

J. A. MENDES

A Crise Amazonica

E A

Borracha

1909

2.^a EDIÇÃO REVISTA E AUGMENTADA



PARÁ — BRAZIL

1909

SEC
395921
- 850 -



A. D. S. P.

*Com muita admiração
o autor*

10.910.

Bt. Mário Ypiranga Monteiro
Manaus Amazonas

A Crise Amazonica

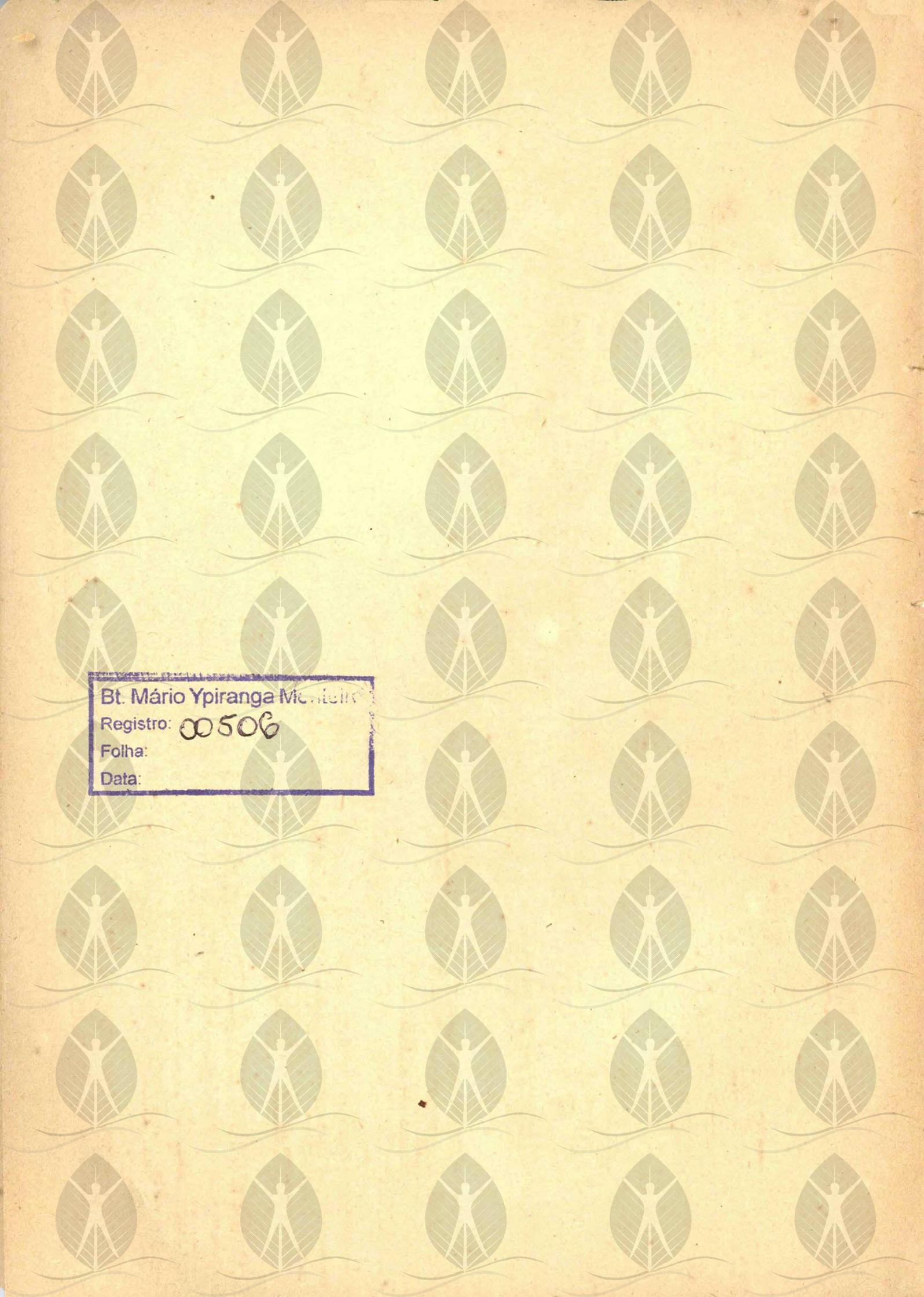
E A

Borracha



16/60

*338-1738952
115380*

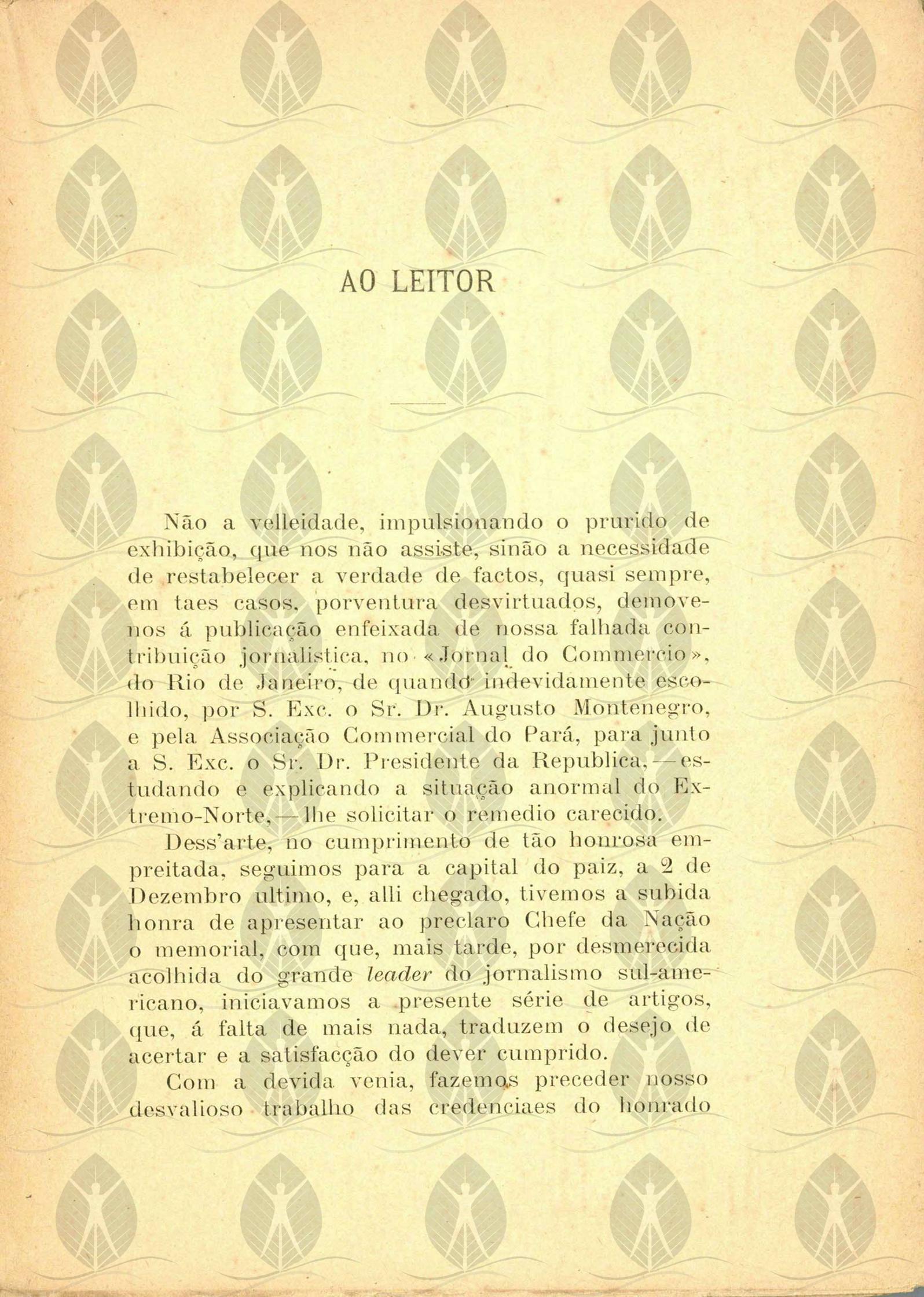


Bt. Mário Ypiranga Monteiro

Registro: 00506

Folha:

Data:

The page is framed by a decorative border consisting of a grid of stylized leaves. Each leaf contains a white silhouette of a human figure with arms raised, set against a background of fine vertical lines. The leaves are arranged in a repeating pattern across the entire page.

AO LEITOR

Não a velleidade, impulsionando o prurido de exhibição, que nos não assiste, sinão a necessidade de restabelecer a verdade de factos, quasi sempre, em taes casos, porventura desvirtuados, demovemos á publicação enfeixada de nossa falhada contribuição jornalística, no «Jornal do Commercio», do Rio de Janeiro, de quando indevidamente escolhido, por S. Exc. o Sr. Dr. Augusto Montenegro, e pela Associação Commercial do Pará, para junto a S. Exc. o Sr. Dr. Presidente da Republica, — estudando e explicando a situação anormal do Extremo-Norte, — lhe solicitar o remedio carecido.

Dess'arte, no cumprimento de tão honrosa empreitada, seguimos para a capital do paiz, a 2 de Dezembro ultimo, e, alli chegado, tivemos a subida honra de apresentar ao preclaro Chefe da Nação o memorial, com que, mais tarde, por desmerecida acolhida do grande *leader* do jornalismo sul-americano, iniciavamos a presente série de artigos, que, á falta de mais nada, traduzem o desejo de acertar e a satisfacção do dever cumprido.

Com a devida venia, fazemos preceder nosso desvalioso trabalho das credenciaes do honrado

Chefe do Estado, e da Associação Commercial de Belém; e, bem assim, de telegrammas que, de outra forma ineditos, desta deixarão, flagrantos, os desejos (dos a quem incumbe remediar provações quaes as que a Amazonia óra atravessa), de remover a perturbação economica, hoje, a ella adstricta, e, amanhã, certo, generalisada, si lhe não accorrerem aos effeitos desastrosos.

Belém, 16 de Março 1908.

J. A. MENDES

NOTA

A benevola acceitação que uma limitadissima edição deste trabalho defeituoso encontrou, encoraja-nos na insistencia bem intencionada de contribuir ainda uma vez desta forma para o bem estar e prosperidade da terra generosa e acolhedora, que é a Amazonia.

Belém, Julho 1908.

GABINETE DO GOVERNADOR
DO

ESTADO DO PARÁ

Belém, 26 de Novembro de 1907

EXC.^{mo} AM.^o SR. DR. AFFONSO AUGUSTO MOREIRA
PENNA

*Tenho a honra de cumprimentar muito respeitosa-
mente a V. Exc.*

*É portador desta o Sr. José Amando Mendes, com-
merciante desta praça, que vae á presença de V. Exc.,
como representante do commercio e meu, tratar de as-
sumpto, que se prende á gravissima crise economica,
por que está passando a região amazonica.*

*O Sr. Mendes está incumbido de expôr a V. Exc.
o que todos nós aqui pensamos, a respeito, e, ao mes-
mo tempo, suggerir respeitosa e V. Exc. as me-
didas, que julgamos deverem ser tomadas, pelo Go-
verno Federal, para o qual appellamos, confiantes, no
sentido de defender interesses nacionaes tão respeita-
veis, contra a especulação desenfreada de que elles
estão sendo objecto.*

*Acostumado a vêr V. Exc. amparar todas as cau-
sas, que encontram arrimo nos altos interesses do nosso*

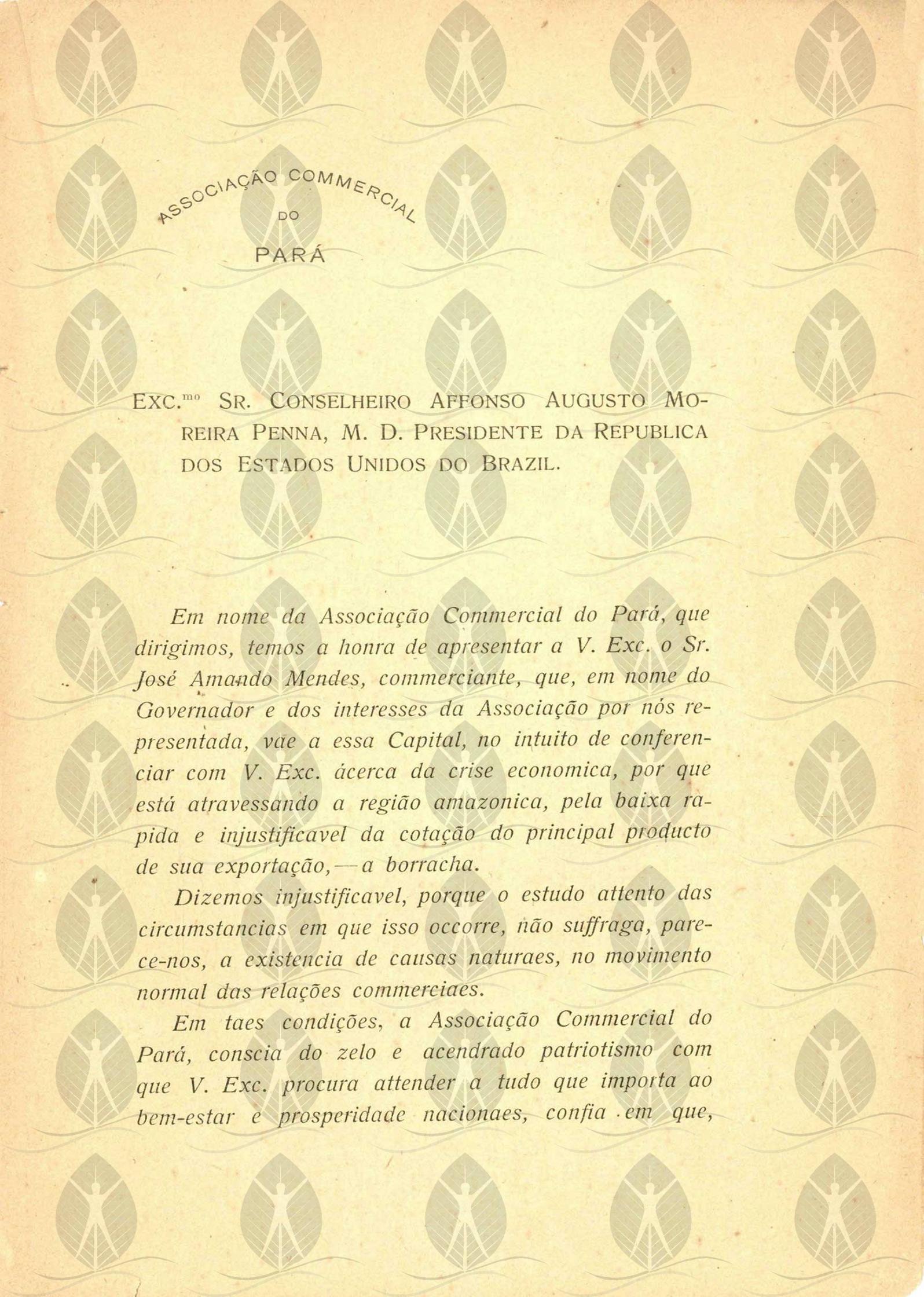
paiz, estou certo que a missão do Sr. Mendes será co-
roadada de exito.

Por isso e pelo acolhimento benevolo, que peço para
o Sr. Mendes, desde já me confesso profundamente
grato.

Tenho a honra de me subscrever, com todo respeito,
de V. Exc.

Amigo e Menor Creado Obrigado

AUGUSTO MONTENEGRO



ASSOCIAÇÃO COMMERCIAL
DO
PARÁ

EXC.^{mo} SR. CONSELHEIRO AFFONSO AUGUSTO MOREIRA PENNA, M. D. PRESIDENTE DA REPUBLICA DOS ESTADOS UNIDOS DO BRAZIL.

Em nome da Associação Commercial do Pará, que dirigimos, temos a honra de apresentar a V. Exc. o Sr. José Amando Mendes, commerciante, que, em nome do Governador e dos interesses da Associação por nós representada, vae a essa Capital, no intuito de conferenciar com V. Exc. ácerca da crise economica, por que está atravessando a região amazonica, pela baixa rapida e injustificavel da cotação do principal producto de sua exportação,— a borracha.

Dizemos injustificavel, porque o estudo attento das circumstancias em que isso ocorre, não suffraga, parece-nos, a existencia de causas naturaes, no movimento normal das relações commerciaes.

Em taes condições, a Associação Commercial do Pará, conscia do zelo e acendrado patriotismo com que V. Exc. procura attender a tudo que importa ao bem-estar e prosperidade nacionaes, confia em que,

conhecedor das causas, que realmente opprimem a praça, se digne provel-as de remedio efficaz, accrescentando em muito o patrimonio de gratidão nacional, por fortuna da Republica, já consolidado, no breve espaço de tempo deccorrido do patriotico Governo de V. Exc.

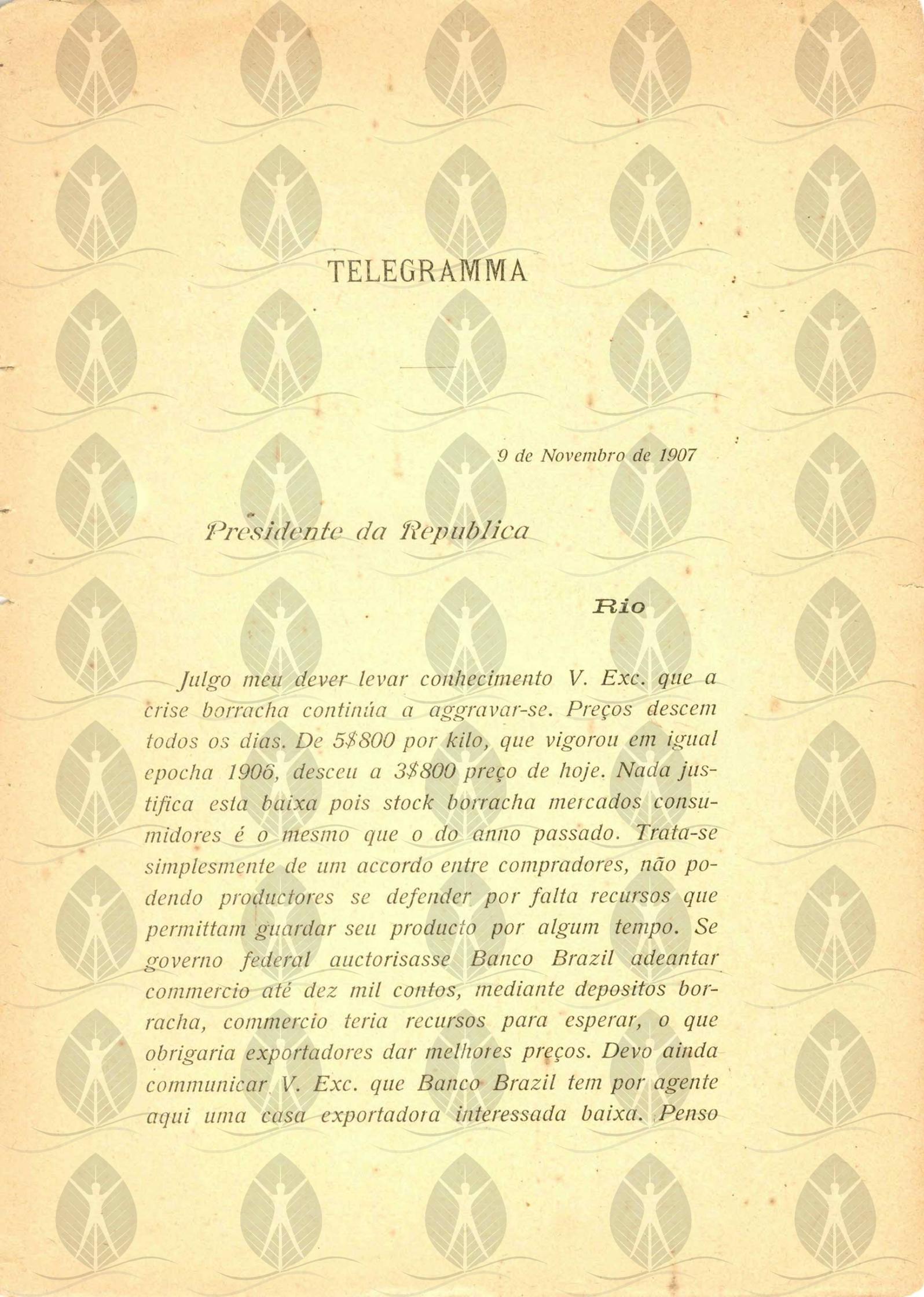
Apresentando a V. Exc. as seguranças da nossa mais distincta consideração e elevado apreço,

De V. Exc.

Creados muito att.os adm.ores

VISCONDE DE MONTE REDONDO — Presidente
JOAQUIM G. G. VIANNA — Secretario

Belém do Pará, 29 de Novembro de 1907.



TELEGRAMMA

9 de Novembro de 1907

Presidente da Republica

Rio

Julgo meu dever levar conhecimento V. Exc. que a crise borraça continúa a aggravar-se. Preços descem todos os dias. De 5\$800 por kilo, que vigorou em igual epocha 1906, desceu a 3\$800 preço de hoje. Nada justifica esta baixa pois stock borraça mercados consumidores é o mesmo que o do anno passado. Trata-se simplesmente de um accordo entre compradores, não podendo productores se defender por falta recursos que permittam guardar seu producto por algum tempo. Se governo federal auctorisasse Banco Brazil adeantar commercio até dez mil contos, mediante depositos borraça, commercio teria recursos para esperar, o que obrigaria exportadores dar melhores preços. Devo ainda communicar V. Exc. que Banco Brazil tem por agente aqui uma casa exportadora interessada baixa. Penso

que alvitre que suggiro nenhum prejuizo dará ao Banco, que pôde estabelecer margem rasoavel. Defendendo commercio amazonico, governo federal, além de amparar segundo genero de exportação brasileira, ampara tambem interesses thesouro federal, que percebe direitos sobre borracha Acre. Saudações respeitosas.

AUGUSTO MONTENEGRO

Dr. Augusto Montenegro

Belém

Mando dar conhecimento ao Banco Brazil telegramma V. Exc. sobre situação mercado borracha. Tambem penso negocio borracha offerece base segura para operações bancarias. Pelos seus estatutos Banco pôde crear agencias onde convenha seus interesses, consultando sómente estado de sua caixa, independente auctorisação do governo. Não parece provavel que possa dispôr da quantia avultada que V. Exc. menciona. Cordeaes saudações.—

AFFONSO PENNA

19 de Novembro de 1907

Presidente da Republica

Rio

Julgo meu dever continuar communicar V. Exc. situação commercio desta região. Hontem cotou-se a

borracha tres mil e quatrocentos, com uma differença dois mil quatrocentos, comparada igual epocha anno passado. Ha pois perda quarenta por cento realisada em quatro mezes. Começa reinar panico commercio. Espera-se muitas casas cessem seus negocios em Janeiro. Nada explica esta situação senão accordo entre exportadores, para espoliar productores sem defeza. Aquelles ameaçam estes, que tentam guardar borracha, com preço tres mil reis para Janeiro. Creio que em poucos dias esse preço será attingido. Os prejuizos da praça são collossaes. Só intervenção governo federal, na forma por mim lembrada telegramma, anterior, poderá minorar effeitos crise. Visivelmente não ha excesso producção pois safra é menor que anno passado, e stocks em Nova-York e Liverpool são quasi iguaes annos anteriores. Nem mercado de um producto pôde regularmente soffrer tão grande depressão. Tão falada borracha Ceylão não excede quinhentas toneladas, insignificante deante producção mundial borracha. Sendo borracha base todo movimento economico região amazonica, enorme baixa trará retracção commercio importação com repercussão inevitavel rendas alfandega. Saudações respeitosas.

AUGUSTO MONTENEGRO



Interessa, a esta hora, numa conjunctura premente, commercio e governos de dous dos mais ricos Estados da União a perturbação economica, decorrente da baixa, nos preços do segundo genero de producção nacional, — a gomma-elastica.

Ao envez do que se observa com o café, cuja super-produccção, não só no paiz, senão no exterior, concomitantemente lhe justificou a desvalorisação, a nossa borracha, acceitando-se mesmo o contingente, que lhe trazem hoje, na applicação sempre crescente e multiplice, as qualidades de Africa, Ceylão, etc., tornou-se um producto carecido e valioso.

Tão valioso, que, ainda é de hoje, a sua deficiencia como materia prima não só fez nascesse, nos centros manufactureiros, uma industria subsidiaria, aggregando hoje capitaes, que se computam por milhões, empregados em todo um arsenal de machinas, fabricas, etc., sob a designação de *rubber reclaiming industry* (quer dizer as successivas utilizações da materia já manufacturada), como tambem obrigou o fabricante á sua mistura com as de qualidades inferiores de outros centros productores.

A simples observação, attenta ao movimento da producção no valle do Amazonas, durante o ultimo decennio de 1896-1906, mostra-nos os accrescimos de 6⁴ %; 13⁹ %; 5³ %; 3⁵ %; 8³⁹ %; 2³⁴ %; 8¹² %; 4³⁸ %, respectivamente, com a intermittencia de duas safras menores, que as anteriores, ou sejam as de 1897-1898 e 1902-1903, menores 0⁰³ % e 0²⁵ %.

Isto parece eloquente, em demasia, para provar que, a menos não sejam os vãos temores de uma cultura incipiente, e sempre restricta, qual a de Ceylão, só de futuro acenando-nos com sua pretendida competiçào, não ha um factor legitimo, que cohoneste a queda de 40 % do valor de um producto tão ambicionado — a nossa *hevea* — no curto lapso de quatro mezes!

Parece, sim, residir na especulaçào desenfreada, por parte do intermediario, entre o aviador e o fabricante, a causa de uma situaçào anormal, que não carecerá de perdurar, para fazer sentir seus effeitos desastrosos.

Perfunctoriamente parecerá isto um exággero áquelles que, desconhecendo o mercado das duas praças amazonicas, ignoram alli predomine a anormalidade de o productor offerecer seu genero, solicitando se lhe faça o preço, por que o ha de vender.

Ora, ninguem ha ignore que o paiz vem de soffrer o sacrificio, imposto pela melhora de um instrumento de má qualidade, a nossa moeda fiduciaria.

Isto, ás praças nortistas, custou milhares de contos das suas reservas, enfraquecendo-lhes o commercio que, bem se póde dizer, começava agora a restabelecer-se de tão tremenda provança.

E' claro ser nenhuma a resistencia offerecida

pelo aviador, que poude atravessar o periodo de verdadeiro *smash*, em que as fallencias representaram prejuizos montantes a 50 mil contos, — ora enfraquecido e desamparado pelos bancos nacionaes, cuja quota, n'aquellas provações, os invalidou, como institutos do desconto legitimo.

Assim ficou aquelle, discrecionariamente, ao sabor do especulador.

Neste papel, é secundado o comprador do nosso genero pelo simulacro de instituições bancarias, que são, alli, as Caixas estrangeiras, não tendo carteiras de desconto, e sendo méros *exchange jobbers*, na vida parasitaria das *differenças* entre as remessas, por conta das matrizes, e a cobrança do exterior.

E, situação privilegiada a desses *bancos*, detentores de 3/4 do numerario em caixa, geralmente immobilizado naquellas praças, importancia esta que, no jogo de contas, dos balancetes publicados, está sempre, ou quasi sempre, áquem dos depositos com retiradas livres, quer dizer, sem juros!

Tanto significa dizer, em linguagem pittoresca, receber o tosquiador, do carneiro, o instrumento, com que este espera se lhe faça a tosquia.

Estamos a ver nos arguirão não ser outra a função dos bancos.

Sabemos disso, e mais, ter, sobre seu encaixe, o Banco de França a faculdade de emittir.

Outrosim, uma das consequencias da crise bancaria, nos Estados-Unidos, foi a de se lhes facultar um *quantum* de emissões.

Mas isto, onde a verba «caixa disponivel» quer dizer realmente depositos, representativos de reservas, e não como alli, em grande parte, o producto de cambiaes da nossa exportação, o qual

uma vez entregue aos bancos, para logo é retirado, acudindo ao pagamento dos generos.

O papel esterlino, quasi unico, para a cobertura das necessidades sempre crescentes da importação, é o produzido pela nossa *hevea*. Verbi gratia, em 1906, a £ 5.217:000 se elevou a producção do Pará; a £ 2.250:000 a do Territorio Federal, em transito por aquella praça; a £ 7.380:000 a do Amazonas e aquelle territorio; aggregando tudo £ 14.847:000, dos quaes, além de £ 7.467:000, produzidos pela praça belemense, cerca 30 % a 40 %, pertencentes ás necessidades do Amazonas, foram transaccionados no primeiro dos mercados.

Importa isto em que só a praça do Pará produza annualmente £ 10.000:000, ou sejam 160 mil contos, dos 240 mil da exportação daquella região.

Como em determinada época do anno, em consequencia das difficuldades nos meios de transporte, condições hydrographicas dos rios, etc., se observe a accumulção de supprimentos, bem caro paga annualmente aquelle commercio aviador a situação privilegiada offerecida ao especulador, por um artigo, valioso de mais para ser retrahido, não só pelo seu alto valor intrinseco, senão tambem pela quebra que soffre, — o que importa dizer, um encarecimento diario do seu primitivo custo.

Este movimento de baixa, todos os annos, com uma regularidade synchronica, observado nos mezes de Novembro, Dezembro, e Janeiro, antecedeu-se n'esta safra; e, de seis mezes para cá, pois estamos em Fevereiro, o nosso producto em igual época da safra passada, cotado a 5\$400, o é hoje a 3\$300/3\$600.

Estes preços, para a das Ilhas, pois a do Sertão, pela menor quebra, que apresenta, é sempre vendida com uma differença para mais de 1\$000 a 1\$200.

As qualidades inferiores, mais sujeitas a concorrência das similares de outras procedências, como é natural, pela desmoralisação que se apoderou do mercado, chegaram a preços ridiculos, não se lhes justificando mais a colheita.

Accresce dizer correr ainda sobre o nosso valioso producto, a impressão, quasi lendaria, de ser elle um negocio em demasia lucrativo, só lembrando o ouro californiano, quando se desconsidera que, realmente, constitue uma industria excessivamente onerada, logo no acto da extracção, graças ás difficuldades e despezas do fabrico.

Ao sair das mãos do extractor, calculamos o primeiro custo do nosso producto, desaggravado dos encargos de transporte, direitos, etc., até chegar aos mercados primarios, não seja menor de 4\$000 o kilogramma.

Vem isto a molde de mostrar que os preços actuaes de 3\$300/3\$500 para a das Ilhas, e 4\$500 a 4\$700 para a do Amazonas, remuneram apenas, se realmente o fazem, as depezas de colheita, desaparecendo, com a baixa actual, a margem de 30 % a 40 %, que o producto deixava distribuidos, entre os fiscos federal e estadoaes, e o commercio legitimo do aviador.

Quando isto acontece, o nosso genero, pela sua prompta procura, raras vezes chega ás dócãs americanas e inglezas, que não seja immediatamente entregue ao fabricante; e, não obstante amparado por condições estatisticas assás lisongeiras, (já as de producção, já as de consumo), desce de Junho para cá, de 4/7 e 4/11, para 3/9, 3/4 e 3/3, preço este ultimo durante a colheita passada sobre-excedido pela qualidade inferior do Pará—o sernamby das Ilhas.

Nem se diga que a situação anormal do nosso

mercado seja filha de um excesso da materia prima, incidindo sobre a diminuição do consumo; pois, a não ser a crise americana, mais com caracter bolsista que economico, e interessando de preferencia titulos de caminhos de ferro, bancos, etc., o anno financeiro de 1905/1906, na grande Republica do Norte, foi larga mésse de lucros para os fabricantes desta industria, como se infere das publicações, que lhe são referentes. No «India Rubber Journal» de Fevereiro, pag. 147, vê-se: The world's supply of nearly 65.000 tons has probably nearly all gone into consumption».

É sensível a variada applicação que, *au jour le jour*, num crescendo ininterrupto, até aqui, tem tido a nossa *hevea*, e não carece vêr tudo roseo para apprehender que razões, senão verdadeiramente efficientes, como a sua super-produção, ou a descoberta de um succedaneo chimico, viriam, em tão curto lapso, depreciar de quasi metade de seu valor commercial um producto que, pela sua instante e universal procura, haja soffrido o entranhamento do preço alto.

Para terminar esta série de observações, e mostrar a sem razão de uma depressão tão forte, e antes de offerecermos a illustração eloquente dos Algarismos, que, certo, virão amparar esta desprenciosa opinião, achamos opportuno trasladar, para aqui, da «India Rubber World», de Outubro ultimo, a revista do mercado newyorkino.

Diz esse magazine americano:

«O mercado continúa sem animação, não obstante o facto de todas as fabricas parecerem occupadas; e mais, *a falta de grandes supprimentos visiveis*.

«Como se vê, os preços correntes das qualidades do Pará declinaram materialmente, durante o

mez de Setembro, não sendo acompanhados nessa baixa, senão em progressão moderada, pelas de outras procedencias. Isto induzio a que os fabricantes comprassem qualidades do Pará e applicassem-nas em artefactos, ha muitos annos, manufacturados com as de origem africana».

Não mostra isto extranhar o proprio mercado consumidor, sem poder explicar, as condições de momento?

A posição estatística do nosso primeiro producto era, até 31 de Dezembro:—

	PRODUCCÃO	
	1906	1907
Julho	1.650	1.320
Agosto.	1.700	1.610
Setembro	2.040	2.380
Outubro	3.240	3.220
Novembro.	3.290	3.200
Dezembro.	2.650	2.560
	<hr/>	<hr/>
	14.570	14.290

de onde se infere uma differença, para menos, nesta safra, de 280 toneladas, o que de certo não será um symptoma indicativo de preços baixos.

Vejamos as safras de:

	1906/1907	1907/1908
Julho	1.650	1.320
Agosto.	1.700	1.610
Setembro	2.040	2.380
Outubro	3.240	3.220
Novembro.	3.290	3.200
Dezembro.	2.650	2.560
Janeiro.	3.780	4.870
Fevereiro	5.025	4.025
Março	6.000	6.000
Abril	4.360	4.360
Maio	2.650	2.650
Junho	1.450	1.450
	<hr/>	<hr/>
	37.835	37.645

Devemos advertir serem as entradas de Março a Junho proximos — término da safra — meras previsões especulativas, mui de industria consideradas no quadro acima como sendo as mesmas de igual periodo na passada.

É de esperar os embarques se retraiam e que o desanimo, sempre occorrente nestes casos, determine menores entradas.

Nossa convicção pessoal é representar o augmento de 9⁰⁰ %, verificado na safra de 1906/1907, sobre a de 1905/1906, metade, pelo menos, entradas que, pertencendo a esta, não justificam previsões, na mesma progressão, para a de 1907/1908. Mas, de barato que sejam as mesmas, onde o excesso de producção? Como explicar, a não ser com a diminuição do consumo, o que precisamente não ha na hypothese, supprimentos menores de 190 toneladas provocarem preços 3/3, quando as cotações variaram em 1906/1907, de 5/2 1/4 a 4/7 1/4, sendo que esta ultima cotação foi observada de Junho para cá, época do inicio da campanha baixista?

Se nos fôra dado expender nossa opinião sobre o volume desta colheita, diriamos elle antolhar-se nos menor que a passada de, talvez, mais de 1.500 toneladas. Quem desconhece ter a vasante extraordinaria dos rios prendido, em 1905/1906, cêrca de 28 vapores, de onde o consequente retardamento de supprimentos, que affluiram aos mercados em 1906/1907? Quem ha ahi ignore o factor seringueiro, nesta safra, não seja menor do que na passada?

A maior corporação do paiz, consumidora de mais de metade da producção daquelle valle, não falando de enormes quantidades de outras procedencias — a «United States Rubber Company», —

declarou, em nota official de Outubro do anno passado, estar, áquella data, fazendo excellente negocio, e registrarem seus livros de encomendas, assim como os de suas companhias subsidiarias, ordens, que as conservariam activas, até o fim do anno.

Ademais, desde o principio de seu anno fiscal, começando em Abril, as transacções do poderoso *trust* accusavam um excesso de alguns milhões de dollars, sobre igual periodo do anno anterior.

Mais provas de, não com estes factos precisamente, explicar-se a anormalidade, que vimos observando, nestes ultimos 5 mezes?

Tudo nos leva a crêr residir o mal em deixarem-se mutuamente, productor e fabricante, á mercê do especulador, que, vivendo das *differenças*, no costumeiro negocio de *short sales* (vendas a descoberto), é um constante e perigoso elemento de disturbio a uma industria, que hoje envolve, de um lado, billiões de dollars, em fabricas, machinismos, etc.; e, de outro, a fortuna publica de uma circumscripção territorial, muitas vezes maior a muitos Estados, já em extensão, já em capacidade productiva.

Sim, o especulador intermediario fere, hoje, o productor, e amanhã o fabricante, obstando a que um commercio legitimo, como o nosso, obedeça á lei economica da offerta e procura.

Urge, pois, ir procurar o remedio contra essa usurpação, pois a tanto chega o character dessa especulação, segura como ella está da indefesa de uma classe, hoje esgotada, e combalida, atravez de repetidas crises.

Para o Governo Federal se dirigem, não já essa classe, senão, por seu intermedio, e por ella representadas, as fortunas publica e particular dos

dous Estados, não querendo fallar dessa região de que, por uma perfeita identidade de destinos, se acha hoje a Federação accrescida, não sem onus e encargos para o seu orçamento.

Nem se diga que declamamos. A observação menos attenta descobrirá, no estado anormal daquellas praças, uma questão de algarismos, uma ameaça orçamentaria, emfim o *deficit*, subindo a milhares de contos, e traduzido no decrescimento, hoje, da arrecadação dos impostos de exportação, e, logo após, no das rendas das Alfandegas nortistas. O prejuizo de 3\$000, no kilogramma da gomma-elastica, durante um anno, quer dizer, para o aviador das praças de Belém e Manãos, uma differença de mais de 30.000 contos, pois esse computo é feito sobre as entradas de Janeiro a Dezembro, desta safra, como sendo eguaes, ás de 1906, isto é, 31/32.000 toneladas de producção amazonico-brazileira.

E as receitas dos Estados? Essas decrescerão de 4.000 contos, a do Pará; de 4.500 contos, a do Amazonas, e de igual somma a do Territorio Federal.

Não em taes aperturas, (pois que esta, a perdurar, assumirá proporções de uma crise nacional), quando a simples fluctuação de numerario, nos Estados Unidos, se desvia dos bancos newyorkynos, para os Estados de Oeste, em pagamento das grandes safras do paiz, o Governo, convencido dos defeitos do apparelho de circulação monetaria, intervem, para logo, canalizando do Thesouro Nacional, para os cofres desses estabelecimentos, quantias avultadas, sustando dess'arte os effeitos das crises periodicas daquella Republica.

D'ahi, a urgencia de medidas promptas de parte do Governo Federal, em auxilio da Amazonia.

Appellado nesta emergencia, só lhe vemos, como medida, si bem que de character provisorio, a necessidade da iñmediata creação, naquelles Estados, de filiaes do Banco do Brazil, dividindo entre as duas praças, quantia nunca inferior a 20 mil contos. Desta forma poderá, mediante garantias effectivas e juros razoaveis, evitar taes oscillações bruscas e desastrosas, a que está sujeito o Extremo-Norte, e salvaguardar a renda, a usufruir do Territorio Federal, daqui por diante, em progressão sempre crescente, em face da força de expansão productiva dessa zona.

A creação de uma caixa do Banco do Brazil, em Belém, como outra em Manáos, com um capital nunca inferior a 10 mil contos, não nos parece que seja um máo negocio, antes uma garantia para o mesmo Banco, não só nas suas operações de cambiaes, como tambem na aquisição de vales-ouro e cobranças, já do exterior, já das praças do sul.

Cambiaes e cobranças acham-se nas mãos dos banqueiros estrangeiros; uma grande parte destas e vales-ouro, exclusivamente, nas de uma casa exportadora, interessada no mercado de nossa *hevea*. Essa poderosa firma, todos os annos, cobre suas compras de sete a oito milhões de kilogrammas com as ordens, que a nossa maior instituição de credito lhe commette, dando-lhe assim ensancha a uma situação privilegiada entre seus oppositores. O movimento de vales-ouro, na Alfandega do Pará, foi:

(OURO)

1906—Julho—Dezembro.	4.358:562\$767
1907—Janeiro—Junho	4.445:448\$797
£ 990.550:	

Muito simples e economicas serão a installação e administração dessas caixas, uma vez decalcadas nos moldes das inglezas, que ali operam; pois, além de outras vantagens, terão a dos depositos da praça, e as rendas alfandegarias, para uma conta de movimento, sem as despesas de frete e seguro, nos embarques do numerario, onus a que os outros bancos estão sujeitos. Isso, por sermos apenas consumidores do Sul.

Emquanto o Pará e Amazonas são os seus melhores freguezes, este nada lhes compra.

Dahi, a grande necessidade de remessas, dalli para cá, não falando na contingencia em que todos os annos, por exigencias de compromissos no exterior, vêm-se estes mercados de, alli, ir procurar letras, aqui escassas.

Mais razão esta, porque ao governo deva interessar a crise nortista.

Os adiantamentos ao aviador poder-se-iam fazer dentro de certo limite, com a margem de 30 % e juros de 8 %, ou os que a occasião justificasse, com a maior ou menor procura do numerario, e aos prazos de 4/6 mezes, mediante contractos ou escripturas de penhor, obrigando-se o vendedor á entrega de garantias efficientes, como sejam o penhor mercantil, etc.

Uma vez, chegada a borracha, como sua venda, especialmente a das Ilhas, seja sempre feita sem delonga, vendida que fosse ao exportador, o aviador deste obteria o numerario para resgate da caução bancaria, e juros accrescidos.

Desta maneira desapareciam, em grande escala, as vendas para entregas futuras, sempre feitas a preços inferiores ás cotações de occasião, nos mercados consumidores.

Constituem estas vendas, para o especulador, o

pivot das suas manobras e coberturas, muitas vezes, ou quasi sempre dest'arte, intimidando o fabricante, que precisando fazer seu supprimento, adquire uma noção erronea de mercado; retrae-se; abstem-se; e, sem se aperceber, auxilia o movimento de baixa.

Depois de traduzida em facto a criação das caixas do Banco do Brazil, para que o seu papel fosse realmente effectivo e proveitoso, como regulador do mercado, poria o Governo Federal em pratica, com resultados seguros, o seguinte alvitre:— com a garantia dos Estados do Norte, isolados ou conjunctos, levantar, sob sua responsabilidade, no exterior, £ 3.000:000, para serem distribuidos entre si, o Pará e o Amazonas e applicados na fundação de um forte instituto de credito.

Assim, tocaria a cada uma das trez zonas um milhão de libras; pois, da produção brasileira, 11.500 toneladas pertencem ao Pará; 8.500 ao Territorio Federal; e 11.000 ao Amazonas.

O Estado do Pará, como as outras partes, promptificar-se-ia a crear um imposto especial, diga-se de 80 reis por kilogramma, o que calculamos ser necessario ir buscar ao productor, assim o interessando nesta operação valorisadora.

O producto deste imposto, cobrado no acto de entrada, e não no de sahida, pelas vantagens que são obvias disso decorrem, seria para a applicação especial dos serviços de juros e amortisação do emprestimo, tomado por 37 annos, juros de 5 %: quer dizer, uma operação de 6 %₀, sobre o capital levantado.

Desta forma, obtidos esses typo e amortisação, estabelecer-se-ia alli em Manãos, sob condições e obrigações reciprocas, para Governos federal e esta-doaes, o instituto de credito alludido, tomando a

si as caixas, ora creadas, do Banco do Brazil, e a cuja administração concorreriam as partes interessadas, de forma e maneira conjunctas.

Terminada a amortisação, reverteriam ás partes contractantes as quotas do capital e interesse que lhes tocassem.

Seria superfluo encarecer-se a vantagem, de tal instituto bancario trazida ao Governo da Republica, já por lhe facilitar as operações e necessidades, já por firmar sua carecida preponderancia numa zona que tem de fatalmente representar um papel relevante nos orçamentos da União.

Além de nossa renda alfandegaria, facilmente elevada a 30.000 contos, e que precisa de ser amparada; além das necessidades, sempre crescentes, do Norte, e naturalmente a procurarem o mercado do Sul, está a reclamar um auxilio efficaz do Governo Federal uma região, até qui, entregue inteiramente a si mesma e á usura estrangeira.

Paiz de extensa costa maritima, servida ainda hoje por defficientes meios de transporte, elevados fretes, etc., etc., não poderá satisfazer suas necessidades de expansão sem approximar sul e norte, n'uma equitativa distribuição de favores, no caso da Amazonia facilmente retribuidos.

Ocorre-nos ainda dizer vermos não sem fundados temores, a depreciação de 40 a 50 % do valor mercantil de nosso valioso genero, que, certamente, constituindo o sustentaculo das riquezas publica e particular daquella parte do paiz, virá, provavelmente, desequilibrar a balança de valores da União, reflectindo-se, porventura, na Caixa de Conversão.

Quem nos dirá que de £ 14.847:000 — producto de ouro desta origem, a depreciação de 40 a 50 %, isto é, sete ou oito milhões, não influirá naquelle

apparelho de reservas, quando periodicamente, como já dissemos, a falta de papel esterlino, aqui, obriga á procura daquelles mercados?

Mais uma vez, urge dizer se não tratar só do Pará, senão também do Amazonas e do Territorio Federal.

O mal, que desejamos removido, importa na paralysação, senão no retrocesso de um volume de negocios, envolvendo, annualmente, a respeitavel cifra de 350 a 400 mil contos.

Bem se póde dizer que, nas transacções com o Sul, o Norte mantem sua conta corrente, *com grande saldo devedor*, para liquidação, a prazo curto; por isso que lhe compra larga quantidade de seus productos, sem nada lhe vender.

E, quando se não olhe a mutua dependencia, em que ambos sempre estarão, não será senão um ponto de justiça fazer lembrar, sem resentimentos ou intuitos de outra casta, o que d'alli usufrúe a União, comparado com as pequenas despesas, representadas pelos *itens*: — pequena parte, quer da armada, quer do exercito; correios, que já se vão tornando um serviço lucrativo; telegraphos e repartições federaes, subvenções, etc., — o que tudo entra, como parcella muito moderada, em face das receitas alli arrecadadas.

