: Presses Universitaires, 2010.

FARINATTI, Luís A. Confins Meridionais: famílias de elite e sociedade agrária na Fronteira Sul do Brasil (1825-1865). 2007. Tese (Doutorado em História). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

FLORES, Mariana F. C. Thompson. Contrabando e contrabandistas na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul (1851-1864). Dissertação (Mestrado em História). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

FOLETTTO, Arlene. No Rodeio das Relações: três trajetórias de famílias abastadas no oeste da Província do Rio Grande de São Pedro (segunda metade dos oitocentos). 2012. Tese. (Doutorado em História). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

MARZAGALLI, Silvia. La mise en place d'un réseau comercial et marchand: Bordeaux et les États-Unis à la fin du XVIIIe siècle. In: COULON, Damien (org.). Réseaux Marchands et Réseaux de Commerce – concepts récents, réalités historiques. Strasbourg: Presses Universitaires, 2010.

MEDRANO, Lilia. A livre navegação dos rios Paraná e Uruguay. Uma análise do comércio entre o Império Brasileiro e a Argentina 1852-1889. Tese (Doutorado em História). São Paulo: USP, 1989.

MOUSQUER, Zélce D. Família Mousquer. Uma imigração francesa no sul do Brasil. Porto Alegre: EST edições, 2008.

OTERO, Hernán. Historia de los franceses en la Argentina. Buenos Aires: Biblos, 2012.

TAKEYA, Denise. Casas comerciais francesas no Brasil e na América Latina do século XIX: fontes para a pesquisa histórica. In: América Latina en la Historia Económica. N. 9, 1998.

VOLKMER, Márcia S. Compatriotas franceses ocupam a fronteira: imigração e comércio na Fronteira Oeste do Rio Grande do Sul (segunda metade do século XIX). Tese. (Doutorado em História). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.