Terminando esta já demasiado longa exposição, com especial agrado, deixamos, para concluir, referirmo-nos ao relatorio de S. Exc., o Sr. Ministro da Fazenda.

Á pag. 39, desse valioso trabalho, comparando as quantidades exportadas, em 1906, com as de 1901, vê-se que S. Exc. apresenta um augmento de 77 %, na borracha exportada do paiz.

Terá o consumo obedecido, de 1901 para cá, a esse accrescimo moderado?

De certo que não, pois aquelle aggregou, em 1906, cêrca de 65.000 toneladas.

No mesmo relatorio, á pag. XL, na «Tabella das Unidades de Valor dos Principaes Artigos Exportados», amparando a nossa convicção de parallelo ao que produzem todos os paizes, se haver avolumado estupendamente o consumo, vemos que a nossa *hevea* é o unico genero accusando a alta — ouro — de 34 %, logo após seguindo-se-lhe a herva matte, com 37 %.

Isso, no quinquennio de 1901/1906.

Dahi se infêre tão ser forte valorisação venal do producto symptomatica de um excesso de producção.

Os algarismos officiaes desse relatorio dão, para o café, 324.681:261\$000, e para a borracha, 226.174:217\$000, como valores da exportação durante 1905.

Ainda á pag. 57, vemos:

«Nos annaes da economia politica não é commum se encontrar um artigo que, como este, veja a sua producção subir em tão extraordinaria proporção, *sem que o seu preço diminúa.*

«E' que, independente daquelle admiravel augmento, ainda a gomma-elastica extrahida *não suppre as necessidades do commercio e da industria*».

Proseguindo nesta série de considerações, S. Exc. chega á conclusão de «em breve tempo a super-produccão deste artigo determinar a ruina de todos os que d'elle fazem industria». Com muita venia e elevada consideração, pela alta competencia do victorioso auctor da Caixa de Conversão,

ousamos trasladar para aqui a opinião de Fritz Zorn, auctoridade no assumpto.

Em o numero de 15 de Julho do anno proximo passado, do «India Rubber Journal» escreve:

«É commummente sabido que a procura para a borracha augmenta rapidamente, em face das necessidades da manufactura.

As quantidades embarcadas pelos dois principaes centros productores do Oriente, são as seguintes:

	CEILÃO	ARCHIP. MALAIO	TOTAL
1905	70 tons.	75 tons.	145 tons.
1906	160 »	350 »	510 »

Dahi concluir-se que os supprimentos destas fontes de producção, durante o anno passado, representem apenas 1/130 da borracha de todas as outras partes da mundo.

A extensão e febre do plantio redundarão, certamente, num rapido augmento; porém, aceitando-se a grande área de recentes plantações, já feitas, ao lado de toda a actividade possivel, no desenvolvimento de novas culturas, não será senão d'aqui a muitos annos que o contingente destes novos centros de producção poderá attingir proporções, de fôrma apreciavel, alarmantes á industria.

Este ponto foi muito bem discutido, pelo Sr. Herbert Wright, conhecida auctoridade, na sua recente conferencia, perante a «Sociedade de Artes», sobre a *Cultura da borracha no Imperio Britanico*.

Estima-se presentemente em 25 milhões esterlinos, a cifra da borracha utilizada annualmente.

O consumo mundial, durante os ultimos annos, foi o seguinte:— Em 1903, 50.384; em 1904, 55.275; em 1905, 61.397; e, em 1906, cerca de 65.000 toneladas.

Quando se attente sobre o assumpto, — supprimentos — verificar-se-á que a producção da borracha, até aqui, escassamente acompanha as exigencias do consumo. A quasi totalidade dos supprimentos não representa um producto de cultura.

Com relação ás procedencias desse artigo, as estatisticas mostram contribuir a America tropical com cerca de 63 % das provisões do mundo inteiro, vindo após a Africa com 34 % e a Asia com 3 %.

Dest'arte, qual a situação da borracha — producto de cultura — em relação á producção mundial?

Dando de barato que as provisões deste genero comecem a concorrer, á medida que se tornem factores efficientes novos mercados productores, quer-nos parecer não devemos temer um excesso da materia prima, nestes 7 ou 8 annos mais proximos.

Como ver-se-á dos algarismos em questão, a expansão natural das necessidades, (que em 1912 justificariam um consumo de mais de 100 mil toneladas), absorveria facilmente a produzida pela cultura da planta.

Admittindo-se mesmo que o augmento do producto provoque uma baixa no preço, um novo factor carecerá de ser tomado em consideração:— Ha certos mesteres nos quaes a borracha será sempre applicada, e para os quaes sempre encontrará venda, mesmo que seu preço fosse 10/ — a libra. Assim, tambem, ha na sua applicação tal multiplicidade de utilização, que, se esta se não

observa agora, é isso graças ao custo por ella attingidas.

Nestas condições, ainda mesmo que se dê uma desvalorisação anormal, diga-se, por exemplo, — para 3/ — a libra, irá isso provocar immediata procura; pois, entre outras applicações, appareceria a de soalhos, calçamentos, etc.

Logo, dahi concluir-se que, racionalmente, se não observe uma baixa nos preços da gomma-elastica, pelo menos, ao presente.

Ao contrario, é altamente improvavel uma queda, abaixo de 3/ — ou 4/ — a libra, durante ainda longo periodo de annos».

Ainda ao relatorio de S. Exe. vamos buscar, á pag. 14, quando o illustre Ministro se refere «á larga acção, que o factor especulação exercia no mercado cambial», a similitude de situações, entre o nosso producto e o cambio, tão efficaz e victoriosamente estabilizado.

Hoje é a nossa *hevea*, para o especulador, a *péla*, que lhe fica nas mãos, como hontem, o cambio e o café, à *son aise*, e, de que, valha a verdade, nem sempre tira o fim desejado, enfraquecendo sempre, porém, uma fonte de riqueza nacional.

Assim, pois, consideradas as condições do Extremo Norte impõe-se, alli, a criação de um Instituto de Credito, que, além das operações inherentes a estabelecimentos desta natureza, como sejam descontos, carteira hypothecaria, compra e venda de cambias, possúa a faculdade de adiantar ao aviador, sob a garantia do proprio genero; já em penhor mercantil, quando ainda não em existencia no mercado; já em deposito, quando chegado a uma das praças de Belém ou Manáos.

Em qualquer das hypotheses, será dada margem razoavel, diga-se de 30 %, e cobrados os ju-

ros, que não poderão ser menores de 8 %, e elevando-se estes, á medida das circumstancias da occasião.

O capital desse instituto será distribuido entre a União, representando os interesses do Territorio Federal, e os Estados do Pará e Amazonas, em quotas iguaes de um milhão de libras esterlinas.

Para a effectividade desse capital, levantará o Governo Federal, sob sua garantia, aos prestamistas, e com a das tres zonas para si, a somma de £ 3.000.000, aos juros de 5 % e amortização de 1 % annualmente, pelo prazo de mais ou menos 37 annos.

Isto quer dizer, nas condições indicadas, um serviço de juros de 6 %, ao anno, sobre o capital levantado.

Por sua vez, as tres zonas, para effectivarem sua garantia ao Governo da União, crearão, com esta applicação especial, um imposto, sobre o genero, que se propõem valorisar, — a borracha.

Dividido este capital entre as tres partes interessadas, tocará a cada uma £ 1.000.000, sendo que o Governo Federal, representando aquelle territorio, dividirá sua quota, em partes iguaes, entre Belém e Manãos, dando para o estabelecimento projectado, em cada uma dessas praças, £ 1.500.000.

Dest'arte, quer em Belém, quer em Manãos, aquelle Governo representará o liquido de £ 1.000.000 do emprestimo tomado.

Sob contracto de direitos e obrigações reciprocos, a administração desses institutos será conjuncta, pela União e aquelles Estados, sendo que esta exercerá a preponderancia, fornecendo um director, para cada estabelecimento, e metade do

conselho fiscal, que não será remunerado, etc., etc. O imposto sobre o genero será cobrado no acto de entrada, e recolhido aos bancos semanalmente pelas Recebedorias, no caso dos Estados, e pela Alfandega, no do Territorio Federal.

O producto deste onus, que será de 80 reis por kilogramma, sobre a producção amazonica, 31/32.000 toneladas, produzirá de 2.480 a 2.560 contos, que serão applicados, em conta especial, ao serviço de juros e amortização do emprestimo, o qual elevar-se-á a £ 180.000, ou sejam á taxa actual de 15 pence, 2.880 contos.

Um estabelecimento desta natureza, criteriosa e economicamente administrado, como sóem ser os congeneres inglêzes, dará, pelo menos, um interesse de 6 %, ao anno, isto é, sobre o capital approximado de 48.000 contos, Rs. 2.880.000\$000.

Depois de deduzidas as despesas, e creditado annualmente, com uma percentagem preestabelecida, o necessario fundo de reserva, os lucros apresentados pelo estabelecimento, e que já estimámos naquella cifra, serão levados a uma conta especial, creditada com o producto do imposto, ou sejam 2.480/2.560 contos, a qual apresentará um lucro de cêrca de 2.400/2.500 contos, que o banco, interessando assim o productor, restituir-lhe-á, em retorno.

Julgamos por este engenhoso processo de valorisação do producto, attingirem duplamente seu escopo as partes interessadas, amparando a estabilidade do valor mercantil da producção nortista, e fomentando-lhe assim, com o numerario, de cuja falta se resente, a expansão productiva.

A criação do imposto, se bem pareça um novo onus, será alli bem acolhida.

Ella já foi lembrada pelas praças de Belém e

Manãos, tão necessaria é, da fórmula por nós indicada; tanto mais quando o de que allí se carece é de numerario, dest'arte, e sem dispendio para a União, antes com vantagem, para lá permanentemente deslocado.

Dizemos — com vantagem para a União — pois que, terminada a amortisação do empréstimo, terá cada uma das partes interessadas sua quota de um milhão e reservas accrescidas, não falando na preponderancia, advinda a esta por um instituto desta ordem.

Voltemos ao producto do Norte.

Escrevendo sobre a possibilidade da super-produção deste artigo, em o numero do «Tropical Agriculturist» do anno passado, o Dr. Willis é de opinião serem os preços de então altos, em demasia, para o uso economico da borracha, nos mesteres, em cuja applicação já é conhecido.

Por exemplo, a sua grande applicação em calçamentos.

Sabe-se que a gomma-elastica se presta admiravelmente a esta utilisção, pela sua quasi indefinida durabilidade.

Entretanto, ainda não é applicada, attendendo-se mesmo a que, aos preços actuaes, considerada a sua resistencia, torne-se tão barata quanto o é a madeira.

O incitamento para o uso deste producto, em novas utilisções, apparecerá ao que nos quer parecer, antes de seus preços declinarem do que se nos tem afigurado anormal.

Devemos considerar, uma vez attenta a procura para o artigo, que no mundo, hoje, é tão ambicionado, quanto o são a seda e os metaes preciosos,

como aventura especulativa, toda a tentativa de uma baixa, nos preços, para 3/ — a libra.

Às cotações, de mais ou menos 3/ — a libra, o nosso producto encontra a preferencia da manufactura, assim que as qualidades, que lhe são inferiores, serão consequentemente utilizadas, só a preços desalentadores.

Ora, ahi, estabelecer-se-á o que lhe constitúe a razão do preço elevado, — nova procura provocando a subida daquelle, até que, realmente, se venha a verificar o excesso de producção ou a paralysação do consumo, hypotheses essas improváveis.

O de que nós, no Brazil, carecemos é de uma systematisação racional, não se diga já do plantio, senão do fabrico, empenhando-se os governos amazonicos na adopção de medidas repressivas de abusos arraigados, já entre seringueiros, já entre aviadores.

A circumstancia de as qualidades de Ceylão obterem melhores preços que as nossas, nos mercados consumidores, especialmente no de Liverpool, é bastante caracteristica da nossa incuria; pois é ella decorrente, apenas, do desleixo na fabricação.

A analyse comparativa, entre a *hevea* silvestre do Brazil e a mesma cultivada em Ceylão, dá o seguinte resultado:

	BORRACHA	RESINA	QUEBRA
Fina do Pará . . .	96.6 %	3.4 %	17 %
Fina de Ceylão. . .	97.5 %	2.5 %	—
E. fina do Pará . .	95.2 %	4.8 %	18 %

Quando chegamos ás qualidades inferiores, a comparação é deprimente para os nossos merca-

dos primarios; pois basta apenas lembrar não ir longe o tempo, em que o nosso sernamby de Cametá, pelas suas condições de preparo e quebra, offerecia margem a fabricantes, que delle se utilisavam de preferencia, como a Boston Rubber Shoe Co., pagarem, ao vendedor, o *bonus* de 1\$000 ou 1\$200 réis no kilogramma!

Hoje o quadro é outro, como outro o processo iniciado pelos negociantes israelitas, que, sobre adoptarem uma pratica illicita, hoje generalizada, depreciaram uma producção nacional, até ha pouco disputada com avidéz, a preços altamente remuneradores.

Desaggrave-se a nossa borracha das adulterações da entre-fina, que os rigorosos processos de Ceylão proscreveram, e das enormes e sempre crescentes quebras, não querendo fallar do exagero do tributo de sahida e vel-a-emos obter preços mais altos de 20 a 30 %.

E quem lucrará com isso, senão o produtor?

S. Figgis & C., antigos corretores inglezes, acompanhando, *pari passu*, o desenvolvimento da nossa producção, de quando ainda incipiente, descrevem, na revista annual do mercado londrino, durante o anno de 1906, a situação:—

«Estimamos os supprimentos mundiaes da gomma-elastica em perto de 65.000 toneladas, sendo que o consumo regulou pelo mesmo algarismo.

O plantio augmentou de muito, promettendo grande producção, em futuro não distante.

Calculamos a borracha, já plantada e em via de plantio, da qual uma parte de mistura com cacão e café, assim cultivada:—

Ceylão	100.000 acres
Malaya, Malaca, Sumatra, etc.	90.000 »
Bornéo	12.000 »
Java	20.000 »
	<hr/>
	222.000

No Mexico ha algumas plantações, em larga escala, como tambem as ha em Nicaragua, Honduras, Columbia, Equador, Bolivia e Perú.

Na India começou o plantio de 10 a 20.000 acres, como tambem em Burmah e Mergui, que iniciaram a cultura.

As Philippinas e a Costa. Oeste da Africa acrescentarão de seu contingente os supprimentos, como tambem as Indias Occidentaes.

No Congo, como na Africa Allemã de Oeste, o plantio vai em progresso.

Não descuramos nossos avisos, em preconisar o cultivo, onde fôr possível, da *hevea brasiliensis*, por ser esta qualidade fina a que melhores preços obtem.

Os supprimentos da Amazonia não apresentam indício de decrescimento.

O Brazil exportou 38.000 tons. Ha n'aquelle paiz certo interesse na producção de outras qualidades; taes a maniçoba e outras, exploradas por varias companhias de grandes capitaes, do que, este anno, decorreu augmento consideravel de supprimentos.

Grandes quantidades de *guayule* (Mexico) venderam-se na America e Europa. Os fabricantes inglezes, até aqui, escassamente têm-na usado, por lhes não ser a qualidade attractiva, além de que, cumpre notar-se, esteja esta procedencia em phase ainda experimental.

Durante o anno todo notou-se procura activa, tendo-se os fabricantes mantido occupados.

Moto-vehiculos de todas as sortes fizeram augmentar grandemente a procura para rodas.

O supprimento mundial de approximadamente 65.000 toneladas desapareceu quasi todo no consumo.

O das qualidades médias augmentou, a não ser o da Africa Occidental, o qual aggregou cêrca de 17.200 tons, quando em 1905 se elevou a 17.500 tons.

Os *stocks* visiveis, em 1 de Janeiro de 1907, eram :

	1907	1906	1905	1904	1903
	Tons	Tons.	Tons.	Tons.	Tons.
Qualidades do Pará e Perú.	2.162	2.874	2.666	3.262	3.365
Qualidades existentes no mercado americano.....	1.160	1.600	1.830	1.430	1.365
Produção do Brazil e Bolivia (região amazonica)....	—	34.520	34.420	30.385	31.070
Produção do Perú e Caucho via Iquitos e Manáos.....	—	6.250	6.100	4.390	4.050

Na revista londrina «India Rubber Journal» de 15 de Julho do anno passado, depara-se-nos:

«Foi o Brazil a principal fonte de supprimentos, e durante 1906 produziu 5/12 da importação total de Inglaterra, se bem que as quantidades dalli recebidas, durante o anno, fossem de cêrca de 7.000 *cwt*, menos do que em 1905».

Com relação á super-produção lemos, á pagina 44, da «India Rubber World» de Novembro findo :

«Sobre este assumpto, prefaciando o «Tropical Investor's Guide», F. Crosbie Roles escreve:

Em 1908, Ceylão e Malaya chegarão a attingir a posição de productores de 1/8 dos supprimentos mundiaes, ou sejam 300 tons de Ceylão e 600 ditas de Malaya.

Dahi em diante, porém, a situação futura não justificará tão rapido progresso, até que as grandes areas plantadas, em 1905, 1906 e 1907, se tornem factores efficientes, isto é, de 1911 em diante.

Calcula-se que presentemente haja em Ceylão 120.000 acres de cultura, dos quaes 30.000 de mistura com as plantações de chá, sendo para notar ter attingido o maximo do desenvolvimento do plantio no anno de 1906.

Demais, a extensão de cultura, este anno, será menor do que no anno passado, sendo difficil acceitar-se a idéa de jámais a ilha comportar mais de 220.000 acres de cultura da *hevea*.

Esta area mesma será attingida gradualmente, uma vez que sob o encorajamento da estabilidade de preços altos, e da abundancia e modicidade no custo do trabalho.

A producção de 220.000 acres de cultura da *hevea*, á razão de 140 arvores para um acre, e 1 1/2 libras de *latex* para uma arvore,—o que constitue franca estimativa numa grande área,—quer dizer 20.000 toneladas obtiveis em 1920. Na península de Malaya, áquelle tempo, a producção attingirá, diga-se, 40.000 toneladas, ás quaes serão adicionadas 15.000, das colonias allemãs e Bornéo. A esse tempo, pensa o Sr. Roles, o uso para a borracha ter-se-á desenvolvido e crescido, a tal ponto, que o augmento da materia prima, como desde já se prevê, não o será de ponto a produzir super-produccão».

William M. Ivins, em seu artigo, « *Borracha como um producto mundial* », diz :

« Cultivated rubber as yet plays no real part in the world's market, not more than 100 tons having yet come into consumption, in any year ».

O eminente advogado newyorkino, além do perfeito conhecimento do nosso producto, foi o organizador do systema de compras da materia prima, para o grande *trust* americano, com reaes vantagens para este, que hoje se encontra independente do especulador.

Procurando cohonestar e explicar a baixa do nosso principal artigo de exportação, o interessado nella, como é natural, vai buscar a causa dessa rapida e violenta desvalorisação na super-produção.

Já mostrámos que, ao contrario do observado com o café, *os supprimentos mundiaes de 65.000 tons, em 1906, desappareceram no consumo*. Outro facto, sem contestação, é ser a nossa borracha tão procurada, que a não ser annualmente em Janeiro, Fevereiro e Março, quando ás vezes se observa accumulo de *stocks*, que jámais se elevam de 2.000 a 3.000 tons, em as praças de Belém e Manãos, á medida que ella afflue aos mercados primarios é para logo vendida e exportada.

Ao ledor, menos interessado n'este assumpto, não terá passado despercebido o facto de termos ido procurar nossa argumentação na opinião corrente nos mercados consumidores.

Um argumento que nos parece não sem importancia, é o do correlato desenvolvimento da industria, que do nosso producto se utiliza.

Além do observado nos Estados Unidos, Inglaterra, França, Allemanha, Italia, etc., calará, no espirito de todos, o que ora se passa no Japão.

Em o numero de 1 de Junho da «India Rubber World», do anno passado, lemos, em correspondencia de Tokio:—

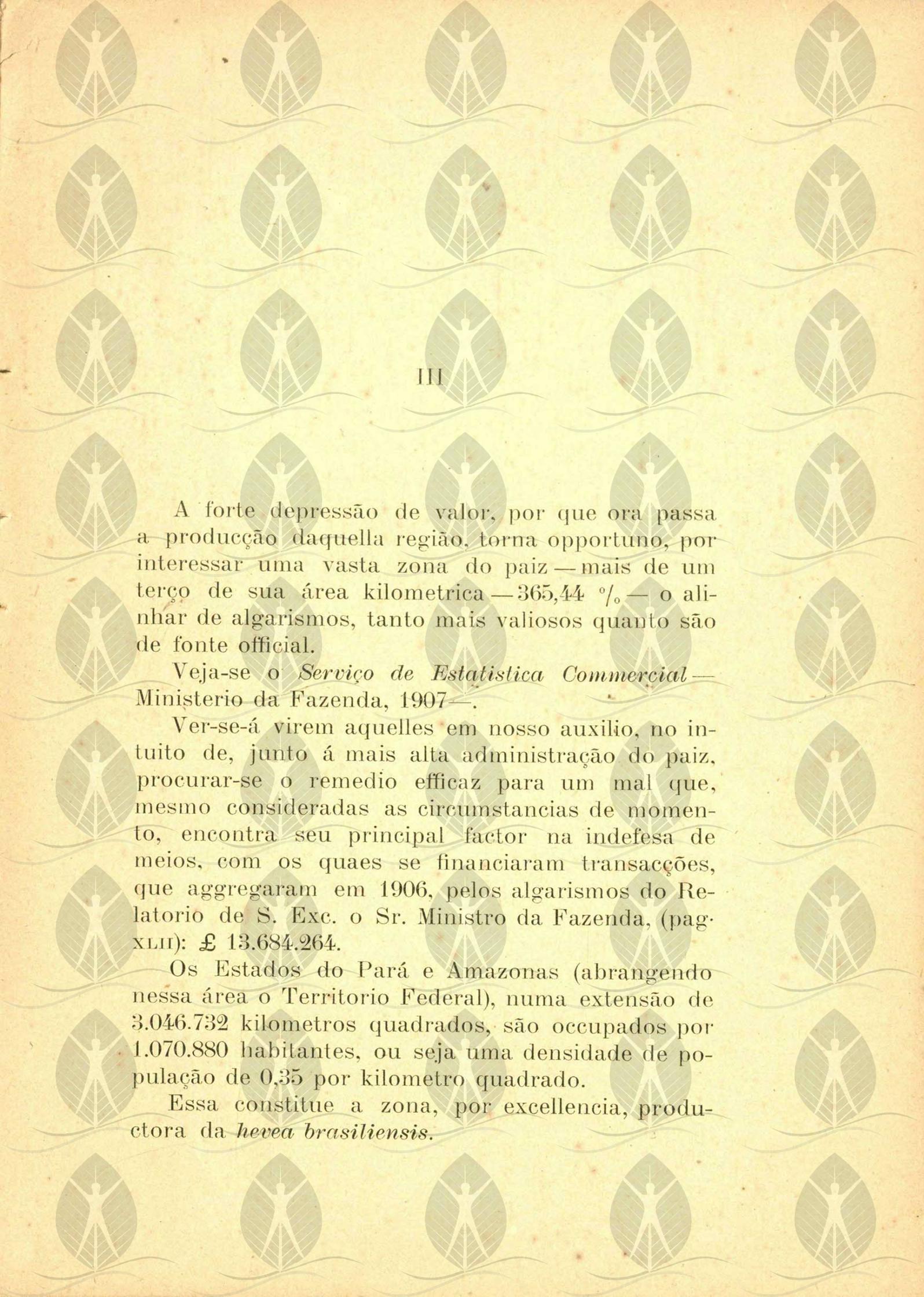
«Da terminação de nossa guerra com a Russia, para cá, nossas industrias têm-se desenvolvido de maneira sem precedentes. Mais de 200 novas empresas têm se incorporado, as quaes envolvem um capital de cêrca de 150 milhões de *yen* (262.500 contos de nossa moeda), sendo de notar a construcção febril de novas fabricas.

Cinco empresas novas crearam-se para a manufactura da gomma-elastica, com um capital de 6 milhões de *yen*—10.500 contos.

Além destas fabricas, ora nascidas, as já existentes augmentaram a capacidade productiva, elevando os capitaes, como por exemplo, a Yokohama Electrical Wire Co. Ltd, que o fez para 1.200.000 *yen*».

Somos de opinião que os preços elevados de \$ 1.50 por libra, tornam a manufactura dispendiosa, e, em muitos casos, prohibitiva, incitando desta fórma a utilização de qualidades inferiores, não falando da falsa borracha, que são *guayule* e que taes; porém, dahi a acreditar-se de um dia para outro, na ruina de uma industria, verificada como por encanto, só porque seu valor e papel mercantis, *ao lado de sua escassez*, aconselhem o plantio, vai de certo uma previsão em excesso pessimista.

A nós, o que nos corre é o dever em que estamos de, contando com vastas zonas onde a reproducção da *hevea* se opêra naturalmente, tratar-mol-a com o criterio preciso, systematisando-lhe o fabrico, e regularisando-lhe a conservaçào, certos que, apesar das nossas desvantagens, proclamadas pelos enthusiastas de Ceylão, etc., por pouco que lhes custe, aos cultores della, o plantio, a nossa produccção silvestre, uma vez systematisada, será sempre mais lucrativa.



III

A forte depressão de valor, por que ora passa a produção daquela região, torna opportuno, por interessar uma vasta zona do paiz — mais de um terço de sua área kilometrica — 365,44 % — o alinhar de algarismos, tanto mais valiosos quanto são de fonte official.

Veja-se o *Serviço de Estatística Commercial* — Ministerio da Fazenda, 1907 —.

Ver-se-á virem aquelles em nosso auxilio, no intuito de, junto á mais alta administração do paiz, procurar-se o remedio efficaz para um mal que, mesmo consideradas as circumstancias de momento, encontra seu principal factor na indefesa de meios, com os quaes se financiaram transacções, que aggregaram em 1906, pelos algarismos do Relatorio de S. Exc. o Sr. Ministro da Fazenda, (pag. XLII): £ 13.684.264.

Os Estados do Pará e Amazonas (abrangendo nessa área o Territorio Federal), numa extensão de 3.046.732 kilometros quadrados, são occupados por 1.070.880 habitantes, ou seja uma densidade de população de 0,35 por kilometro quadrado.

Essa constitue a zona, por excellencia, productora da *hevea brasiliensis*.

S. Paulo, Rio de Janeiro e Espirito-Santo, o paiz do café, em 404.687 kilometros quadrados, comportam 4.825.920 habitantes, ou antes, uma proporção de 11,92, por kilometro quadrado.

Durante o biennio de 1905-1906, o valor da exportação do paiz foi de 868.467.501\$000, dando 34\$011 para cada habitante, no calculo aliás exaggerado de 25.534.200 habitantes, e baseado no organizado pelo Dr. Toledo Piza, para 1900.

Naquelle periodo, a producção amazonica, no valor de 240.460.779\$000, dá o quociente de 224\$545 por habitante, emquanto a do café, em S. Paulo, Rio e Espirito-Santo, no de 453.249.846\$000, equivale a 93\$919.

Isto, em outros termos, quer dizer que, emquanto a capacidade productiva do paiz foi de 34\$011 por habitante, o Extremo-Norte produziu 559 % a mais de qualquer outra zona do territorio nacional, e, mais do que a cafeeira, 139 %.

Nestas condições, quer nos parecer entre aquella região como coefficiente, para se não desprezar, na balança de valores da União.

Não é nenhuma novidade dizer-se que, nesta época do anno, Janeiro, Fevereiro e Março, vão alli os mercados do Rio, Santos, Bahia e Pernambuco procurar o papel esterlino, aqui escasso, para as necessidades de «cobertura».

Os meios de defesa de que a Amazonia carece, attenta sua capacidade productiva, até aqui, num crescendo seguro, apezar dos infundados receios da exhaustão do producto, senão da competição da cultura asiatica, certo residem na criteriosa organização de um estabelecimento de credito, e no auxilio prestado ao productor de um artigo, que offerece segura e real garantia a operações desta natureza.

S. Exc. o Chefe da Nação, na criteriosa e ponderada atenção, sempre dispensada a estes magnos assumptos de economia, não recusará sua reflexão amadurecida ás cousas da Amazonia, que, no momento, atravessa um periodo de provações dolorosas.

Não será demasia trazer á baila alguns algarismos, demonstrativos da importancia daquelle valle.

IMPORTAÇÃO

(MIL RÉIS OURO)

	1905	1906
Pará.	26.194.126\$000	24.002.474\$000
Amazonas.	11.318.215\$000	11.116.289\$000

EXPORTAÇÃO

(MIL RÉIS OURO)

	1905	1906
Pará e Amazonas	122.165.308\$000	118.295.471\$000

Dahi, inferir-se que, na importação, entrou o Pará com 9.9 % e 8.1 %, e o Amazonas, com 4.2 % e 3.8 %, do total do paiz, enquanto, na exportação, ambos foram factores, representando 30.79 % e 25.08 %, respectivamente.

Durante o anno de 1906, foi este o movimento maritimo daquelles portos:

	ENTRADAS	SALIDAS
	Tons.	Tons.
Belém	1.062.525	1.054.878
Manãos	518.318	524.540

contra a tonelagem de:

Rio	3.443.004	3.435.932
Santos	2.120.781	2.122.950

A exportação de Julho de 1905 a Junho de 1906 foi:

		KILOGS.
Pará.		17.295.674
Manãos.		14.555.474

Ainda a exportação comparada daquelles portos foi:

	1901	1905
	TONS.	TONS.
Borracha	29.373	31.643

contra:

	MILHÕES DE SACCOS
Café	14.760 13.965

do que se deduz apresentar a borracha um aumento de 7,7 %, e o café, diminuição de 5,4 %.

O valor esterlino, por procedencias, foi:

	1901	1906
	£	£
Pará	4.053:264	6.665:191
Amazonas	4.688:477	6.643:050

quer dizer:

O Pará produziu mais 64,44 %.
O Amazonas, mais 41,69 %.

Os valores da exportação comparada, foram em 1905:

Café	324.681:261\$000
Borracha	226.174:217\$000

emquanto a importação, foi:

Rio	177.697:123\$000
Santos	78.373:449\$000

contra:

Pará	44.981:346\$000
Manãos	19.447:609\$000

Do quanto dissemos, conclue-se que, não obstante a differença, a mais, de 3.982.942 tons de entrada, e 3.979.464 ditas de sahida, dos dous grandes portos sulistas, sobre os do norte, a vantagem apparente, d'aquelles sobre estes, *no excesso da exportação sobre a importação*, é apenas de 2,10 %, que, uma vez consideradas as maiores facilidades de comunicação, quer maritimas, quer ferro-viarias, como tambem ser este porto o entreposto de todo o negocio mineiro, grande parte do paulista, de uma do matto-grossense, como do de Goyaz, não nos parece falem, com vantagem, em favor da expansão dos negocios desta, sobre aquella região.

Accrescente-se a todas as desvantagens com que contende o Extremo-Norte, a carestia dos fretes, já os de importação, até aqui progressivamente elevados, em vez de reduzidos; já os de exportação que, para simples illustração, basta dizer-se, sobre a nossa borracha, são mais elevados, entre Nova-York e Pará, do que os de entre Nova-York e Australia!

Taes razões, se bem adversas, militam em favor

da expansão nortista que, cumpre dizer, é maior do que a de qualquer outra zona do paiz, apreciados os obstaculos materiaes, a lhe entravarem o fomento.

«A fonte da riqueza crescente reside na produtividade crescente do trabalho».

Para se desenvolver esta é mister, além de mais nada, a «a existencia de auxilios materiaes, efficazes ao trabalho, melhores condições e ligações commerciaes, ao lado de taxas de desconto moderadas, facilitando a producção». Tal é a hypothese do Extremo-Norte.

IV

Já estamos a presentir a impressão, que nossas desvaliosas vistas, sobre o problema do Norte, foram causar aos pessimistas, diremos melhor, aos facilmente tomados do nosso costumado terror latino pela verdade dos factos.

Em todo caso, urge algo fazer, e nesse interesse, e não com outro intuito que o de acertar, aventuramos aquellas considerações.

De uns ouvimos o alvedrio de resistencia propria e desajudada; por isso que, aos invalidos, o devido destino lhes está reservado.

De outros, vir a valorisação do producto cahir no convenio de Taubaté.

Não ha tal.

Situação perfeitamente identica á do nosso artigo, era, em fins de 1906, a do cacáo.

Sabe-se que a producção mundial do saboroso fructo não está, para as necessidades do consumo, como a de nossa *hevea*.

Entretanto, esse producto declinou de preços extraordinariamente, durante aquelle anno, vindo na Bahia de 20\$000 para 10\$000, por arroba.

Em Lisboa, de 7\$000 fortes, para 3\$300, tambem por arroba.

Citaremos agora o exemplo typico da resistencia do mercado portuguez, á pressão dos centros

consumidores. Em novembro d'esse anno, reuniram-se, em Lisboa, os interessados nesse commercio, principalmente os proprietarios de roças, na ilha de São Thomé, centro productor de grande quantidade do melhor cacáo consumido no mundo.

Resolveram sustar as vendas do producto.

Nisso foram apoiados pelo Banco Lisboa e Açores que, por influencia do Marquez de Valle-Flôr, e sob a garantia de deposito do genero, começou de adiantar, sobre o mesmo, na razão de 90 por cento do preço do mercado.

Dentro de algumas semanas a reacção se fez sentir, por modo a se elevarem os preços até 7\$500 e 6\$600, — preços ainda hoje estaveis, e que representam o duplo das cotações observadas, na maior baixa.

Com esse admiravel exemplo de resistencia e efficacia da intervenção, em taes emergencias, dos institutos de credito, lucrou até o nosso cacáo da Amazonia e Bahia, elevando-se o preço do desta ultima procedencia de 8\$000 e 10\$000 para 18\$000 e 20\$000, por arroba.

Insistindo ainda sobre o ponto que, parece, se torna o «pivot» da desproporcionada baixa do nosso producto, julgamos não terem perdido a oportunidade, sobre o assumpto, as judiciosas considerações da «India Rubber World», de Novembro proximo findo:

«Um assumpto de larga discussão, entre cultivadores, na Asia Inglesa, senão maior, entre os milhares de interessados em companhias de plantio, é o de que se existirá o perigo da super-produção.

Julgamos esta uma questão pratica, e carecedora da attenção de quantos della se occupam; tanto mais quanto o homem, em geral, ainda não

atingiu um estagio de abastança, que possa dispender milhões, na promoção de um empreendimento qualquer, sem a segurança de não resultar disso puro desperdicio.

Talvez nesta questão haja o incitamento, decorrente do facto de a economia politica registrar tão poucos exemplos de excesso de producção.

O cultivador de trigo, algodão ou pepinos, por exemplo, é bem possivel nem sempre ache proveitosa, ou, até mesmo, prompta venda para a sua colheita, sem dahi se inferir seja isso occasionado pela super-produccção de qualquer desses artigos.

E verdade que, ao inicio do cultivo da quina, tantos foram os que se lhe entregaram, em tão larga escala, que o lucro, della tirado, baixou, a tal ponto, descoroçoando plantadores, e fazendo que muitos abandonassem o campo da cultura.

A despeito disto, mais quina é produzida hoje do que em qualquer tempo,—o que é simplesmente indicativo da remuneração dessa cultura; ou, a não ser assim o producer abandonal-a-ia.

A mesma historia ouvia-se commummente nos Estados-Unidos, quanto á cultura do algodão, que deixára de ser remuneradora, sem todavia, com isso, a producção deixar de gradualmente augmentar de volume, com a circumstancia a mais de, em annos de grande colheita, os preços se terem elevado mais do que nos anteriores, tornando-se os cultores de algodão uma classe abastada.

Não se pôde dizer, entretanto, ser a quina precisamente uma necessidade, como o são o algodão e a borracha, por isso que aquella mais facilmente encontra substitutos.

Accresce que, podendo-se deixar de o fazer, não se usará quinina, emquanto se contam milhares de pessoas anexasas em adquirir e empregar o algodão

e a borracha, os quaes se não podem obter, na quantidade desejada, apesar de encarecidos.

Este facto só deveria bastar para robustecer a duvida de uma super-produccão da gomma-elastica.

O que podemos asseverar é que, emquanto a borracha ou qualquer outro artigo se haja tornado uma necessidade de vida, sua produccão será sempre remuneradora.

Ainda será licito a arguição do plantio da borracha, em excesso, — o que aconselharia se lhe descontinuasse o plantio.

A esse argumento occorre a resposta de, emquanto resultados surprehendentes hajam coroado de exito algumas das plantações feitas, e, emquanto a capacidade productiva das mesmas parece progredir mais e mais cada anno, a borracha de cultura ainda é insignificante comparada com o consumo actual.

Existem, é certo, alguns milhões de arvores novas, plantadas nestes ultimos annos, em additamento ás que ora produzem o *latex*, mas estas não serão trabalhadas, por algum tempo ainda.

Entrementes, a procura geral para a borracha será grandemente augmentada, e os supprimentos da *hevea* silvestre tornar-se-hão cada vez mais escassos.

Toda arvore que, daqui por diante, se plante, só mais tarde attingirá sua maturidade, razão essa para a super-produccão do artigo, afinal, não nos parecer um perigo.

Um argumento de interesse immediato, para o comprador das plantações já existentes, será o de se não exceder nos preços, por que as tiver de pagar, tendo muito em vista a capacidade productiva da arvore».

Aos que vêm na borracha o fantasma do café, pedimos a atenção devida para os algarismos seguintes, certos como estamos de restabelecerem a posição devida a cada um dos nossos dois principaes productos. Antes, porém, cumpre-nos confessar que, procurando dados, sobre o consumo do café, e respigando em seara alheia, julgamos prudente seguir a valiosa contribuição estatística do competente Sr. Lacerda, de S. Paulo, quando arbitramos aquelle, de 1 de Julho de 1896, a Junho de 1904 (8 safras), em:— 120.000.200 saccas. Assim teremos, para ponto de partida, 15.000.025 saccas, na safra de 1903-1904, que, accrescida, na opinião de uns, de 500.000, e na de outros, de 1.000.000 de saccas, annualmente, faz-nos chegar á conclusão de ser o excesso da producção mundial de 7 a 8 milhões de saccas.

Outrosim, para a borracha, faltam-nos os dados da producção de todos os paizes, a qual sabemos, em 1906, attingiu a 65.000 toneladas.

CAFÉ

RIO — SANTOS

SACCAS DE 60 KILOS

	1903-1904	1904-1905	1905-1906	1906-1907
Stocks, 30 de Junho	1.043.646	1.079.487	1.034.066	830.599
Entradas. Julho a Junho	10.459.356	10.014.569	10.388.920	19.832.133
	11.503.002	11.094.056	11.422.986	20.662.732

EXPORTAÇÃO :

Rio—Santos, incluindo cabotagem	10.588.468	9.926.882	10.585.393	17.504.980
Saldo de colheitas	914.534	1.167.174	837.593	3.157.752

Produção de outros paizes	5.362.150	4.402.511	4.146.458	4.052.047
Produção Rio-Santos	10.458.964	10.014.569	10.388.920	19.832.133
	15.821.114	14.417.080	14.535.378	23.884.180
Consumo mundial	15.000.025	15.500.025	16.000.025	16.500.025
	+ 821.089	-1.082.945	-1.464.647	+7.384.155

Conclusão: de 1903/1904 a 1906/1907, o consumo augmentou 10 %, ao passo que a produção, em igual periodo, excede de 50.96 %. Mais, em 30 de Junho de 1907, emquanto a produção mostrava um excesso de 7.384.155 saccas, os *supprimentos visiveis* no mundo elevavam-se a 16.307.000 saccas. ⁽¹⁾

BORRACHA

HEVEA E CAUCHO

TONS. DE 1.000 KILOS

	1903-1904	1904-1905	1905-1906	1906-1907
Stocks no Pará em 31 de Dezembro	1.298	579	1.292	500
Entradas de 1 de Janeiro a 31 de Dezembro	30.440	34.390	34.640	37.655
	31.738	34.969	35.932	38.155
Exportação da Amazonia e Republicas limitrophes	30.644	33.917	34.768	37.514
Saldo de colheitas	1.094	1.052	1.164	641

(1) Os *supprimentos visiveis* no mundo, nos annos de 1904, 1905 e 1906, eram de 12.431.000, 11.328.000 e 9.772.000 saccas, respectivamente.

Como já dissemos, faltam-nos os algarismos relativos á produção mundial de 1903-1904 a 1906-1907, — inconveniente esse, que desaparece, uma vez aceita a palavra auctorizada dos famosos corretores londrinos S. Figgis, quando dizem :

«The world's supply of rubber in 1906 we estimate nearly 65.000 tons., and consumption almost as much».

Quanto ao consumo, foi em

1903	50.384	tons.
1904	55.275	»
1905	61.397	»
1906	65.000	»

verificando-se um augmento de 29.06 %, que absorve, como já vimos, o accrescimo da produção, até aquella data.

Os supprimentõs visiveis (volvam-se olhares para os da nossa rubiacea, no quadro acima), áquella data, isto é, 30 de Junho de 1907, eram de 2.223 tons., — 5,88 % sobre uma safra de 37.835 tons.

Antes de terminar, respiguemos alguns informes nas publicações dos mercados consumidores. Socorramo-nos da melhor, na especialidade, nos Estados Unidos.

Em 1 de Janeiro do corrente anno, discreteava o o magazine newyorkino:

«A situação desta industria, comparada á de um mez atraz é aparentemente melhorada.

Falou-se em fechar um certo numero de grandes fabricas, sem que isso se realisasse.

Algumas, que estiveram para isso, não o fizeram, e se outras o fizeram, reabriram.

Não ha negar ter-se retringido a produção de

artigos manufacturados em vista da menor procura de momento.

A alça, ora observada nos preços da materia prima, se bem que moderada, deve ser considerada como um phenomeno promissor, e indicativo do restabelecimento da procura instante da materia prima.

O negocio internacional dos Estados-Unidos é hoje maior do que nunca.

Contra a opinião dos que procuram explicar as causas da crise actual como residindo na plethora do nosso desenvolvimento commercial, falam a importação e a exportação dos primeiros onze mezes de 1907. Esses algarismos accusam um excesso já-mais attingido.

De facto, as indicações não são senão de apparencia favoravel, a menos que a futura campanha presidencial não venha sustar e reduzir a costumada actividade crescente nos negocios do paiz».

Julgamos bastantemente esclarecida a forte depressão venal do producto nortista, apanhando nos efeitos depressivos não sómente a economia interna dos dous Estados, attingidos pela desvalorisação de 40 a 50 por cento do valôr de sua exportação.

A União, com a safra do Territorio Federal, — a passada de 8.500 toneladas, não sendo de admirar, antes esperavel continue progressivamente a augmentar, — tambem o será, como já começou de ser.

A reflexão sobre a serie de considerações, a que esta grave questão nos conduz, faz-nos occorrer o seguinte alvedrio.

Como se não ignora, a colheita daquelle territorio afflue aos dous mercados primarios, de Janeiro a Março.

É com esta qualidade que o especulador conta, com grande elemento de exito, pela sua menor, quebra, accumular *stocks*.

É a *hard cure*, como lhe appellidam os inglezes, que se armazena.

Deixa o actual estado de depressão daquelles mercados entrever a necessidade, por parte do elemento especulador, de baixar ainda os preços, (estes, após promissora melhora experimentada, como

das noticias recebidas ultimamente, voltaram ao ponto da maior baixa, — 4.050) para a aquisição da safra aereana.

Está o jogo claro: o parceiro tem todos os naipes.

Não esperamos, maior baixa; antes avigora-se-nos, mais e mais, a convicção de se ter observado o maior declinio.

Daqui estamos a ver e sentir o esforço heroico e inutil, offerecido por aquelles mercados, quando procuram, no retraimento logico, o sustar as vendas.

A melhora, qualquer que ella fosse, observada nesta qualidade, reflexivamente aproveitaria ás das demais procedencias, tanto mais quanto a das Ilhas (Pará), de agora em diante, começa a declinar.

Mais uma vez, aos tediosos e enfadonhos, mas eloquentes algarismos:

ENTRADAS

1906

	1906			
Janeiro . . .	3.322	Acre, Juruá, etc.	1.013	Pará
Fevereiro . . .	2.310	»	771	»
Março . . .	1.963	»	824	»
Abril . . .	1.300	»	519	»
Maió . . .	767	»	431	»
Junho . . .	823	»	647	»
	10.485 tons.		4.208 tons.	

Até que se installe e entre a funcionar regularmente a tão proficua e desejada filial do Banco do Brazil, por que, no interesse da propria União, se não farão adiantamentos ao aviador, sob deposito do producto, na razão de 80 por cento dos preços correntes, juros de 8 por cento, e resguardados os riscos contra fogo, pelas companhias de seguro?

Alli as ha. nacionaes, idoneas, para não falar na poderosa «Royal», de Londres.

A estulticia desta lembrança assenta sobre a quasi convicção, em que estamos, de talvez o remedio chegar tardio para esta safra.

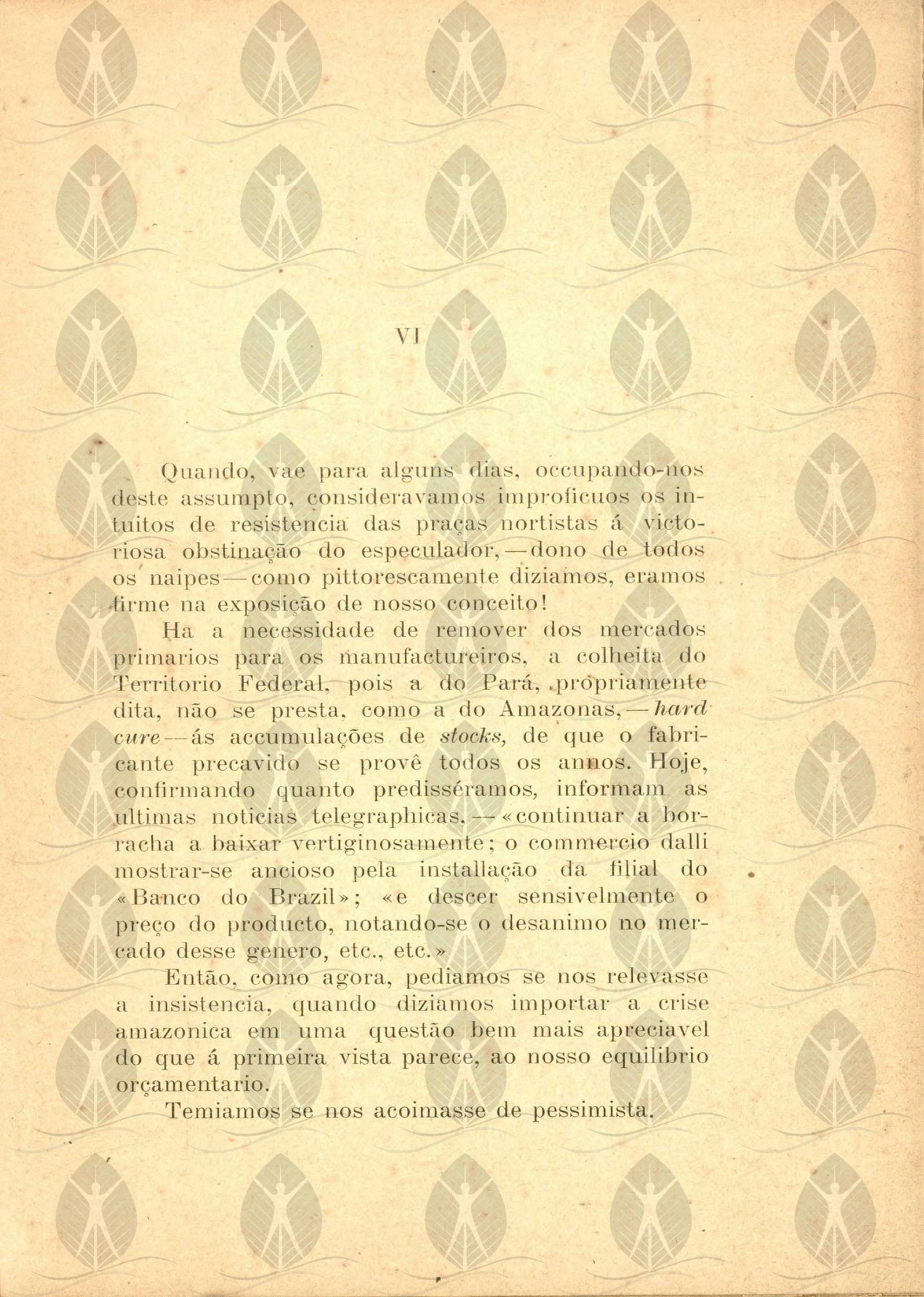
Não vemos na operação indicada o menor risco, antes o elemento seguro de successo, que, no caso da União, dada a melhora provocada por tal medida, dentro de 4/6 mezes, diga-se de 20 por cento, quer dizer, sobre a cotação de 4.050 para sertão, 1.500 contos; e, para o aviador daquela zona, 6 a 7.000 contos.

O Governo Federal alli tem suas repartições fiscaes, — Alfandega e Delegacia.

Os Estados, seus proprios que, mediante mutuo accôrdo, poriam ao serviço da armazenagem.

Temos que a accção conjunta, nesta operação preliminar, seria prompta e fructuosa.





VI

Quando, vae para alguns dias, occupando-nos deste assumpto, consideravamos improficuos os intuitos de resistencia das praças nortistas á victoriosa obstinação do especulador, — dono de todos os naipes — como pittorescamente diziamos, eramos firme na exposição de nosso conceito!

Ha a necessidade de remover dos mercados primarios para os manufactureiros, a colheita do Territorio Federal, pois a do Pará, propriamente dita, não se presta, como a do Amazonas, — *hard cure* — ás accumulações de *stocks*, de que o fabricante precavido se provê todos os annos. Hoje, confirmando quanto predisséramos, informam as ultimas noticias telegraphicas, — «continuar a borracha a baixar vertiginosamente; o commercio dalli mostrar-se ancioso pela installação da filial do «Banco do Brazil»; «e descer sensivelmente o preço do producto, notando-se o desanimo no mercado desse genero, etc., etc.»

Então, como agora, pediamos se nos relevasse a insistencia, quando diziamos importar a crise amazonica em uma questão bem mais apreciavel do que á primeira vista parece, ao nosso equilibrio orçamentario.

Temiamos se nos acoimasse de pessimista.

No entretanto, quando, entre nós, despercebemos-nos, ao que parece, de questões tão delicadas, confiantes, quiçá, na apregoada riqueza do paiz, na America do Norte, em seu relatório annual, o Fiscal do Governo federal propõe a criação de um banco central dos Estados Unidos, analogo ao Banco de França.

Isso, porque no decurso da ultima crise, (já se refere a gente alli ao *crack* financeiro, como a um facto já removido e passado), foi muito estudada a organização de varios bancos nacionaes, sendo vencedora a opinião geral de que a *União precisa possuir um instituto de credito federal*, calcado sobre os moldes do estabelecimento de França, por melhor do que os seus similares, elle corresponder às necessidades modernas da circulação monetaria.

Isso em um paiz onde, apesar do embaraço financeiro recentemente observado, ha, sem duvida, a plethora de riqueza não observada entre nós onde, durante o exercicio fiscal de 1907, o valor da exportação excedeu o de 1906 em \$ 125.255.000, sendo, ao mesmo tempo, de notar a diminuição da importação, em \$ 102.824.000.

Vem isto a molde de mostrar a similitude de condições, na hypothese nortista, a exigir do nosso desorganizado meio bancario um aparelho regulador, qual por nós lembrado, em nossas considerações anteriores.

Entre nós mesmos, que vemos hoje no Banco do Brazil senão esse instrumento de defesa do mercado, prestando os elementos de resistencia, em occasiões oportunas, ao curso anormal dos negocios, quando empolgados pela especulação?

Um olhar retrospectivo ás transacções dos bancos estrangeiros, nos ultimos dous annos, nas praças do Rio e S. Paulo, mostrará á falta do vello-

cino, que lhes era o negocio de cambiaes, esses estabelecimentos já começarem a prestar, ao commercio legitimo, um bom serviço — o desconto, que este anno augmentou, e fatalmente continuará, em progressão crescente.

Tambem, sabemos de andarem alli as caixas inglezas, em Maio, Junho e Julho, mezes de pequeno ou nenhum movimento, á procura de bom papel.

É que, com as despezas certas, essas caixas procuram contrabalançar a diminuição dos pingues lucros, desaparecidos com a estabilidade do cambio.

Como já dissemos, os bancos, que não sosso-braram com a ultima crise de 1900, ou em consequencia della, soffreram avultados prejuizos e hoje não podem prestar seus esperados serviços áquellas praças.

Insistimos, fastidiosamente, neste ponto, por isso que um phenomeno curiosamente symptomatico de nossa pobresa economica é esse de, affluindo áquelles mercados, nos mezes de Dezembro, Janeiro, Fevereiro, Março e Abril, cêrca de 22.000.000 kilos, — o que quer dizer de £ 8.000.000 a £ 9.000.000, não encontrar o aviador representante do productor, armado da garantia efficiente, que o genero é, o numerario para levantar dinheiro sobre elle! Até parecerá isto incongruente, pelo menos, onde o negocio obedeça a leis economicas, regularisadoras da compra e da venda.

Preparavamo-nos para terminar nossas timidias considerações, á situação de abertura em que se debate aquella zona, quando, com data de 22, o conspicuo orgão «Jornal do Commercio» insere o telegramma seguinte:

«Os exportadores de borracha empenham-se em aniquilar as casas aviadoras, devido a estas, entre si, terem resolvido embarcar, por conta propria, o seu artigo para os mercados consumidores.

Para conseguirem seus fins, os exportadores continuam a *offerer a borracha naquelles mercados*, por baixos preços, e a entregas futuras».

Além desta informação, confirmando quanto havemos expendido, já no presente, já em artigos anteriores, a imprensa diaria desta Capital, ultimamente, vem nos informando do estado de desanimo e depressão a que lançou aquelles mercados a pertinacia victoriosa da campanha baixista.

Ainda a «A Imprensa» tomamos, *data venia*, o telegramma, datado de 21, em que diz, «estando o mercado cada vez mais desanimado e baixando de cotação o producto, *constar que alli se vae organizar um «trust» dos importadores de borracha do Acre*, os quaes representam um recebimento *superior a oito mil toneladas.*»

Longe de nós o impertinente intuito, ou antes, o papel de suggestionador, ao qual certamente faltam os meritos, para tal; mas, dêmo-nos a liberdade de perguntar se não se afigura, ao espirito altamente indagador e britannicamente previdente de S. Exc. o Sr. Ministro da Fazenda a hypothese de rigorosa e demorada «enquête» ás condições do Norte. Arrastado por estes considerandos, não será em demasia lembrarmos ainda, aos poderes competentes, o alvitre da emissão de «warrants», á feição do que em Santos fizeram os Snrs. E. Johnston & C. e que, ao lado da injuncção do Governo

daquelle Estado, na valorisação do café, em tão proficuos resultados, está fructificando?

Á vista dos ultimos algarismos e dados estatisticos, que nos chegam ás mãos, podemos restabelecer a posição da nossa borracha, nos annos de Janeiro a Dezembro de 1906 e 1907, respectivamente, assim:

	ENTRADAS	
	1906	1907
	TONELADAS	TONELADAS
Janeiro	5.750	3.780
Fevereiro	3.930	5.025
Março.	3.650	6.000
Abril.	2.550	4.360
Maio	2.310	2.650
Junho.	1.860	1.450
Julho.	1.650	1.320
Agosto	1.700	1.610
Setembro.	2.040	2.380
Outubro	3.240	3.220
Novembro	3.290	3.140
Dezembro	2.650	2.550
	<hr/>	<hr/>
	34.620	37.485

Daqui resulta terem affluído nos doze mezes de 1906, aos dous mercados amazonicos, mais 8.²⁸ %, do que em igual época de 1906. Em todo caso, esse augmento moderado não representa, em definitivo, o volume de safra de Julho a Junho.

Rapida vista á tabella acima mostrará que, a não ser nos mezes comparados de Janeiro, Fevereiro, Março e Abril, as entradas, nos demais, regulam, mais ou menos, as mesmas, indicando isso naquelles mezes retardamento ou antecipação nos supprimentos, em virtude de phenomenos imprevisitos, como sejam vasantes e cheias dos rios, etc. Na peor das hypotheses, para nós, isto é, na de abun-

dancia de entradas justificando a baixa dos preços, quer nos parecer que o aumento de 8.²⁸ % não justifica o declínio nos valores da materia prima, na progressão de 40 a 50 %, tanto mais quanto está verificado desaparecer a produção mundial toda na manufactura.

Quando isto acontece, no respeitante a suppri-mentos, vemos que, da exportação de 34.620 toneladas, no anno de 1906, produzida por aquelle valle, a parte brasileira aggregou £ 13.684.000; e no de 1907, apenas a parte de 37.485 toneladas, com os preços 5\$900/5\$500 para as ilhas, e 7\$000/6\$500 para o Amazonas, em Janeiro, declinando até Dezembro, para 4\$200/3\$450 e 4\$600/4\$400, respectivamente, se elevou de £ 8.000.000 a £ 9.000.000.

Hoje, as cotações são ainda inferiores.

Permittam-se-nos alguns considerandos sobre o assumpto já criteriosamente cuidado pelo novel e illustre orgão «A Imprensa».

Á vista o quadro organizado pela Repartição de Estatística, com o valor da importação e exportação do Brazil em 1907, confrontada com a de 1905 e 1906, resalta como promissor um *superavit* que, ao nosso fraco ver, infelizmente, a não traduzir melhor e mais meticolosa arrecadação de impostos, nos parece, irá incidir sobre o mesmo circulo vicioso, em que a economia interna do paiz vem, de longa data, se debatendo.

Ao preço de um augmento de 100 mil contos, nas rendas da União, verificado espalhadamente nas Alfandegas do paiz, quasi todos os Estados (a não serem aquelles, que têm gosado de immediatos favores do Governo Central, tal o caso de S. Paulo, hontem como hoje, e o do Rio Grande do Sul, indirectamente, no periodo da agitação intestina por que passou), luctam com as mais sérias difficuldades.

Porque é preciso fazer lembrar, sem acrimonia, a desigualdade na distribuição de favores, na Monarchia como na Republica.

Em todo caso, quer nos parecer que aquelle

excesso, longe de se nos apresentar promettedor, dada a regressão no valor de nossa exportação, não como resultante de melhora da moeda, ultimamente mantida estavel, mas pela sua depreciação nos centros consumidores, ao mesmo tempo que a importação attesta a extensão de necessidades internas, que o paiz não póde supprir, implicará, mais tarde ou mais cedo, no desequilibrio occasionado pelo resgate de obrigações com o ouro, que não produzimos.

Os compromissos externos são tomados a prazo certo, e o dia de suas liquidações virá, quando a procura do ouro será respondida pela escassez das letras.

A situação geral dos Estados é desalentadora — de uns, pelo pouco escrupulo na applicação dos dinheiros publicos, e prodigalidade com que sacaram sobre o futuro; de outros, pela razão de ordem geral que a todos interessou; e de outros ainda, porque o seu bem-estar foi sempre dependente da prosperidade daquelles.

Tal o caso da zona, que produz o contingente seringueiro, — Piauhy, Ceará e Rio Grande do Norte — sobre a qual irão, certo, reflectir as provações, por que ora atravessa a região amazonica.

Julgamos ser erronea a maneira do *laisser aller*, a que allude a «Brazilian Review», no tocante á nossa exportação, que, só a de nossa *hevea*, produziu em 1907 £ 12.644.387, e a qual, aos preços actuaes, declinará para £ 9.500.000, reduzindo assim o nosso activo, e provocando a contracção economica, que um criterio são evitaria.

Sim, «a exportação significa a produccão do paiz, a mais das suas necessidades; o superfluo da vida nacional; o que a nação produz, além do necessario ao consumo interno».

E, nos paizes como o nosso, onde raream as industrias, ou se mantem estas em phase ainda incipiente, a exportação de productos, que, em o nosso caso, pequeno ou nenhum consumo encontram internamente, deve ser o aferidor do bem-estar economico, isto é, o indicador das reservas, que como ficam integradas na riqueza publica.

Como já dissemos, não é para desprezar a natureza da nossa exportação — café, só em proporção muito moderada consumida no paiz, e — borraça, de que a menor applicação industrial se não faz entre nós.

Quer isto dizer que, não representando aquella um excesso, em porção apreciavel, num caso, e no outro, completamente nullo, colloca-nos no papel de productores inteiramente ao sabor do consumidor; assim, em faltando este ou correndo sorte adversa, que faremos?

Dahi caracterisar-se a situação interna dos negocios do paiz, por fórmula a inspirar justos receios; — depreciados os seus principaes artigos de exportação, ao mesmo tempo que mantida a mesma taxa de cambio, e impostos, — os mesmos, se não aggravados, direitos de entrada e sahida, os quaes, em tal situação, inflectem bem mais pesadamente sobre a economia nacional, do que quando seus productos realizavam valores mais elevados.

Da região de que vimos sempre a falar, pode-se dizer estar o mal organico, até aqui descuroado, na escassez de numerario, occasionando isso o systema de credito mais elastico de que ainda ha noticia.

O fomento das transacções alli feitas, em crescendo sempre progressivo, até attingirem a elevada cifra de 350 a 400 mil contos, residuiu na elasticidade daquelle, á falta de capitaes, que, para

aquellas longinquas regiões do alto Amazonas, já-mais foram attrahidos.

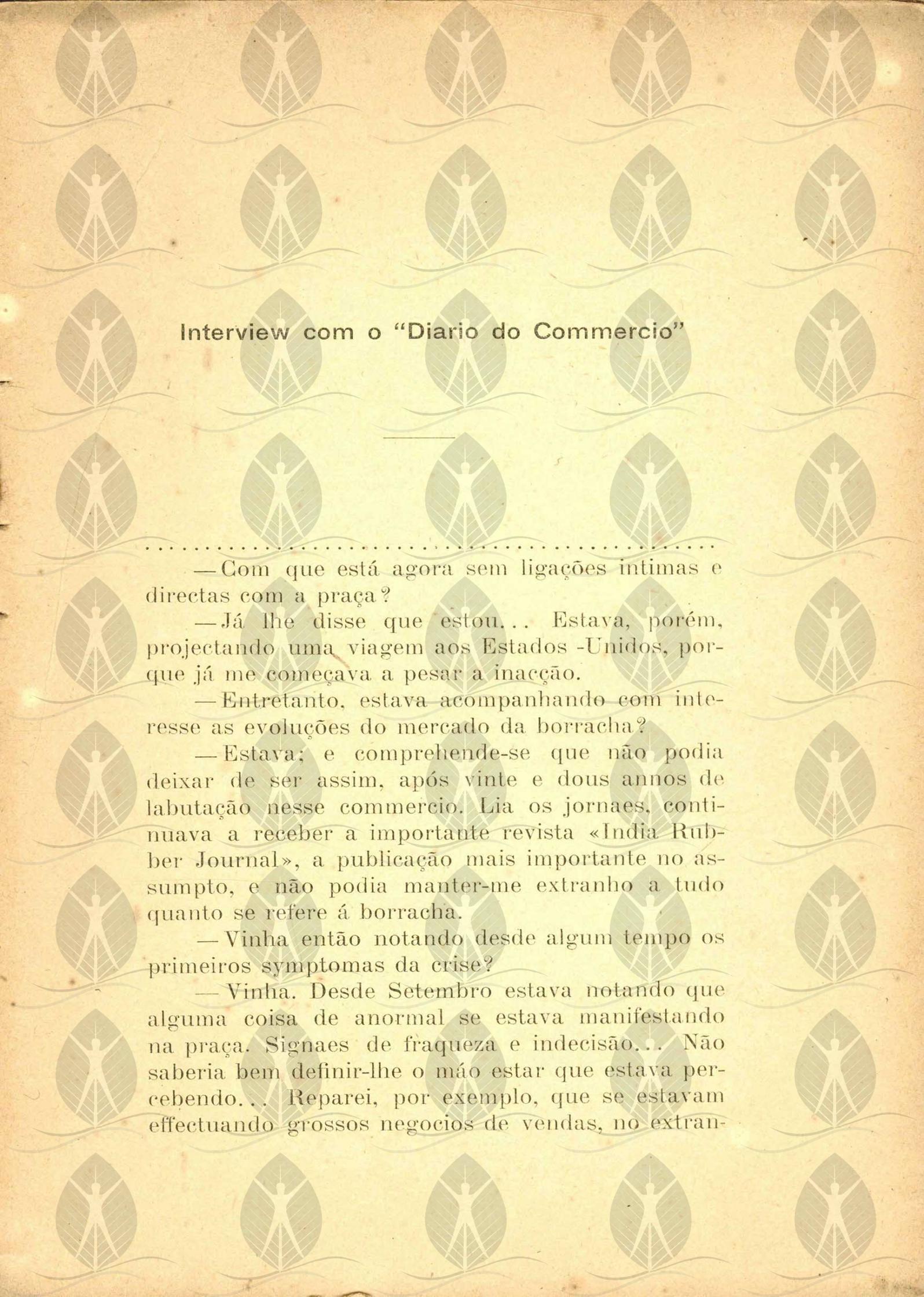
Vendia-se alli ao prazo de 12 mezes. É claro que, sobre o custo da mercadoria, iria pesar tal dilatação de prazo.

Outro tanto accresce dizer quanto ás garantias, sob que eram feitos os negocios no interior, os quaes se individualisavam pela imprevidencia, nascida da falta de numerario.

Para o fisco federal, quasi outro tanto da receita de importação calculada no anno fiscal, ha pouco terminado, é indubitavelmente um facto grandemente accommodaticio, sem todavia deixar isso de gerar a apprehensão das necessidades creadas no interior, e consequentes compromissos externos.

Não ha a menor duvida. Em face do remedio empyrico, o balanço internacional obrigará a importação a voltar ao nivel da exportação, desequilibrando, entrementes, a acção do Governo que, em dado momento, ver-se-á a braços com situação identica á que obrigou o paiz ao *funding*.

Oxalá vejamos desmentidos nossos presagos temores.



Interview com o “Diario do Commercio”

— Com que está agora sem ligações intimas e directas com a praça?

— Já lhe disse que estou... Estava, porém, projectando uma viagem aos Estados -Unidos, porque já me começava a pesar a inacção.

— Entretanto, estava acompanhando com interesse as evoluções do mercado da borracha?

— Estava; e comprehende-se que não podia deixar de ser assim, após vinte e dous annos de labutação nesse commercio. Lia os jornaes, continuava a receber a importante revista «India Rubber Journal», a publicação mais importante no assumpto, e não podia manter-me estranho a tudo quanto se refere á borracha.

— Vinha então notando desde algum tempo os primeiros symptomas da crise?

— Vinha. Desde Setembro estava notando que alguma coisa de anormal se estava manifestando na praça. Signaes de fraqueza e indecisão... Não saberia bem definir-lhe o máo estar que estava percebendo... Reparei, por exemplo, que se estavam effectuando grossos negocios de vendas, no extran-

geiro, de partidas de borracha «para entregas futuras». É o que em estylo commercial inglez se chama a operação de *short sales*. Os preços, por sua vez, tendiam já a declinar. Não esperava, porém, que em tão curto prazo as coisas viessem parar ao ponto a que chegaram. Também é verdade que a crise bancaria nos Estados Unidos appareceu, de repente, com uma intensidade e extensão, que jámais se poderiam esperar, mórmente depois da solução mais ou menos satisfactoria que a anterior, a de Março do anno passado, havia encontrado, parecendo ter afastado, por longos annos, a repetição do grande phenomeno perturbador.

—Acha bem justificada a relação estabelecida entre essa crise e a elevação do desconto nos bancos europeus e norte-americanos, que naturalmente se lhe seguiu, com o retrahimento dos consumidores directos,—os fabricantes de manufactos de *caoutchouc*,—dos mercados importadores da borracha amazoniense? É o que sustentou a *Revista Commercial Informadora*.

—Não ha negar. E deve ser accrescentado que, para esse retraimento, não só contribuiu a crise norte-americana, pelo facto da elevação das taxas do desconto bancario, mas a circumstancia, que anda sempre concomitante e parallelamente com a alta do desconto, a escassez do numerario para as operações de desconto. E, dahi, a paralysação dos negocios num campo, em que a concorrência extremada está limitando cada vez mais os lucros; e, no qual, qualquer perturbação é sufficiente para influir gravemente na marcha normal da industria. Comprehende perfeitamente. Não houve interrupção nas encommendas dos manufactos. Nem poderia haver, hoje, com esses artigos, que intervêm tão vastamente em todas as manifestações da vida mo-

derna. O que houve foi o legítimo receio de que a crise se prolongasse muito mais, e a sua repercussão se fizesse sentir mais intensa e duradouramente. Mas não creia que a crise determinasse uma diminuição no consumo dos artigos de borracha. Seria preciso não conhecer o character do povo *yankee*, os seus habitos, e a sua vida nervosa! Não ha crise bancaria, que possa de um anno para outro causar uma diminuição no consumo das botas de elastico, aconselhadas, de preferencia a quaesquer outras, por todos os hygienistas; e no das galochas. Sabe... O americano sae de casa. Vem a chuva. Entra numa sapataria e compra as galochas. Por causa da chuva é que não deixa de andar e correr, catando a vida! Continúa a chover. Sae de casa de galochas e apparece o sol. Entra num botequim. Toma um whisky e arremessa fóra as galochas, que lhe aquecem os pés. São quatro ou cinco pares por anno.

— Vê-se, que conhece a fundo a vida de Nova York.

— Conheço alguma coisa, pela convivencia no Pará com os americanos, e pelas minhas viagens aos Estados Unidos, a negocios.

— Quaes e quantas são as casas exportadoras de borracha no Pará?

— São poucas. As mesmas que existiam ha dez annos, mais ou menos. São quatro ou cinco em tudo. E as casas do Pará, como sabe, têm suas succursaes em Manáos, com os mesmos ou diferentes nomes, mas são sempre as mesmas. A principal é ainda a grande casa germano-britannica dos srs. Schrader, Grüner e C., de Londres, Liverpool, Nova-York, etc. Segue-lhe em importancia, a de que fui gerente por longos annos, a casa americana Adalbert H. Alden. Occupa o terceiro logar a

ex-casa Frank da Costa & C., que em Manáos se chamava Witt & C., e pertence hoje aos srs. Scholz, Hartje & C. São allemães. Ha a casa Gordon & C., que me succedeu na representação do *trust* americano. É uma casa que só faz supprimentos para o *trust*. Não especula, não intervem na praça. Havia outra casa, e essa, ingleza, a dos srs. Neale & Staats, que desappareceu da praça ultimamente. E ha mais uma casa dos srs. J. Marques & C. É essa, portugueza, e se applica principalmente em negocios de especulação commercial.

— De modo que essas casas monopolizam com facilidade o commercio de exportação da borracha?

— Pudéra! As compras são feitas a 90 dias de vista. Trocam as letras da borracha comprada, nas agencias dos bancos inglezes, contra o dinheiro, que entregam aos vendedores. Quando se vencem os 90 dias, já a borracha chegou a Nova York ou Liverpool e foi vendida. . . Não precisam dispôr de um só vintem. Vivem parasiticamente á custa da praça, impondo os preços, dictando as condições, e fazendo ainda um favor aos aviadores em lhes comprar a mercadoria. E, como são os representantes das casas que em Liverpool, Hamburgo e Nova York fazem o monopolio da borracha, ellas monopolizam o commercio desse genero, tambem nos mercados productores.

— Qual é a situação da praça do Pará em relação a estabelecimentos bancarios?

— A mais precaria possivel. A terrivel crise de 1900 enguliu um dos bancos nacionaes o *Banco de Belém*. Mas a crise foi tão violenta e os seus effeitos tão vastos, (a subida do cambio de 6 a 15 com a correspondente baixa da borracha de 11 mil reis a 5), que os outros bancos soffreram um abalo, de que ainda se não conseguiram reerguer. O *Banco*

Norte do Brazil teve, depois de uma agonia lenta e tormentosa, a mesma sorte do *Banco de Belem*. Ficaram em campo o *Banco do Pará* e o *Banco Commercial* que, nos modestos limites da sua acção, procuraram auxiliar, por todos os meios, o commercio.

Porém, esses dous bancos ainda não puderam, tampouco, readquirir a posição galharda em que se achavam antes da crise. São dous uteis e bons auxiliares da praça, mas não só não dispõem dos meios necessarios para fazer tudo o que seria indispensavel, quanto se acham na impossibilidade de acudir ás necessidades mais urgentes e imperiosas. São dous elementos bons, mas insufficientissimos. Ha tambem, o *banquinho*, como chamamos, a *Sociedade de Credito Popular*, cujos meios são incomparavelmente inferiores aos do *Banco do Pará* e do *Commercial*. Basta attentar para os saldos em caixa desses estabelecimentos, para se ver que lhes é humanamente impossível constituirem-se no instrumento necessario do desconto legitimo.

— E os bancos estrangeiros?

— Homem, o dr. David Campista, na *interview*, que o «Diario do Commercio» publicou, poz, a este respeito, o dedo sobre a chaga. Não prestam nenhum serviço á praça. São agencias de cambio e mais nada. Em inglez, dir-se-ia que ellas não passam de *exchange jobbers*!

— Outros meios a praça não tem?

— Não tem. Não ha banqueiros, nem casas bancarias particulares. E esta ou aquella operação de desconto particular accusa juros tão elevados e condições tão onerosas, que nem é conveniente falar-se nissô; nem tem significação pratica de interesse algum.

— Entretanto, é para a praça do Pará que

afflue quasi toda a borracha do Territorio Federal?

—É assim mesmo. No Pará não vigora, graças a Deus, o regimen vexatorio e perturbador do systema, creado, em hostilidade á praça de Belém, pelo governo do sr. Silverio Nery, em começo da sua administração no Amazonas, em 1900. Lembre-se de que o Amazonas exige que as operações do beneficiamento de toda a borracha, procedente do interior do Estado, sejam todas ellas effectuadas em Manãos.

—É uma medida anti-constitucional, tomada em odio ao Pará, na esperança de que todas as casas matrizes de Belém se transportassem para Manãos. Ainda em 1900, a borracha do Acre estava engrossando a exportação taxavel da borracha amazônica! Não teve os resultados que o sr. Silverio Nery esperou a sua lei de excepção. As casas matrizes continuaram a residir no Pará, centro commercial muito mais desenvolvido que o de Manãos, pela maior facilidade de communicação directa, com os portos estrangeiros e os da costa. E esses dous factos explicam, por si sós, que os seringueiros acreanos preferiram tratar os seus negocios no Pará, onde encontram, em todos os sentidos, maior facilidade e conveniencia nas transacções.

—Quaes são as principaes casas do Pará, que aviam para o Acre?

—Para o Acre, não. Para as tres prefeituras do Alto Juruá, Alto Purús e Acre. São as casas Alves Braga & C., Leite & C., Guilherme de Miranda, Braga Sobrinho & C., Luiz de Mendonça & C., Mello & C., B. A. Antunes & C., etc., etc.

—Em Manãos ha tambem casas, que aviam para o Territorio Federal?

—Ha. As mesmas casas que acabo de citar. To-

das ellas têm succursaes em Manáos. Creio que ha algumas outras, mas de muito menor importancia.

— Todas essas casas que acaba de elencar, possuem vapores?

— Possuem. E algumas, como as dos srs. Mello & C., Alves Braga & C., B. A. Antunes & C., dispõem, por assim dizer, de flotilhas, de três ou mais vapores cada uma. São vapores que sobem do Pará ás extremidades navegaveis do Juruá, Acre e Purús.

— De modo que o Pará...

— O Pará é hoje, como foi sempre, e hoje mais do que oito annos atraz, quando ainda não se tinha celebrado o tratado de Petropolis, o unico grande mercado da borracha nos dous Estados da Amazonia.

— Vamos ao assumpto que mais nos deve occupar. Acha que ha remedios para a crise actual? Quaes são elles?

— Depois de tudo quanto o seu jornal tem publicado; depois do quadro que acabei de expôr da situação bancaria do Pará, (a de Manáos é incomparavelmente inferior) vê-se perfeitamente que o que falta nessa região é uma propria e verdadeira localizaçào de dinheiro. Por que não dizer toda a verdade? Á região falta numerario para as mais elementares das suas operações. Coteje os balancetes dos bancos nacionaes e estrangeiros. Veja a differença que ha entre as quantias, que figuram existentes em caixa e o total das contas correntes, em deposito, com retiradas livres. Verificará um consideravel saldo contra a caixa. Todos os bancos fazem suas operações a descoberto, prevenindo os clientes de que o dinheiro papel, palpavel, só será entregue á chegada dos vapores do Sul. É a mesma, a eterna historia, desde o começo até ao fim do anno.

— Mas, onde é que, afinal, vae todo esse dinheiro?

— Oh! Onde vae? Vae para o Ceará e para o Rio Grande do Norte, nas algibeiras dos seringueiros, que voltam ao seu rico torrão. Volta para os mercados do sul, que nos fornecem os principaes generos do nosso consumo; café, assucar, farinha de mandiocá, aguardente, tecidos de algodão e lã, xarque, arroz, etc., etc.

— Conclusão?

— Conclusão. O de que precisamos é da fundação, na nossa praça, a do Pará, de uma agencia do Banco do Brazil, dispondo dos necessarios recursos, e naturalmente entregue a pessoas conhecedoras do mercado e da situação da praça, offerecendo ao mesmo tempo garantias de idoneidade moral e intellectual.

— Que é que essa agencia poderia fazer?

— Poderia adiantar o dinheiro de que estão necessitados os aviadores, que recebem a borracha, para os seus compromissos com a praça e com os freguezes do interior. E adiantamentos até á proporção de 70 por cento, sobre o preço diario da borracha, aos juros de 8 por cento, o que garantiria largamente o banco, pela penhora mercantil da borracha, offerecida em caução.

— Mas, para isso, seria precisa uma grande despesa com armazens, seguros contra incendios, etc. E a quebra da borracha?

— Antes de tudo, sabe que, para a borracha, o caso de incendio é uma hypothese quasi de excluir. Sabe tambem que não ha necessidade de grandes armazens para guardar-se este artigo.

Este não é o café; ainda hoje, um kilo de borracha no Sertão vale quasi quanto uma arroba de café.

A respeito da quebra (diminuição de peso da borracha, em consequencia do desaparecimento da humidade, que lhe agrava o peso, especialmente quando esta chega das regiões visinhas como as Ilhas) não é preciso que lhes diga que a do Sertão (a do Acre principalmente), não dá nunca uma quebra superior a 10 %.

E, repito, as garantias de um capital adiantado na razão de 70 %, são as maiores possíveis; nem é conveniente falar-se em «warrants», operação complicada, que exige todo um apparatus burocratico e que, pela inexperiencia dos negociantes rotineiros, poderia ser causa de retraimento.

— Que capital acharia necessario para essas operações?

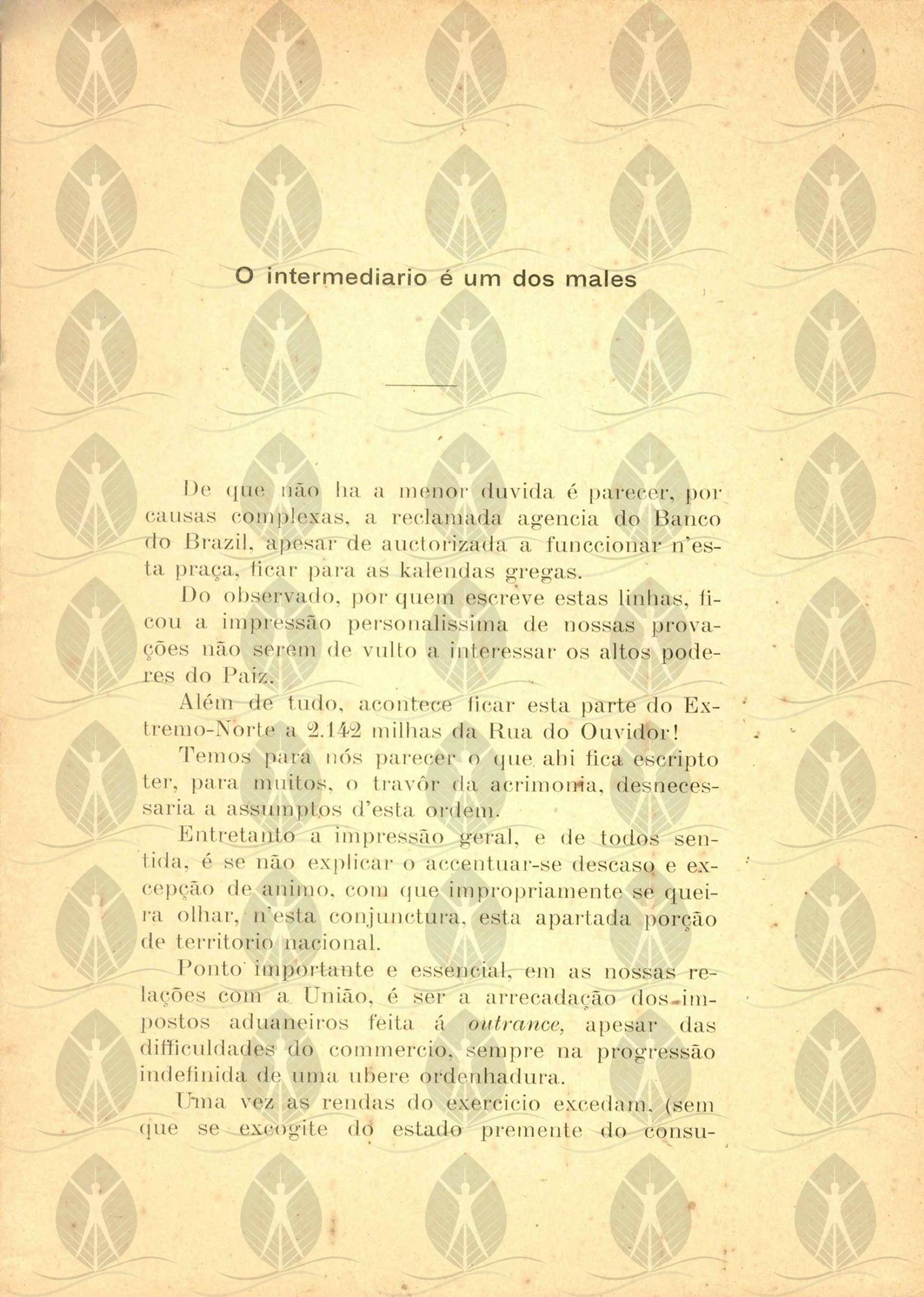
— No momento actual, acho que nunca menos de dez mil contos de reis em moeda papel, levada em notas, daqui para lá.

— Li num telegramma do «Jornal do Commercio», e no relatorio do sr. Joaquim Vianna, que se tratava de organizar uma sociedade entre aviadores.

— Sei disso, e admiro os esforços que os aviadores iriam empregar. Infelizmente, os resultados, pelas razões que lhe expuz, nunca poderão estar na altura de tão louvaveis esforços.

.....





O intermediario é um dos males

De que não ha a menor duvida é parecer, por causas complexas, a reclamada agencia do Banco do Brazil, apesar de auctorizada a funcionar n'esta praça, ficar para as kalendas gregas.

Do observado, por quem escreve estas linhas, ficou a impressão personalissima de nossas provações não serem de vulto a interessar os altos poderes do Paiz.

Além de tudo, acontece ficar esta parte do Extremo-Norte a 2.142 milhas da Rua do Ouvidor!

Temos para nós parecer o que ahí fica escripto ter, para muitos, o travôr da acrimonia, desnecessaria a assumptos d'esta ordem.

Entretanto a impressão geral, e de todos sentida, é se não explicar o accentuar-se descaso e excepção de animo, com que imprpropriamente se queira olhar, n'esta conjunctura, esta apartada porção de territorio nacional.

Ponto importante e essencial, em as nossas relações com a União, é ser a arrecadação dos impostos aduaneiros feita á *outrance*, apesar das difficuldades do commercio, sempre na progressão indefinida de uma ubere ordenhadura.

Uma vez as rendas do exercicio excedam, (sem que se excogite do estado premente do consu-

midor) as previsões orçamentarias; uma vez appareça, no fim do anno fiscal, o *superavit* accomodatício, que valem clamores e reclamos? Continuarão desattendidos, como até agora.

Pelo menos é, permitta-se-nos dizermos, assim fôram e têm sido acolhidos os requerimentos d'esta zona.

Se nossa palavra não fôra carecedora da ponderada auctoridade que deve, n'esta emergencia, orientar o commercio d'esta terra, diriamos nos caber procurar na sabedoria attica do brocado popular, o nosso mëlhor aviso: — *não esperemos por sapatos de defuncto*.

O empirismo, com que se nos trata, mais convicção nos traz ao espirito da indefesa do commercio amazonico.

A especulação entra, *em grande parte*, na demoralização, que se apoderou do mercado da gômma elastica.

Defendamo-nos com os nossos minguados recursos.

Entre os muitos obstaculos e desvantagens, offerecidos ao aviador, e consequentemente ao extractor, o de maior vulto é essa intermina cadeia de intermediarios, até que o nosso producto chegue aos mercados manufactureiros.

É obedecendo a esse criterio, e respondendo a essa necessidade, que o grande *trust* americano — United States Rubber Comp. — hoje opera directamente nos centros primarios, estabelecendo suas casas compradoras aqui, como em Manaus, e suas agencias em Londres e Liverpool, — o grande entreposto mundial da materia prima.

D'esta forma libertou-se aquelle grande ajuntamento de fabricantes do jugo oppressor do especulador.

Hoje, com o exemplo victorioso d'aquellas fabricas conglobadas, explicam-se as cartas-circulares, recentemente recebidas dos mercados americanos, expressando os desejos da formação de novo *trust*, isto é, de virem directamente novas fabricas adquirir *directamente* o producto.

Urge, em nosso fraco entender que, por meio de emissarios, sahidos d'entre os proprios aviadores, e accção conjuncta e entendimento coheso das associações commerciaes de Belém e Manaus, nos approximemos do fabricante e que lhe vamos ao encontro dos desejos.

Porque se não effectivará, com grandes e reaes vantagens, essa approximação, procurando a independencia do intermediario, avido dos lucros e margens desnecessariamente encarecedoras do artigo?

Dirão os musulmanos, fakirizados e confiantes nos remedios, e tardigrada intervenção messianica do governo federal, — que fazer?

Simplesmente, facilmente e unicamente, isto: — Os negociantes de Antuerpia, no intuito de lutar vantajosamente com as praças de Liverpool, Londres e Hamburgo, conseguiram não só reduzir ao minimo as despesas do producto, como obter para este os melhores preços possiveis. Assim que, por 100 kilogrammas de borracha as despesas em Antuerpia são 2,60 frs; em Liverpool, 7,30 frs.; e em Hamburgo, 4,93 frs. Mas isto não bastava; era preciso, para ficar com superioridade real, resolver a questão de obter preços mais vantajosos para o artigo que as outra praças. Depois de examinados os varios processos de venda nos mercados, chegaram os commerciantes belgas á conclusão de que o melhor systema de venda era o das *inscripções*. Consiste no seguinte: Quando os lotes de borracha chegam a Antuerpia, um corretor juramentado, ho-

mem de perfeita integridade, e que gosa de absoluta confiança de parte a parte, examina meticolosamente o producto, depois descreve-o e faz-lhe a estimativa.

Esta se baseia, ao mesmo tempo, na qualidade do producto e no seu valor mercantil, de accôrdo com as condições geraes de producção e consumo no mundo, stocks visiveis ou suppostos, necessidades presumiveis de industria ou actividade dos pedidos. Os resultados da estimativa são considerados em uma noticia impressa que indica:

- 1.º—O nome dos navios importadores;
- 2.º—A casa de Antuerpia, geralmente uma casa de comissões, por conta da qual vae o genero á venda;
- 3.º—O numero de cada lote;
- 4.º—O peso liquido da borracha offerecida á venda;
- 5.º—O preço da estimativa por parte do corretor;
- 6.º—A descripção summaria do producto;
- 7.º—A data da venda por inscrições.

É preciso explicar o mechanismo do processo das *inscrições*, que substituiu ao da hasta publica em Antuerpia, com grande beneficio para os productores de borracha e para e commercio da praça, que tem visto crescerem-lhe, de modo surprehendente, as remessas d'este genero.

A noticia mencionada, impressa vinte dias, pelo menos, antes da data marcada para a venda, é remettida, com amostras, havendo mistér, aos grandes compradores americanos, russos, allemães e francezes, a fim de que tenham tempo de mandar as ordens de compra. No dia marcado, todas as of-

fertas de compra são entregues ao corretor, fechadas e lacradas.

A abertura das propostas começa ás 10 $\frac{1}{2}$ horas. Nenhuma offerta pode ser aceita, depois d'esta hora, e os proponentes obrigam-se ao preço de compra das respectivas offertas.

Á medida que os preços de compra são annunciados, inscrevem-nos em grande quadro impresso, contendo cêrea de 15 columnas. A primeira columna, á esquerda da folha, contém a designação dos lotes; a segunda, as cotações enviadas pelo corretor; as outras reservam-se para os seguintes usos: no cabeço de cada columna figura o nome de uma casa licitante, e abaixo, successivamente, inscrevem-se os preços offerecidos pelos varios lotes.

Terminada a operação, conhece-se, por esse quadro synoptico, não só o numero de lotes, que competiu a cada casa, mas tambem os preços, muita vez, sensivelmente discordantes, offerecidos.

N'este caso, é cada lote adjudicado ao offertante de maior lanço, se o vendedor, a quem tal se reserva, não o retirar.

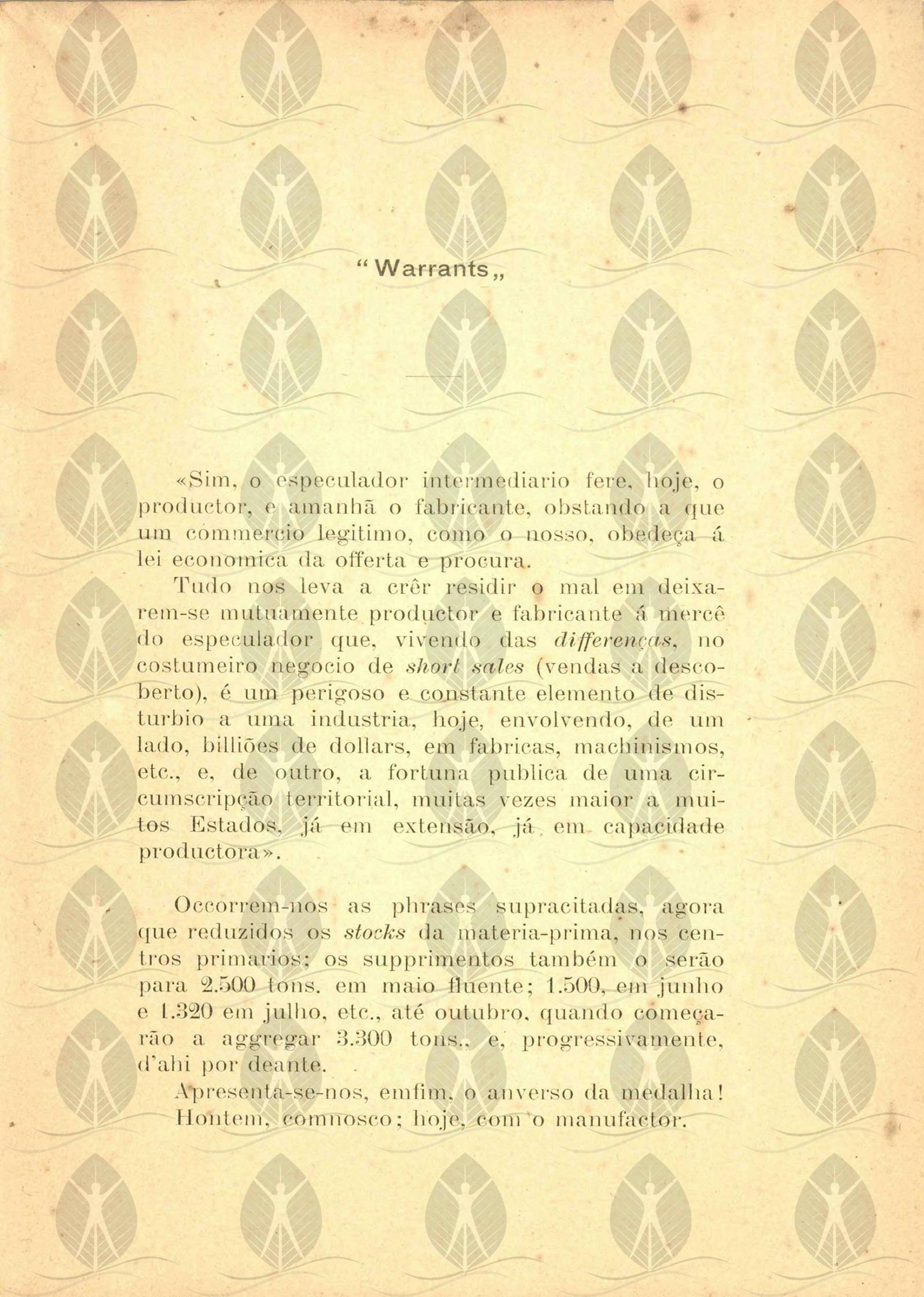
Todas as vantagens estão, portanto, com o vendedor. Mas não pára ahi: á meia hora depois de meio dia, ha reunião solemne de vendedores e compradores. O corretor lê os resultados das licitações, escriptas no quadro synoptico. Não raro, um mesmo lote obtem de duas casas a mesma offerta. Cumpre resolver. Quatro são as soluções:

- 1.^a—um dos compradores abandona o lote ao rival;
- 2.^a—reparte-se o lote;
- 3.^a—tira-se á sorte;
- 4.^a—fica para quem mais dá.

Isso que ahi fica é a versão, que s. exc. o sr. ministro da viação fez, do *Bulletin Économique de L'Indo-Chine*, pag. 1.068, anno 8.º, n.º 47, e a que s. exc. se refere, accrescentando:

«Este processo serve, pois, admiravelmente, aos nossos interesses de productores, e seria de real vantagem fôsse applicado, por tal fórma, nos nossos mercados, podendo, então, já sahir de Belém ou de Manaus, a borracha vendida directamente, ao consumidor, pelos seringueiros, que para tal fim se podiam organizar commercialmente, *dispensando intermediarios ociosos*».

Admiravelmente, dizemos nós, com as modificações, que as condições requerem, irá esse meio de libertação de processos, não diremos ociosos, mas gravosos e exhaustivos, aida hoje decalcados nos methodos de quando a nossa industria extractiva, vae para 78 annos, produzia apenas a exportação, para a Inglaterra, de 460 quintaes.



“Warrants,,

«Sim, o especulador intermediario fere, hoje, o productor, e amanhã o fabricante, obstando a que um commercio legitimo, como o nosso, obedeça á lei economica da offerta e procura.

Tudo nos leva a crêr residir o mal em deixarem-se mutuamente productor e fabricante á mercê do especulador que, vivendo das *differenças*, no costumeiro negocio de *short sales* (vendas a descoberto), é um perigoso e constante elemento de disturbio a uma industria, hoje, envolvendo, de um lado, billiões de dollars, em fabricas, machinismos, etc., e, de outro, a fortuna publica de uma circumscripção territorial, muitas vezes maior a muitos Estados, já em extensão, já em capacidade productora».

Occorrem-nos as phrases supracitadas, agora que reduzidos os *stocks* da materia-prima, nos centros primarios; os supprimentos também o serão para 2.500 tons. em maio fluente; 1.500, em junho e 1.320 em julho, etc., até outubro, quando começarão a aggregar 3.300 tons., e, progressivamente, d'ahi por deante.

Apresenta-se-nos, enfim, o anverso da medalha! Hontem, comnosco; hoje, com o manufactor.

Os *stocks* accumulados, em Liverpool; o excesso de 3.273 tons., até abril, adquiridas pelo especulador europeu, em vista da restricção de credito ter obstado a que os Estados-Unidos se provessem, n'esta safra, como de costume, justificarão os preços de 4/—, e que mais elevados, talvez?

Desappareceu, como por encanto, o phantasma de Ceylão, com o cortejo da sua super-produccção, excellencia de qualidade, etc., etc.

Até se avizinharem setembro e outubro, observaremos cotações elevadas, que, áquella epocha, servirão de base á especulação a seguir-se na safra porvindouira.

Estes phenomenos typico-economicos se observam, entre nós, com a regularidade synchronica de um pendulo.

E o productor, inerme e combalido por incalculaveis prejuizos, sem resistencia organizada, nem meios pecuniarios, que se lhe offereçam, como um obstaculo necessario a estas oscillações, se alvo-roce, rejubilando de intima alegria, fazendo seus aviamentos e abarrotando os vapores do alto Purús, Acre e Juruá, para em janeiro vêr realizado, mais uma vez, seu sonho de novo Sisypho!

Á irradição enganadora de novas esperanças, deverá meticulosamente, com a calma providencial que a adversidade lhe vem ditando, precaver-se, e acceitar a reacção de agora, como um engôdo, e a causa das desventuras certas de amanhã.

Mais razões, todos os dias, se nos antolham porque nos blindemos contra essas oscillações gravosas, nos preços do nosso artigo.

«Hoje é a nossa *hevea*, para o especulador, a *péla*, que lhe fica nas mãos, como hontem, o cambio e o café, *à son aise*, e, de que, valha a verdade,

nem sempre tira o fim desejado, enfraquecendo sempre, porém, uma fonte de riqueza nacional».

Já tivemos a estulticia de suggerir o systema de vendas, seguido com reaes vantagens, no mercado belga, convencido como estamos do exito a tirar, uma vez lhe imprimamos as modificações, requeridas pelas nossas condições.

Hoje, esse outro alvitre, — o dos *warrants*, que em Santos e São Paulo tão proficuos resultados estão dando.

Valha por um movimento de libertação, senão por um signal de vida, o desejo de conseguirmos uma ou outra medida.

£ 250.000 ou £ 300.000 effectivarão a realização d'esse escopo, facilitando-nos assim a circulação, n'esta praça, de cêrca de 15.000 contos.

O que não pode perdurar são essa inercia e essa apathia, avizinhadoras do exterminio, apesar de acalentar-nos, como aos organismos invalidados, a intervenção da União.

Remettamo-nos confiantes e resignados, para a parte commercial do *Jornal do Commercio*, de 23 de abril proximo passado.

Ahi está o relatorio do Banco do Brazil, apresentado á assembléa geral dos accionistas, na sessão ordinariã de 1908:

«Na constante preocupação de alargarmos o circulo das operações e zona de influencia do Banco, resolvemos a criação de diversas agencias.

A de Manaus iniciou operações a 14 de janeiro do corrente anno sob a direcção do dr. José Joaquim Monteiro de Andrade.

Pelos balancetes ultimamente recebidos de Manaus podemos com justo desvanecimento annunciar-vos o pleno exito da nossa primeira tentativa.

A agencia vae correspondendo amplamente aos intuitos que ditaram a sua creação. A preferencia de Manaus para a installação da primeira agencia do Banco no norte do paiz, baseia-se da posição excepcional d'aquella praça relativamente á exportação.

No norte destacam-se pela sua importancia commercial as praças de Belém e Manaus. Equivalem-se, attendendo-se ao volume do respectivo commercio internacional, mas no que diz respeito á exportação e por consequencia á offerta de cambiaes, Amazonas sobrepuja ao Pará. E para que esta proposição não pareça extranha, e se alinhe entre as verdades incontestaveis, basta recorrermos ao valioso subsidio da estatistica commercial. Compulsando os dados mais recentes verifica-se immediatamente que a exportação do Amazonas em 1907 excedeu á somma de £ 7.000.000, ao passo que a do Pará pouco passou de £ 6.000.000. Quanto á importação, a estatistica é favoravel ao Pará em egual periodo, indicando os seguintes algarismos: £ 3.167.716 para o Pará e para o Amazonas £ 1.638.745 conforme melhor verificareis do quadro seguinte, organizado pela repartição de estatistica commercial:

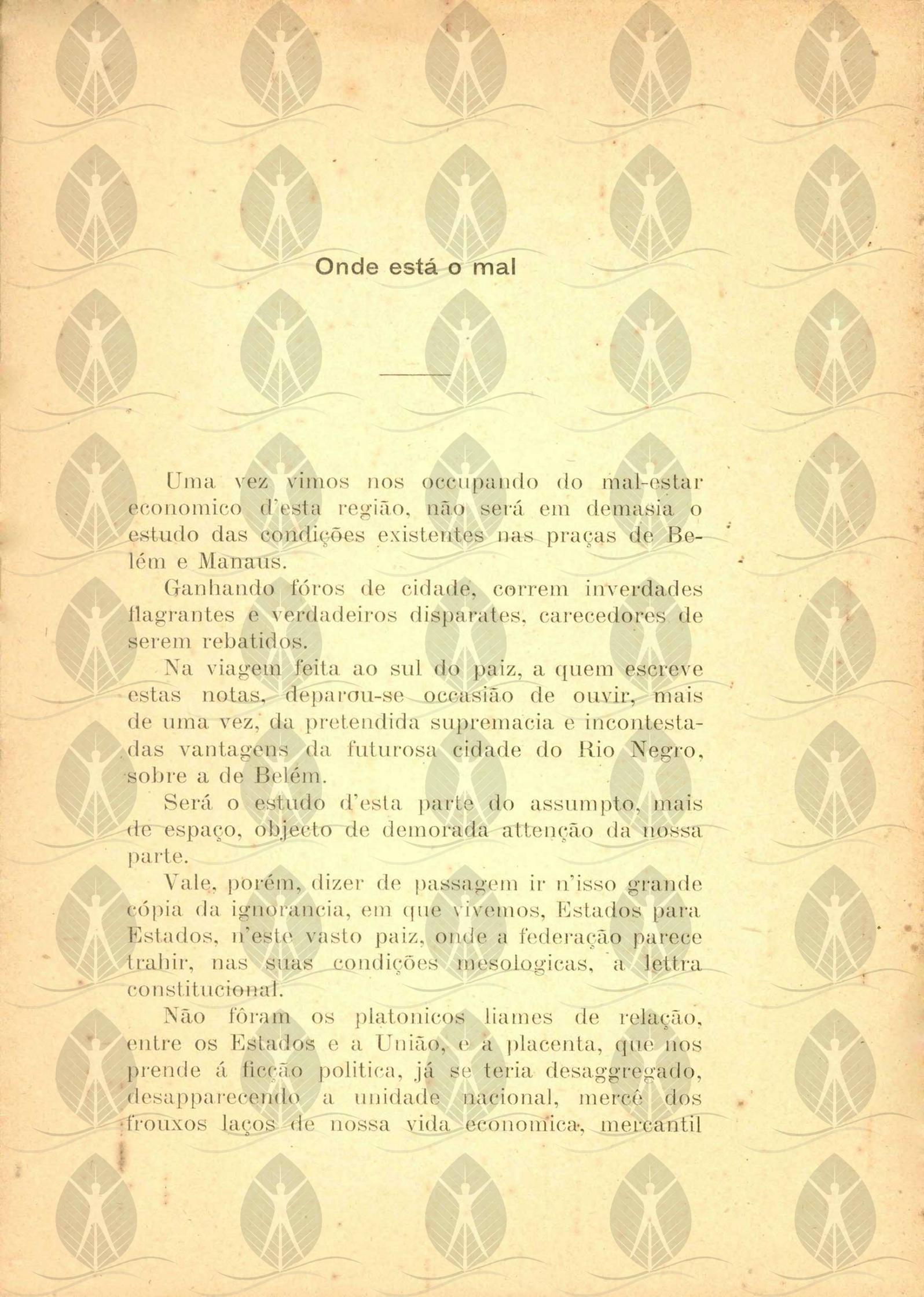
Commercio da Amazonia com o exterior no ultimo quinquennio

ANNOS	AMAZONAS		PARÁ	
	IMPORTAÇÃO	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	EXPORTAÇÃO
	£	£	£	£
1903	1.020.297	5.725.703	2.124.264	4.047.312
1904	1.220.447	6.258.703	2.698.646	4.681.184
1905	1.237.299	6.939.378	2.946.839	6.408.219
1906	1.250.582	6.648.817	2.770.278	6.659.424
1907	1.638.745	7.238.554	3.167.711	6.034.693

Em breve attenderemos aos justos reclamos do Pará e, em seguida crearemos uma agencia em Santos — porto por onde se escôa grande massa da exportação da Republica.

Ajuntamos em annexo o ullimo balancete da nossa agencia, para que possaes verificar o acerto da vantajosa creação».





Onde está o mal

Uma vez vimos nos ocupando do mal-estar economico d'esta região, não será em demasia o estudo das condições existentes nas praças de Belém e Manaus.

Ganhando fóros de cidade, correm inverdades flagrantes e verdadeiros disparates, carecedores de serem rebatidos.

Na viagem feita ao sul do paiz, a quem escreve estas notas, deparou-se occasião de ouvir, mais de uma vez, da pretendida supremacia e incontestadas vantagens da futura cidade do Rio Negro, sobre a de Belém.

Será o estudo d'esta parte do assumpto, mais de espaço, objecto de demorada attenção da nossa parte.

Vale, porém, dizer de passagem ir n'isso grande cópia da ignorancia, em que vivemos, Estados para Estados, n'este vasto paiz, onde a federação parece trahir, nas suas condições mesologicas, a lettra constitucional.

Não fôram os platonicos liames de relação, entre os Estados e a União, e a placenta, que nos prende á ficção politica, já se teria desaggregado, desaparecendo a unidade nacional, mercê dos frouxos laços de nossa vida economica, mercantil

e intellectual, quando o não fôsse, pela obnoxia guerra de taxaçaõ, com que se estão a *enchinezar* os vinte um membros enfraquecidos d'este colosso.

Que sabemos nós, por exemplo, do Paraná, e vice-versa?

De um, que dá o pinho, cujos multiplices mes-têres ainda não sabemos utilizar; de outro, a borracha,—o doirado filão, explorado tão habil e victoriosamente pelo... especulador intermediario!

E no caso de Santa Catharina, etc.?

Méras circumscripções territoriaes, cuja lembrança, os letrados, evocamos através das recordações de uma defeituosa aprendizagem escholar, e, em todo caso, hoje como hontem, tão afastadas de nós, como o não são Londres, Paris, Lisbôa, etc.

Obedecendo talvez a esse criterio é que a opinião prevalecente, na mais importante instituição de credito da Republica — o Banco do Brazil — era ser Manaus a praça de maiores recursos, na obtenção do papel esterlino das suas necessidades, não obstante o volume da nossa importação ser fartamente o duplo; as nossas facilidades bancarias maiores; as nossas reservas mais abundantes; a nossa frota fluvial, que facilita o accesso áquelles rios; as nossas communicações com o resto do mundo, diarias, etc., etc.

Em 1906 £ 5.217.000 constituiram a producção do Pará; £ 2.250.000, a do territorio federal, em transito por esta praça; £ 7.380.000, a do Amazonas e aquelle territorio; aggregando ao todo a nossa producção nortista £ 14.847.000, das quaes, além de £ 7.467.000 produzidas pela praça belemense, cêrca de 30 % a 40 %, pertencentes ás necessidades do Amazonas, fôram transaccionadas no primeiro dos mercados.

A razão de ser d'isto? Explicam-n'a as differen-

ças da nossa importação, cujos algarismos vamos emprestar ao relatório do Banco do Brazil:

	BELÉM	MANAUS
1903	£ 2.174.264	£ 1.020.297
1904	» 2.698.646	» 1.220.447
1905	» 2.946.839	» 1.237.299
1906	» 2.770.278	» 1.250.582
1907	» 3.167.711	» 1.638.745

Quer isto dizer que a importação paraense, na razão de 30 a 40 %, senão em maior escala, é fornecida às precisões do alto Amazonas, esperando naturalmente no escambo commercial a troca de productos nativos.

Mas isto não será a razão por que systematicamente se hostilizem e distanciem as duas praças, antes se estreitem e, aproveitando o ensinamento do apologo, façam das suas relações a força, a união e identidade de vistas, na materialização d'essa por assim dizer xypophagia de interesses commerciaes, n'uma região destinada fatalmente a exercer a hegemonia mercantil do norte do paiz.

Um dos males, que concorrem organicamente para a situação de abertura da Amazonia, é o con-substanciado n'esta verdade: — *o seringueiro não produz o que consome.*

E porque?

A distancia, as difficuldades e o peso de impostos tornaram a borracha um artigo caramente produzido.

No baixo dos rios a média de cada homem, por fabrico, é de 250, e no alto, 500 kilos, sendo que aliás esta producção cada vez mais encarece, pela necessidade de se internar no interior das terras o seringueiro que, na sua passagem, como

por uma represalia ás injustiças, que a sua vida representa, deixa em pós de si a destruição das nossas mattas.

As margens dos nossos rios já estão cansadas, e actualmente, exploram-se os centros, a grandes distancias d'estas.

O seringueiro, por seu turno, custa ao aviador, no primeiro anno, em que pouco produz, por circumstancias obvias de esclarecer, mais de um conto de réis.

No baixo Amazonas, a vida, nas suas mais simples e incompletas exigencias, não lhe custa menos de 1:200\$000; no alto, onde tem de lutar com embaraços ainda maiores, 2:200\$000.

Na situação do momento, 500 kilos, — o maximo da producção de um homem, ao preço de 5\$000, (admittindo-se que o genero não apresente entre-fina, nem sernamby, quer dizer as qualidades inferiores), dar-nos-hão 2:500\$000, dos quaes hão de sahir a quarta parte, para os direitos, e mais 10 a 20 %, para despesas de frete, beneficiamento, commissão, etc.

Dos restantes 55 %, na hypothese vertente, — 1:375\$000, — é claro não poder tirar o novo pária, o custo da vida e o pagamento dos patrões.

É n'esta condição, além, do mais que, no momento actual, trabalha um commercio acostumado, até aqui, a assentar suas bases de próspero desenvolvimento sobre o segundo artigo de exportação nacional.

Torna-se claro fazer-se necessaria a intervenção dos poderes publicos.

Já tivemos occasião de perguntar se não se afigura, ao espirito altamente indagador e britannicamente previdente de s. exc. o sr. ministro da fazenda, a hypothese de rigorosa e demorada «enquête» ás condições anormaes do extremo-norte.

E, uma vez virem á baila tarifas regionaes, por nós aliás já lembradas, quando no Rio, não será irritante chamar, com o maior acatamento, para o assumpto, a illuminada tenacidade de s. exc., quando somos dos convencidos que em suas mãos, não é o erario publico simples compartimento burocratico, mas fonte real da força e do credito do paiz.

D'ahi a oportunidade, portanto, de, sob a fórma graphica do algarismo, deixar patente a injustiça, na tributação desigual, em que incidem aquelles opprimidos da peor das escravizações, a economia; e n'este interesse, esperamos que falarão as tabellas infra, constantes apenas dos artigos indispensaveis á vida, que n'aquellas impérvias paragens já se vae tornando impossivel, ao peso da taxação dupla e exaggerada:

TABELLA N.º 1

Que, ao cambio de 15, indica as percentagens accrescidas sobre as taxas da tarifa, em consequencia dos impostos de 35 e 50 % (oiro) e additionaes de 2 % (oiro) para as obras do Porto, segundo a razão de cada artigo, desprezados o enorme tributo do sello de consumo e fracções minimas:

RAZÃO	MANAUS		PARÁ	
	PERCENTAGENS	PERCENTAGENS	PERCENTAGENS	PERCENTAGENS
	35 %	50 %	35+2 %	50+2 %
10 %	28 %	40 %	64 %	76 %
15 %	28 %	40 %	52 %	64 %
20 %	28 %	40 %	46 %	58 %
25 %	28 %	40 %	42,4 %	54,4 %
30 %	28 %	40 %	40 %	52 %
40 %	28 %	40 %	37 %	49 %
50 %	28 %	40 %	35,2 %	47,2 %
60 %	28 %	40 %	34 %	46 %
70 %	28 %	40 %	33,142 %	45,142 %
80 %	28 %	40 %	32,5 %	44,5 %

TABELLA N.º 2

DIREITOS

Que, ao câmbio de 15, pagam as mercadorias abaixo mencionadas, incluídos 2 % (ouro) para as obras do Porto e excluídos o pesado tributo do sello de consumo e fracções mínimas:

ART.ºS	MERCADORIAS	TAXAS	RAZÃO	OIRO	DIREITO
52	Banha de porco	kl. 300	50 %	50+2 %	441,6
53	Carne sêcca (xarque)	» 200	20 %	50+2 %	316
53	Carne em conserva (Appert)	» 1.000	30 %	50+2 %	1.520
53	Carne em conserva	» 1.200	50 %	50+2 %	1.766,4
58	Leite em conserva	» 500	60 %	35+2 %	670
60	Manteiga de leite	» 1.500	50 %	50+2 %	2.208
62	Mariscos e peixes em conserva	» 1.200	50 %	35+2 %	1.622,4
62	Sardinhas	» 600	50 %	35+2 %	811,2
64	Sabão sem perfume	» 400	50 %	35+2 %	540,8
68	Stearina em velas	» 1.200	60 %	35+2 %	1.608
69	Toucinho salgado ou em salmoira	» 200	30 %	50+2 %	304
93	Arroz pilado ou em casca	» 160	15 %	50+2 %	262,4
98	Feijão de qualquer qualidade	» 060	10 %	50+2 %	105,6
100	Milho de qualquer outra qualidade	» 030	20 %	50+2 %	47,4
161	Kerozene	» 070	60 %	35+2 %	93,8
182	Quinino	» 10.000	20 %	35+2 %	14.600
213	Sal commum ou de cozinha	lit. 030	25 %	50+2 %	46,32
328	Maravilha	adv 50 %	50 %	35+2 %	—
453	Cordoalhas, cordas, cabo e linha de pesca	kl. 1.000	50 %	35+2 %	1.352
472	Tecidos de algodão bravios	{ 3.200	80 %	50+2 %	{ 4.624
		{ 2.200			
472	Tecidos de algodão em peça ou de fio tinto	{ 2.400	60 %	50+2 %	{ 3.504
		{ 2.000			
472	Tecidos de algodão estampados	{ 3.400	60 %	50+2 %	{ 4.964
		{ 3.000			
757	Panellas de ferro batido	» 1.200	50 %	50+2 %	1.622,4

ART. OS	MERCADORIAS	TAXAS	RAZÃO	OIRO	DIREITO
757	Panellas de ferro fundido.	»	400 50 %	50+2 %	588,8
757	Bacias de folha de ferro batido estanhado	»	600 50 %	50+2 %	883,2
774	Chumbo de munição	»	300 80 %	35+2 %	397,5
780	Espingardas de 1 cano.	cd.	5.000 50 %	35+2 %	6.760
780	Espingardas de 2 canos	»	10.000 50 %	35+2 %	13.520
780	Espingardas de guerra (rifles)	»	8.000 50 %	35+2 %	10.816
781	Espoletas em cartucho carregados e balas para rifles	kl.	1.000 50 %	35+2 %	1.352
781	Espoletas simples.	»	4.500 50 %	35+2 %	6.084
789	Polvora de qualquer qualidade	»	1,300 50 %	35+2 %	1,757.6
796	Terçados	»	1.000 50 %	35+2 %	1.352
999	Machados.	»	150 15 %	35+2 %	228
1060	Palitos phosphoricos de pau	»	3.200 50 %	50+2 %	4.710,4



O consumo americano e canadense em 1907

Um dos argumentos, que militaram contra a nossa borracha, justificando, na opinião dos interessados, a tremenda desvalorização de 40% do valor do nosso producto, foi a diminuição de negócios nos Estados-Unidos, em consequencia da crise bancaria, alli observada durante parte do anno passado. Entretanto, á pag. 169 da *The India Rubber World*, vemos o quadro infra:

QUANTIDADES EM TONELADAS

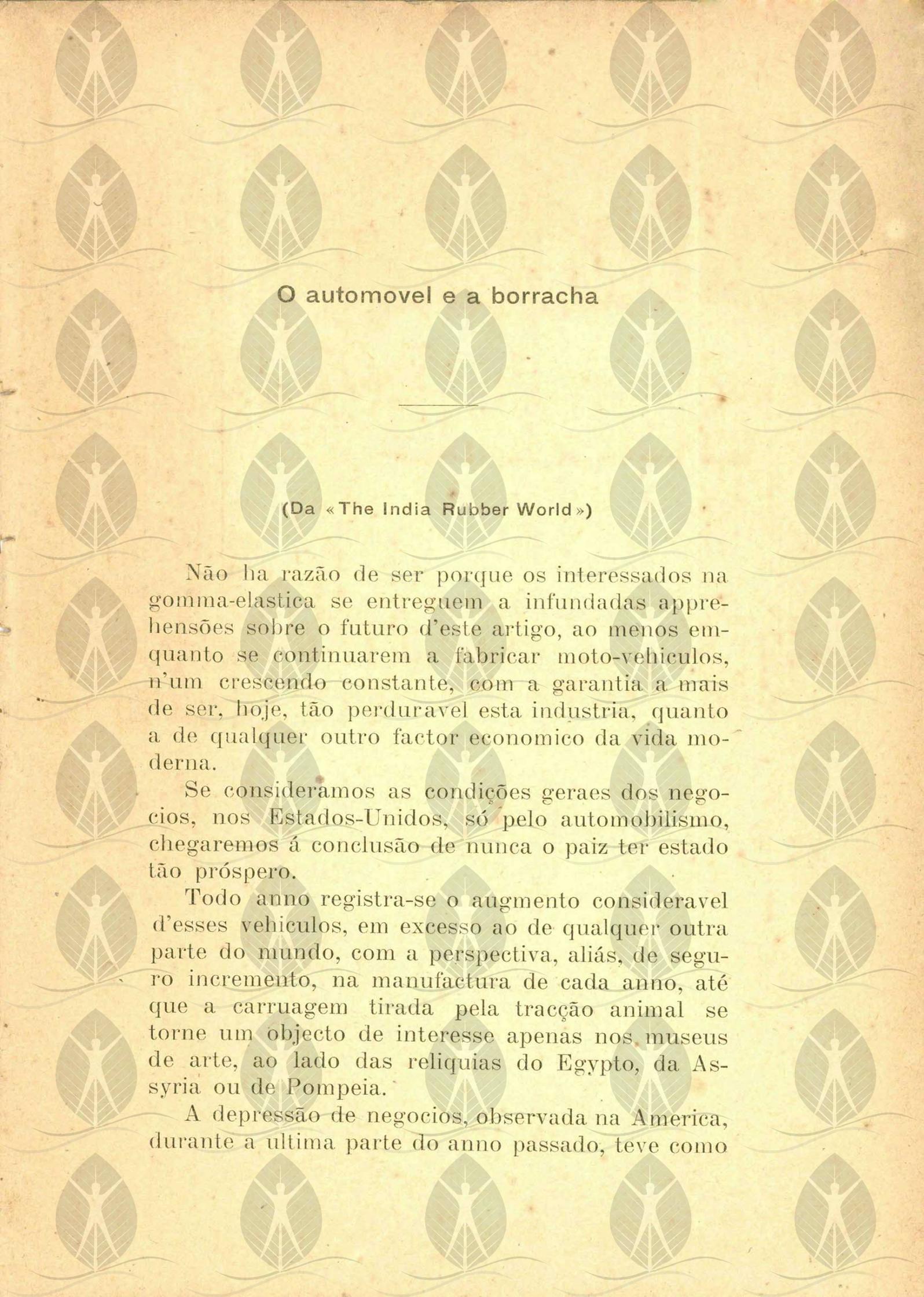
	ANNOS						
	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
Importação nos Estados Unidos . . .	14.643	16.182	14.333	17.671	18.620	23.095	20.468
Exportação para a Europa	391	324	500	250	150	300	450
	14.252	15.858	13.833	17.421	18.470	22.795	20.018
Addicione-se o <i>stock</i> em 1.º de Janeiro	1.037	1.420	558	641	744	591	712
	15.289	17.278	14.391	18.062	19.214	23.386	20.730
Menos o <i>stock</i> de fim de anno	1.420	558	641	744	591	712	1.198
ENTREGAS A FABRICANTES	13.869	16.720	13.750	17.318	18.623	22.674	19.532

QUANTIDADES EM TONELADAS

	ANNOS						
	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907
Importação nos Estados Unidos . . .	23.208	21.842	24.760	27.623	28.635	29.936	29.433
Exportação para a Europa	680	430	490	274	357	1.625	558
	22.528	21.412	24.270	27.349	28.278	28.311	28.875
Adicione-se o <i>stock</i> em 1.º de Janeiro .	1.198	1.399	331	256	305	537	365
	23.726	22.811	24.601	27.605	28.583	28.848	29.240
Menos o <i>stock</i> de fim de anno	1.399	331	256	305	537	365	606
ENTREGAS A FABRICANTES	22.327	22.480	24.345	27.300	28.046	28.483	28.634

De onde se conclue que, a não ser nos annos de 1896 e 1900, quando se observa diminuição nas *entregas aos fabricantes*, n'estes ultimos 12 annos, estas têm accusado um augmento constante, e sendo que, no *anno terrivel* de 1907, as fabricas americanas consumiram 28.634 toneladas, quando no anterior, só:—28.483 toneladas.

Onde, pois, a diminuição de consumo, motivada pelo *crac* bancario?



O automovel e a borracha

(Da «The India Rubber World»)

Não ha razão de ser porque os interessados na gomma-elastica se entreguem a infundadas apprehensões sobre o futuro d'este artigo, ao menos enquanto se continuarem a fabricar moto-vehiculos, n'um crescendo constante, com a garantia a mais de ser, hoje, tão perduravel esta industria, quanto a de qualquer outro factor economico da vida moderna.

Se consideramos as condições geraes dos negocios, nos Estados-Unidos, só pelo automobilismo, chegaremos á conclusão de nunca o paiz ter estado tão próspero.

Todo anno registra-se o augmento consideravel d'esses vehiculos, em excesso ao de qualquer outra parte do mundo, com a perspectiva, aliás, de seguro incremento, na manufactura de cada anno, até que a carruagem tirada pela tracção animal se torne um objecto de interesse apenas nos museus de arte, ao lado das reliquias do Egypto, da Assyria ou de Pompeia.

A depressão de negocios, observada na America, durante a ultima parte do anno passado, teve como

consequencia presdipôr o fabricante, em geral, a limitar sua producção exclusivamente á procura instante. Grandes empresas, que em outros tempos se conservavam activas durante o anno inteiro, produzindo artefactos que razoavelmente, a julgar da experiencia do negocio, encontravam mercado facil, cingiram-se a preparar apenas encomendas recebidas.

O resultado d'isto foi que fabricas como as da United States Rubber Company possuem hoje tão sómente, em *stock*, *quantidades excepcionalmente pequenas da materia prima e de artigos manufacturados*.

Ao mesmo tempo, todos os seus esforços convergiram para fazer o maior volume de negocios, a dinheiro, transacções apenas de facil liquidacção.

A circumstancia de estas empresas não se conservarem tão activas, como nos invernos anteriores, não deve ser levada á conta de um estado mal-são dos negocios e da industria americana.

Por outro lado, quando a «historia» do anno, ha pouco terminado, fôr escripta, acreditamos que vingará a opinção de, ao contrario do que se assoalhou, serem as nossas condições geraes as de um estagio de prosperidade.

Porque se ha de ir, anno após anno, produzindo ininterruptamente, sem, uma vez por outra, balançar o negocio; consultando assim se a producção acompanha ou não o fomento economico do paiz?

A este balanço procedeu-se agora, e a volta da actividade febril, na industria este artigo, assente no restabelecimento de uma procura mais franca, para os manufactos de toda a sorte, reflecte-se claramente na alça dos preços da materia prima.

Mas, afinal, cahimos em considerações sobre a industria da gomma elastica, em geral, quando

nosso intento é fallar dos automoveis; que não existiriam se não fôsse pelos pneumáticos.

Aliás, este ramo de industria nunca foi tão próspero como agora.

Não só todo o fabricante de vulto d'este negocio está abarrotado de encommendas instantes de larga freguezia, senão que a fabricação de rodas de borracha nunca foi tão lucrativa.

Não ha muito, a figura mais saliente de certa fabrica declarava que 55 % do valor das suas vendas annuaes representavam rodas para vehiculos, enquanto os restantes 45 %, comprehendendo outros artigos, é que eram a fonte dos seus lucros.

A mesma companhia, durante o anno passado, com um augmento de producção nas rodas para automoveis, tirou um bello resultado, apesar de as vender a preços apreciavelmente mais baixos.

A verdade é ser o automovel ainda um factor incipiente na vida; e o fabricante de rodas, como todos os que lhe completam a fabricação, precisa de algum tempo para se lhe tornar senhor das subtilidades.

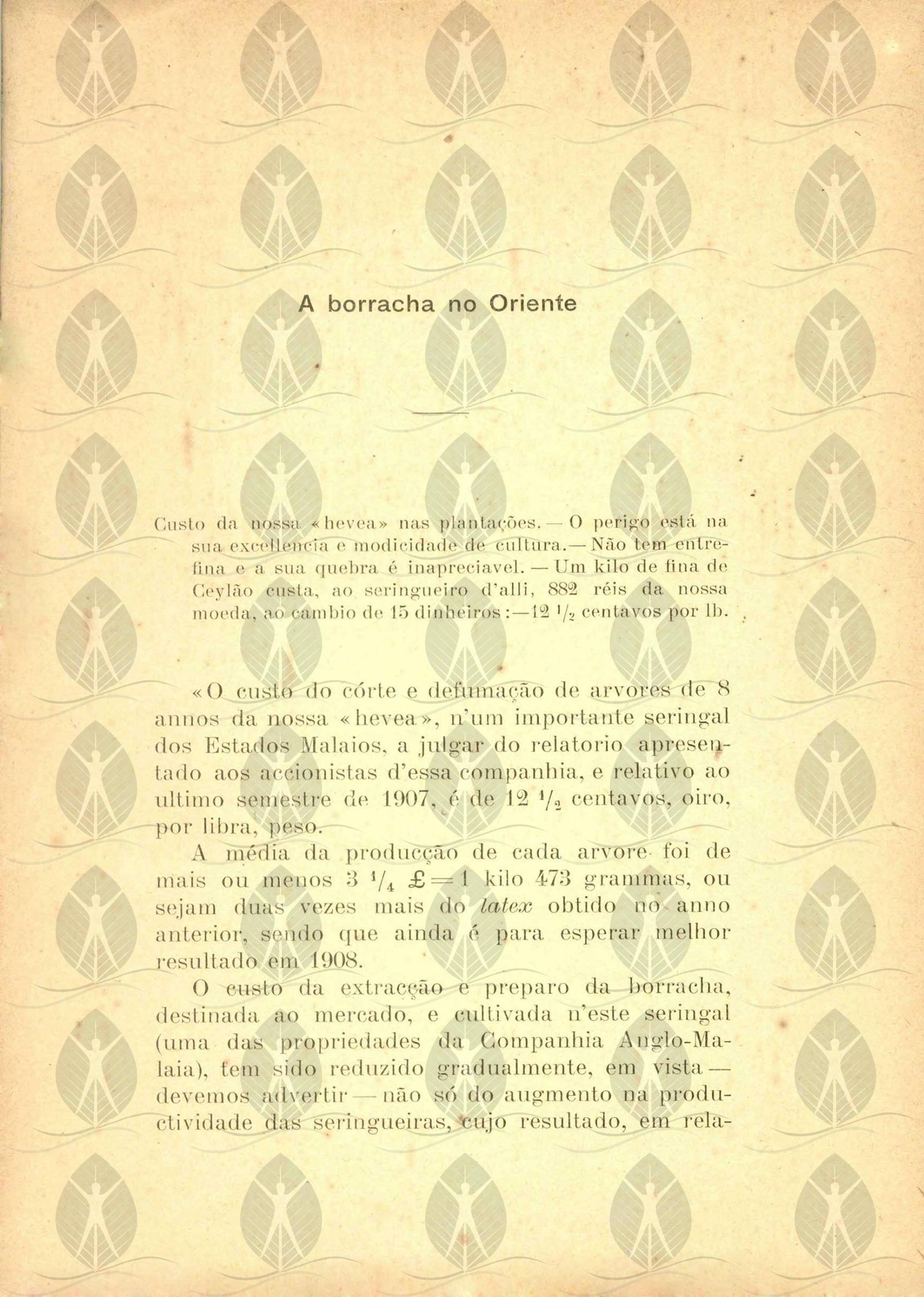
Este meio de locomoção constitúe hoje, em todo o caso, um factor economico assegurado, como sempre o fôram, para o homem, o cavallo e o carro, e parece que, no futuro, será tão necessario como aquelles no passado.

Tudo isto redunda na prespectiva de bons negocios para os fabricantes; e, de anno para anno, em tal escala, de poder se possivel fôsse, já hoje, assombrar a Charles Goodyear e Thomas Hancock, com o estupendo desenvolvimento attingido por uma industria em que, por largo tempo, trabalharam com tanto custo para o seu aperfeçoamento e tão escassos proventos—tudo isso tanto mais apreciavel quanto se lhe consideram as condições actuaes.

Convém notar terem os fabricantes de automoveis, na America, dado as melhores provas de si, durante os poucos mezes da tão apregoada depressão de negocios, prevendo, com a maior sagacidade, ao mesmo tempo que manufacturavam as suas machinas, que encontrariam a procura activissima de agora.

Se o fabricante dos outros ramos de industria lhes seguisse o exemplo, o spectaculo de alguns bancos pôdres de New-York, quando foi em outubro do anno passado, não teria tomado as proporções exaggeradas do um verdadeiro panico!

Por isso, um bravo aos fabricantes de automóveis, cuja attenção e tenacidade no negocio fôram como que um prenuncio divino para a industria do paiz.



A borracha no Oriente

Custo da nossa «hevea» nas plantações. — O perigo está na sua excellência e modicidade de cultura. — Não tem entre-fina e a sua quebra é inapreciavel. — Um kilo de fina de Ceylão custa, ao seringueiro d'alli, 882 réis da nossa moeda, ao cambio de 15 dinheiros:—12 1/2 centavos por lb.

«O custo do córte e defumação de arvores de 8 annos da nossa «hevea», n'um importante seringal dos Estados Malaio, a julgar do relatorio apresentado aos accionistas d'essa companhia, e relativo ao ultimo semestre de 1907, é de 12 1/2 centavos, oiro, por libra, peso.

A média da producção de cada arvore foi de mais ou menos 3 1/4 £ = 1 kilo 473 grammas, ou sejam duas vezes mais do *latex* obtido no anno anterior, sendo que ainda é para esperar melhor resultado em 1908.

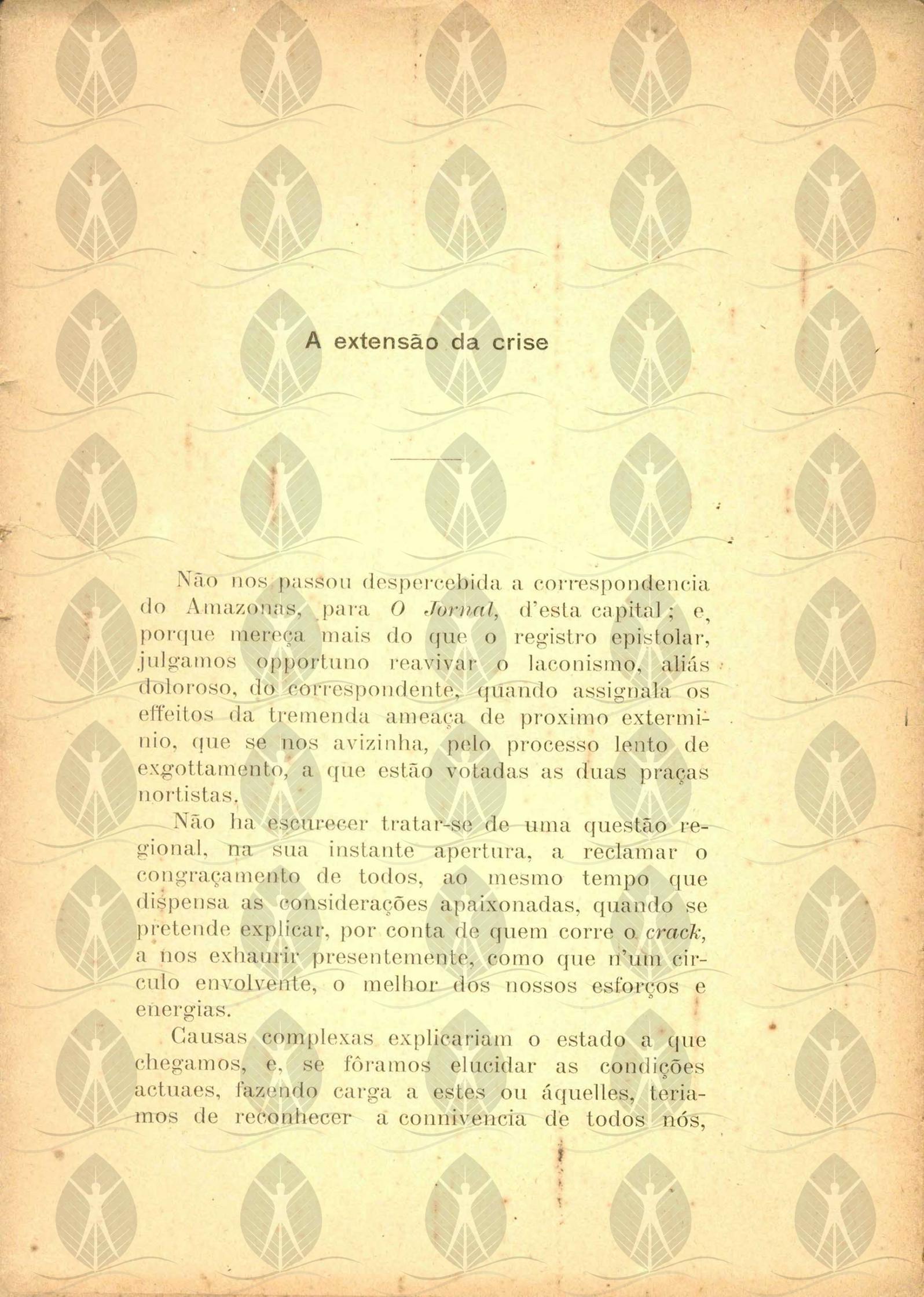
O custo da extracção e preparo da borracha, destinada ao mercado, e cultivada n'este seringal (uma das propriedades da Companhia Anglo-Malaia), tem sido reduzido gradualmente, em vista — devemos advertir — não só do augmento na productividade das seringueiras, cujo resultado, em rela-

ção á área, duplicou dentro de um anno, como da experiencia adquirida no fabrico.

É de esperar, dentro em breve, por uma redução maior no primeiro custo da produção, sendo para se notar que 12 1/2 centavos por libra proporcionam uma bella margem para lucros, n'um artigo que obtem o preço de 90 centavos ou mais, e isso depois de se lhe descontar frete e despesas de venda.

Sem duvida, temos ainda a considerar o custo de administração, despesas geraes e juros do capital empregado, mas, ao mesmo tempo, é sabido ser muito facil e modica a conservação da seringueira em estado de ser trabalhada, e não nos parece que as mais importantes companhias de plantio, já expondo á venda os seus productos, operem com um excesso de capitalização.

Em conclusão, enquanto não ha indicios de baixar a borracha dos preços de agora, — pelo menos n'estes annos mais proximos — é desnecessario áquelles que presentemente a cultivam (na razão de 12 1/2 centavos) se devam preoccupar com os preços do artigo, d'aqui quem sabe se para depois de uma longa existencia ».



A extensão da crise

Não nos passou despercebida a correspondencia do Amazonas, para *O Jornal*, d'esta capital; e, porque mereça mais do que o registro epistolar, julgamos opportuno reavivar o laconismo, aliás doloroso, do correspondente, quando assignala os effeitos da tremenda ameaça de proximo exterminio, que se nos avizinha, pelo processo lento de exgottamento, a que estão votadas as duas praças nortistas.

Não ha escurecer tratar-se de uma questão regional, na sua instante abertura, a reclamar o congraçamento de todos, ao mesmo tempo que dispensa as considerações apaixonadas, quando se pretende explicar, por conta de quem corre o *crack*, a nos exaurir presentemente, como que n'um circulo envolvente, o melhor dos nossos esforços e energias.

Causas complexas explicariam o estado a que chegamos, e, se fôramos elucidar as condições actuaes, fazendo carga a estes ou áquelles, teriamos de reconhecer a connivencia de todos nós,

em todas as esferas; e, com o extrenuo e combativo relator da Receita, na Camara, assumir a attitude rudemente franca, mas honesta, expondo as condições geraes do paiz, quando, ha pouco, declarou «não haver mais onde ir buscar receita, a não ser que queiramos tornar mais asphyxiante a vida e anniquilar o capital e a fortuna particulares», porque ao contribuinte brasileiro já arranca o fisco o mais que elle póde dar.

Assim diríamos do proteccionismo vêsgo, que ahí temos, garroteando, não já as classes menos favorecidas, senão a todos nós, em beneficio de um limitadissimo numero de industriaes; combateríamos as muralhas chinezas dos impostos de consumo, reciprocamente erguidas, á troca dos productos nativos, num intuito contraproducente, a desfazerem os pretensos beneficios das nossas tarifas de entrada, sobre a mercadoria estrangeira, que não produzimos; realçaríamos, emfim, a conjunctura em que se encontra o productor das nossas industrias extractivas, com a sobrecarga de impostos, que, hontem, a desvalorização da nossa moeda mal supportava, mas que a sua melhora, hoje, de 7 para 15 dinheiros, ou sejam 53 $\frac{1}{2}$ %, lhe cria a impossibilidade de produzir o que consome.

Que valem, porém, clamores e recriminações?

A nossa vida economica, não ha negar, está em jogo, através de amáras provações; e quando os resultados da crise,—essa enorme bôa constrictora—produzem isso nos vizinhos cisandinos do Perú, com seus direitos de importação, como os de exportação, grandemente inferiores aos nossos, e seus habitos de commercio bem mais adeantados, por isso que, em Iquitos, se escambam os productos importados, pelos de exportação domestica,

dispensando o intermediario, que, sendo *magna pars*, nas oscillações especulativas, desnecessarias e engravecedoras da nossa situação, nos impõe o custo do artigo, — que se não dirá d'estas duas praças, a luctarem com a escassez de numerario, e a soffrerem concomitantemente das desvantagens de quem vende a longo credito, esperando o resgate dos compromissos de um extractor afastado e sobreonerado, ao ponto de não poder produzir para as necessidades ordinarias da vida?

De par com os disequilibrios orçamentarios, com a escassez da moéda circulante, com a liquidação de avareza das prodigalidades da fartura, e, a ennegrecer o quadro, avultando, como um obstaculo irremovivel, — a crise do productor, a reflectir o excesso da tributação sobre a capacidade taxativa do producto.

E isso não se dá só com a nossa borracha, senão com todos os generos nacionaes.

No emtanto, o golpe de graça, desferido pela ultima especulação, na industria extractiva do Norte, produziu á vizinha praça de Iquitos equal, senão maior disequilibrio, occasionando o exodo de uma grande quantidade de extractores, que abandonaram o trabalho, «por não mais encontrarem nelle os meios de satisfazer as necessidades de sua existencia, e á subsistencia de suas familias».

Os principaes commerciantes iquitanos, continúa o correspondente, dirigiram um extenso memorial á Camara de Commercio, no qual consignam os tremendos prejuizos d'aquella praça, que corre imminente perigo de uma completa ruina, já havendo fallido varias firmas importantes, e tornando-se a situação de tal sorte, que a diminuição crescente da importação occasionou a redução,

a uma viagem mensal dos vapores da «Iquitos Steam Ship C.^o», a qual, aliás, havia augmentado, ha pouco tempo, a sua frota, com dois grandes paquetes, pretendendo mesmo estabelecer, este anno, uma linha directa entre Iquitos e New-York.

Relata ainda que, na praça peruana, a crise parece accentuar-se mais do que entre nós, porquanto a população do departamento começa a emigrar para os paizes vizinhos, inclusive o nosso.

Accrescenta que já fôram desarmadas vinte embarcações mercantes do trafego dos rios interiores d'aquella circumscripção, sendo o respectivo pessoal dispensado; — e o pouco numerario existente, na praça, é exportado por falta de giro, quando não o é, para satisfação de compromissos.

Desalugam-se as casas, conservam-se outras fechadas, não fazendo as restantes, ainda em transacções, senão despesas, com a sua conservação.

Mas, um exemplo, a seguir por nós — accrescenta o missivista — o dos peruanos, em face da tremenda emergencia: — em vez de desanimarem, tratam de reinternar os indios, em numero de doze mil, a perambular pelos cauchaes brasileiros e bolivianos, applicando-os na agricultura, á margem do Marañon.

Parece, em todo caso, ser grave a situação da praça iquitana, pois que, em meados de julho, a municipalidade lançou mão de uma parte do arroz, alli importado, para ser vendido á pobreza.

As casas importadoras se acham todas compromettidas com os freguezes do interior, e os vive-res, em deposito, são insufficientes para o abastecimento da população. E, entre nós, graças á persistente e heroica attitude dos aviadores, — essas necessarias *clearing-houses* do vasto negocio amazonico — na liquidação annual das «contas», entre

a população de 100.000 seringueiros e nós outros, — um milhão, que somos e vivemos sem excepção, acostados á energia productora d'aquelles, — que vemos, senão a obsessão, n'um exaurir de todas as forças, pela determinação, ao preço do desaparecimento lento, mas fatal, levada á resistencia inerme, á fatalidade de um phenomeno economico?



Petição apresentada ao Congresso Nacional

Relator Dr. Sabino Barrôso

1908

EX.^{mo} SNR. PRESIDENTE E MEMBROS DA CAMARA DOS DEPUTADOS.

José Amando Mendes, brasileiro, no gôso de seus direitos civis e politicos, proprietario, domiciliado nesta cidade de Belem, capital do Estado do Pará, pretende por si, ou por Sociedade ou Companhia que organizar, a fundação de «armazens geraes» para deposito e commercio de borracha e outras mercadorias, nas duas principaes praças da Amazonia — Pará e Manáus —, com o intuito principal de accudil-as, na intensa e vasta crise commercial e financeira, que as afflige, ameaçando uma persistencia tal, que importará em tremendo e irreparavel desastre para o paiz inteiro.

Em face da gravissima situação dos dous grandes Estados do Norte, e da peculiaridade das suas condições economicas, a realisação effcaz da ideia do requerente depende de pequeno auxilio da União, sob a fórma da garantia de juros de seis por cento annuaes do capital de 5.000 contos de réis; e de breve modificação especial do vigente regimen legal dos «armazens geraes», modificação cuja parte principal são aliás os onus, que se quer a empreza crear, como garantia indefectivel da sua

capacidade e utilidade real, conforme tudo passa o supplicante a desenvolver, em resumida synthese.

A Camara dos Snrs. Deputados, no seu alto saber, muito bem conhece como o instituto dos «armazens geraes», oriundo do florescimento mercantil da Inglaterra e da Hollanda, foi adoptado em França, pelo dec. de 26 de Março de 1848, quando as perturbações politicas da epoca, impedindo a livre acção da industria e do commercio, agglomeravam mercadorias, produzindo a escassez do dinheiro e todas as graves consequencias, que acarreta o transtorno da circulação normal da riqueza.

No terreno livre e individualista da Grã-Bretanha e das Provincias Neerlandezas, essa creação, como um germen que se expande nas condições favoraveis do meio proprio, surgira naturalmente, quando as docas apinhadas de embarcações, e os armazens atulhados de mercadorias, de um lado, e, de outro, a abundancia da moeda, multiplicavam os negocios exigindo a prompta expedição delles.

Dahi a observação de Hecht que, historicamente, os «warrants», nos paizes de origem, serviram antes á venda do que propriamente ao credito.

O que porém alli era apenas um accidente da prosperidade, um simples e feliz expediente mercantil para facilitar a venda, o legislador francez do meio do seculo passado tomou como um remedio, ás circumstancias calamitosas do seu paiz.

Esta diversidade de intuitos e de condições, na transplantação da ideia, fez com que na França, diante da carestia do dinheiro, ella prevalecesse principalmente pelo credito, a que Macleod chama expressivamente a «venda da divida» (sale of debts).

Isto foi por bem, desde que essa preponderancia do credito, na qual se friza a vantagem e o fu-

turo de tal instituto, na opinião do preclaro Vivante, deu ensejo a uma das mais ducteis e das mais beneficadas creações da economia e do direito.

A adopção da França, e o exemplo dos seus resultados praticos, nos «armazens geraes» de Paris, do Havre, de Lyon e de Marselha, divulgaram a instituição pelas nações do mundo occidental:—na Belgica, com a lei de 26 de Maio de 1848; nos Estados Unidos, com a *warehousing law* de 6 de Agosto do mesmo anno; e, successivamente na Hespanha, na Dinamarca, na Austria, na Hungria, na legislação particular de alguns cantões da Suissa, e, depois no Codigo Federal das Obrigações; no Brazil, na Argentina, na Italia, no Uruguay, sendo que, na maior parte desses paizes, exactamente como em França, o desenvolvimento dos negocios se traduz por modificações progressivas da respectiva legislação.

A Italia é, só por si, um exemplo notavel desse duplo senso commercial e juridico de melhora-mento da instituição; pois que, sendo uma das ultimas nações que introduziram os «armazens geraes», (a sua primeira lei, a respeito, traz a data de 3 de Julho de 1871) é, depois da França, a que conta hoje o maior numero delles (não menos de 19) na sua limitada superficie continental e insular.

Isso, talvez por uma revivescencia da tradição romana dos *horrea* do 13.º e 14.º seculos, na Sicilia, cujos actuaes armazens de enxofre dispõem de regras protectoras especiaes, pela lei de 26 de Dezembro de 1895. F. Thaller, no seu «Tratado Elementar de Direito Commercial», onde o assumpto é clara e exaustivamente estudado, á pag. 758, diz existirem em França cerca de 150 desses estabelecimentos, dos quaes o mais importante é a «*Compagnie des magasins généraux de Paris*», com succursaes por

quasi todo o paiz, e um movimento de 800.000 toneladas annuaes. E mais, que além dessas empresas particulares, ha *plusieurs autres magasins, gérés par des villes ou par des Chambres de commerce*, sendo que, entre estes, os que aproveitam aos agricultores, si bem que a lei de 1858 limite os beneficios de taes aparelhos «aux matieres premieres, marchandises et objets fabriqués que déposeraient les *negociants et industriels*».

É a lição desses dous paizes a que mais particularmente illustra o caso typico da pretensão do supplicante, que, em boa fé, elle julga ser a interpretação verdadeira e unica da necessidade urgente e do sentimento geral da Amazonia, apprehensiva e alarmada.

Achamo-nos, com effeito, em uma situação de crise como estava a França em 1848; e, embora haja diversidade nos termos dos respectivos problemas economicos, o caracter geral é o mesmo, de uma necessidade imperioza em acudir, com medidas urgentes e efficazes, a uma situação apertada.

Alli, era o accumulo dos productos e a circulação obstruida, que reclamavam o beneficio do credito, mediante a emissão dos *warrants*; aqui, são as singulares circumstancias locaes em que a producção se realisa, junta á escassez da moeda, que nos submettem ao dominio arbitrario da especulação, invertendo a lei da offerta e da procura, pois o comprador é quem impõe o preço do artigo, que aliás, procura com avidéz, porque a borracha é indispensavel á vida civilisada, achando-se na industria, em primeiro logar, depois do carvão de pedra e do ferro.

Dizer isto basta para mostrar o aperto da nossa situação.

Produzimos um genero de tão grande valor,—

mais prestimoso pela sua utilidade multipla e immediata do que o proprio ouro. Entretanto, ha circumstancias que nos forcãam a entregal-o aos que delle *indispensavelmente precisam*, pelos preços inferiores que elles proprios estabelecem, desequilibrando assim completamente a nossa existencia, até á perspectiva da miseria.

Cumpre, a todo o custo, eliminar essas circumstancias, para restituir as cousas á sua normalidade.

Examinemos a causa do facto anomalo.

Não possuímos o dinheiro sufficiente para o nosso trafico.

Calculada, por um preço medio, toda a produção da borracha, que monta de 36 a 37.000 toneladas, neste valle, vê-se que a cifra das nossas transacções, para movimentar esse negocio, ascende a cerca de 400 mil contos, ou seja sessenta e trez e meio por cento de toda a circulação fiduciaria do paiz.

Entretanto, a pequena porção do numerario nacional que corre, entre nós, além de já ser por si mesma inferior ás nossas necessidades, circula vagarosamente, aggravando ainda mais a sua deficiencia.

O nosso movimento se effectua num vasto territorio de 3.046.732 kilometros quadrados, com uma esparsa e escassa população, que mal excede a um milhão de habitantes, e que em procura da borracha penetra, cada vez mais longe no interior das terras.

O accesso desse immenso territorio é longo, difficil e custoso, não só pela grande extensão dos rios que o cortam, como pelas differenças de nivel do terreno e pelo regimen incerto e caprichoso das aguas, que embaraçam e muitas vezes impedem a navegação a vapor, — unico meio de transporte,

ainda não supprido, nem auxiliado até agora, pela viação ferrea, como é de justa aspiração e indeclinavel necessidade.

Para ir de Belem, a um ponto qualquer do alto Acre, é necessario quasi o mesmo tempo que se gasta em duas viagens redondas a Liverpool.

A facilidade de communicação é uma condição essencial de rapidez das transacções e portanto da celeridade da circulação monetaria a qual quando grande, compensa de alguma fôrma, pelo movimento, a insufficiencia da massa do numerario.

Acaba-se entretanto de ver que estamos exactamente nas circumstancias oppostas mais radicaes a uma circulação desafogada e satisfactoria.

Sumner na «Historia da Circulação Americana» (Ruy Barbosa:—Finanças e Politica da Republica) mostra que «*um paiz de população esparsa necessita de mais dinheiro, nas mesmas circumstancias do que outro demasiadamente povoado. Um paiz onde escasseiam os meios de communicação, demanda maior abundancia no meio circulante, ceteris paribus, do que um paiz bem servido em vias de communicação*».

Nós somos precisamente essa terra de população rarefeita, ainda sem as communicações promptas, que indica o economista americano, e que portanto não póde prescindir de uma farta copia de moeda, para o movimento economico, das suas permutas.

A essas razões de ordem, póde-se dizer, geographicas, se devem accrescentar outras de natureza demographica e economica, as quaes consistem não só nas economias subtrahidas á circulação já deficiente, como no dinheiro, que emigra constantemente sem retorno, para o Ceará e outros Estados vizinhos, de onde nos vem o trabalhador, e para os

mercados do Sul, que só nos vendem e não nos compram.

São todas, fôrmas incoercíveis do escoamento do nosso instrumento de permuta, e que normalmente ainda não acharam equilibrio, desde que apenas *extrahimos os productos nativos da terra* para os exportar, ao mesmo tempo que temos de adquirir tudo o mais de que necessitamos para viver.

Devemos acrescentar a isto a falta de um aparelho bancario, efficaz no seu papel do desconto.

Nestas condições tão claras, tão evidentes, e tão sabidas, é licito affirmar que a immensa Amazonia não dispõe do dinheiro, sequer sufficiente, occorrendo, por outro lado, que o seu movimento annual é de 400 mil contos e a circulação total do paiz, verificada em 31 de Maio findo, segundo os dados fornecidos pela Casa da Moeda, de Rs. 628.591:058\$600. Convém lembrar que a cifra de 600 mil contos era calculada para as necessidades da circulação do Imperio, ha 20 annos atraz, em condições muito diversas de população e de commercio, (lei geral de 24 de Novembro de 1888) com a circumstancia que o papel era são, como se vê da differença do cambio de então para o de hoje.

A contra prova disto está em começarem as nossas difficuldades justamente com a queima do papel, imposta pelo *funding loan*, apparecendo então ao mercado dinheiro, ha muito tempo guardado, e observando-se que, sem difficuldade, circulavam mesmo as cedulas mais estragadas.

Simultaneamente o premio do dinheiro elevava-se a taxas excessivas, que até agora não baixaram, ao ponto de se considerar hoje, em qualquer das duas praças de Belem ou de Manaus, o juro de 18 por cento, como um typo moderado e normal!

Cercado de circumstancias tão desfavoraveis, o negociante aviador, que recebe a borracha do seringueiro e a vende ao comprador estrangeiro, acaba por se sujeitar ao preço que este offerece, conforme o interesse da sua especulação, por faltarem ao vendedor quasi completamente os elementos de resistencia, para conseguir maior offerta, de accordo com as realidades dos mercados consumidores do artigo.

As nossas praças vivem sómente dos seus recursos, nunca tendo recebido, nem normalmente, nem por força de qualquer acontecimento extraordinario, supprimento avultado de capital extranho.

Por esse motivo é que o nosso dinheiro proprio é limitado, correndo ainda, por cima de tudo, do modo mais moroso e inconveniente.

O aviador espera e recebe a sua borracha, numa epoca determinada, e, de accordo com isto, assume os compromissos indispensaveis, para adquirir as mercadorias que envia ao seringueiro distante, e que só póde remetter na occasião propria.

Accumulam-se, portanto, sobre elle, duma vez, as suas mais pezadas e mais urgentes obrigações. Tem de saldar as dividas anteriores, contrahir novas e fazer as grandes despesas do longo transporte de mercadorias e pessoal para os seringaes longinquos.

Nesta conjunctura, basta que uma das muitas causas diversas e influentes na producção e remessa da borracha se dê, para que o aviador fique sériamente embaraçado; por seu turno, embaraçando ou, pelo menos, ameaçando de eguaes embaraços o productor.

Mesmo, porém, que nenhum transtorno occorra, na colheita e na descida do genero, nem por isso são mais livres e seguras as condições do aviador.

Como já vimos, elle não póde esperar; não se pode portanto retrahir, para alcançar, por esta fórma, alguma influencia sobre o mercado; é preciso preparar o aviamento; ha saldos a pagar a freguezes; adiantamentos a fazer; o reparo e apresto dos vapores, sempre damnificados pelas demoradas e trabalhosas viagens; a necessidade de aproveitar a estação propicia, sob pena de augmentar as despesas e até de prejuisos irresgataveis; e, por sobre tudo isto, o vencimento rigoroso dos titulos, a que não póde fugir, pela propria natureza dos negocios, que demandam um volume avultado de credito.

Basta, pois, que os compradores estrangeiros, que não passam de quatro ou cinco e, neste meio limitado, concertam os seus planos e movimentos, conhecedores do negocio e attentos a todas as occorrencias nos mercados consumidores, resolvam, conforme as alternativas do seu interesse, diminuir as offertas, ou uma breve retirada delles, para que o aviador se ache completamente atropellado, e em ponto de entregar o genero, com menor lucro ou até com algum prejuizo, para evitar maiores, ou, pelo menos, addiar os que lhe estão imminentes.

E não se pode, em boa justiça, increpar por estes artificios o comprador, *porque a especulação e o intuito do lucro estão na propria essencia do commercio.*

Cumpré dizer, para mostrar a inferioridade da situação do aviador, que não é o comprador que procura a borracha, como seria de esperar da natureza e valor deste artigo; e, por se achar este na mão de um numero reduzido de detentores, sendo estes que o vão offerecer ao intermediario, que dest'arte, fixa senhorilmente o preço que lhe convém.

Salta aos olhos que isto só se dá porque o

aviador não tem o dinheiro, na medida em que carece.

A distancia, as difficuldades e o peso de impostos tornam a borracha um artigo caramente produzido, e, se não fosse alongar demais estas reflexões, o supplicante mostraria, numericamente considerando por meúdo todas as despezas, por quanto fica um kilogramma de borracha, no pé da arvore; no barracão do seringueiro; e, depois de transportada, em Manaus ou Belem, comprehendido o seguro.

Póde-se por isso avançar que toda a oscillação de preço, para menos de 4\$000 réis, no caso da do Amazonas, e 3\$500, no da do Pará, é ruïnosa. Sem dinheiro, mas precisando d'elle sempre com urgencia, o aviador está de ordinario na contingencia de entregar o genero pelo melhor que lhe offerecem, e não pelo preço que o real valor d'elle póde proporcionar, de modo que a borracha, a despeito da sua singular importancia e da imprescindivel necessidade que della têm os compradores, é *offerecida* a estes, e não por elles *procurada*, como o seria, se não fôra a escassez de recursos do vendedor.

Na falta de moeda metallica ou fiduciaria, e desde que esta depende de causas geraes, que não pódem ser modificadas pela acção limitada de uma certa zona do paiz, o que se devia procurar, como um remedio necessario ao mal apontado, era uma organização de credito propria, que permitisse ao aviador, no devido tempo, satisfazer, com regularidade, segurança e tranquillidade os seus compromissos, provendo dest'arte os seus committentes seringueiros, em condições razoaveis; e, assim, libertando-se da dependencia de lhe comprarem sem demora a sua borracha; isento desse modo de negociar, *au jour le jour*, cujas attribulações e apertos

diminuem-lhe a energia e o prestígio, entregando-o desarmado e indefeso, pela necessidade constritora, ás mãos do especulador.

Entretanto, aquella medida tão intuitiva e lógica, e relativamente tão exequível, seria o golpe nas arbitrariedades e na avidez da especulação, do mesmo passo que seria o affluxo de uma energia nova, no corpo enfraquecido deste commercio, cansado de trabalhar para os outros, numa longa lucta sem resultado.

Assim reanimado o vendedor da borracha, entraria no mercado, tratando de igual para igual o comprador, e o preço do nosso cubicado artigo far-se-ia então normal, numa estabilidade relativa e necessaria, na qual seriam attendidos, ao mesmo tempo, o custo exacto da producção, augmentado do lucro possível, bem como as necessidades reaes dos centros industriaes; devendo-se, aliás, advertir que a importancia capital da borracha, sem succedaneo conhecido, póde levar até á affirmacão de que, os compradores é que se lhe devem sujeitar, e não elle aos compradores. Não vamos, porém até ahi.

É opportuno falar da superproducção, que ultimamente se attribue á borracha. Isto não é exacto.

Em 1905 o millionario americano F. Benedict, a quem o seu papel de propugnador e co-director do grande trust «*The United States Rubber Company*» dá conhecimento perfeito do assumpto, hospedando o supplicante, na opulenta residencia de *Indian Harbor*, dizia-lhe, tratando do nosso producto, que se algum receio podiam ter os industriaes *yankees*, era que, pela desigualdade da producção, com o desenvolvimento das fabricas, febrilmente realisado, podesse, num futuro proximo, vir a faltar a materia prima, impossibilitando o trabalho e privando de luero os milhões de dollars, investidos

nas cyclicas installações manufactureiras d'aquelle paiz.

É desnecessario referir e encarecer as applicações actuaes da borracha.

Só na esphera da industria de instrumentos chirurgicos, que aliás pela sua delicada technica é uma das mais restrictas, (para não falar na que é conhecida sob a designação de *mechanical goods industry*) é extraordinario o que se póde gastar de materia no mundo.

Quem viu com o assombro que, nos Estados Unidos é o sentimento mais frequente, diante do trabalho alli realisado, os muitos andares de algumas das construcções typicas de New-York, attestados de aparelhos e utensilios de borracha, de fórmas e usos os mais variados; e, quando se reflecte no desenvolvimento de que este ramo de trabalho é susceptivel, desde que a arte chirurgica, segura pela asepsia, alarga continuamente o seu campo, não se comprehenderá com facilidade o receio da superprodução, ultimamente allegada.

E, si desse circulo muito peculiar de applicação da borracha passarmos aos trabalhos de vulto, e a todos os usos ordinarios da vida, inclusivè o voraz consumidor moderno, que é o automobilismo, destinado a um futuro incalculavel, então fatalmente se desvanecerá a ideia da superprodução.

O desenvolvimento incessante das applicações da borracha, e as exigencias industriaes e mercantis que dahi resultam não tem limites, dependendo como dependem só da inventiva humana, ao passo que a produção do genero, como facto da natureza physica que é, está subordinada á fatalidade das leis desta, na sua lentidão, que o homem é impotente para accelerar.

A seringueira não germina, cresce e produz

com a rapidez com que se monta e trabalha uma fabrica.

Esta descorrelação é um factor importante a considerar; e é por isso que uma das mais indiscutidas auctoridades na materia, Herbert Wright, na «Cultura da Borracha no Imperio Britanico» salienta «que, até aqui, a producção da borracha escassamente acompanha as exigencias do consumo».

Rigorosamente avaliada pelos especialistas inglezes, a borracha cultivada no Oriente, não pode representar, neste anno de 1908, senão 1/8 da producção do mundo; mas, admittindo a continuação do plantio e o resultado provavel delle dentro de 12 annos, ainda assim, e calculando com equal rigor, as parallelas necessidades industriaes, sempre crescentes, pensa F. Crosbie Roles que o uso da borracha terá, ao mesmo tempo, augmentado a tal ponto que não permittirá superproducção. (India Rubber World, Novembro 1907).

O facto, constantemente verificado até agora, é que, em disposição progressiva, o consumo da borracha tem absorvido sempre toda a sua producção.

Não pode, pois, e não deve esse receio que, quando fundado, seria por demais remoto, influir nos calculos e cogitações actuaes do commercio da borracha.

Este raciocinio tão simples, e por isso mesmo de um tão claro vigor de logica, torna-se ainda mais decisivo, quando se considera que o argumento da superproducção é, hoje, a arma predilecta do especulador, cujos manejos tanto damno causam a esta porção consideravel do paiz, e portanto ao paiz inteiro.

Por conseguinte deixarmo-nos dominar por esse receio demais prematuro, e, sob as perturbações

delle considerar desnecessaria e inutil qualquer medida, em favor do commercio da borracha, equivaleria a afiar contra nós mesmos, a propria arma do inimigo.

Ora, isto não é absolutamente para esperar, nem da sabedoria do Congresso dos nossos legisladores, nem da capacidade do governo, presidido por um mestre de finanças, que se acompanha de um joven, mas profundo conhecedor da materia em debate, e da illuminada tenacidade de outro ministro, em cujas mãos não é o erario publico simples compartimento burocratico, mas fonte real da força e do credito do paiz.

Trata-se, na verdade, de um interesse vital, não só da Amazonia, como de todo o Brazil.

É o segundo artigo de exportação do paiz que está em jogo, influindo já perigosamente em todo o aparelho financeiro dos dous Estados, e, ao mesmo tempo, na renda das respectivas Alfandegas, pela diminuição sensivel de importação estrangeira.

Ora, no periodo actual, ainda cheio de difficuldades para o paiz, e quando o governo se empenha decididamente em removel-as todas, e completar a reconstrucção financeira, não pode, nos seus calculos e planos, dispensar a renda da Amazonia, na cifra a que ella attingiu; e, portanto, toda a diminuição dessa renda, desse elemento imprescindivel da restauração das finanças federaes representa um verdadeiro transtorno nacional.

Mas o triste facto é que essa renda está diminuindo, pela crise em que se acha a Amazonia, e o peor é que, se uma providencia efficaz e urgente não fôr adoptada, as previsões que se podem formular são as mais desoladoras, diante da paralyção e desanimo geral do commercio, da diminuição de todas as rendas dos Estados, sobretudo na prin-

eipal verba que é a Exportação, da restricção consideravel da importação do sul e do estrangeiro, resultando desta uma grande baixa, na cifra das rendas aduaneiras. Não ha nisto exaggero algum, porque a sua expressão numerica é inquestionavel: são factos já francamente manifestados e que só tendem a rapidamente aggravar-se, si desde já não forem atacados em regra. A crise Amazonica é tão séria, pelos grandes interesses directa e indirectamente compromettidos nella, que a sua influencia, dentro e fóra dos limites territoriaes da região, ultrapassa a esphera strictamente fiscal e financeira, e vae ferir a propria economia dos Estados meridionaes, cujo desenvolvimento pecuario, agricola e industrial é, em escala notavel, mantido e estimulado pela enorme clientela da Amazonia, que lhe compra annualmente milhares de contos, quasi á vista, pois que, emquanto o estrangeiro nos vende a longos prazos, as praças nacionaes do sul não nos concedem mais de trinta dias.

O conhecimento que o Governo e os Membros do Congresso Nacional têm das condições e das necessidades do paiz dispensava a enunciação, de factos e razões expostos,—tão notorios são elles e de tão facil intuição, que apenas o supplicante os disse, por uma conveniencia de clareza e de ordem, na manifestação do seu pensamento.

Portanto, não receia da impertinencia das suas reclamações e do remedio que propõe, o qual, sem duvida, está no espirito de todos os Membros do Congresso Nacional, pelo seu zêlo e intelligencia da causa publica.

Em face da crise, e da urgencia de atalha-la, não sendo possivel o primeiro remedio, que seria o enriquecimento prompto da circulação monetaria, cumpre proeurar um similar que o suppra.

Este, a nossa legislação actual o facilita, pela creação dos «armazens geraes».

Uma instituição desta natureza resolve immediatamente o problema das difficuldades da Amazonia, operando como convêm nas duas praças de Belem e Manaus.

Elle é aquelle remedio efficaz, definitivo, permanente, que, na falta do capital, que as circumstancias do negociante e do seringueiro ainda não permitiram accumular; proporcionando-lhes o credito de que precisam, com a sufficiente elasticidade e segurança, para não precisarem de vender a sua borracha, a todo o custo, por não terem recursos sufficientes, para armazenal-a e esperar que o comprador a procure, offerecendo o justo preço d'ella, de accordo com as necessidades reaes do artigo.

Com a existencia do armazem geral o negociante fica livre de lhe escassearem os elementos de que necessita, e, em taes condições, não precisa mais de sacrificar a borracha e assim a venderá normalmente, porque o comprador terá perdido a base da especulação, que era a constante urgencia do vendedor.

Os «armazens geraes» que o supplicante se propõe fundar aqui e em Manaus, receberão as partidas de borracha, e, sobre estas, emittirão o duplo titulo do conhecimento do deposito e da cautela de penhor, na fórma do Dec. Legislativo N.º 1102 de 21 de Novembro de 1903.

Taes titulos serão facilmente negociaveis, não só para venda, como principalmente para emprestimos e descontos, porque qualquer negocio sobre elles será feito com todo o conhecimento e garantia.

Com taes predicados, e a stricta observancia dos armazens na execução de todos os seus serviços, é licito esperar a melhor circulação para os «war-

rants», sobre tudo, visto que o titulo de deposito, propriamente só poderá girar na esphera reduzida dos compradores de borracha.

Este processo, visto a indiscutivel e progressiva importancia da borracha, supprimindo a especulação, produzirá immediatamente a alça dos preços, em harmonia com as necessidades da manufactura, dando-lhes o que é maior beneficio ainda, — uma relativa fixidez, apenas sujeita ás oscillações naturaes previsiveis.

O commercio da borracha será então normal, dominado apenas pelas leis economicas, e não injustamente pelo arbitrio do comprador.

A caracteristica falta de moeda do nosso mercado, ao passo que justifica esta organização de credito, segura pela certeza de sua garantia real, exige entretanto, mesmo para ajudar a sua adaptação aos nossos costumes, que sobre um terço dos generos depositados os proprios armazens adiantem, desde logo, dinheiro em especie.

O negociante precisa d'esse dinheiro, assim que chega a borracha, e é por isso que tão desastrosamente submete-se ao especulador.

Os armazens proporcionarão esse dinheiro logo á entrada do genero para o deposito, na porporção de um terço do valor do objecto, calculado pela cotação da pauta official do dia, depois de descontar *no minimo* vinte por cento da quantidade verificada,—que é para supprir a quebra natural do genero e possivel diminuição de preço, de modo que quando esse genero circula, mediante o conhecimento do deposito e o «warrant», é, por assim dizer, depurado e inalteravel, offerecendo aos negociadores a mais perfeita garantia.

Cumpre accentuar que essa margem, deduzida por occasião do deposito do genero, por uma justa

medida de cautela, no intuito de fundar, em benefício commum e desde as suas primeiras provas, o credito da instituição, assegurando a estabilidade do valor e a garantia dos seus titulos, essa margem que, como se vê, desempenha no movimento do aparelho uma função importante emquanto os titulos circulam, é *restituida* ao depositante por occasião da venda da borracha e liquidação da operação, comprehendido o resgate do titulo pignoratício em circulação.

A peculiaridade das operações dos armazens não incide sob a prohibição do art. 8, paragrapho 5.º, porque esta é restricta ás negociações sobre os titulos emitidos, e o adiantamento de que se trata, e que pelas nossas condições especiaes expostas não é possível deixar de fazer, não tem relação alguma com taes titulos que apenas são resgatados, pelos armazens, quando hajam sido, pelos respectivos donos, endossados a terceiros que não aos armazens, que os não podem aceitar.

Sendo assim isenta e livre tal operação, ella se poderia realisar, amparada apenas á regra geral de legislação commum; mas uma duvida que se levantasse, logo no inicio da instituição, sobre a legalidade de suas operações, poderia prejudical-a bastante, com detrimento dos grandes interesses, que ella se destina a proteger; e, para obviar a isso, o supplicante requer auctorisação expressa para effectuar, na forma descripta, aquelles adiantamentos, indispensaveis, antes de tudo, como auxilio ao incremento da instituição.

Neste importante ensaio, que quasi, e pela primeira vez se faz no Brazil, de instituição completa dos «armazens geraes», em esphera tão vasta e, especificamente, para acudir ao grave perigo em que se acha o segundo artigo de commercio do paiz, o ri-

gôr e a solidez da sua estrutura são absolutamente indispensaveis para infundir a confiança completa, sem a qual é impossivel o credito com todos os seus beneficios.

O supplicante, portanto, não se pode dispensar de pedir uma derogação da lei vigente, no sentido de depositar nos cofres da União, em apolices da divida publica, a importancia de dez por cento do capital inicial dos armazens, ou sejam 500 contos de reis, a titulo de fiança das suas operações.

É facil de comprehender como este reforço de garantia consolidará, para assim dizer, a confiança nos titulos emittidos pelos «armazens», *alem da garantia real que aquelles por si já exprimem, porisso que são emittidos contra o deposito effectivo da mercadoria.*

D'aqui resulta que a instituição da Caixa Filial do Banco do Brazil, nas duas praças de Belem e Manaus, se completa necessaria e admiravelmente pelos «armazens geraes» que o supplicante projecta.

A simultaneidade destas instituições denota que o governo e o commercio têm a intuição precisa do momento, porque o Banco seria restricto e incompleto nos seus beneficios, sem os «armazens geraes», e estes de uma efficacia limitada, sem a existencia de um forte e seguro estabelecimento bancario, que funcionasse como o propulsôr quasi technologico da mercadoria.

O Banco, na sua funcção capital de desconto é uma especie de ventriculo de circulação arterial do dinheiro; carece, pois, e sobretudo, como no caso especial da Amazonia, de um outro órgão vizinho, que lhe envie, depurada, a torrente circulatoria, para que possa esta dar saude e energia ao organismo inteiro.

Aqui os «armazens geraes», pela suppressão do

especulador, e consequente valorisação razoavel da borracha, e até dos outros generos, proporcionarão ao desconto e ás operações da Caixa do Banco do Brazil um papel de valor inestimavel, que de modo algum trará riscos ao seu numerario, antes lhe será um meio de collocação, e uma fonte de lucros constante e copiosa.

As condições tão graves e tão notorias em que se acha a Amazonia, e o alto e indubitavel prestimo do «armazem geral», pela emissão dos seus papeis, que movimentam com segurança o *proprio objecto do deposito*, não podem permittir hesitação alguma.

O seu estabelecimento constitúe a medicina radical da nossa crise, a mais vasta, a mais profunda, a mais demorada, em resumo, a mais séria de todas que temos tido.

Mais do que isso, os «armazens geraes» da Amazonia, que o supplicante se propõe fundar, pela sua natural influencia já comprovada nos outros paizes, estão destinados a iniciar a grande epoca de florescimento d'esta immensa região possuidora da gomma-elastica.

Não pode haver duvida alguma a este respeito.

«Os armazens geraes acceleram o commercio, tanto de transitio como interno, diminuem ao depositante os gastos de armazenagem e de seguro, com augmento da segurança das mercadorias; *regulam os preços; facilitam as vendas, e desenvolvem no mais alto gráo o credito sobre os depositos*».

São as opiniões inconfutaveis de Goldschmidt, de Lyon Caen, de Bayerdorffer, de Vidari, de Heine, etc., comprehendidas no Manual de Direito Commercial de Endemann.

Foi esse fecundo instituto, admiravel pela sua

resistente flexibilidade que, desenvolvendo-se e desenvolvendo comsigo os bancos, e outros ramos accessorios do commercio, deu á Inglaterra tão longamente o papel de entreposto do mundo. (Vivante. Codigo commercial italiano commentado. Ult. ed. vol. 6 pag. 404).

A França que, antes da Italia, é na doutrina e nas applicações praticas o remodelador e o aperfeiçoador do systema, lhe deve a expansão do seu prospero e solido commercio, industria e fortuna, tão solida esta, que torna o paiz um dos poucos prestamistas do mundo, tendo ainda, por occasião da ultima crise bancaria e bolsista da America, entrado com a sua quota, na remessa dos 400 milhões de francos, que os Estados-Unidos pediram á Europa; (Raphael Georges Levy—Revista dos Dois Mundos de 15 de Dezembro de 1907), e com eloquencia falam os *150 armazens geraes*, actualmente espalhados na superficie continental do paiz. (Thaller Trat. Direito Commercial).

Não é licito de modo algum pensar que o esclarecido criterio e o interesse da Patria dos legisladores e do Governo do Brazil possam negar á Amazonia, e por via d'ella ao paiz inteiro, os beneficios evidentes de uma instituição, que os interesses privados, tanto como os interesses publicos urgentemente reclamam, e quasi imploram, numa epoca que, sem exaggero, se pode chamar calamitosa.

Em vista do exposto, o supplicante passa a compendiar no seguinte aquillo que requer:

a) concessão de garantia de juros de seis por cento, durante 5 annos, sobre o capital de 5.000 contos de réis, destinados aos «armazens geraes» do Pará e Amazonas, pagaveis por semestres vencidos, e depois de realisado integralmente esse capital e depositados dez por cento d'elle;

b) deposito de dez por cento do capital inteiro dos «armazens geraes» dos dous Estados, na importancia total de 5.000 contos, ou sejam 500 contos de réis, em apolices, ao par, da divida publica federal, recolhidas ao Thesouro Nacional ou onde fôr designado;

c) faculdade de adiantar dinheiro aos depositantes na proporção de um terço da quantidade e valor dos generos, nas condições firmadas com o tomador e depois de computada a margem acima indicada, representando esta faculdade uma concessão a esses armazens, em face da singularidade de condições da Amazonia e da borracha, *ad instar* do que se dá na Italia, com a protecção especial á industria local do enxofre na Sicilia.

É um vasto problema economico o que o supplicante apresenta, e a economia é um dos capitulos primaciaes da politica.

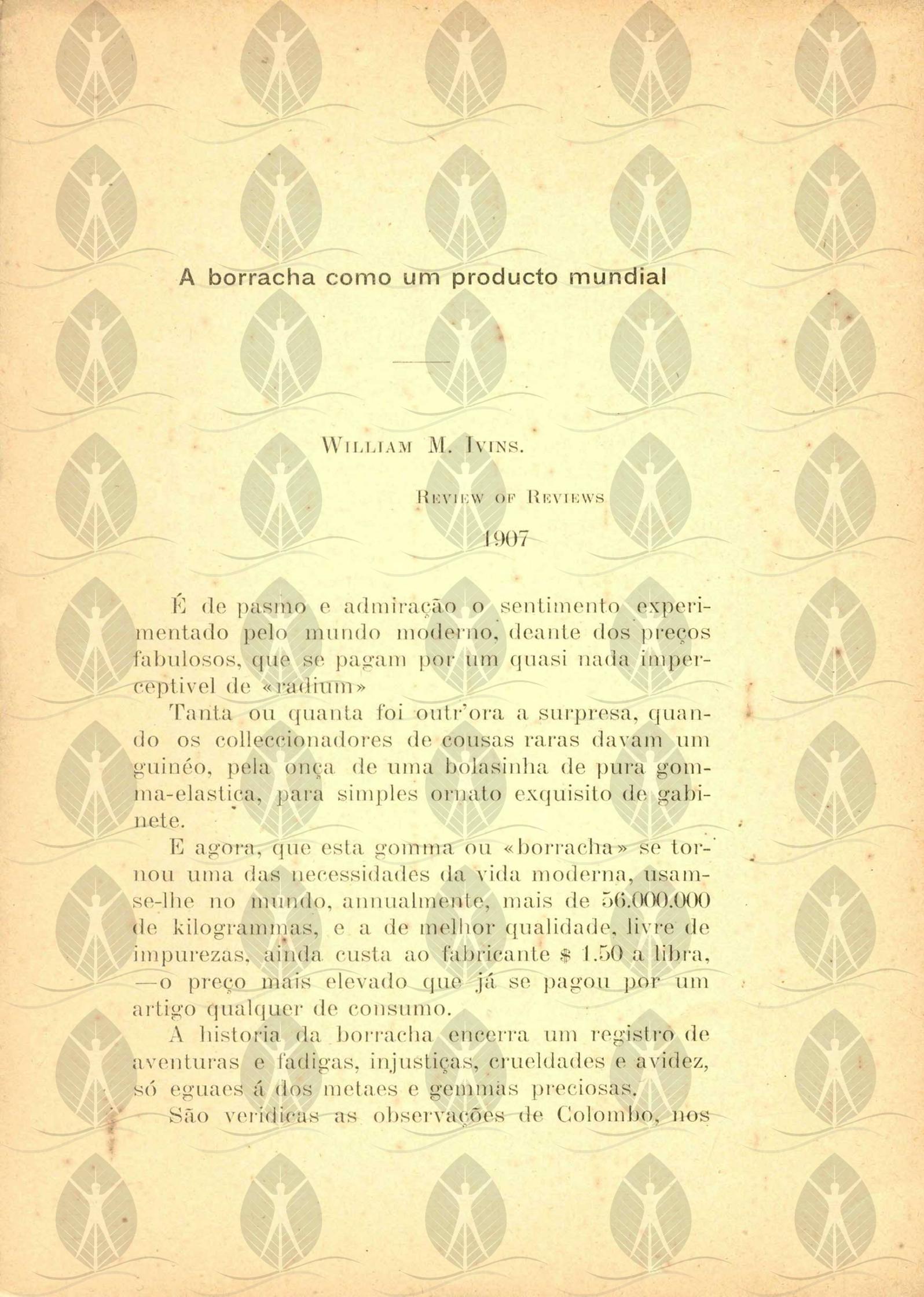
No exame e na resolução d'este problema não se ouvirão as vozes inferiores, mas apenas a do interesse geral.

Espera deferimento.

(Assignado:) *José Amando Mendes*

NOTA:

Acompanham diversos documentos illustrativos desta petição.



A borracha como um producto mundial

WILLIAM M. IVINS.

REVIEW OF REVIEWS

1907

É de pasmo e admiração o sentimento experimentado pelo mundo moderno, deante dos preços fabulosos, que se pagam por um quasi nada imperceptível de «radium»

Tanta ou quanta foi outr'ora a surpresa, quando os colleccionadores de cousas raras davam um guinéu, pela onça de uma bolazinha de pura gomma-elastica, para simples ornato exquisito de gabinete.

E agora, que esta gomma ou «borracha» se tornou uma das necessidades da vida moderna, usam-se-lhe no mundo, annualmente, mais de 56.000.000 de kilogrammas, e a de melhor qualidade, livre de impurezas, ainda custa ao fabricante \$ 1.50 a libra, —o preço mais elevado que já se pagou por um artigo qualquer de consumo.

A historia da borracha encerra um registro de aventuras e fadigas, injustiças, crueldades e avidez, só eguaes á dos metaes e gemmas preciosas.

São veridicas as observações de Colombo, nos

seus diários de viagem, quando refere que a sua atenção foi attrahida pelas qualidades peculiares de certa gomma, porém onde o primeiro se lhe encontra menção, em litteratura, é em Oviedo y Valda,— «Historia Universal das Indias»—publicada em Madrid, pelo anno de 1536.

Mais tarde, o grande jesuita, padre Charlevoix, descreve-a, como uma bola usada pelos «batos», num dos seus jogos, e, acrescenta, coisa curiosa era que «a bola pula mais alto que as nossas cabeças, torna ao solo, voltando outra vez mais alto que a altura da mão que a jogou, cae ainda, levantando então não tão alto, e tornando-se de cada vez menor, e ainda menor, a altura do pulo».

Na sua «Historia Universal de Viagens e Expedições dos Castelhanos», Tordesillas (1549-1615) refere-se-lhe; e, pela primeira vez, usa a palavra «gomma», falando das bolas usadas pelos natuaes do Haiti, e traduzindo-lhes a expressão «gumma».

Depois dos descobridores hespanhoes, vieram os francezes. Em 1734 a Academia de Paris enviou a La Condamine e Fresneau, acompanhados de comitiva, em visita ao equador, tendo em mira a solução do problema da fórma Terra e achatamento dos pólos. La Condamine era mais do que um astrónomo, e a Europa de então lhe deve a descoberta da quina. Em 1736 enviou elle de Quito, á Academia de sua patria, pequena amostra de uma gomma resinosa, côr de um escuro carregado, quasi preto, e que disse chamar-se «caoutchouc», designação por que, ainda hoje, é geralmente conhecida, no continente europeu.

Reconta La Condamine ser a arvore do que provém chamada *hevé*, que, podemos acrescentar, tornou-se o nome específico do grupo, que produz

as mais finas qualidades, conhecidas como borracha do Pará, ou a especie de «*hevea*».

Clouth diz, citando o grande sabio francez, «assim que a casea da arvore é levemente ferida, deflue-se-lhe um liquido claro, semelhante ao leite, o qual coagula, exposto ao ar atmospherico, e torna-se preto.

Os indigenas fazem com elle uma luz, que arde, sem pavio, e é mui brilhante.

Na provincia de Quito cobrem desta resina as roupas de panno, ao mesmo tempo que a usam, como oleado, em mistéres caseiros. . . A mesma arvore cresce nas margens do Rio Amazonas e os Mainas chamam a este fluido resinoso «cachuchu»— Applicam-no em sapatos, que são impremeaveis, e quando defumados têm a apparencia do couro».

Já no começo da sua historia referem-se-lhe os escriptores, ás qualidades essenciaes e ao uso primitivo da borracha, assim que já áquelle tempo temol-os sufficientemente conhecidos.

A de qualidade elastica é a de maior valor, a resinosa, usada então para luz, sob a fórma de facho, morrões, etc., mostra-nos o mais distincto recuo na sua industria, que, aliás, modernamente, continúa a encontrar vasto campo de applicação, nos calçados e capotes.

Não obstante isso, veremos que nos diversos ramos da mechanica, e nas variadas applicações do arsenal cirurgico, tornou-se-lhe o uso vasto e desusado.

La Condamine tambem observou um dos usos em que a borracha foi utilizada nos sertões do Brazil.

Diz:—Elles fazem botijas do formato de pêras, no gargalo das quaes adaptam-se tubos de madeira. Á pressão d'aquellas expelle-se-lhes o liquido,

pelo tubo, como se fossem seringas, com que se parecem».

É interessante notar-se ter sido este facto o que deu ensejo a se lhe dar o nome específico á planta da borracha, e a toda a sua industria no Brazil, onde é conhecida por «seringa»; o extractôr, por «seringueiro» e a floresta onde cresce, «seringal».

A nossa designação ingleza deve-se ao chimico Priestley. Em 1770 descobriu elle que a borracha apagava a escripta a lapis, chamando para isto a attenção dos inglezes, que começaram de a usar neste mister, e, desde então, a chamal-a «*indiarubber*».

GEOGRAPHIA

De La Condamine para cá foram descobertos de 300 a 400 arbustos, herbaceas e arvores, de generos e especies differentes, productoras de uma substancia leitosa, contendo em maior ou menor quantidade as propriedades do «caoutchouc» ou borracha,—quer dizer, as suas qualidades resinosas, assim como impermeabilidade, elasticidade e viscosidade, sob uma temperatura normal.

Estas plantas espalham-se, por uma zona geographica, facilmente delimitada, estendendo-se-lhe a área, em derredor da Terra, entre os tropicos do Cancer e do Capricornio, e dest'arte, formando aquillo a que se poderia chamar a faixa equatorial que é o verdadeiro «habitat» da borracha.

Aqui e alli, um pouco para o Norte, como na India e Mexico; aqui e alli, um pouco para o Sul, como na Africa e Australia, encontra-se a borracha, porém não a de melhor qualidade, e raro, em quantidade remuneradora. As qualidades superio-

res requerem o calor dos tropicos, e muita humidade, para o desenvolvimento da planta.

Pode dizer-se de passagem que cada uma d'estas numerosas plantas, como, por exemplo, a vinha, dá um producto cujo character é determinado pela chimica do sólo.

A principal fonte de borracha no mundo é o valle do Amazonas, vindo-lhe logo apóz o Congo.

Uma fonte futura de produçção serão inquestionavelmente Ceylão e a Malasia.

O grosso das colheitas actuaes, porém, é inteiramente silvestre ou sem cultura, si bem seja certo, como veremos mais tarde, a se aquilatar dos resultados e experiencias feitos em Ceylão, que, em futuro não remoto, a produçção passará a ser o resultado da cultura.

BOTANICA

Falamos das innumeradas plantas, que produzem o *latex* gommoso. As que são realmente mais dignas de menção, entretanto, provém de 4 grandes familias,—as Euphorbiaceas (Heveas, Micandra, Maniçoba («Maniob-glaziowü» de Martius) e Euphorbia); as Ulmaceas (Castilloa e Ficus), as Apocinaeas (Landolphia, Urceoles, Hancornia, Alstonia, Kickxia, Carpodiuns e Clitandra) e as Asclepiadeas, que inclúem as variedades conhecidas por Callotropis, Cynanchum e Periploca.

A *hevea* cresce principalmente no grande valle do Amazonas. A Castilloa no planalto da America do Sul, no Mexico, e em parte, na America Central. A Maniçoba e a Hancornia florescem nas regiões montanhosas e arenosas da America do Sul, quer dizer, em Pernambuco e Maranhão; na Bahia, a Han-

cornia, e a Maniçoba no Ceará. Todas as especies de que vimos de falar são arvores.

A característica das qualidades africanas é provirem estas de vinhas, lianas ou trepadeiras, e, entre estas, destaca-se com relevancia a *Landolphia*.

A fonte principal da borracha na Asia é o *Ficus*, ou figo, que vulgarmente vemos nos viveiros e estufas, como sendo a arvore da borracha, e cuja folha suppõe-se representativa e característica de todas as arvores de borracha, quando absolutamente não o é, porisso que differe grandemente das folhas da *hevea* e da *Landolphia*.

A *Carpodini* e a *Clintandra* são, algumas d'ellas, pequenas herbaceas, e outros pequenos arbustos, encontrados na Africa Oriental e Central, e parecidas á «Guayule» do Mexico, sendo que estas tres ultimas constituem a base de uma grande empresa, organisada para a extracção de borracha, e explorada por um grupo de financistas newyorkinos, que já tomaram a hombros a extracção no Mexico, em larga escala, tendo já entrado em negociações com o rei da Belgica, para o mesmo fim, no Congo.

Seria este, talvez, um capitulo interessante áquelles a quem sobra tempo e inclinação para o estudo dos habitos da *Hevea* e da *Landolphia*, (trepadeira) porém não é este o logar proprio.

É obvio preconisar-se o estudo dos habitos da planta, como sendo a preliminar necessaria, ao inicio de um novo systema qualquer da producção cultivada.

Ha sido esse o assumpto das mais attentas investigações, desde que os directores do Jardim Botanico de Kew, em 1875, enviaram o sr. Cross, á America Central, proceder ao estudo d'estas plantas e seus habitos, visando-lhes o cultivo nas possessões britannicas da India.

Ha alli presentemente milhões de arvores plantadas, e uma nova industria se desenvolve, prometendo ser uma das mais lucrativas do mundo. Sobre este assumpto ha um livrinho, escripto pelo sr. Herbert Wright e publicado em Colombo, — Ceylão, — e que não se encontra algures.

Recommendamos-lhe a leitura, e bem assim a da «Chemistry of Rubber» do dr. Karl Otto Weber, e da «Rubber, Gutta-Percha & Balata» de Franz Clouth, tres livros esses necessarios ao estudioso, e aos quaes poder-se-hão accrescentar «Lianes Caoutchoutifères» de Wildeman e Gentil e «Rubber Vines of the Congo», ha cerca de tres annos publicado em Bruxellas.

CHIMICA DA BORRACHA

Agora, releve-se-nos perguntarmos o que é precisamente a borracha?

Sabemos ser um *latex* claro e vegetal, extrahido da arvore e com a apparencia de leite.

De facto, parece precisamente o leite do «codoço», da familia das herbaceas leitosas e produtoras da gomma.

Sabemos que, quando secco, perde a côr branca, coagula e torna-se num solido viscoso, mais ou menos elastico. Pertence á numerosa classê dos solidos, conhecidos na chimica sob a designação de collodios, de cujo typo é a gelatina.

São, porém, os chimicos accordes em que ainda estamos na mais completa ignorancia quanto á natureza real do collodio, e é esta ignorancia fundamental que conserva a chimica industrial da borracha, no que ainda se póde dizer um estadio primitivo.

É um carbo-hydrato, a que aventurariamos a definição scientifica de — um collodio claro, ou antes

quasi incolor, com um peso específico de cerca de 92, numa temperatura de 17°C; o producto de um *latex* vegetal, e o composto quantitativo, que se poderia representar pelo symbolo: C 10 H 16.

Weber refere-se á seguinte analyse do *latex* da *Hevea*, feita por Seligman:

Borracha	32 %
Proteina e materia mineral	12 %
Agua	50 %

Antes de ser a borracha usada sob qualquer fórma, deve-se-lhe retirar toda a agua do *latex*.

Descobriu-se, ha pouco, dependerem as quantidades da proteina, resina e cinza, em grande escala, da chimica do sólo, as quaes não só affectam a elasticidade e resistencia tensil dos manufactos, sinão tambem a durabilidade, tudo o que constitue um elemento de grande importancia no que na manufactura se chama «*tractability*», (maneabilidade) em se preparando a materia prima, para uso dos artefactos.

A melhor borracha do Pará, por exemplo, contém menos de 1 1/2 % de extracto resinoso, enquanto as «laminas» africanas, mais de 60 %, de onde, aliás, provém a determinante principal do valor industrial e mercantil d'aquella.

A borracha propriamente dita, que fica em estado suspenso no *latex*, é realmente incolor, e existe em globulos, suspensos na agua do composto, sendo-lhe mais leve.

Na coagulação do *latex*, que é um processo de fermentação, seguido da seccação, a resina torna-se parte e parcella da borracha, e, quando existe em grande quantidade, é isso uma consideração importante a se ter em conta na venda do producto, em vista das difficuldades de se a extrahir.

A proteína, ou materia albuminosa, que se eleva a 4 % na borracha secca, é de natureza assaz complexa, affectando tambem o valor mercantil da borracha, porisso que é a causa do desenvolvimento de bacterias no producto acabado, occasionando-lhe a putrefacção, ou aquillo que no commercio é conhecido por «tackiness» (pegajosidade). Quanto acabamos de dizer é o sufficiente, para indicar a grande somma de cuidado e pericia necessarios na compra da materia prima, dada a numerosa lista das pseudo-borrachas, que differem substancialmente na composição; não querendo nada dizer da pericia ou mestria necessarias, na pratica da limpeza, mistura e manufactura, cuja negligencia pôde affectar desastrosamente os productos de uma fabrica.

OS PROCESSOS DA MANUFACTURA

Mais do que a ninguem a borracha interessou muito ao botanico e ao chimico, até pelo começo do seculo XIX. De 1791 para 1815, certos chimicos inglezes procuraram aproveitar-se de uma solução de borracha, num tecido impermeavel, aliás sem successo. Charles Mac-Intosh, cujo nome tornou-se estreitamente ligado á industria, tanto quanto o de Good-Year, conseguiu em 1823 dissolver-a em benzina, dando isso inicio á industria dos capotes impermeaveis. Em 1832, a firma Chaffee & Haskins, de New-York, fundou a «Roxbury India Rubber Company», no proposito de fazer equal negocio ao que Mac-Intosh explorava do outro lado do Atlantico.

Resultou d'isso que não lograssem successo, acontecendo, porém, terem aos seus serviços um Charles Goodyear, que devotou vida e fortuna á descoberta do que, mais tarde, viria a ser o mais pratico de todos os methodos de evitar a viscosida-

de ou a pegajosidade, que obstavam á applicação commercial da gomma-elastica.

Heywood foi o primeiro a descobrir que o sulphur diminuia a propriedade pegajosa da materia prima, tendo, aliás, deixado a Goodyear o demonstrar em 1839 que, num composto de borracha e sulphur, em quantidade própria e temperatura adequada, o producto deixava de ser quebradiço quando exposto a uma temperatura baixa, e não se tornava viscoso a um calor elevado. Foi esta a resolução do problema, e é este composto de borracha e sulphur, sob a acção de diversas temperaturas, a resultante de um producto de consistencia e elasticidade, conhecido por «vulcanisação».

A sua descoberta colloca a Goodyear entre os maiores inventores americanos.

Antes do seu tempo, quasi nenhuma borracha era usada nos Estados-Unidos.

Hoje consumimos quasi a metade da producção mundial, e a borracha deve ser olhada agora como uma necessidade de vida, e uma das cousas que entram tão efficaçmente, quanto qualquer outra, na solução satisfatoria dos tremendos problemas do transporte e communicação.

Sem ella o «guarda-freio» seria impossivel, e sem ella seria impossivel isolar os fios, que são usados em todos os ramos da duccão electrica.

Dizer isto é o bastante para mostrar quanto se tornou necessaria a borracha no progresso das industrias.

O mundo poderia, na peor das hypotheses, dispensa-la no uso dos sapatos e capotes, etc., mas nos mistéres de transporte, obedecendo ás condições de aperfeicoamento da viação ferrea e do automobilismo; na isolação das communicações e energia electricas, assim como nas applicações e

fins medico-cirurgicos, ella é um factor de absoluta necessidade, e para o qual não ha substituto, sendo esta a razão porque desempenha papel tão importante na historia do progresso, que, no seu desdobramento é uma cousa imprevista, hoje, quanto o era em si, ao tempo em que La Condamine chamou a attenção da Academia de Sciencias de Paris, para as suas interessantes bolinhas de borracha.

VOLUME DA PRODUÇÃO

Ha sido sempre muito difficil fazer-se uma estatistica acurada da producção universal da borracha, não só pela diversidade de mercados, como porque a mesma borracha póde apparecer em diferentes mercados, e ser incluída numa como noutra estatistica, multiplicando-lhe assim impropriamente a quantidade, para os fins do arrolamento das quantidades.

Sem pretendermos descer a minucias, podemos avaliar, em geral, o valor mercantil da producção total do artigo, em bruto, em cerca de 80 milhões de dollars. Só o valor da que passa pelo porto do Pará é de cerca de 50 milhões de dollars, quando o volume total da producção universal é de cerca de 125 milhões de libs., das quaes a quantidade do Pará ascende a 75 milhões.

O valor da producção do valle do Amazonas é de cerca de 65 %, ficando 35 % para o resto do mundo, e representado em peso, 60 %, contra 40 % para as de outras procedencias.

O consumo europeu e americano de todas as procedencias é mais ou menos egual.

A balança desequilibrou-se por algum tempo, com o tremendo desenvolvimento do automobilismo na Europa, sendo que o consumo, agora, é

mais ou menos igualmente dividido, entre aquella e os Estados-Unidos. Este paiz, comtudo, consome maior proporção das qualidades do Pará. Por exemplo, da safra de 1904, que foi a colheita dos preços mais elevados, o consumo americano das qualidades do Pará foi estimado em cerca de \$ 28.000.000, contra o da Europa, para eguaes procedencias, de \$ 23.000.000.

Naquelle anno a America consumiu, quer em volume, quer em valor, 54,4 % da producção da Amazonia e a Europa 45,6 %.

As estatisticas das safras do Pará e Amazonas podem-se acceitar como sendo exactas, o que se não pôde dizer com relação ás de outras procedencias.

OS MERCADOS MUNDIAES DA BORRACHA

No mundo, os grandes mercados da borracha, para a distribuição aos consumidores, são New-York, Liverpool, Londres, Antuerpia, Hamburgo, Lisboa e Havre. A importação de todas as qualidades, pelo porto de Liverpool, sóbe a 40 % da safra do Pará; de outras procedencias, passam por elle de 6.000 a 6.500 tons. Assim tomando-se, para exemplo, o anno de 1905, importou Liverpool:

Outras qualidades da America do Sul (excluidas as do Pará	1.249
Da Costa do Ouro, Africa.	1.734
Da Serra Leôa, incluindo as tiras de Nassai, Canakri, Lahou e Mahou	834
Do Nigger.	1.000
De Lahou	475
De Lagos	126
Varias outras qualidades africanas.	919
	<hr/>
	6.337

Muitas destas qualidades chegam a Londres indirectamente. Si bem seja este o mercado directo para a producção de Rangoon, Assam, Penang, Bornéo, Moçambique, Madagascar, e para algumas qualidades da America do Sul, provenientes dos portos ao sul da Bahia, os recebimentos totaes de taes procedencias em Lóndres,—importação directa—elevaram-se a cerca de 1.500 tons. annuaes.

Toda a producção do Estado Livre do Congo vae para Antuerpia, sendo que a importação directa, para o mercado londrino, aggregou cerca de 5.400 tons. annuaes, durante os ultimos sete annos.

Esta safra do Congo para Antuerpia, diga-se de 11.000.000 lbs., pode-se tomar como sendo uma producção, avaliada, na média, durante aquelle periodo de 70 centavos por lb., em \$ 7.700.000.

E isto é inteiramente açambarcado e negociado por aquillo que, na America, seria chamado uma «combinação» ou syndicato, dos de peor especie.

Diga-se um monopolio.

O escriptorio commercial de uma só firma constitue virtualmente o mercado exclusivo dos recebimentos,—o que resulta em que, de uma das faladas «licitações» ou leilões, se apresenta a referida firma como detentora de 92 % de toda a borracha offerecida á venda.

O negocio reveste o mais perfeito caracter do monopolio, pela sua organização, que faz desaparecer a liberdade existente em New-York, Liverpool, Londres e Hamburgo.

Este ultimo porto é um mercado em crescente desenvolvimento, tendo a sua importação directa, durante o anno de 1905, de accordo com estatisticas dignas de fé, e por nós obtidas, subido a 6.500 tons., na sua quasi totalidade da Africa Occidental

e Oriental, India Oriental e da America Central e do Sul.

Hamburgo é um mercado livre, e, com relação a outras qualidades, que não sejam as mais do Pará, agora corre parêlhas com o de Liverpool.

As colheitas da Africa portugueza, conhecidas por Benguela e Loanda, presentemente são de cerca de 2.200 tons. annuaes, sendo estas procedencias altamente apreciadas pelos fabricantes americanos. A oriunda da Africa franceza chega a Bordeus e Havre, e se eleva mais ou menos a 1.200 tons. por anno; as qualidades de precedencia da America Central, a cerca de 1.000 tons.

CONDIÇÕES DA PRODUÇÃO

Anteriormente á abertura do Congo, quer dizer ao estabelecimento do Estado Livre do Congo, alguma borracha da India Oriental, um pouco da Africa, e alguma de Moçambique e Madagascar affluíam aos mercados consumidores, sem comtudo constituírem um factor importante no consumo, excluidas, já se vê, as das Americas do Sul e Central.

Mas, de 20 annos para cá, adquiriram grande importancia, e não fôra a producção dellas em tão grandes proporções, certos ramos da industria teriam soffrido severamente, ou a borracha do Pará teria subido a um preço exorbitante.

A producção deste artigo de consumo é peculiar, não podendo ser comparada a nenhuma das outras grandes safras de artigos agriculturados, — algodão, trigo, milho ou arroz. Si, em qualquer tempo, o preço destes sobe desusadamente, temos, em resultado d'esse phenomeno mercantil, o incitamento a um maior plantio, que por sua vez resulta

numa colheita maior, e no conseqüente restabelecimento do equilibrio dos preços.

O plantio cresce na razão do augmento do consumo. Noutras palavras, o supprimento é regulado pela procura, sendo que o seu augmento é regulado, ou accrescido indefinidamente, de accordo com as oportunidades de lucro, offerecidas pela situação do momento. Tal, porém, não se dá com as safras da borracha.

Primeiro, porque a borracha de cultura ainda não desempenha, no mercado universal, papel em que pese, como concorrendo com mais de 100 tons. para o consumo de qualquer anno.

Entretanto, com relação ás plantas, que não são de cultura, as arvores e vinhas, que produzem a maior parte do producto, não attingem a idade de serem trabalhadas antes de, ao menos, 15 annos, sendo que, no caso da *Hevea*, só produzem por espaço de 20 annos.

A extracção do *latex* da *Castilloa*, como da *Landolphia*, traz habitualmente o exterminio da planta.

Pode-se facilmente ver logo que a industria do extractor de seringa é a mais crúa e primitiva das occupações. Pode ser comparada á do apanhador de arando, aqui.

D'ahi resulta não poder uma safra oscillar de uma producção excessiva para outra de menor tamanho, em qualquer tempo, como no caso do trigo ou do algodão.

O problema não é o do cultivo, sinão quasi que exclusivamente de um lado, o do trabalho, e do outro, o da facilidade de accesso ás mattas.

A média annual no augmento das safras do Pará, durante os ultimos 10 annos, foi de 8 %, e no ultimo quinquennio, de mais ou menos 4 %.

O maior augmento, numa só colheita, foi o de 17 %.

As safras do Congo conservam-se praticamente estacionarias, nestes ultimos 7 annos, apresentando, ao mesmo tempo, pronunciada tendencia para diminuir em vez de augmentar.

Os seringaes do Amazonas estão bem conservados, si bem que sejam devastadas annualmente centenas de milhares da especie «Castilloa», de que se conhece commercialmente o producto pela designação de «Caucho».

Já foi necessario, no Congo, internar-se o extractor mais e mais no interior das mattas; e a voracidade do tributo sobre a borracha, na extorsão pelas companhias belgas, levou á espantosa tyrannia a que foi necessario recorrer-se, para compellir os naturaes ás colheitas, que se tornam cada vez mais escassas.

O que não padece duvida é o problema do trabalho ser de natureza fundamental, na vasta região do Amazonas, como no Estado Livre do Congo.

Nenhum desses paizes é uma terra da raça branca. Ninguém, a não ser o natural do paiz, pode viver e trabalhar nos valles desses rios. A morbidade no Estado do Amazonas, por exemplo, corresponde, na sua quasi exactidão diabolica, ao numero de toneladas alli produzidas, assim que se pode dizer custar cada tonelada da borracha amazonica o preço de uma vida; e, se bem que se não vejam no Brazil as atrocidades observadas no Congo, é todavia verdade não resistirem os trabalhadores idos do littoral para os seringaes, em média, a mais de tres annos de serviços; e sinão sob a égide da Lei, de facto, serem sujeitos a provanças jámais conhecidas ou soffridas pelo escravo nos

Estados-Unidos, ou até mesmo pelos dos cafezaes do Brazil.

Não é este, entretanto, o logar para discutir este lado da questão, assim como as atrocidades do Congo; mas a avidez humana tem mostrado ser infernal e as contingencias da vida, hoje, retem talvez neste negocio, mais creaturas, em abjecta escravidão, que em qualquer outro campo de trabalho.

HISTORIA DA MANUFACTURA AMERICANA

A manufactura de borracha, nos Estados-Unidos, está dividida em vastas e differentes applicões industriaes.

Estas são as de calçados, roupas, artigos de mechanica, variados e multiplices artigos de drogaria, cirurgia, etc.

Sob o ponto de vista do valor mercantil, a industria de calçados, como a dos artigos de mechanica, é a mais importante. Uma estimativa rasoa-vel da produçção total de calçados de borracha, nos Estados-Unidos, durante o anno passado, e calculada pelo preço liquido dos retalhistas, seria a de cerca de 50 milhões de dollars, ao passo que a dos artigos de mechanica, na mesma base, seria a de 45 milhões.

No intuito de tornar claro o que significam artigos de mechanica, devem-se classificar sob essa designação, as rodas para vehiculos de toda a sorte, cintos, faixas, tubos, materiaes para machinas, revestimentos, etc.

Os de pharmacia e drogaria são em tudo muito menores, quando se pense em classifica-los, mas sob o ponto de vista da applicação social, consti-

tuem um factor de grande relevancia, na utilização da gomma-elastica.

MONOPOLIOS E TRUSTS

Ha, n'este paiz, duas grandes «organizações», no negocio da manufactura de borracha.

A primeira é a «United States Rubber Company», que, começando em 1892, absorve hoje, francamente, com a unica excepção de uma empresa de Boston, a industria das botas e sapatos na America.

Em 1899 operou-se o aggrupamento de diversos fabricantes de artigos e objectos de mechanica, sob a designação de «Rubber Goods Manufacturing Co».

Esta companhia não absorveu, comtudo, como era seu desejo, grande extensão do campo da industria a que se devota, como o fez a «United States Rubber Company», na sua especialidade. Ha cerca de um anno esta ultima adquiriu a «Rubber Goods Manufacturing Company», e assim é hoje a maior empresa manufactureira, por si e suas companhias subsidiarias, não só da America, sinão do mundo.

O total liquido das suas vendas, durante o anno de 1906, subiu a \$ 59.452.000.

O seu capital por acções, é: — em titulos de primeira preferencia, \$ 36.263.000; de segunda, \$ 9.848.000, e em acções ordinarias \$ 25.000.000, totalizando \$ 71.111.600.

Os organizadores d'esta empresa foram o fallecido Elisha Slade Converse de Boston, fundador da «Boston Rubber Shoe Company», S. P. Colt, presidente da «United States Rubber Company» e Charles H. Dale, presidente da «Rubber Goods

Manufacturing Company». Samuel P. Colt e Charles H. Dale são ambos homens de qualidades em destaque na America. O fallecido Converse, conhecido como o decano do negocio de borracha, em que começou ao tempo de Goodyear, deu um dos mais robustos exemplos do valor, caracter e energia no estabelecimento de um grande negocio.

GRANDE RESERVA DE BORRACHA RE-USADA

Não se escreveria um artigo completo sobre a borracha, sem referencias ao seu re-uso.

É duvidoso se a colheita de gomma-elastica, num anno, seria sufficiente para satisfazer as exigencias mundiaes, a preços razoaveis.

Cedo descobriu-se que a borracha é inatacavel pela traça e ferrugem.

Sob a fórma da manufactura e de combinação com o suiphur, era destinada a perder em pouco tempo, a elasticidade; e, com a fabricaçào, a soffrer a desintegração, mas não a decomposição. Ficava a borracha, não do mesmo valor, quer quanto á elasticidade, quer quanto á resistencia tensil, mas ainda de grande utilidade; tornando-se então uma questão aberta o seu restabelecimento. Levou isto a uma serie de experimentações, na sua desvulcanisação, que começou com Helmholtz e, sendo hoje praticada, em larga escala, por dois processos, — um pelo emprego de um acido, e outro pelo de um alealino, sobre o que, aliás, ha forte controversia.

Em todo o caso, até agora, a maior parte da borracha re-usada propriamente é a produzida pelo processo do acido.

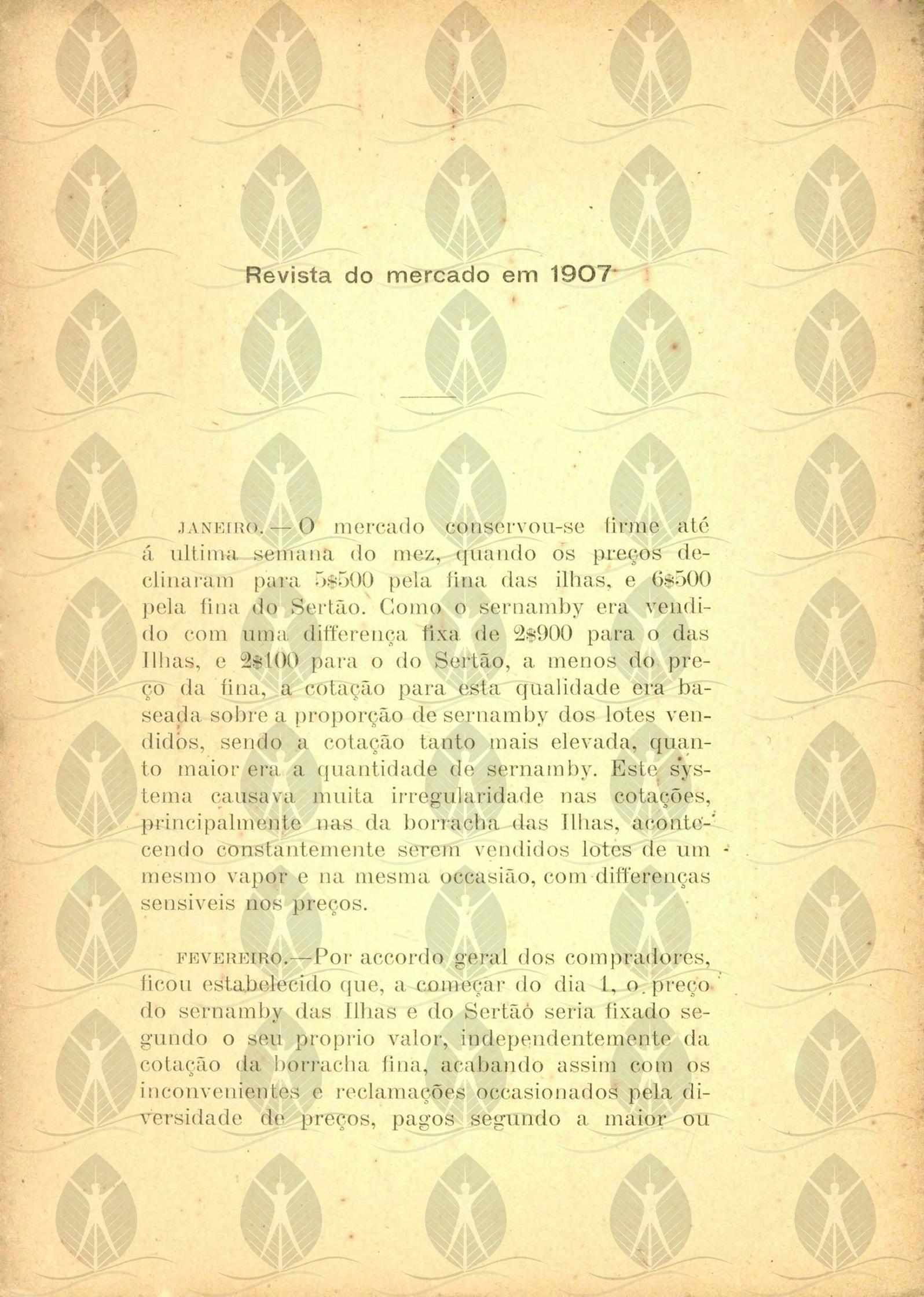
Surprehenderá a muitos saber que a produccào annual da borracha, reutilisada uma e mais vezes, monta, só nos Estados Unidos, a 50.000:000 lbs. (ou

sejam 22.675.730 kilogrammas, 61,87 % da nossa safra de 1907-1908).

Esta quantidade deve ser tomada em consideração, além das colheitas annuaes da borracha, como um importante factor determinante do preço. É geralmente usada, em proporções que variam, na mistura da manufactura de todas as classes de artigos, excepto naquelles que requerem grande elasticidade e absoluta resistencia tensil, e tem um valor mercantil, de accordo com a qualidade (obedecendo ao curso dos preços correntes para a borracha nova) de 10 a 15 centavos por lb.

Ninguém sabe quando a particula ou molecula da borracha realmente se desaggrega ou desaparece.

Pode ser pulverisada ou perdida pelo attrito, mas, enquanto lhe existir um fragmento ou sobra, a borracha nestes existentes tambem subsiste, sob a fórma susceptivel de ser reusada. É assim que neste paiz se creou e estabeleceu o que se poderá considerar um fundo de reserva permanente, da borracha a ser remanufacturada, ou antes, uma industria engrossada, todos os annos, com o contingente de novas colheitas.

The page is framed by a decorative border consisting of a grid of stylized leaves. Each leaf contains a white silhouette of a human figure with arms raised, set against a background of fine vertical lines. The leaves are arranged in a repeating pattern across the entire page.

Revista do mercado em 1907

JANEIRO. — O mercado conservou-se firme até á ultima semana do mez, quando os preços declinaram para 5\$500 pela fina das ilhas, e 6\$500 pela fina do Sertão. Como o sernamby era vendido com uma differença fixa de 2\$900 para o das Ilhas, e 2\$100 para o do Sertão, a menos do preço da fina, a cotação para esta qualidade era baseada sobre a proporção de sernamby dos lotes vendidos, sendo a cotação tanto mais elevada, quanto maior era a quantidade de sernamby. Este systema causava muita irregularidade nas cotações, principalmente nas da borracha das Ilhas, acontecendo constantemente serem vendidos lotes de um mesmo vapor e na mesma occasião, com differenças sensiveis nos preços.

FEVEREIRO. — Por accordo geral dos compradores, ficou estabelecido que, a começar do dia 1, o preço do sernamby das Ilhas e do Sertão seria fixado segundo o seu proprio valor, independentemente da cotação da borracha fina, acabando assim com os inconvenientes e reclamações occasionados pela diversidade de preços, pagos segundo a maior ou

menor proporção de sernamby dos lotes. Pelo mesmo accordo, a differença da entrefina para a fina foi reduzida de 700 para 300 réis.

Devido a este novo systema de preço, houve mais estabilidade nas cotações da borracha das Ilhas, oscillando a fina entre 5\$400 e 5\$600, fechando o mez a este preço, mercado firme. Para o sernamby vigorou quasi sempre a cotação de 3\$100.

A borracha do Sertão, que, no principio do mez esteve frouxa a 6\$400, subiu a 6\$700 e fechou estavel a 6\$650. Para o sernamby predominou o preço de 5\$000.

Nos mercados consumidores houve uma baixa na borracha do Sertão, sendo as cotações na Inglaterra, no fim do mez, de 5/1,—a fina, 4/,—o sernamby.

MARÇO.—A partir do dia 4, a alfandega começou a cobrar os direitos de exportação da borracha do Territorio do Arce Federal, por pauta sua, organizada com as cotações sómente das vendas dos lotes d'aquella procedencia e contendo preços para fina, entrefina, sernamby e caucho (bola e prancha).

A borracha das Ilhas continuou estavel, fechando o mez com a fina a 5\$500, e o sernamby a 2\$800.

Não obstante as grandes entradas d'este mez, 6.000 toneladas, a maior quantidade registrada num só mez, o mercado para a borracha do Sertão conservou-se estavel. Com a criação da pauta federal, necessariamente mais alta que a estadual, as cotações, que eram baseadas pelos preços d'esta, baixaram de 6\$650, pela fina, e 4\$900, pelo sernamby, para 6\$525 e 4\$655, respectivamente.

O mercado fechou no fim do mez a 6\$500 e

4\$800, e na Inglaterra, a 4/11 a fina e 3/11 o sernamby, accusando estas cotações uma baixa de 2 d., comparadas com as do principio do mez.

ABRIL. — Vigoraram os mesmos preços do mez anterior para a borracha das Ilhas, sendo as cotações no fim do mez de 5\$550, pela fina, e 2\$950 a 3\$000, pelo sernamby.

Devido ás fortes entradas d'este mez, a borracha do Sertão declinou de 6\$500 para 6\$350 pela fina, e, na Inglaterra, de 4/11 para 4/9 e 3/4. Em consequencia da pequena quantidade de borracha fina das Ilhas existente nos mercados inglezes, esta qualidade obteve melhores preços do que a do Sertão, alcançando 4/11, quando esta era cotada a 4/10.

MAIO. — Mercado menos firme, para a das Ilhas, com os preços predominantes de 5\$400 e 5\$350 pela fina e 2\$700 a 2\$650 pelo sernamby. Sertão estavel, fechando a 6\$300 a fina e 4\$650 o sernamby.

Na Inglaterra, a fina das Ilhas continuou a ser vendida por preços mais elevados que a do Sertão. Em consequencia do avultado *stock* de borracha d'esta procedencia e pouca procura, os preços, especialmente durante a ultima semana, declinaram rapidamente, fechando o mercado frouxo a 4/7 e 3/4 pela fina e 3/8 e 1/2 pelo sernamby.

JUNHO. — Houve uma nova baixa nos preços da borracha das Ilhas, negociada aos extremos de 5\$200 e 5\$050, fechando estavel a esta ultima cotação. Para o sernamby, predominou o preço de 2\$650.

As entradas de borracha do Sertão fôram in-

significantes, obtendo os preços de 6\$300 a 6\$200 a fina e 4\$550 a 4\$500 o sernamby.

Na Inglaterra, sob a influencia ainda da existencia avultada de borracha do Sertão, durante a maior parte do mez, os possuidores mostraram empenho em vender, baixando, os preços, a $4/6$ e $3/4$ pela fina do sertão e $4/6$ e $1/2$ pela fina das Ilhas. A estas cotações, porém, a procura tornou-se muito activa durante os ultimos dias, fechando o mercado firme a $4/8$ e $1/2$ pela fina do Sertão e $4/8$ pela fina das Ilhas.

As entradas de janeiro a junho fôram de 23.265 toneladas, terminando a safra de 1906/1907, com um total de 37.835 toneladas contra 34.710 na safra de 1905/1906, ou seja um augmento de 9 %.

JULHO. — A das Ilhas subiu de 5\$050 pela fina e 2\$650 pelo sernamby, até 5\$400 e 3\$, fechando estavel a 5\$100 e 2\$800. Sertão nominal a 6\$250 e 4\$500.

Na Inglaterra, o mercado subiu até $4/10$ $3/4$ pela fina do Sertão, baixando em seguida a $4/9$, para fechar a $4/10$.

No mez de julho de 1906, vigoraram aqui os preços de 5\$350 e 5\$150 para a fina das Ilhas e sernamby 2\$900 menos; 3\$200 a 3\$050, para o sernamby de Cameté. Média mensal da pauta: fina 5\$476, sernamby 2\$890. Cambio: taxa official 16 $3/4$ a 16 $11/16$. Entradas 1.650 toneladas, exportação 1.249. — Preços na Inglaterra: Ilhas, fina $5/1$ a $4/11$ $1/2$; sernamby $2/9$ $3/4$ a $2/8$; Cameté $3/0$ $1/2$ a $3/0$ $1/4$. Sertão, fina $5/2$ a $5/1$; sernamby $3/10$ $1/2$ a $3/9$ $3/4$.

AGOSTO. — A fina das Ilhas subiu até 5\$300, baixando depois gradualmente para 5\$, a como fechou.

Sernamby obteve de 3\$000 a 2\$650. Borracha do Sertão, nominal aos mesmos preços do mez anterior.

Na Inglaterra, com mercado manejado pelos baixistas, declinaram os preços para $4/7 \frac{1}{4}$ fina do Sertão, $4/6$ fina das Ilhas, a como fechou. No mez de Agosto de 1906, fôram estas as cotações: Ilhas, fina 5\$400 a 5\$100; sernamby de Cameté, 3\$125 a 3\$; Sertão, fina 6\$400 a 6\$250; sernamby, 2\$100 menos. Média mensal da pauta: 5\$535-2\$967. Cambio: taxa official $16 \frac{3}{4}$ a $16 \frac{5}{8}$. Entradas 1.700 toneladas, exportação 1.667. — Preços na Inglaterra: Ilhas, fina $5/1 \frac{3}{4}$ a $5/1$; sernamby $2/11$ a $2/9 \frac{1}{2}$; Cameté $3/0 \frac{1}{2}$ a $3/0 \frac{1}{4}$. Sertão, fina $5/2 \frac{1}{2}$ a $5/1 \frac{1}{4}$; sernamby $3/11$ a $3/10 \frac{1}{2}$.

SETEMBRO. — Mercado estavel para a das Ilhas, durante a primeira quinzena, aos preços de 5\$ a 5\$100 pela fina, subindo até 5\$200, baixando depois rapidamente para 4\$700, a como fechou no fim do mez. A borracha do Sertão fechou a 5\$700 a fina e 4\$500 o sernamby.

Na Inglaterra, os preços accusaram uma nova baixa, fechando o mez a $4/5$ pela fina do Sertão e $4/2$ pela fina das Ilhas.

Cotações no mez de Setembro de 1906: Ilhas, fina, 5\$800 a 5\$200; sernamby de Cameté, 3\$400 a 3\$; Sertão, fina 6\$800. Média mensal da pauta: 5\$538-2\$890. Cambio: taxa official $16 \frac{11}{16}$ a $15 \frac{15}{16}$. Entradas 2.040 toneladas, exportação 2.038. — Preços na Inglaterra: Ilhas, fina $5/1 \frac{1}{2}$ a $5/1$; Sertão, fina $5/2 \frac{1}{2}$ a $5/1 \frac{3}{4}$; sernamby $4/$ a $3/11$. Sernamby das Ilhas $2/11$ a $2/10$.

Cameté $3/$ — a $2/11$.

OUTUBRO. — O mercado continuou em baixa, fechando com os preços de 3\$950 e 2\$300 para a fina

e sernamby das Ilhas, e 5\$300 e 4\$300 para a borracha do Sertão. O sernamby de Cameté baixou de 2\$900 para 2\$300, ficando com o mesmo valor que o sernamby das Ilhas.

Na Inglaterra, continuando os baixistas a fazer vendas para entregas futuras, a preços abaixo dos da borracha disponível, e o mercado também influenciado pela enorme crise financeira nos Estados- Unidos, que se repercutiu nos mercados monetários da Europa, as cotações declinaram para $4/0 \frac{3}{4}$ fina do Sertão, $3/9$ fina das Ilhas, fechando frouxo o mercado.

Fôram estas as cotações no mez de outubro de 1906: Ilhas, fina 5\$900 a 5\$600; sernamby de Cameté, 3\$500 a 3\$250; Sertão, fina 7\$. Média mensal da pauta: 6\$070 a 3\$390. Cambio: taxa official $15 \frac{3}{4}$ a $15 \frac{1}{16}$. Entradas 3.240 toneladas, exportação 3.416. — Preços na Inglaterra: Ilhas, fina $5/2$ a $5/1$; sernamby $3/1$ a $2/11 \frac{1}{2}$; Cameté, $3/0 \frac{1}{2}$ a $3/0 \frac{1}{4}$; Sertão, fina $5/3$ a $5/1 \frac{3}{4}$; sernamby $4/2$ a $4/0$.

NOVEMBRO. — O mercado firmou-se um pouco na primeira semana, subindo a das Ilhas a 4\$050 a fina, 2\$400 o sernamby, baixando em seguida até 3\$300 e 1\$900, preços estes cotados no dia 23. Na ultima semana, os preços reanimaram, fechando firmes a 3\$700 e 2\$250. O sernamby de Cameté também a 1\$900 e, em geral, foi por menos do preço do das Ilhas, fechando estavel de 2\$050 a 2\$100

A do sertão baixou para 4\$600 e 3\$, a como fechou firme.

Nos mercados consumidores os preços tiveram uma baixa enorme, declinado, na Inglaterra, a fina das Ilhas a $3/—$ e a do Sertão a $3/4$. Nos ultimos dias do mez, o mercado firmou-se, fechando a $3/2$ e $3/6$, Ilhas e Sertão respectivamente.

Cotação no mez de novembro de 1906: Ilhas, fina 5\$850 a 5\$500; sernamby de Cametá 3\$600 a 3\$250; Sertão, fina 7\$000 a 6\$800.— Média mensal da pauta: 5\$952-3\$330. Cambio: taxa official 15 13/16 a 15 1/4. Entradas, 3.290 toneladas, exportação, 2.681 tons.

—Preços na Inglaterra: Ilhas, fina 5/2 a 5/0 1/4; sernamby 2/11 1/4 a 2/11 3/4; Cametá 3/0 1/2 Sertão, fina 5/3 a 5/1 1/4; sernamby 4/2 a 4/1.

DEZEMBRO.—A borracha das Ilhas subiu rapidamente, na primeira semana, a 4\$200 a fina e 2\$500 o sernamby, baixando depois gradualmente até 3\$450 e 2\$150.

Nos ultimos dias do mez conservou-se estavel de 3\$550 a 3\$600 a fina e 2\$200; o sernamby de Cametá attingiu o preço maximo de 2\$500, baixando depois, de conformidade com as cotações do das Ilhas, obtendo, porém, mais alguma coisa do que este.

As entradas da borracha do Sertão fôram pequenas, vendendo-se aos extremos de 4\$600 a 4\$400 a fina.

Na Inglaterra, os preços tiveram uma reacção no principio do mez, chegando a fina do Sertão a ser cotada a 3/8. Em seguida, deu-se nova baixa, mantendo-se o mercado muito quieto durante o resto do mez e fechando a 3/2 1/2 a fina das Ilhas, 3/5 a do Sertão.

As entradas de Julho a Dezembro fôram de 14.220 toneladas contra 14.570 em igual epocha de 1906, accusando, portanto, o 1.º semestre da safra de 1907/08 uma differença para menos de 350 toneladas, equivalente á diminuição que têm apresentado as entradas das Ilhas nos mezes passado e n'este.

A exportação, durante os ultimos seis mezes,

constou de 14.163 toneladas, sendo 8.211 para a Europa, e 5.952 para os Estados-Unidos. Em igual periodo de 1906, a exportação foi de 14.596 toneladas, das quaes 6.693 para a Europa, e 7.903 para os Estados-Unidos, que importaram por consequencia, durante o semestre findante, em cêrca de 2.000 toneladas menos do que de julho a dezembro de 1906. Tem sido este retraimento da parte dos compradores americanos um factor importante na continuação dos preços baixos da borracha.

Em dezembro de 1906 fóram estas as cotações: Ilhas, fina 5\$200 a 5\$650; sernamby de Cametá, 3\$600 a 3\$400; Sertão, fina 7\$000 a 6\$800. Média mensal da pauta: 6\$070-3\$528. Cambio: taxa official 15 7/16 a 15 5/16. Entradas 2.650 toneladas, exportação 3.545.

— Preços na Inglaterra: Ilhas, fina 5/0 3/4 a 5/0 1/4; sernamby 3/0 a 21/1 1/2; Cametá, 3/1 1/2 a 3/1; Sertão, fina 5/2 1/2 a 5/2; sernamby 4/1 a 4/0 1/2.

Belém 31 de dezembro de 1907.





Equivalencias

Acres $\times 0.40479 =$ hectares.

Hectares $\times 247.1 =$ acres.

1 hectare $=$ 100 ares.

A medida de pezo inglesa *quintal* (cwt) corresponde a 112 libs. ou 50.⁸⁰²⁴ kgs.

A moeda japonesa *yen* corresponde a 1\$647 reis, ao cambio de 15 dinheiros.

Synopse da exportação da produção do valle Amazonico

(BORRACHA E CAUCHO)

Incluindo Republicas limitrophes

ANNOS	Quantidade em toneladas metricas de 1.000 kilos.			
	Ilhas	Sertão (*)	Caucho (*)	Total
1827	—	—	—	31
1828	—	—	—	51
1829	—	—	—	91
1830	—	—	—	156
1840	—	—	—	388
1850	—	—	—	1467
1860	—	—	—	2673
1870	—	—	—	6591
1880	—	—	—	8679
1890	—	—	—	16394
1891	—	—	—	17790
1892	—	—	—	18609
1893	—	—	—	19430
1894-95	7417	10704	1349	19470
1895-96	7912	11265	1798	20975
1896-97	8151	11971	2198	22320
1897-98	8177	12177	1906	22260
1898-99	8964	13533	2858	25355
1899-00	9122	14666	4907	28695
1900-01	8414	15479	3757	27650
1901-02	9355	17096	3520	29971
1902-03	9884	16036	3970	29890
1903-04	9724	18318	4548	32590
1904-05	9626	17949	5515	33090
1905-06	9766	19290	5624	34680
1906-07	9484	21735	6321	37540
1907-08	8511	21197	6942	36650

(*) As qualidades Sertão e Caucho incluem Itaituba e caucho de produção paraense.

**Quadro demonstrativo
da exportação da borracha dos Estados
do Amazonas e do Pará**

Annos	AMAZONAS		PARÁ	
	Kilogrammas	Valor official	Kilogrammas	Valor official
1827	—	—	31365	9361000
1828	—	—	50820	19975000
1829	—	—	91020	56518000
1830	—	—	156060	69865000
1836	—	—	189225	102800000
1837	—	—	283920	114747000
1838	—	—	243630	118971000
1839	—	—	391770	258727000
1840	—	—	388260	230340000
1841	—	—	339240	251042000
1842	—	—	270360	153468000
1843	—	—	340215	183340000
1844	—	—	451215	256428000
1845	—	—	561465	343810000
1846	—	—	673725	340339000
1847	—	—	624690	272448000
1848	—	—	901125	324366000
1849	—	—	978360	423243000
1850	—	—	1466550	1667314000
1851	—	—	1582050	846279000
1852	—	—	1632930	402774000
1853	1575	9496000	2365285	3369332000
1854	33435	20089000	2682165	2713981000
1855	85695	59608000	2111250	2260440000
1856	239820	203349000	1665900	1591581000
1857	212655	133989000	1596060	1224290000
1858	—	—	1745310	1880920000
1859	116310	107738000	2557830	3402235000
1860	208965	229792000	2463525	2863946000
1861	251655	—	2262975	2408895000
1862	294420	323315000	3060960	3233386000
1863	550170	512575000	3484320	3695373000
1864	52290	48594000	3413565	3619978000
1865	—	—	3545850	3628562000
1866	624585	666224000	4810505	5844005000
1867	870675	1123393000	4956127	7598507000
1868	990030	1277138000	4661225	7836847000
1869	1096275	248337000	4779411	7083120000
1870	1360575	2305043000	5241051	10205807000

Annos	AMAZONAS		PARÁ	
	Kilogrammas	Valor oficial	Kilogrammas	Valor oficial
1871	1370807	2456677000	5394587	10043169000
1872	2011137	2542390000	6206395	10583906000
1873	1906587	3169588000	6384779	10176637000
1874	2193196	974473000	5522444	9982617000
1875	2164324	—	5565663	9962433000
1876	1733238	2345546000	6175920	11033929000
1877	2573395	3187585000	6641980	11742110000
1878	2773862	4038871000	6454716	11366400000
1879	3246935	7443065000	6889482	11242500000
1880	3362396	7351130000	5317008	11499709000
1881	3385517	10982887000	5317009	11499709000
1882	4358914	14471316000	5713605	13561279000
1883	2349135	7709949000	5470304	17858821000
1884	5547971	13753420000	5610029	13912240000
1885	5508784	10373040000	6273216	11818410000
1886	6177053	13570985000	6512947	14312099000
1887	6744114	15970061000	6645886	15739261000
1888	8011432	16992247000	7678568	16286306000
1889	7818700	12853942000	8171300	13440843000
1890	10710813	28121266000	4644187	9005670000
1891	9345539	24391856000	7304461	19067927000
1892	11775843	38954488000	6474157	21420066000
1893	10809488	40222104000	8240512	30668500000
1894	11661379	50307189000	8048621	34729134000
1895	11100115	50627624000	8209885	37447373000
1896	12385768	85101297000	8870232	38638692000
1897	12905346	105616924000	9235281	64676720729
1898	12596603	120972242000	9307351	73689940737
1899	—	—	9548835	84517739842
1900	—	—	9719576	64195430108
1901	—	—	10051579	44664118676
1902	—	—	10501437	39459936740
1903	—	—	11134537	50813808068
1904	—	—	11428715	58373058946
1905	—	—	11325115	52944998070
1906	—	—	11746704	52495090980
1907	—	—	10415121	44109945642

Entradas no Pará nos ultimos

(Toneladas de

SAFRAS				Ilhas	Itaituba & Baixo Amazonas		Tocantins Xingú Jary	BENI	
				Borracha	Borracha	Caucho	Caucho	Borracha	Caucho
Junho	1897	Julho	1898	8,176	700	23	1	1,272	16
»	1898	»	1899	8,964	759	12	—	1,545	32
»	1899	»	1900	9,125	803	26	2	1,681	68
»	1900	»	1901	8,416	713	19	102	1,301	73
»	1901	»	1902	9,343	858	11	143	918	7
»	1902	»	1903	9,884	824	74	200	301	17
»	1903	»	1904	9,724	838	91	566	517	9
»	1904	»	1905	9,637	893	113	527	894	114
»	1905	»	1906	9,799	1,126	68	667	835	128
»	1906	»	1907	9,370	1,198	116	773	1,078	169
»	1907	»	1908	8,346	1,109	126	679	867	227

11 annos de 1897/1908

1.000 kilos

JURUÁ		PURUS		Manáos e Itacoatiara		Equitos		TOTAL BORRACHA	TOTAL CAUCHO	GRANDE TOTAL
Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho			
662	280	2,032	30	6,282	900	1,233	653	20,357	1,903	22,260
1,262	607	2,911	22	6,170	1,260	886	925	22,497	2,858	25,355
1,367	705	3,766	88	6,068	1,622	980	394	23,790	2,905	26,695
282	10	2,349	13	10,016	3,157	816	383	23,893	3,757	27,650
315	8	1,548	11	12,694	2,894	774	446	26,450	3,520	29,971
83	2	769	37	13,348	2,852	711	788	25,920	3,970	29,890
14	—	719	11	13,521	3,231	709	640	26,042	4,548	30,590
1,321	188	1,929	428	11,506	3,356	1,395	789	27,575	5,515	33,090
1,090	160	2,550	542	12,097	3,106	1,560	952	29,057	5,623	34,680
1,347	126	3,428	738	13,329	3,335	1,793	1,035	31,543	6,292	37,835
1,043	132	3,467	660	13,336	4,154	1,540	964	29,708	6,942	36,650

Safra de 1906-1907

(Tons de 1.000 ks.)

Exportação de borracha e caucho pelos portos do Pará, Manaus e Iquitos para os abaixo mencionados

MEZES	EUROPA		AMERICA		TOTAL
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	
Julho	452	247	473	76	1,248
Agosto	780	113	748	23	1,664
Setembro	889	75	1,032	42	2,038
Outubro	1,383	208	1,772	52	3,415
Novembro	1,294	159	1,198	30	2,681
Dezembro	974	116	2,428	27	3,545
Janeiro	1,178	273	1,172	38	2,661
Fevereiro	2,106	758	2,444	290	5,598
Março	2,059	775	2,088	337	5,259
Abril	1,754	849	1,677	319	4,599
Maió	1,093	740	855	232	2,920
Junho	756	344	761	160	2,021
Total	14,718	4,657	16,648	1,626	37,649

Safra de 1907-1908

(Tons. de 1:000 ks.)

Exportação de borracha e caucho pelos portos do Pará, Manaós e Iquitos para os abaixo mencionados

MEZES	EUROPA		AMERICA		TOTAL
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	
Julho . . .	668	197	418	32	1,315
Agosto . . .	801	197	601	40	1,639
Setembro . . .	1.140	126	705	8	1,979
Outubro. . .	1,337	189	1,797	48	3,371
Novembro . . .	1,764	215	1,429	24	3,432
Dezembro . . .	1,367	211	818	32	2,428
Janeiro . . .	1,933	614	1,095	134	3,776
Fevereiro . . .	2,718	919	1,773	164	5,574
Março . . .	1,935	781	1,305	114	4,135
Abril. . . .	1,332	684	751	290	3,057
Maio	942	648	1,411	545	3,546
Junho	569	480	898	222	2,169
Total	16.506	5,261	13,001	1,653	36,421

OBSERVAÇÃO:— É nosso intuito mostrar que, em consequencia da restricção de credito, provocada na ultima crise americana, os fabricantes n'aquelle paiz, não accumularam stocks, d'esta safra, como costumavam fazel-o. Assim, em quanto os embarques totaes, em 1907/1908 foram, até Março findo, 460 tons. menores do que em 1906/1907, tambem o foram *menores 3.733 tons. para os Estados-Unidos; sendo, ao mesmo tempo, maiores 3.273 tons. para Europa.*

Os americanos terão fatalmente de ir, de Abril em diante, á Europa fazer supprimentos.

J. A. M.

Entradas de borracha e caucho no Pará

(Produção do valle Amazonico)

MEZES	1906 - 1907				1907 - 1908			
	Ilhas	Sertão	*Caucho*	Total	Ilhas	Sertão	*Caucho*	Total
Julho . . .	589	888	383	1860	613	476	231	1320
Agosto . .	678	886	136	1700	629	755	226	1610
Setembro.	837	1080	113	2030	782	1447	151	2380
Outubro .	1226	1762	252	3240	1012	1940	268	3220
Novembro	1126	1941	223	3290	855	2092	193	3140
Dezembro	1284	1272	94	2650	908	1375	267	2550
Janeiro .	998	2334	448	3780	681	3344	855	4880
Fevereiro.	752	3274	999	5025	491	3758	1101	5350
Marco . . .	630	3995	1295	5920	500	2721	979	4200
Abril . . .	526	2884	1090	4500	481	1668	1251	3400
Maió . . .	436	1294	870	2600	648	1307	845	2800
Junho . . .	462	573	415	1450	815	409	576	1800
	9544	22183	6318	38045	8415	21292	6943	36650

(*) As qualidades do Sertão incluem a de procedencia de Itaituba e Alto Xingú, produção paraense, — que, similar d'aquellas, é cotada no exterior aos mesmos preços.

A produção de Itaituba elevou-se na safra de 1906-1907 a 986 tons; o Caucho paraense, a 899 tons.

(*) Esta qualidade inclúe Caucho de procedencia paraense.

Safra 1906/1907	38.045 tons.
» 1907/1908	36.650 »

Diferença para menos.	1.395 »	= 3.9342 o/o
-----------------------	---------	--------------

Quadro da borracha do Pará

exportada de 1897 a 1907 e o seu valor official

ANNOS	QUANTIDADE EM KILOG.	VALOR OFFICIAL
1897	9.235:281	64.676:720\$729
1898	9.307:351	73.689:940\$737
1899	9.548:835	84.517:739\$842
1900	9.719:576	64.195:430\$108
1901	10.051:579	44.664:118\$676
1902	10.501:437	39.459:936\$740
1903	11.134:537	50.813:808\$068
1904	11.428:715	58.373:058\$946
1905	11.325:115	52.944:998\$070
1906	11.746:704	52.495:090\$980
1907	10.415:121	44.109:945\$642

Calculos aproximados

Comparação das safras de 1906-1907 e 1907-1908
Exportação e valor arbitrado

Praças exportadoras	Tons.	Media *	V. Sterlino	Cambio	Valor em Reis
Manaus } 1906/1907	16.664	£ 372	6.199.008	15.47/64	94.554.832#800
e Serpa } 1907/1908	17.335	» 300	5.200.500	15.7/32	82.011.989#010
Menos	671	£ 72	998.508	—	12.542.843#790
Pará 1906/1907	11.467	£ 296	3.394.232	15.1/2	52.555.847#040
» 1907/1908	10.189	» 220	2.241.580	15.7/32	35.349.761#430
Menos	1.279	£ 76	1.152.652	—	17.206.085#610
Acre e } 1906/1907	5.559	£ 360	2.001.240	15.1/2	30.986.640#000
Juruá . } 1907/1908	5.301	» 320	1.696.320	15.7/32	26.751.000#000
Menos	258	£ 40	304.920	—	4.235.640#000
Bolivia } 1906/1907	1.166	£ 400	466.600	—	—
e Beni. } 1907/1908	1.095	» 350	383.250	—	—
Menos	71	£ 50	83.350	—	—
Iquitos } 1906/1907	2.811	£ 400	1.124.400	—	—
e Perú. } 1907/1908	2.504	» 350	876.400	—	—
Menos	307	£ 50	248.000	—	—
Pará e } 1906/1907	33.690	—	11.594.480	—	178.097.319#840
Amaz. . } 1907/1908	32.825	—	9.138.400	—	144.112.750#440
Menos	865	—	2.456.080	—	33.984.569#400
Bolivia } 1906/1907	3.977	—	1.591.000	—	—
e Perú } 1907/1908	3.599	—	1.259.650	—	—
Menos	378	—	331.350	—	—
G. Total 1906-1907	37.667	—	13.185.480	—	—
» 1907/1908	36.424	—	10.398.050	—	—
Menos	1.243	—	2.787.430	—	—

(*) Média por tonelada.

Classificação da borracha
produzida pelo Estado do Pará, por procedencias

PROCEDENCIAS ESTADO		CLASSIFICAÇÃO			
		VALOR		QUEBRAS	
				FINA	SERNAMBY
Ilhas.	verde			14 %	16 %
Anapú	humida	mais 100 réis que Ilhas		12 %	» »
Jary	»	»	» » » » »	»	» » » »
Cajary	»	»	» » » » »	»	» » » »
Ilhas velha.	secca	mais 500	» » »	7 %	10 %
Mexianna	humida	mais 200	» » »	9 %	12 %
Cavianna	»	»	» » » » »	»	» » » »
Baixo Xingú	»	»	» » » » »	»	» » » »
Amapá	»	» 500	» » »	7 %	10 %
Baixo Amazo- nas.	secca	equiparada ao Sertão 200 rs. menos		4 %	8 %
Itaituba.	»	equiparada ao Sertão 200 rs. menos		»	» » » »
Alto Xingú.	»	equiparada ao Sertão 200 rs. menos		»	» » » »
Sernamby Ca- metá	molhado	mais 500 rs. que Ilhas			11 %
Caucho Tocan- tins.	secco	equiparado ao do Sertão		3	a 4 %

Classificação da borracha
 produzida pelo Estado do Amazonas, Acre, Bolivia,
 Perú, Venezuela, etc.

PROCEDENCIAS	ESTADO	CLASSIFICAÇÃO			
		VALOR		QUEBRAS	
				FINA	SERNAMBY
Rio Negro . . .	verde	equiparada a Itaituba		6 %	9 %
Solimões . . .	»	»	»	»	»
Javary : . . .	secca	1.000 rs. mais que Ilhas		3 a 4 %	7 a 8 %
Juruá	»	»	»	»	»
Purús	»	»	»	»	»
Madeira	»	»	»	»	»
Jutahy	»	»	»	»	»
Acre	»	»	»	»	»
Bolivia (Beni) .	»	»	»	»	»
Venezuela . . .	»	»	»	»	»
Iquitos	»	»	»	»	»
Caucho Bola . .	»	»	»	»	2 a 3 %
Caucho Prancha	»	»	»	»	4 a 5 %

OBSERVAÇÕES.—As quebras estimadas são as observadas, entre o acto do beneficiamento e o desembarque nas dócas inglezas ou americanas, sendo de notar que a borracha velha, raras vezes, quebra mais de 2 a 3 %. As diferenças, guardadas nos preços, também oscillam de accôrdo com a maior ou menor procura.

A BORRACHA

(MAPPA 1)
(4 pag. 18)

ESTATISTICA DE 1907

Preços em BELEM e INGLATERRA. — Média mensal das pautas. — Taxas cambias. — Entradas. — Exportação

MEZES	ILHAS		Semamby de Cameté		SERTÃO		Caucho		Pauta Estadual		Pauta Federal		Cambio		Exportação		ILHAS		SERTÃO		CAUCHO		MEZES												
	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	BOLA	PRANCHA	FINA	SERVAMBY	BOLA	PRANCHA	TAXA OFFICIAL	PAPEL PARTICULAR	ENTRADA TONS.	LIBRE TONS.	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	BOLA	PRANCHA													
																								FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY	FINA	SERVAMBY
Janeiro	5.90-5.50	3.00-2.60	7.00-6.50	4.90-4.40	5.50-5.20	4.50-4.20	3.50-3.40	3.60-3.40	6.15	3.65	4.80	4.80	15.38	15.58-15.17	3.780	1.453	5.012-5.014	3.12-3.1	5.3	5.214	4.114-4.1	4.1	12.41	3.5	3.4-1.2										
Fevereiro	5.60-5.40	3.15-3.00	6.70-6.40	5.00-4.85	5.30-4.90	4.20-3.90	3.40-3.30	5.92	3.92	4.80	4.80	15.76-15.38	15.96-15.12	5.025	2.734	5.012-5.014	3.1-3.012	5.2	4.751	4.012-3.1184	3.11	3.1014	3.412	3.4											
Março	5.650-5.450	3.100-2.800	6.650-6.450	4.950-4.750	4.900-4.700	3.900-3.700	3.450-3.350	5.909	3.814	4.874	4.800	15.38-15.16	15.12-15.732	6.000	2.825	5.258	5.258	5.1	4.411	4.012-3.11	2.9	3.8	3.4	3.2											
Abril	5.650-5.450	3.050-2.800	6.500-6.350	4.850-4.750	4.750-4.600	3.750-3.700	3.400-3.300	5.900	3.858	4.767	4.600	15.48-15	15.14-15.18	4.300	2.603	4.539	4.112	4.012-2.912	2.9	3.112	3.10	3.0	3.8	3.2											
Maió	5.500-5.300	2.950-2.600	6.350-6.250	4.750-4.650	4.700-4.550	3.700-3.500	3.400-3.300	5.892	3.880	4.698	4.600	15.18-15.16	15.032-15.732	2.650	1.824	4.088	2.922	4.012-4.8	2.9	2.834	3.114-3.012	3.0	3.0	3.8	3.2										
Junho	5.200-5.050	2.700-2.600	6.200-6.200	4.550-4.500	4.550-4.500	3.550-3.500	3.400-3.300	5.507	3.405	4.569	4.525	15.18-15.16	15.14-15.316	1.450	1.090	921	2.020	4.8-4.612	2.8	2.734	3.1-2.11	3.8	1.2-3.512	2.11	2.11										
Julho	5.400-5.050	3.000-2.650	6.550	4.500	4.550	3.550	3.550	5.500	3.520	4.500	4.500	15.18-15.16	15.14-15.316	1.320	894	450	1.314	4.9-4.6	2.1012-2.814	3.2-3	3.0	1.2-3.9	3.1	1.4-3-											
Agosto	5.300-5.000	2.850-2.600	6.500	4.500	4.500	3.500	3.500	5.580	3.432	4.500	4.500	15.18	15.932-15.732	1.610	998	641	1.639	4.8-4.6	2.10-2.8	3.1	2.10	3.1	0.12-3.8	3.1	3-										
Setembro	5.200-4.700	2.800-2.550	6.650-5.700	4.600-4.400	4.550-4.500	3.550-3.500	3.500-3.400	5.180	3.050	4.676	4.500	15.18	15.932-15.732	2.380	1.296	713	1.979	4.614-4.2	2.8-2.5	2.10	2.10	3.9	3.512	3	2.10										
Outubro	4.600-3.950	2.600-2.300	5.800-5.300	4.500-4.300	4.500-4.400	3.500-3.400	3.400-3.300	4.507	3.037	4.607	4.575	15.18	15.14-15.732	3.220	1.526	1.845	3.371	4.2-3.9	2.5	2.212	2.6	2.312	4.410-3.4	3.9	3.5										
Novembro	4.650-3.900	2.400-1.900	5.300-4.300	4.300-3.000	4.350-3.350	3.350-2.700	3.350-2.700	4.147	3.565	5.172	4.831	15.18	15.14-15.732	3.140	1.979	1.453	3.352	3.9-3-	2.212-2.10	2.312-1.10	2.312-1.10	2.312-1.10	4.034-3.4	3.512-2.9	2.10-2.4										
Dezembro	4.200-3.450	2.500-2.150	4.900-4.600	3.000	3.300	2.700	2.700	3.850	2.222	4.560	3.000	15.18	15.516-15.732	2.550	1.578	890	2.428	3.412-3.212	2.3-2.1	2.1	1.11	3.8	3.5	2.11	2.9										
															Total	37.485	30.896	16.325		37.321															

(Os preços da borracha e as taxas cambias representam as cotações maxima e minima durante o mez)

Devemos a reprodução deste quadro e da Revista do Mercado a gentileza do Sr. Joaquim G. Vianna

O Acre

Do *Jornal do Commercio*, do Rio de Janeiro:

A recuperação pelo Brazil do territorio do Acre, já o dissemos mais de uma vez, foi talvez a operação financeira mais brilhante que o nosso governo tem effectuado, sobretudo quando consideramos o valor das boas relações de boa vizinhança com a Bolivia e, mais ainda, a applicação que esta tem dado á somma, de nós recebida, no desenvolvimento material do seu riquissimo paiz.

Em virtude do tratado de Petropolis de 17 de novembro de 1903 teve o governo de pagar á Bolivia duas prestações de libras 1.000.000 cada uma, e a operação teve este resultado:

1.º pagamento (a 11 d. 51/64)	£ 1.000.000	20.344:370\$800
Commissão do banqueiro	£ 2.500	50.860\$920
2.º pagamento (a 15 d. 5/32).	£ 1.000.000	15.835:051\$500
Commissão do banqueiro	£ 2.500	39.587\$620
	<hr/>	
lb. 2.005.000		36.269:870\$840

A renda tem sido esta, cumprindo notar que os algarismos referentes aos annos de 1906 e 1907 estão ainda sujeitos a alterações:

Renda (réis)	Taxas para a conversão	Lbs. S D
1903 570:502\$520	12 d.	28.525- 2- 6
1904 2.376:932\$390	12 d. 7/32	111.013- 1-11
1905 8.408:091\$240	12 d. 57/64	566.716-12- 7
1906 9.124:882\$960	15 d.	570.305- 3- 8
1907 13.469:463\$380	15 d.	841.841- 9- 3
	<hr/>	
33.949:872\$490		2.118:401- 9-11

Em moeda ingleza esse territorio deu ao thesoiro, até ao fim do anno passado	£ 2.118.401- 9-11
E com a reacquisição d'esse territorio despendeu o Brazil	£ 2.005.000- 0- 0
	<hr/>
Differença	£ 113.401- 9-11

Em quatro annos, portanto, o thesoiro já se pagou do que despendeu com a chamada compra do Acre, ficando-lhe um beneficio de £ 113.401-9-11, que ao cambio de 15 representam 1.814:423\$926.

E' o que o paiz deve desde já, no fim d'esse curto periodo, ao saber e perspicacia do seu grande ministro do exterior, o sr. barão do Rio Branco.

QUADRO comparativo do valor da produção da borracha do Pará,
nas safras de Julho de 1899 a Junho de 1908.

Safras	Ilhas	Itaibuba	Caucho	Total	Valor esterlino das cotações
1907 a 1908	8511 tons.	945 tons.	805 tons.	10261 tons.	£ 2.257.420
1906 a 1907	9582 »	986 »	899 »	11467 »	£ 3.391.849
1905 a 1906	10105 »	947 »	830 »	11882 »	£ 3.623.440
1904 a 1905	9888 »	893 »	959 »	11740 »	£ 3.462.391
1903 a 1904	9861 »	836 »	665 »	11362 »	£ 2.807.641
1902 a 1903	9998 »	831 »	507 »	11336 »	£ 3.059.003
1901 a 1902	9355 »	845 »	133 »	10333 »	£ 2.799.720
1900 a 1901	8413 »	718 »	116 »	9247 »	£ 2.647.185
1899 a 1900	9124 »	803 »	30 »	9957 »	£ 2.862.400

**QUADRO demonstrativo
da receita do Estado do Pará desde o exercicio
de 1893-1894 até Junho de 1908.**

	OURO	PAPEL
Exercicio de 1893-1894	—	11.329:259\$189
» » 1894-1895	—	10.964:667\$024
» » 1895-1896	—	16.128:828\$126
» » 1896-1897	—	16.407:378\$105
» » 1897-1898	—	20.021:677\$484
» » 1898-1899	6.756:018\$000	—
» » 1899-1900	7.050:607\$000	—
» » 1900-1901	5.150:305\$112	—
De Julho a Dezembro de 1901	3.182:437\$577	7.949:196\$990
Exercicio de 1902	5.360:160\$306	12.314:069\$768
» » 1903	6.561:822\$549	14.987:684\$196
» » 1904	7.520:947\$693	16.909:332\$252
» » 1905	9.167:488\$320	16.062:613\$374
» » 1906	9.125:586\$268	15.394:863\$127
» » 1907	7.859:499\$334	14.055:939\$878
De Janeiro a Junho de 1908	2.666:544\$309	4.841:293\$165

PRODUÇÃO DO ALTO AMAZONAS E TERRITÓRIO FEDERAL

QUADRO DEMONSTRATIVO dos recebedores de gomma elastica, por ordem de quantidades, durante a safra de 1.º de Julho de 1907 a 30 de Junho de 1908

MANAUS-PARÁ

(MAPPA II)
de pag. 126

N.º de ordem	NOMES	RIOS SOLIMÕES e JAVARY		RIOS PURUS e ACRE		RIO JURUA		RIO MADEIRA		RIO NEGRO		TOTAL		GRANDE TOTAL	DIFERENÇAS	N.º de ordem		
		Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho					
1	D. A. Antunes & C.ª, em liquidação	327.296	88.301	162.830	9.519	606.634	144.277	370.122	122.394	—	—	1.466.882	304.551	1.831.433	mais	69.223	1	
2	R. Suarez & C.ª, em liquidação	—	—	424.684	92.758	—	—	195.819	103.061	—	—	1.166.882	195.819	1.166.882	menos	200.188	2	
3	Mello & C.ª	3.295	—	33.824	—	723.156	115.907	115.907	—	—	—	700.375	115.907	878.982	menos	150.521	3	
4	Sociedade Anonima Armazens Andressen	196.757	3.180	298.395	25.226	213.941	29.438	57.492	53.887	—	28.970	716.564	113.755	819.319	mais	431.841	4	
5	Barboza & Teantins	—	—	678.406	186.733	303.072	24.298	—	—	—	—	531.478	111.991	643.469	mais	239.294	5	
6	Gomes Ribeiro & C.ª	—	—	914.770	72.490	—	—	3.950	1.256	—	—	692.720	32.746	692.496	menos	200.968	6	
7	D. Nommensen & C.ª e Sehrader Grunner & C.ª	5.144	4.002	178.012	57.884	318.874	49.740	68.238	8.616	166	—	590.494	120.651	688.545	menos	56.370	7	
8	J. G. Araújo	47.400	—	20.725	3.433	69.316	12.411	7.068	—	45	467.554	1.452	613.053	17.341	630.394	mais	55.579	8
9	Leite & C.ª	—	—	571.441	53.138	—	—	—	—	—	—	571.441	53.138	624.579	mais	144.350	9	
10	Tancredi Porto & C.ª	12.888	—	408.039	135.202	12.678	1.680	—	—	—	8.031	441.636	136.882	578.518	mais	122.666	10	
11	Wesche & C.ª, Successor de H. Hintze	3.965	4.490	81.208	474.862	—	235	—	—	—	—	88.565	479.887	568.152	mais	212.673	11	
12	Luiz do Mendonça & C.ª	315	—	471.569	63.115	—	—	13.588	—	729	—	484.862	63.844	548.706	mais	99.007	12	
13	Albers & C.ª e R. O. Albers & C.ª	7.796	7.409	35.295	15.446	—	—	39.177	3.009	—	—	371.634	138.933	510.567	mais	3.865	13	
14	Guilherme Augusto de Miranda Filho	—	—	462.304	33.970	—	—	—	—	—	—	462.304	33.970	496.274	menos	99.012	14	
15	B. Levy & C.ª	24.585	2.154	62.670	13.305	5.106	—	—	—	—	—	37.558	91.190	128.748	mais	99.440	15	
16	Alves Braga & C.ª	—	—	404.147	55.045	—	—	—	—	—	—	404.147	55.045	459.192	mais	25.000	16	
17	Riinho & Certo	—	—	257.408	206.574	—	—	—	—	—	—	257.408	206.574	463.982	mais	30.929	17	
18	Jogo Alves de Freitas & C.ª	3.789	—	926	1.604	353.408	60.342	—	—	—	—	368.123	61.946	430.069	mais	123.201	18	
19	Montenegro & C.ª, em liquidação	—	—	43.130	256	—	—	238.876	108.379	—	—	282.006	108.635	390.641	menos	284.800	19	
20	J. C. Arma & Hermanos	106	—	12.453	316.287	—	—	—	—	—	—	12.558	316.289	388.847	mais	198.717	20	
21	Gunzburger & C.ª	44.223	44.691	189.349	112.778	—	—	—	—	—	—	189.349	112.778	382.127	mais	129.429	21	
22	E. Kingdon & C.ª	9.057	54.748	26.415	202.540	430	—	—	23	30.471	—	35.925	347.669	383.594	mais	51.434	22	
23	The De Mello Brazilian Rubber Co. Ltd.	2.244	—	332.371	45.229	—	—	—	—	—	—	334.615	45.229	379.844	menos	188.465	23	
24	Mendes & C.ª	347.118	180	553	—	4.097	—	—	—	—	—	361.064	189	362.153	mais	85.121	24	
25	João Silva & C.ª	—	—	281.885	60.375	—	—	—	—	—	—	281.885	60.375	342.260	mais	122.357	25	
26	Braga Sobrinho	—	—	309.647	20.459	—	—	—	—	—	—	309.647	20.459	330.106	menos	34.972	26	
27	Antonio Cruz & C.ª	440	—	53.671	78.354	187.091	7.710	48.674	267	—	—	241.192	86.004	327.196	mais	129.881	27	
28	Bernardo Bockris & C.ª	61.398	—	80.234	5.629	82.688	29.239	32.854	29.129	—	—	32.854	29.129	61.977	mais	198.379	28	
29	Carvalho & Barros	147.860	14.319	516	5.629	5.011	1.023	51.249	51.714	—	—	308.899	14.839	323.738	mais	30.822	29	
30	Corqueira Lima & C.ª	—	—	166.548	104.758	—	—	—	—	—	—	166.548	104.758	271.306	menos	99.576	30	
31	Costa Santos & C.ª	101.494	—	169.888	225	—	—	138.891	12.840	—	—	167.733	104.758	272.491	mais	1.739	31	
32	Definer & C.ª	106.338	—	218.994	26.808	—	—	—	—	—	—	218.994	26.808	245.802	menos	18.594	32	
33	H. Gontres & C.ª	—	—	—	—	225.047	14.839	—	—	—	—	225.047	14.839	239.886	mais	70.008	33	
34	M. Gorbacho & C.ª	3.886	15.589	1.634	—	—	—	167.854	67.793	51.204	—	167.854	67.793	235.647	mais	15.587	34	
35	Pina Fernandes & C.ª	—	—	175.800	43.661	4.552	429	—	—	—	—	180.352	44.000	224.352	mais	13.812	35	
36	Scholz & C.ª e Scholz Haritz & C.ª	4.471	—	50.785	73.439	59.225	8.538	17.111	4.725	—	—	120.292	86.792	207.084	mais	32.319	36	
37	Alfaro & C.ª	191.167	24.385	—	—	—	—	—	—	—	—	191.167	24.385	215.552	menos	22.116	37	
38	Brookhurst & C.ª e Singlehurst, Brookhurst & C.ª	5.583	1.451	—	8.975	4.033	2.819	174.988	8.304	—	—	196.625	30.098	226.723	mais	38.335	38	
39	Martins Abreu & C.ª	—	—	—	—	184.548	22.156	—	—	—	—	184.548	22.156	206.704	mais	11.571	39	
40	Manoel Vicente Carioca	—	—	—	—	144.860	53.129	—	—	—	—	144.860	53.129	197.989	mais	18.109	40	
41	Freitas Ferraz & C.ª	—	—	—	—	4.293	—	—	—	—	—	4.293	—	4.293	mais	33.536	41	
42	Pereira & Mendes	—	—	121.724	30.011	—	—	—	—	—	—	121.724	30.011	151.735	mais	150.612	42	
43	Gordon & C.ª	1.646	—	59.664	109.270	65.368	8.268	—	—	—	—	59.664	109.270	168.934	mais	150.612	43	
44	Teodoro Silva & C.ª	—	—	62.551	14.893	—	—	—	—	—	—	62.551	14.893	77.444	mais	98.467	44	
45	Teodoro Silva & C.ª	—	—	115.182	39.530	—	—	—	—	—	—	115.182	39.530	154.712	menos	18.594	45	
46	Gaspar Almeida & C.ª	—	—	132.275	19.256	—	—	—	—	—	—	132.275	19.256	151.531	menos	70.529	46	
47	Armando B. da Fonseca	137.273	96	2.183	1.068	—	—	7.209	925	1.314	—	139.565	33.161	172.726	mais	27.578	47	
48	Armando B. da Fonseca	18.091	20	110.764	48	13.221	—	3.143	75.119	27.091	—	142.896	1.021	143.917	menos	99.359	48	
49	Comm.º Antonio Gonçalves Bandeira	12.716	—	291	—	15.312	—	—	—	—	—	12.716	—	14.587	mais	430.669	49	
50	Lima Gomes & C.ª	37.507	3.350	78.494	2.543	—	—	81	—	2.234	—	120.455	6.160	126.615	menos	30.302	50	
51	Cravo & Braga	4.001	—	97.488	9.320	15.875	1.013	—	—	100	—	114.524	10.333	124.857	mais	25.931	51	
52	Arzede & Irmão	—	—	—	—	15.875	—	—	—	—	—	15.875	—	15.875	mais	18.594	52	
53	Kodor Randa & C.ª	—	—	56.449	11.623	34.363	7.551	—	—	—	—	90.812	19.174	109.986	menos	15.235	53	
54	J. A. Leite	49.295	490	47.302	—	6.680	—	8.943	—	—	5.733	109.010	490	109.500	mais	10.654	54	
55	La Roque & Mello	2.905	—	102.024	1.068	98.408	1.026	—	—	—	—	102.024	1.068	103.092	mais	80.406	55	
56	Antonio dos Santos Cardoso	—	—	—	—	1.026	—	—	—	—	—	1.026	—	1.026	mais	85.746	56	
57	Demetrio Padilha	—	—	2.035	104.515	—	—	2.035	—	—	—	104.515	106.550	108.585	menos	135.876	57	
58	Adelbert H. Aiden	13.935	—	57.073	13.751	14.642	3.397	—	—	—	—	103.328	17.688	121.016	menos	135.876	58	
59	Arques & C.ª	—	—	34.637	32.029	27.033	1.916	—	—	—	—	62.300	33.945	96.245	mais	33.245	59	
60	Leves Castro & C.ª	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	mais	33.245	60	
61	Credie & Masian	—	—	52.081	18.550	18.177	3.771	—	—	—	—	80.792	22.421	103.213	mais	15.841	61	
62	Theodoro Levy, Canille & C.ª	53.496	—	1.541	2.439	7.634	3.371	—	—	—	—	62.581	27.719	90.300	menos	11.480	62	
63	Ferreira Valle & C.ª	13.298	—	13.852	39.540	6.639	—	2.599	—	214	—	69.489	16.249	85.738	mais	11.480	63	
64	Braga Rego & C.ª	43.090	47	36.484	5.778	1.441	—	—	—	—	—	71.598	6.287	77.885	mais	2.550	64	
65	Ismael Hall & C.ª																	

Factura de exportação

Borracha do Estado do Pará. Classificação fina. — Procedencias :
Ilhas, Cavianna, Baixo Xingú, Alto Xingú, Itaituba, Pará

10 Caixas de borracha fina Ilhas a 170 ks.	1.700 kilos
10 Ditas de » » Cavianna a 170 ks.	1.700 »
10 Ditas de » » Baixo Xingú a 170 ks.	1.700 »
10 Ditas de » » Alto Xingú a 170 ks.	1.700 »
10 Ditas de » » Itaituba a 170 ks.	1.700 »
50 Caixas contendo	8.500 kilos

COMPRADA AOS SEGUINTES PREÇOS :

1.700 kilos Ilhas a 4\$000.	6:800\$000	
3.400 Ditos Cavianna e Baixo Xingú a 4\$200.	14:280\$000	
3.400 Ditos Alto Xingú e Itaituba a 4\$800	16:320\$000	37:400\$000

Despezas :

DIREITOS DE EXPORTAÇÃO SOBRE :

8.500 kilos á (pauta) 4\$080 Rs. 34:680\$000		
22 %	7:629\$600	
Adicional 2 1/2 % s/Rs: 7:629\$600	190\$740	
3/8 % imp. de Bolsa s/Rs: 34:680\$000	130\$050	
2 réis imposto de capatasia por kilo.	17\$000	
1 % imposto municipal sahida.	346\$800	
Recebimento e beneficiamento 20 réis por kilo	170\$000	
Encaixotar, carrear, embarcar 2\$000 por caixa	100\$000	
50 Caixas vazias a 9\$250.	462\$500	
Seguro contra fogo 1/8 %	46\$750	
Corretagem 5 réis por kilo	42\$500	
Factura consular	8\$500	
Sellos etc.	57\$600	9:202\$040
Commissão de 1 %		46:602\$040
Reis		466\$020
		47:068\$060

Cambio a 15 d. £ 2.941—15—1 d.

A entrefina sómente varia na differença de 300 réis menos no preço da fina.

Factura de exportação de borracha Sernamby

Ilhas, Cavianna, Baixo Xingú, Alto Xingú, Itaituba, Pará

10 Caixas de borracha Sernamby Ilhas a 330 ks.	3.300	kilos
10 Ditas de » » Cavianna, a 330 ks.	3.300	»
10 Ditas de » » Baixo Xingú a 330 ks.	3.300	»
10 Ditas de » » Alto Xingú a 330 ks.	3.300	»
10 Ditas de » » Itaituba a 330 ks.	3.300	»
50 Caixas contendo	16.500	kilos

COMPRADA AOS SEGUINTE PREÇOS:

3.300 ks. de Sernamby das Ilhas a 1\$700	5:610\$000	
6.600 ks. de dito Cavianna e Baixo Xingú 1\$750	11:550\$000	
6.600 ks. de Sernamby Alto Xingú e Itaituba 3\$000	19:800\$000	36:960\$000
16.500 kilos.		

Despezas:

DIREITOS DE EXPORTAÇÃO SOBRE:

16.500 ks. á pauta de 2\$350	38:775\$000	
22 %	8:530\$500	
Additional 2 1/2 % s/Rs. 8:530\$500 . . .	213\$260	
3/8 % imposto de Bolsa s/Rs. 38:775\$000	145\$410	
2 réis imposto de capatasia por kilo. . .	33\$000	
1 % imposto municipal de sahida	387\$750	
Recebimento e beneficiamento 20 réis por kilo.	330\$000	
Encaixotar, carrear e embarcar 4\$000 por caixa.	200\$000	
50 Caixas grandes vazias a 16\$500	825\$000	
Seguro contra fogo 1/8 %	46\$200	
Corretagem 5 réis por kilo.	82\$500	
Factura consular.	8\$500	
Sellos etc.	58\$800	10:860\$920
Commissão de 1. %		47:820\$920
		478\$210
Reis		48:299\$130

Cambio a 15 d. £ 3.018—13—11 d.

Factura de exportação

Borracha fina do Sertão, Acre, Juruá, Amazonas, Pará

100 caixas de borracha fina Sertão a 170 ks. 17.000 ks. a 5#000.		85:000#000
Despezas		
DIREITOS DE EXPORTAÇÃO SOBRE:		
17.000 ks. de borracha á pauta de 5#000 rs. 85:000#000.		
20 %	17:000#000	
Capatasia de 1#400 por caixa	140#000	
Recebimento e beneficiamento 20 rs. por kilo	340#000	
Encaixotar, carrear e embarcar 2#000 por caixa.	200#000	
100 caixas vazias a 9#250	925#000	
Seguro contra fogo 1/8 %	106#250	
Corretagem 5 rs. por kilo	85#000	
Factura consular	8#500	
Sellos etc.	115#500	18:920#250
		103:920#250
Comissão de 1 %		1:039#200
		<u>104:959#450</u>
		Reis

Cambio a 15 d. £ 6.559 — 19 — 4 d.

A borracha entrefina varia na depreciação no preço da
fina rs. 300 e rs. 300 na pauta para o pagamento de direitos.

Factura de exportação de borracha Sernamby

Acre, Juruá, Amazonas, Pará

100 caixas de borracha Sernamby a 260 ks. 26.000 ks. a 3\$300		85:800\$000
Despezas		
DIREITOS DE EXPORTAÇÃO SOBRE:		
26.000 kilos á pauta de 3\$300 réis 85:800\$000.		
20 %/o	17:160\$000	
Capatasia 2\$300 por caixa	230\$000	
Recebimento e beneficiamento 20 rs. por kilo	520\$000	
Encaixotar, carrear e embarcar 4\$000 por caixa	400\$000	
100 caixas vazias a 16\$500	1:650\$000	
Seguro contra fogo 1/8 %/o	107\$250	
Corretagem 5 rs. por kilo	130\$000	
Factura consular	8\$500	
Sellos etc.	118\$800	20:324\$550
		<hr/>
Commissão de 1 %/o		106:124\$550
		1:061\$250
		<hr/>
Reis		107:185\$800

Cambio a 15 ds. £ 6.699—2—3 ds.

Factura de exportação de borracha em Manaus

Borracha fina, entrefina e Sernamby

10 Caixas de borracha fina Amazonas	a 170 ks.	1.700 kilos
10 Ditas de dita Entrefina	» a 170 »	1.700 »
10 Ditas de dita Sernamby	» a 160 »	1.600 »
10 Ditas de Sernamby de Caucho	» a 150 »	1.500 »
10 Ditas de Caucho Prancha	» a 160 »	1.600 »
50 Caixas contendo		8.100 kilos

COMPRADA AOS PREÇOS SEGUINTE:

1.700 ks. de borracha fina a 5\$100	8:670\$000	
1.700 ks. de dita entrefina a 4\$600	7:820\$000	
1.600 ks. de Sernamby a 3\$100.	4:960\$000	
1.500 ks. de Sernamby de Caucho a 3\$400	5:100\$000	
1.600 ks. de Caucho Prancha a 2\$000	3:200\$000	29:750\$000
8.100 kilos.		

Despezas

Direitos de exportação sobre o va- lor official rs. 29:750\$000 a 19 %	5:652\$500	
Imposto a Manaus Harbour Ltd. 245 rs. por kilo	12\$250	
Capatasia 7 rs. por kilo	56\$700	
Receber, encaixotar, embarcar e custo da caixa vazia à 125 reis por kilo	1:012\$500	
Seguro contra fogo 1/8 %	37\$180	
Factura consular	10\$000	
Sellos etc.	40\$700	6:821\$830
		36:571\$830
Commissão de 1 %		365\$720
		<u>36:936\$550</u>

Cambio a 15 d. £ 2.308—10—8 d.

Modo de calcular

Os direitos de exportação sobre a produção paraense

100 Caixas de borracha fina a 170 ks.	17.000 a	4\$200	71:400\$000
50 Ditas de dita entrefina a 170 ks.	8.500 a	4\$200	35:700\$000
50 Ditas de Sernamby a 330 ks.	16.500 a	2\$000	33:000\$000
50 Ditas de Caucho a 330 ks.	16.500 a	2\$000	33:000\$000
<hr/>			
250 Caixas. ks.	58.500		173:100\$000
DIREITOS :			
22 % sobre v/ official rs.	173:100\$000	38:082\$000	
2 1/2 % adicional s/ rs.	38:082\$000	952\$050	
3/8 % bolsa sobre valor official reis	173:100\$000	649\$125	
2 rs. por kilo capatasia.		117\$000	
1 % intendencia s/ valor official . .		1:731\$000	41:531\$175
		<hr/>	

Modo de calcular

Os direitos de exportação sobre a borracha federal no Pará

100 Caixas de borracha fina a 170 ks.	17.000 a	5\$000	85:000\$000
10 Ditas de dita entrefina a 170 ks.	1.700 a	4\$700	7:990\$000
5 Ditas de Sernamby a 280 ks.	1.400 a	3\$200	4:480\$000
10 Ditas de Caucho pran- cha a 160 ks.	1.600 a	2\$300	5:120\$000
5 Ditas de Sernamby Cau- cho a 260 ks.	1.300 a	3\$300	4:290\$000
<hr/>			
130 caixas contendo. . . ks.	23.000		106:880\$000
Direitos de exportação 20 %		21:376\$000	
Capatasia		238\$000	
Estatistica		4\$000	
		<hr/>	
Comissão de despacho e sellos. . .		21:618\$000 352\$000	21:970\$000
		<hr/>	

Conta de venda de borracha das Ilhas

Joc 28 Pelles pezando:			
100 kilos de borracha fina a	4#800	480#000	
10 Ditos de Borracha entrefina a	4#500	45#000	
15 Ditos de Sernamby a	2#100	31#500	556#500
Despezas			
Frete (100 rs. p/ kilo)		12#500	
Direitos (Municipio de Mazagão) 200 rs.		25#000	
Carretos e Sellos		3#300	
Seguro 1/2 %o		2#780	43#580
S. E. & O.	Rs.		512#920

Conta de venda de borracha federal no Pará

Peso bto. 5265 — 121 pelles:			
Borracha fina, 3924 kilos a	6#450	25.309#800	
Dita entrefina, 748 kilos a	6#150	4.600#200	
Sernamby, 316 kilos a	4#750	1.501#000	
Encontros		6.722#960	38.133#960
Despezas			
Direitos		7.262#160	
Despezas em Manaus		210#600	
Frete 300 por kilo		1.579#500	
Despezas de desembarque		157#950	
Despacho, despachante e sellos		190#670	
Seguro e sellos		572#010	9.972#890
S. E. & O.	Liquido Rs.		28.161#070

Conta de venda de borracha federal em Manaus

A 300 pelles/ borracha fina.	7.603	5\$100	38:775\$300	
9.000 ks. ditada entrefina.	1.037	4\$600	4:770\$200	
1.000 » 20 bcs. dita Sernamby	940	3\$100	2:914\$000	46:459\$500
Direitos rehavidos				9:070\$710
Despezas				55:530\$210
Direitos pagos (conf. nota)			10:259\$110	
Frete (ex. 180 por kilo)			1:800\$000	
Desembarque (3 rs. por k. MHL)			30\$000	
Seguro e sello (3/4 %)			376\$300	12:465\$410
				Reis 43:064\$800

Conta de venda de borracha estadual em Manaus

A 300 pelles/ borracha fina ks.	7.603	5\$100	38:775\$300	
9.000 ks. ditada entrefina.	1.037	4\$600	4:770\$200	
1.000 » 20 bcs. dita Sernamby	940	3\$100	2:914\$000	46:459\$500
Direitos recebidos 1 %				464\$600
				Reis 46:924\$100
Despezas				
Direitos municipaes 1 %			490\$000	
Idem estadoaes (ex-Banco 100 rs. por kilo)			1.000\$000	
Frete (180 rs. por kilo)			1.800\$000	
Carretos (5 rs. por kilo)			50\$000	
Desembarque (7 rs. idem a M. H. L.)			70\$000	
Seguro e sello 3/4 %			376\$300	3:786\$300
				Reis 43:137\$800

Tanto os direitos municipaes como o seguro são calculados sobre o pezo bruto.

Pauta do thezouro tomada para exemplo :

Fina	5.100
Sernamby.	3.100

Borracha Federal
Venda no Pará e em Manaus
Comparação

VENDIDA EM MANAUS :		
21 pelias de borracha 932 kilos, produziram :		
653 kilos fina a	5\$100	3:330\$300
166 » Entrefina a	4\$600	763\$600
104 » Sernamby a	3\$100	322\$400
Direitos recebidos		44\$160
		4:460\$460
Frete	350	326\$200
Manaus Harbour		7\$460
Carretos, despacho, sellos e despezas miudas		99\$720
Seguro		55\$920
		489\$300
Liquido Rs.		3.971\$160
VENDIDA NO PARÁ :		
653 kilos fina a	5\$000	3.265\$000
166 » Entrefina a	4\$700	780\$200
104 » Sernamby a	3\$200	332\$800
Diferença de direitos		87\$560
Reis.		4.465\$560
Frete até Pará 400	372\$800	
Corte e capatasias	13\$980	
Carretos, despacho, sellos etc.	37\$280	
Seguro	55\$920	479\$980
		3.985\$580
Diferença a favor do Pará.		14\$420

Factura de mercadorias embarcadas para as Ilhas

J. C.	1—12 caixas de sabão F. 384 lbs.	240	92\$160
	2—1 Fardo de xarque 80 ks. . .	950	76\$000
	3—1 Sacco de café 60 ks. . . .	580	34\$800
	4—1 Sacco de arroz 5 arrobas.	7\$000	35\$000
	Reis. . . .		237\$960
	Despezas		
	Frete ao vapor	15\$000	
	Carretos e sellos	6\$300	
	Guia da Alfandega	500	
	Seguro de 1 %	2\$380	24\$180
			262\$140
	Commissão de 5 %		13\$110
	S. E. & O.—Reis		275\$250

Factura de mercadorias

embarcadas no porto do Pará, com destino á Bocca do Rio Acre

	50	Encap. Farinha	4#000	200#000	
	4	Caixas kerozene 40 G	1#150	46#000	
	4	Saccas Sal	3#700	14#800	
1	2	» café 120 kilos	600	72#000	
2	25	» milho	14#000	350#000	
3	15	» feijão 450 kilos	500	225#000	
4	5	Fardos xarque 452,5 kilos	1#150	520#370	
5	20/8	B.ca assucar 820 kilos	650	533#000	
6	3/2	» farinha trigo	17#000	51#000	
7	2	Barricás	2#500	5#000	
	63	Kilos de bolacha	650	40#950	
8	4	Barris toucinho	32#500	130#000	
9	2/2	Caixas banha 120 kilos	760	91#200	
10	3	» sardinhas 300/4	600	180#000	
11	2	» camarão 4 dz.	21#000	84#000	
12	2	» carne 1 z 4 dz.	12#000	48#000	
13	3	» leite 12 dz.	9#200	110#400	
14	2	» vinho do Porto	26#000	52#000	
15	2	» » Collares	16#000	32#000	
16	1	» manteiga 50 kilos.	2#400	120#000	
17	6	Encap. tabaco B.	80#000	480#000	
18	5	Garrafões cachaça	15#000	75#000	
19	1	Cunhete balas 2/mm	95#000	190#000	
20	1	Caixa com.		3#000	
	4	P. cretone 164.	1#100	180#400	
	2	» morim Pomposo	14#500	29#000	
	2	» » Incomp.	16#500	33#000	
	2	» » azul 40.20.	1#250	50#250	
	2	» risc.º Aug.ta 45.70	950	43#420	
	2	» domestico 40	550	22#000	
	5	Caixas Papel Zig-Zag	7#500	37#500	
	1	Dz. lamparinas		3#500	
	2	Caixas botões de osso	550	1#100	
	1	Gr. » madrep.		9#000	
21/23	3	volumes ferragens, segundo nota por extenso		318#400	
24	1	Caixa drogas, idem, idem.		153#600	4.534#890
Despesas					
		Carretos e sellos		38#000	
		Direitos de exportação		49#300	
		Frete ao vapor	1.341#740		
		Seguro e sellos.	141#000		1.570#040
		Comissão de 10 %			6.104#930
		S. E. & O. — Reis			610#490
					6.715#420
Proporção do frete e despesas					
		Comissão de 10 %	32.47 %		13

Factura de mercadorias

embarcadas no porto do Pará, com destino ao de Iracema, no Rio Acre

	50 Encap. farinha.	4#000	200#000	
	4 Caixas kerozene 40 G	1#150	46#000	
	4 Saccas sal	3#700	14#800	
1	2 » café 120 kilos.	600	72#000	
2	25 » milho	14#000	350#000	
3	15 » feijão 450 kilos	500	225#000	
4	5 Fardos xarque 452 1/2 kilos	1#150	520#370	
5	20/8 B.ca assucar 820 kilos	650	533#000	
6	3/2 » farinha trigo.	17#000	51#000	
7	2 Barricas	2#500	5#000	
	63 Kilos bolachas.	650	40#950	
8	4 Barris toucinho	32#500	130#000	
9	2/2 Caixas banha 120 kilos.	760	91#200	
10	3 » sardinha 300/4	600	180#000	
11	2 » camarão 4 dz.	21#000	84#000	
12	2 » carne 4 dz.	12#000	48#000	
13	3 » leite 12 dz.	9#200	110#400	
14	2 » vinho do Porto	26#000	52#000	
15	2 » » Collares	16#000	32#000	
16	1 » manteiga 50 kilos	2#400	120#000	
17	6 Encap. tabaco B.	80#000	480#000	
18	5 Garrações cachaça	15#000	75#000	
19	1 Cunhete balas 2/mm	95#000	190#000	
20	1 Caixa com		3#000	
	4 P. cretone 164.	1#100	180#400	
	2 » morim Pomposo	14#500	29#000	
	2 » » Incomp.	16#500	33#000	
	2 » » azul 40. ²⁰	1#250	50#250	
	2 » risc.º Aug.ta 45.70.	950	43#420	
	2 » domestico 40	550	22#000	
	5 Caixas Papel Zig-Zag	7#500	37#500	
	1 Dz. lamparinas		3#500	
	2 Caixas botões de osso	550	1#100	
	1 Gr. » madrep.		9#000	
21/23	3 Volumes ferragens, segundo nota por extenso		318#400	
24	1 Caixa drogas, idem, idem.		163#600	4.534#890
	Despesas			
	Carreto e sellos		38#000	
	Direitos de exportação		49#300	
	Frete ao vapor		2.415#130	
	Seguro e sellos.		165#000	2.667#430
	Comissão de 10 %			7.202#320
	S. E. & O. — Reis			720#230
				7.922#550

Proporção do frete, despesas 75 %.

Comissão de 10 % 42 %.

Factura de mercadorias

embarcadas no porto do Pará, com destino ao de S. Vicente,
no extremo alto Acre

	50 Encap. farinha	4#000	200#000	
	4 Caixas kerozene 40 G	1#150	46#000	
	4 Saccas sal	3#700	14#800	
1	2 » café 120 kilos	600	72#000	
2	25 » milho	14#000	350#000	
3	15 » feijão 450 kilos	500	225#000	
4	5 Fardos xarque 452 1/2 kilos	1#150	520#370	
5	20/8 Barricas assucar 820 kilos	650	533#000	
6	3/2 » farinha trigo	17#000	51#000	
7	2 Barricas	2#500	5#000	
	63 Kilos bolachas.	650	40#950	
8	4 Barris toucinho	32#500	130#000	
9	2/2 Caixas banha 120 kilos	760	91#300	
10	3 » sardinhas 300/4.	600	180#000	
11	2 » camarão 4 dz.	21#000	84#000	
12	2 » carne 1 g 4 dz.	12#000	48#000	
13	3 » leite 12 dz.	9#200	110#400	
14	2 » vinho do Porto	26#000	52#000	
15	2 » » Collares	16#000	32#000	
16	1 » manteiga 50 kilos	2#400	120#000	
17	6 Encapados tabaco B	80#000	480#000	
18	5 Garrações cachaça	15#000	75#000	
19	1 Cunhete ballas 2/mm.	95#000	190#000	
20	1 Caixa com.		3#000	
	4 Peças cretone 164	1#100	180#400	
	2 » morim Pomposo.	14#500	29#000	
	2 » » Incomp.	16#500	33#000	
	2 » dril azul 40.20.	1#250	50#250	
	2 » riscado Aug.ta 4570	950	43#420	
	2 » domestico 40.	550	22#000	
	5 Caixas papel Zig-zag.	7#500	37#500	
	1 Dz. lamparinas		3#500	
	2 Caixas botões de osso	550	1#100	
	1 Gr. » madrep.		9#000	
21/23	3 Volumes ferragens, segundo conta por extenso		318#400	
24	1 Caixa drogas, idem, idem.		153#600	4:534#890
	Despezas			
	Carretos e sellos		38#000	
	Direitos de exportação		49#300	
	Frete ao vapor		2:898#150	
	Seguro e sello		176#000	3:161#450
				7:696#340
	Comissão 10 %			769#630
	S. E. & O. — Reis.			8:465#970

Proporção de frete, despesas e comissão de 10 % 46.43 %

Factura de mercadorias

embarcadas no porto do Pará com destino á Foz do Juruá
(Juruá-puca)

1000	Encap. farinha da terra	5\$000	5.000\$000	
100	Saccos de sal nacional	3\$000	300\$000	
3	Barris polvora ingl.	35\$000	105\$000	
2	Caixas » » 1/2 @	50\$000	100\$000	
30/4	Bar. assucar 3. ^a 1800 kilos	690	1.242\$000	
10/2	» » » 894 »	670	598\$980	
8/8	» » » 245 »	700	171\$500	
5	» bolacha Commum 185 kilos	500	92\$500	
3	» rosca » 75 »	500	37\$500	
4	» farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18	Saccos café typo 7 1080 kilos	580	626\$400	
25	» arroz «rangoon» 125 @	7\$800	975\$000	
15	» milho Platino	11\$000	165\$000	
80	» feijão 1. ^a do Porto 2400 kilos	500	1.200\$000	
1	Sacco pimenta India 50 kilos.	2\$000	100\$000	
15	Fardos xarque 2 mantas 1275 kilos.	750	956\$250	
10	Caixas banha am.na 1200 @	760	912\$000	
5	» carne nacional 2 @ 10 dz. ^s	21\$000	210\$000	
5	» » » 1 @ 10 »	11\$000	110\$000	
3	» salmão * prata 6 »	22\$500	135\$000	
2	» camarão kp. 4 »	21\$000	84\$000	
8	» leite Suissa	38\$000	304\$000	
3	» stearina am.na 108 @	1\$250	135\$000	
50	» sabão Jac. ^e 1400 »	450	630\$000	
3	» sardinhas B. G. 300/4 d.	600	180\$000	
4	» phosphoros Brilh.te	72\$000	288\$000	
2/2	» manteiga Lep.es 100 @	2\$300	230\$000	
30	» kerozene Dev. 5 G. 300 Galões.	1\$050	315\$000	
30	Garrafões cachaça da terra	15\$000	450\$000	
35	Encap. tabaco Brag.ça 8 kilos.	75\$000	2.625\$000	
4	Cunhetes chumbo B. B.	34\$000	136\$000	
2	» machados Collins 4 dz. ^s	54\$000	216\$000	
2	» balas p. ^a rifle C44-4m.os	85\$000	340\$000	
1	bar.ca breu am.no		45\$000	
1	barril verniz de gaz		18\$000	
1	Cunhete terçados Collins 2 dz.	52\$000	104\$000	19.253\$130
25	Caixas com : 25 m.os tigelinhas para seringa.	50\$000		1.250\$000
10	Amarrados : 40 baldes folha 6 frascos	3\$500		140\$000
	Transporte			20.643\$130

	<i>Transporte</i>		20.643#130
1 Caixa contendo :			
5 dz. lanparinas folha	1#500	7#500	
4 » pucaros »	2#000	8#000	
4 » chocolateiras »	14#400	57#600	73#100
1 Caixa com :			
24 espingardas 1/2 pat. n.º 7861.	35#000		840#000
1 Cunhete com :			
10 rifles Winchester 12 tiros.	60#000		600#000
2 Amarrados :			
30 trempes ferro	1#400		42#000
2 Encapados :			
25 bacias zinco 30 p. ^s	8#000		200#000
2 Amarrados :			
25 boiões ferro	5#000		125#000
1 Caixa com :			
20 m. ^{os} espoletas Pat. ^e	4#800	96#000	
20 panellas esmaltadas n.º 708	7#500	150#000	246#000
1 Caixa com :			
20 ex. ^s papel Zig-Zag	7#500	150#000	
20 peças drill azul B dour.º 430 ^m	1#150	494#500	
15 » riscado grosso 485 ^m	900	436#500	1.081#000
1 Caixa com :			
15 peças riscado Aug. ^a 375 mt. ^s	750	281#250	
15 » domestico 275 »	450	90#000	
15 » azul e branco 328 »	460	170#880	542#130
1 Caixa com :			
5 peças morim	14#000	70#000	
4 gz. ^s linha mach. ^a	25#000	100#000	
10 ex. ^s botões osso polido	600	6#000	
100 machadinhos para seringa	900	90#000	266#000
			24.658#360
	Despezas		
Frete		6.160#600	
Carretos		231#000	
Direitos		755#120	
Sellos		600	
Seguro em reis 39.200#000 1 1/2 %		588#000	
Apolice e Sello		14#200	
Encapação		67#800	7.817#320
			32.475#680
Nossa commissão 10 %			3.247#570
	S. E. & O. — Reis		35.723#250

Factura de mercadorias

embarcadas no Pará com destino á Bocca do Taranacá

1000 Encap. farinha da terra	5\$000	5.000\$000	
100 Saccos sal nacional	3\$000	300\$000	
3 Barris polyora Ingl.	35\$000	105\$000	
2 Caixas » » 1/2 @	50\$000	100\$000	
30/4 Bar. assucar 3. ^a 1800 kilos.	690	1.242\$000	
10/2 » » » 894 »	670	598\$980	
8/8 » » » 245 »	700	171\$500	
5 » bolhacha commum 185 kilos	500	92\$500	
3 » roscas » 75 »	500	37\$500	
4 » farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18 Saccos café typo 7 1080 kilos	580	626\$400	
25 » arroz «rangoon» 125 @	7\$800	975\$000	
15 » milho platino	11\$000	165\$000	
80 » feijão 1. ^a do Porto 2400 kilos	500	1.200\$000	
1 Sacco pimenta india 50 kilos	2\$000	100\$000	
15 Fardos xarque 2 mantas 1275 kilos	750	956\$250	
10 Caixas banha am.na 1200 @	760	912\$000	
5 » carne nacional 2 @ 10 dz.	21\$000	210\$000	
6 » » » 1 @ 10 »	11\$000	110\$000	
3 » salmão * prata 6 »	22\$500	135\$000	
2 » camarão kp. 4 »	21\$000	84\$000	
8 » leite Suisso	38\$000	304\$000	
3 » stearina am.na 108 @	1\$250	135\$000	
50 » sabão Jac. ^o 1400 »	450	630\$000	
3 » sardinhas B. G. 300/4 d.	600	180\$000	
4 » phosphoros brilh.te.	72\$000	288\$000	
2/2 » manteiga Lep.er 100 @	2\$300	230\$000	
30 » kerozene Dev. 5 G. 300 Galões.	4\$050	315\$000	
30 Garrações cachaça da terra	15\$000	450\$000	
35 Encap. tabaco Brag.ca 8 kilos.	75\$000	2.625\$000	
4 Cunhetes chumbo B. B. B.	34\$000	136\$000	
2 » machados Collins 4 dz.	54\$000	216\$000	
2 » balas p. ^a rifle C 44-4m.os	85\$000	340\$000	
1 Bar.ca breu am.no.		45\$000	
1 Barril verniz de gaz		18\$000	
1 Cunhete terçados Collins 2 dz.	52\$000	104\$000	19.253\$130
25 Caixas com :			
25 m.os tigelinhas para seringa.	50\$000		1.250\$000
10 Amarrados :			
40 baldes folha 6 frascos.	3\$500		140\$000
Transporte			20.643\$130

	<i>Transporte</i>		20.643\$130
1 Caixa com:			
6 dz. lamparinas folha	1\$500	7\$500	
4 » pucaros »	2\$000	8\$000	
4 » chocolateiras »	14\$400	57\$600	73\$100
1 Caixa com:			
24 espingardas 1/2 pat. n.º 7861.	35\$000		840\$000
1 Cunhete com:			
10 rifles Winchester 12 tiros	60\$000		600\$000
2 Amarrados:			
30 trempes ferro	1\$400		42\$000
2 Encapados:			
25 bacias zinco 30 p:s.	8\$000		200\$000
2 Amarrados:			
25 boiões ferro.	5\$000		125\$000
1 Caixa com:			
20 m.os espoletas Pat. ^e	4\$800	96\$000	
20 panellas esmaltadas n.º 7 e 8	7\$500	150\$000	246\$000
1 Caixa com:			
20 ex. ^s papel Zig-zag	7\$500	150\$000	
20 peças drill azul B dour. 430 ^m	1\$150	494\$500	
15 » riscado grosso 485 ^m	900	436\$500	1.081\$000
1 Caixa com:			
15 peças riscado Aug. ^a 375 ^m	750	281\$250	
15 » domestico 200 ^m	450	90\$000	
15 » azul e branco 328 ^m	460	170\$880	542\$130
1 Caixa com:			
5 peças morim	14\$000	70\$000	
4 gz. ^s linha mach. ^a	25\$000	100\$000	
10 ex. ^s botões osso polido	600	6\$000	
100 machadinhos para seringa.	900	90\$000	266\$000
			24.658\$360
	Despezas		
Frete.		11.361\$170	
Carretos.		231\$000	
Direitos		755\$120	
Sellos.		600	
Seguro em Rs. 45.600\$000	1 1/2 %	684\$000	
Apolice e sello.		16\$400	
Encapação		67\$800	13.116\$090
	Nossa comissão 10 %		37.774\$450
			3.777\$450
	S. E. & O. — Rs.		41.551\$900

Factura de mercadorias

embarcadas no Pará com destino a Santo Elias (Môa)

1000	Encap. farinha da terra	5\$000	5.000\$000	
100	Saccos sal nacional.	3\$000	300\$000	
3	Barris polvora ingl..	35\$000	105\$000	
2	Caixas » » 1/2 @.	50\$000	100\$000	
30/4	Bar. assucar 3. ^a 1800 kilos	690	1.242\$000	
10/2	» » » 894 »	670	598\$980	
8/8	» » » 245 »	700	171\$500	
5	» bolacha Commum 185 kilos.	500	92\$500	
3	» roseas » 75 »	500	37\$500	
4	» farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18	Saccos café typo 7 1080 kilos.	580	626\$400	
25	» arroz Rangoon 125 @.	7\$800	975\$000	
15	» milho Platino	11\$000	165\$000	
80	» feijão 1. ^a do Porto 2400 kilos	500	1.200\$000	
1	Sacco pimenta India 50 kilos.	2\$000	100\$000	
15	Fardos xarque 2 mantas 1275 kilos	750	956\$250	
10	Caixas banha am.na 1200 @.	760	912\$000	
5	» carne nacional 2 » 10 dz.	21\$000	210\$000	
5	» » » 1 » 10 »	11\$000	110\$000	
3	» salmão * prata 6 »	22\$500	135\$000	
2	» camarão kp. 4 »	21\$000	84\$000	
8	» leite suiso	38\$000	304\$000	
3	» stearina am.na 108 @.	1\$250	135\$000	
50	» sabão Jac.e 1400 »	450	630\$000	
3	» sardinhas B. G. 300/4 d.	600	180\$000	
4	» phosphoros Brilh.te	72\$000	288\$000	
2/2	» manteiga Lep.er 100 @.	2\$300	230\$000	
30	» kerozene Dev. 5 G 300 Galões.	1\$050	315\$000	
30	Garrafões cachaça da terra	15\$000	450\$000	
35	Encap. tabaco Brag.ca 8 @.	75\$000	2.625\$000	
4	Cunhetes chumbo B. B. B.	34\$000	136\$000	
2	» machados Collins 4 dz.	51\$000	216\$000	
2	» balas p. ^a rifle C 44-4 m.os	85\$000	340\$000	
1	Bar. breu am.no.		45\$000	
1	Barril verniz de gaz.		18\$000	
1	Cunhete terçados Collins 2 dz.	52\$000	104\$000	19.253\$130
25	Caixas com:			
	25 m.s tigelinhas para seringa.	50\$000		1.250\$000
10	Amarrados:			
	40 baldes folha 6 frascos	3\$500		140\$000
	Transporte.			20.643\$130

	<i>Transporte.</i>			20.643\$130
1 Caixa com:				
5 dz. lamparinas folha	1\$500	7\$500		
4 » pucaros »	2\$000	8\$000		
4 » chocolateiras »	14\$400	57\$600		73\$100
1 Caixa com:				
24 espingardas 1/2 pat. n.º 7861	35\$000			840\$000
1 Cunhete com:				
10 rifles Winchester 12 tiros	60\$000			600\$000
2 Amarrados:				
30 trempes ferro	1\$400			42\$000
2 Encapados:				
25 bacias zinco 30 p. ^s	8\$000			200\$000
2 Amarrados:				
25 boiões ferro.	5\$000			125\$000
1 Caixa com:				
20 m. ^{os} espoletas pat.te	4\$800	96\$000		
20 panellas esmaltadas n. ^{os} 7 e 8	7\$500	150\$000		246\$000
1 Caixa com:				
20 ex. ^s papel Zig-Zag	7\$500	150\$000		
20 peças drill azul B. dour.º 430 ^m	1\$150	494\$500		
15 » riscado grosso 485 ^m	900	436\$500		1.081\$000
1 Caixa com:				
15 peças riscado Augusta 375 ^m	750	281\$250		
15 » domestico 200 ^m	450	90\$000		
15 » azul e branco 328 ^m	460	170\$880		542\$130
1 Caixa com:				
5 peças morim.	14\$000	70\$000		
4 gz. ^s linha mach. ^a	25\$000	100\$000		
10 ex. ^s botões osso polido	600	6\$000		
100 machadinhos para seringa	900	90\$000		266\$000
				24.658\$360
	Despezas			
Frete.		13.633\$400		
Carretos		231\$000		
Direitos.		755\$120		
Sellos		600		
Seguro em reis 48.600\$000	2 %	972\$000		
Apolice e sello		23\$000		
Encapação		67\$800		15.682\$920
				40.341\$280
	Nossa commissão 10 %			4.034\$120
	S. E. & O. — Reis			44.375\$400

Factura de mercadorias

embarcadas no Pará com destino a Padua no Rio Madeira

Montg.º	s/n	10 Encapados de farinha	4\$800	48\$000
Capucho	1	2 Fardos xarque (Manáus)		—\$—
	2	2 Saccas feijão F 60 kilos.	500	30\$000
	3	1 Sacca arroz 5 arrob..	8\$600	43\$000
	4	1 Sacca café (Manáus).		—\$—
	5	1 Sacca milho		12\$500
	6	1/2 Barrica assucar 87 kilos	700	60\$900
	7	1 Caixa tigellinhas.		50\$000
	8	2 Caixas sabão		22\$000
	9	1/2 Caixa banha 12 L	3\$850	46\$200
	11	1 Caixa com diversas miudezas.		65\$900
	12	1 Encapado 2 kilos chumbo na im- portancia de		84\$000
	13	1 Encapado c 1 rifle na importan- cia de		
		Despezas		462\$500
		Direitos de exportação	7\$600	
		Carretos	6\$000	
		Frete ao vapor	75\$240	
		Sellos do conhecimento	300	
		Seguro s/ Rs. 700\$000	1 1/2 % 10\$500	
		Apolice e sello	1\$200	100\$840
		Nossa commissão de 10 %.		563\$340
		Reis		56\$330
				619\$670

TABELLA DE FRETES

entre Belem e os portos do Rio Juruá e afluentes

(MAPPA III)
(a pag. 302)

ARTIGOS	S. Felipe	10 % Gregorio	20 % IPIXUNA	30 % Boca do Môa	40 % Parana	50 % J. Mirym	70 % Ouro Preto	100 % Amonea	110 % Tejo
Aço, ferro, chumbo, flandres, cobres, pregos, batatas, carne, peixe secos ou salgados 10 ks.	1\$470	1\$620	1\$750	1\$960	2\$150	2\$290	2\$587	2\$940	3\$090
Arroz, sacco de 5 @.	10\$260	11\$370	12\$440	13\$510	14\$580	15\$610	17\$670	20\$520	21\$550
Café, e milho, sacco de 60 ks.	9\$260	10\$190	11\$120	12\$050	12\$980	13\$910	15\$710	18\$520	19\$450
Tabaco e sabão	3\$820	4\$210	4\$600	4\$990	5\$380	5\$770	6\$550	7\$640	8\$030
Cabo, peça por 10 ks.	2\$240	2\$465	2\$690	2\$915	3\$140	3\$365	3\$815	4\$480	4\$700
Chá, caixa 1 k.	1\$	1\$575	1\$120	1\$865	2\$040	2\$155	2\$545	2\$860	3\$000
Cêra 10 ks.	2\$570	2\$830	3\$090	3\$350	3\$610	3\$870	4\$390	5\$140	5\$400
Alcatrão, verniz e breu, B. il de 5.º	17\$710	19\$480	21\$250	23\$020	24\$790	26\$560	30\$100	35\$420	37\$190
Assucar 1/2 B.ca	10\$530	11\$590	12\$650	13\$710	14\$770	15\$830	17\$950	21\$060	22\$120
» 1/4 ou 1/8 B.ca	6\$190	6\$810	7\$430	8\$050	8\$670	9\$290	10\$530	12\$380	13\$000
Banha, manteiga, azeite doce, bolacha de soda, assucar refinado, café moído, latas até 15 ks.	3\$720	4\$090	4\$460	4\$830	5\$200	5\$570	6\$310	7\$440	7\$810
Bolacha e pão, Barrica.	8\$000	8\$800	9\$600	10\$400	11\$200	12\$000	13\$600	16\$000	16\$800
Cal e cimento até 100 ks.	14\$120	15\$530	16\$940	18\$350	19\$760	21\$170	23\$990	28\$240	29\$650
Cal virgem até 150 ks.	26\$800	29\$480	32\$160	34\$840	37\$520	40\$200	53\$600	56\$280	58\$960
Cerveja caixa ou barrica.	13\$600	14\$960	16\$320	17\$680	19\$040	20\$400	23\$120	27\$600	28\$960
Farinha de trigo	12\$160	13\$360	14\$600	15\$820	17\$040	18\$260	20\$700	24\$320	25\$540
Farinha de mandioca e sal.	3\$370	3\$710	4\$080	4\$450	4\$820	5\$190	5\$930	6\$740	7\$110
Feijão	3\$730	4\$100	4\$470	4\$840	5\$210	5\$580	6\$320	7\$460	7\$830
Garrações e latas vazias (um)	3\$850	4\$235	4\$620	5\$000	5\$390	5\$775	6\$545	7\$700	8\$080
Oleo de linhaça e machina, barril	23\$230	25\$550	27\$870	30\$190	32\$510	34\$830	39\$870	46\$460	48\$780
Papel de embrulho, resma, potes de barro e baldes de folha (um)	2\$120	2\$335	2\$550	2\$765	2\$980	3\$195	3\$625	4\$240	4\$455
Vinho 1/5.º	15\$460	17\$010	18\$560	20\$110	21\$660	23\$210	26\$310	30\$920	32\$470
Vinagre 1/10	8\$690	9\$560	10\$430	11\$300	12\$170	13\$040	14\$670	17\$380	18\$250
» garrafão de 24 litros	4\$430	4\$880	5\$330	5\$780	6\$230	6\$680	7\$580	8\$860	9\$310
» garrafão de 12 litros	3\$390	3\$730	4\$070	4\$410	4\$750	5\$090	5\$780	6\$780	7\$120
Cachaça, barril de 5.º	20\$000	22\$000	24\$000	26\$000	28\$000	30\$000	34\$000	40\$000	42\$000
» garrafão.	5\$740	6\$320	6\$900	7\$480	8\$060	8\$640	9\$800	11\$480	12\$060
Phosphoros e polvora, caixa	12\$300	13\$530	14\$760	15\$990	17\$220	18\$450	20\$910	24\$600	25\$830
Kerozene, galão (Manaus)	600	660	720	780	840	900	1\$200	1\$200	1\$260
Fazendas, miudezas 10 dec.	1\$400	1\$540	1\$680	1\$820	1\$960	2\$100	2\$380	2\$800	2\$940
Molhados 10 dec.	1\$370	1\$510	1\$650	1\$790	1\$930	2\$070	2\$350	2\$800	2\$880
Ferragens 10 dec.	1\$790	1\$970	2\$150	2\$330	2\$510	2\$690	3\$050	3\$580	3\$760
Aguar-raz, galão	1\$200	1\$320	1\$440	1\$560	1\$680	1\$800	2\$000	2\$300	2\$400
Telhas e tijollos.	187\$000	225\$000	263\$000	301\$000	339\$000	377\$000	455\$000	543\$000	581\$000
» de marselha	18\$000	20\$000	22\$000	24\$000	26\$000	28\$000	34\$000	41\$000	43\$000
Taboas	70\$000	80\$000	90\$000	100\$000	110\$000	120\$000	140\$000	170\$000	180\$000
Bois	90\$000	100\$000	110\$000	120\$000	130\$000	140\$000	170\$000	210\$000	220\$000
Cavallos	25\$000	28\$000	31\$000	34\$000	37\$000	40\$000	49\$000	58\$000	62\$000
Machinas	25\$000	28\$000	31\$000	34\$000	37\$000	40\$000	49\$000	58\$000	62\$000

Telhas e tijollos. 187\$000
 » de marselha 225\$000
 Taboas 18\$000
 Bois 70\$000
 Cavallos 90\$000 (passagem de 3.º)
 Machinas 25\$000

TABELLA DE FRETES

nas viagens extraordinarias entre Belem e os Rios Purús e Acre

(MAPPA IV)
(a pag. 203)

	Quantidades e volumes	Manacapurú	Anamá	Berury	Paricatuba	Bôa Vista	Piranhas	Itatuba	Jaturana	Arimá	Taurari	Jaburú	Porto Alegre e Canutama	Bôa Esperança	Bella Vista, S. Antonio	Vista Alegre	Lábrea	Providencia	Sapateny	Hytanaã
Mercadorias por peso																				
Aço, ferro e chumbo etc.	10 Kilos	800	900	950	980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390	1\$530	1\$550	1\$560	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
Arroz	10 Kilos	800	900	950	980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390	1\$530	1\$550	1\$560	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
Batatas	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Carne	10 Kilos	800	900	950	980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390	1\$530	1\$550	1\$560	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
Café	Caixa	800	900	950	980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390	1\$530	1\$550	1\$560	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
Cabo de linho	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Cera em velas e stearina	Arroba	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Chumbo	Caixa	800	900	950	980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390	1\$530	1\$550	1\$560	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
Massas	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Milho e feijão	Arroba	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Sabão	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Tabaco	Arroba	1\$200	1\$350	1\$420	1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080	2\$290	2\$320	2\$340	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
Mercadorias por volumes																				
Assucar	1/2 Barrica	5\$680	5\$780	5\$870	5\$960	6\$000	6\$300	6\$500	6\$800	7\$000	7\$500	8\$000	8\$800	9\$500	10\$000	10\$500	11\$000	11\$300	11\$500	12\$000
»	1/4 »	3\$760	3\$780	3\$800	3\$820	4\$000	4\$200	4\$300	4\$500	4\$700	5\$000	5\$000	5\$000	5\$180	6\$400	6\$500	7\$000	7\$200	7\$300	7\$500
»	1/8 »	1\$880	1\$890	1\$900	1\$910	2\$000	2\$100	2\$100	2\$200	2\$300	2\$500	2\$500	2\$500	2\$680	3\$210	3\$300	3\$500	3\$600	3\$700	3\$800
»	Caixa e Lata	1\$770	1\$800	1\$830	1\$860	2\$360	2\$480	2\$520	2\$560	2\$640	2\$740	2\$810	3\$060	3\$100	3\$120	3\$200	3\$280	3\$300	3\$420	3\$500
»	Barril	1\$770	1\$800	1\$830	1\$860	2\$360	2\$480	2\$520	2\$560	2\$640	2\$740	2\$810	3\$060	3\$100	3\$120	3\$200	3\$280	3\$300	3\$420	3\$500
»	Caixa e Lata	2\$400	2\$700	2\$850	2\$940	3\$540	3\$720	3\$780	3\$840	3\$960	4\$110	4\$270	4\$580	4\$650	4\$710	4\$800	4\$920	4\$920	5\$130	5\$250
»	Barril	2\$400	2\$700	2\$850	2\$940	3\$540	3\$720	3\$780	3\$840	3\$960	4\$110	4\$270	4\$580	4\$650	4\$710	4\$800	4\$920	4\$920	5\$130	5\$250
»	Barrica	4\$000	4\$300	4\$610	4\$670	5\$350	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$650	7\$300	7\$330	7\$380	7\$530	7\$610	7\$660	7\$880	8\$000
»	Barril	4\$000	4\$300	4\$610	4\$670	5\$350	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$650	7\$300	7\$330	7\$380	7\$530	7\$610	7\$660	7\$880	8\$000
»	Barril	5\$500	6\$200	7\$000	7\$220	8\$020	9\$100	9\$290	9\$510	9\$810	10\$210	10\$610	11\$250	11\$330	11\$380	11\$640	11\$840	12\$030	12\$420	12\$800
»	Barril	5\$500	6\$200	7\$000	7\$220	8\$020	9\$100	9\$290	9\$510	9\$810	10\$210	10\$610	11\$250	11\$330	11\$380	11\$640	11\$840	12\$030	12\$420	12\$800
»	Barril	1\$560	1\$760	1\$750	1\$800	2\$080	2\$190	2\$290	2\$330	2\$410	2\$500	2\$610	2\$710	2\$730	2\$760	2\$790	2\$850	2\$890	2\$990	3\$180
»	Barril	1\$560	1\$760	1\$750	1\$800	2\$080	2\$190	2\$290	2\$330	2\$410	2\$500	2\$610	2\$710	2\$730	2\$760	2\$790	2\$850	2\$890	2\$990	3\$180
»	Barril	2\$400	2\$800	3\$000	3\$040	3\$600	3\$840	3\$880	3\$920	4\$000	4\$200	4\$350	4\$680	4\$720	4\$760	4\$840	4\$920	5\$040	5\$240	5\$440
»	Barril	2\$400	2\$800	3\$000	3\$040	3\$600	3\$840	3\$880	3\$920	4\$000	4\$200	4\$350	4\$680	4\$720	4\$760	4\$840	4\$920	5\$040	5\$240	5\$440
»	Barril	700	700	750	760	900	960	970	980	1\$000	1\$050	1\$170	1\$170	1\$180	1\$190	1\$210	1\$250	1\$260	1\$310	1\$360
»	Barril	700	700	750	760	900	960	970	980	1\$000	1\$050	1\$170	1\$170	1\$180	1\$190	1\$210	1\$250	1\$260	1\$310	1\$360
»	Barril	4\$000	4\$300	4\$610	4\$670	5\$350	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$650	7\$300	7\$330	7\$380	7\$530	7\$610	7\$660	7\$880	8\$000
»	Barril	4\$000	4\$300	4\$610	4\$670	5\$350	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$650	7\$300	7\$330	7\$380	7\$530	7\$610	7\$660	7\$880	8\$000
»	Barril	1\$800	1\$850	1\$930	1\$980	2\$400	2\$500	2\$600	2\$670	2\$700	2\$820	2\$810	3\$100	3\$200	3\$250	3\$300	3\$450	3\$600	3\$700	3\$800
»	Barril	1\$800	1\$850	1\$930	1\$980	2\$400	2\$500	2\$600	2\$670	2\$700	2\$820	2\$810	3\$100	3\$200	3\$250	3\$300	3\$450	3\$600	3\$700	3\$800
»	Barril	950	950	1\$130	1\$170	1\$380	1\$460	1\$470	1\$480	1\$520	1\$600	1\$650	1\$740	1\$830	1\$850	1\$880	1\$910	1\$940	2\$000	2\$500
Mercadorias por medição																				
Fazendas e molhados diversos	10 Decímetros	600	700	750	760	900	970	970	980	1\$000	1\$050	1\$170	1\$170	1\$180	1\$190	1\$210	1\$250	1\$260	1\$310	1\$360
Ferragens diversos	»	900	1\$000	1\$130	1\$170	1\$380	1\$460	1\$470	1\$480	1\$520	1\$600	1\$650	1\$740	1\$830	1\$850	1\$880	1\$910	1\$940	2\$000	2\$500
Louças e mobilia	»	500	510	560	570	700	730	750	760	770	810	820	940	950	960	990	1\$000	1\$010	1\$040	1\$600
Mercadorias Inflammaveis																				
Cachaça e alcool	Barril 4.º	12\$000	12\$700	13\$600	13\$600	13\$200	13\$450	13\$800	14\$000	14\$200	14\$800	15\$400	16\$700	17\$500	17\$800	18\$400	19\$100	19\$400	19\$700	20\$000
»	Barril 5.º	10\$920	11\$400	11\$600	11\$800	12\$000	12\$300	12\$500	13\$000	13\$200	13\$800	14\$400	15\$700	16\$500	16\$800	17\$400	18\$100	18\$400	18\$700	19\$000
»	Barril 10.º	5\$460	5\$700	5\$800	5\$900	6\$000	6\$150	6\$250	6\$300	6\$400	6\$650	6\$700	7\$000	7\$000	7\$000	7\$000	7\$000	7\$000	7\$000	7\$000
Fogueteiros e phosphoros	Garraffão	2\$800	2\$900	3\$350	3\$430	4\$130	4\$400	4\$520	4\$660	4\$810	4\$790	4\$920	4\$930	5\$440	5\$480	5\$500	5\$850	5\$850	5\$850	5\$850
Kerozene e agua-raz	10 Decímetros	1\$200	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430
Potes, baldes, garraffões vastos	Gaião	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200
»	Um	1\$380	1\$380	1\$380	1\$400	1\$520	1\$570	1\$580	1\$600	1\$680	1\$700	1\$700	1\$800	2\$000	2\$150	2\$250	2\$500	2\$600	2\$700	2\$800

Alem das taxas acima tem mais as percentagens seguintes

Para Seará, 5 %; para Quitia, 10 %; para Humayá, 15 %; para a bocca do Rio Paulhny, 20 %; para a bocca do Theumy, 25 %; para Varador, 30 %; para Nova Encanto, 45 %; para Aplyh, 50 %; para a bocca do Riostinho, 60 %; para Eloy do Capatá, 60+20 %; para Nova Castilla, 60+30 %; para Buenos Ayres ultimo porto, 60+50+30 %.

Tabella de Fretes

entre Belem, Santo Antonio, ultimo porto do Rio Madeira

Mercadorias por pezo	Quantidades e volumes	S. Antonio
Aço, ferro e chumbo, etc.	10 kilos	1\$270
Arroz.	Sacco	7\$420
Batatas	Caixa	3\$270
Carne	Sacco	10\$800
Café	»	7\$140
Cabo de linho	10 kilos	1\$330
Cera em velas e stearina	Caixa	2\$460
Chumbo.	10 kilos « Barril »	1\$270
Massas	Caixa	1\$750
Milho e feijão	Sacco	3\$570
Sabão	Caixa	1\$990
Tabaco	Arroba	1\$990
Mercadorias por medição		
Fazendas	10 Decimetros	960
Molhados	10 »	940
Ferragens diversas	10 »	1\$450
Louça e mobilia	10 »	840
Obras de folhas	10 »	1\$130
Mercadorias por volumes		
Assucar.	1/2 barricas	8\$910
»	1/4 »	5\$940
»	1/8 »	3\$960
Agua florida e azeite doce	Caixa e lata	3\$640
Banha	Barril	2\$660
Toucinho	»	4\$130
Bolacha e pão	Barrica	5\$430
Cerveja e cal	Barrica e caixa	8\$650
Farinha de trigo	Barrica	7\$720
Farinha de mandioca e sal	P.ro e Sacco	2\$400
Genebra, licor, vinho e refrigerantes	Caixa	5\$800
Papel de embrulho	Resma .	1\$450
Tinta em latas e bolacha de sôda	Lata	1\$600
Vinho	5/0 barril	10\$580
»	10/0 »	5\$430
»	Garrafão	2\$980
Vinagre.	5/0 barril	8\$720
»	10/0 »	5\$430
»	Garrafão	2\$660
Mercadorias inflammaveis		
Cachaça e alcool	4/0 barril	16\$470
»	5/0 »	13\$180
»	10/0 »	9\$000
»	Garrafão	4\$550
Foguetes e phosphoros	10 Decimetros	1\$270
Kerozene e agua-raz	Galão	1\$090
Potes, latas, e garrafões vasios		1\$090

Esta tabella não tem percentagem.

Tabella de Fretes

entre Belem e os ultimos portos das Ilhas

Mercadorias por peso	Quantidades e volumes	
Aço, Ferro, Chumbo, etc.	10 kilos	600
Carne, café, Arroz, Peixe, etc.	10 »	500
Arroz	Sacca	3#600
Batatas	Caixa	1#600
Carne	Sacca	3#800
Café	»	2#800
Cabo de linho	10 kilos	600
Cera em velas e stearina	Caixa	1#600
Chumbo	Sacca de 15 kilos	900
Massas	Caixa	1#700
Feijão	Sacca de 30 kilos	1#700
Milho	» » 60 »	2#900
Sabão	Caixa	1#300
Tabaco	Arroba	1#500
Mercadorias por medição		
Fazendas e Molhados Diversos	10 Decimetros	400
Ferragens Diversas	10 »	450
Louça e Mobilia	10 »	350
Mercadorias por volumes		
Assucar	1/2 Barrica	2#800
»	1/4 »	2#500
»	1/8 »	1#700
Agua Florida e Azeite dôce	Caixa e lata	1#100
Banha e Toucinho	Barril	1#800
Bolacha e pão	Barrica	2#800
Cerveja, Cal e Farinha de trigo	»	3#500
Farinha de mandioca e Sal	P.ro e Sacco	1#300
Genebra, Licor, Vinho e Refrigerantes	Caixa	2#200
Papel de embrulho	Resma	500
Tinta em latas e Bolacha de sôda	Lata	1#300
Vinho e Vinagre	5/0 Barril	4#500
»	10/0 »	2#800
»	Garrafão	1#500
Mercadorias inflammaveis		
Cachaça e Alcool	4/0 Barril	6#000
»	5/0 »	5#400
»	10/0 »	3#600
»	Garrafão	1#200
Foguetes	10 Decimetros	500
Phosphoros	Lata	3#800
Kerozene	Caixa	2#200
Phosphoros	»	5#000

Além das taxas acima tem mais as percentagens de 20 % e 10 %.

Embarcações particulares da praça do Pará empregadas na navegação fluvial

NOMES DOS VAPORES	Tonelagem aproximada	Valores aproximados (custo)	Valor actual (depreciação)
	Tons.	₧	₧
Mamoriá.	300	15.000	10.000
Cassianá.	230	12.000	9.000
Antimary	280	12.000	9.000
Arinos	220	10.000	8.000
Cearense.	230	11.000	9.000
Marcial	450	9.000	6.000
Seringueiro.	130	8.000	5.800
São Luiz.	300	13.000	10.000
Neptuno.	400	16.000	10.000
Contreiras	300	14.000	10.000
Maria Thereza.	100	7.000	4.500
Pereira Junior.	100	7.000	4.500
Rio Pauhiny	400	16.000	10.000
Solheiro Motta.	230	12.000	8.000
Silva Cunha	220	11.000	8.000
Velhote Silva	300	14.000	10.000
Parnahyba	450	9.000	7.000
Mapuá	250	9.000	6.000
Amazonense	260	13.000	9.000
Amazonas	200	12.000	9.000
Cidade do Pará	300	15.000	10.000
Alcinda	10	4.000	3.000
Santos Braga	110	6.000	5.000
Castello	220	10.000	8.000
União	150	9.000	7.000
Rio Ituby	400	15.000	10.000
Alliança	350	9.000	6.500
Jurupary.	220	10.000	8.000
Javary	20	4.000	2.500
Massipira	200	9.000	7.000
Jacy	80	5.000	3.500
Rio Xapury.	120	8.000	6.000
Braga Sobrinho	280	13.000	10.000
Sucre.	180	10.000	9.000
Bolivia	450	6.000	5.000
Walin.	120	7.000	5.000
Chamié	140	7.000	4.000
Rio Tarauacá	180	9.000	5.000
Juruá	280	14.000	10.000
Sobral	230	12.000	10.000
Rio Purús	300	14.000	10.000
Breves	80	7.000	4.000
Urariá	80	5.000	3.500
<i>Transporte.</i>	9.850	438.000	314.800

NOMES DOS VAPORES	Tonelagem aproximada	Valores aproximados (custo)	Valor actual (depreciação)
	Tons.	£	£
<i>Transporte.</i>	9.850	438.000	314.800
Iracêma.	300	15.000	10.000
Eurico	300	15.000	10.000
Victoria.	300	15.000	12.000
Tocantins	320	22.000	22.000
Watrin	300	14.000	10.000
Cockran.	150	8.000	6.000
Pucuruhy	200	10.000	6.000
Brito.	220	13.000	13.000
Cidade de Anajás.	230	12.000	9.000
Costeira.	320	16.000	10.000
Môa	180	12.000	9.000
Barão de Cametá.	200	12.000	10.000
Lucania.	350	8.000	5.000
Loreto	120	5.000	3.500
Invira	200	11.000	10.000
Tauaré	80	4.000	3.500
Humaythá	300	14.000	10.000
Montenegro.	300	15.000	10.000
Rio Juruá	220	15.000	12.000
Marcillio Dias	180	10.000	9.000
Rio Guamá.	120	7.000	6.000
Costa Martins	120	8.000	7.000
Antonina	70	6.000	5.500
Parintins	80	6.000	4.500
Corrêa Braga	30	4.000	3.000
Mazagão.	40	3.000	2.000
Alcobaça	10	2.000	1.500
Rio Araguaya.	120	8.000	6.000
Rio Inauhiny	140	8.000	6.000
Tejo	250	12.000	8.000
<i>Somma.</i>	15.600	748.000	554.300

NOTA.— Esta relação não inclue os vapores de praça de Manaus.

Vapores da Amazon Steam (Navigation Company Ltd.)

	MANAUS	PARÁ
Numero de vapores.	4	34
Valor esterlino e aproximado	£ 65.000	£ 285.000
Arqueação	T. 1.200	T. 10.700

INDICE

	Pag.
Ao leitor	5
Officios.	7 e 9
Telegrammas	11
Capitulo I	15
» II	37
» III	45
» IV	51
» V	59
» VI	63
» VII	69
Interview com o <i>Jornal do Commercio</i>	73
O intermediario é um dos males.	83
«Warrants»	89
Onde está o mal	95
O consumo americano e canadense em 1907	103
O automovel e a borracha	105
A borracha no Oriente	109
A extensão da crise	111
Petição apresentada ao Congresso Nacional.	117
A borracha como um producto mundial	139
Revista do mercado em 1907	159
Equivalencias	167

MAPPAS

Synopse do valle amazonico	169
Quadro demonstrativo da exportação da borracha dos Estados do Amazonas e do Pará	170

	Pag.
Entradas no Pará nos últimos 11 annos	172
Safra de 1906-1907	174
Safra de 1907 e 1908	175
Entradas da borracha e caucho no Pará	176
Quadro da borracha do Pará	177
Calculos approximados (comparação das safras de 1906-1907 e 1907-1908).	178
Classificação da borracha produzida no Estado do Pará	179
Classificação da borracha produzida pelo Estado do Amazonas, Acre, Bolivia, Perú Venezuela etc.	180
Quadro comparativo do valor da produção da borracha do Pará.	181
Quadro demonstrativo da receita do Estado do Pará desde o exercicio de 1893 até Junho de 1908.	182
Facturas de exportação, 183, 184, 185, 186 e	187
Modos de calcular os direitos de exportação	188
Contas de venda da borracha, 190 e	191
Factura de mercadorias embarcadas para ás Ilhas	192
Facturas de mercadorias embarcadas no porto do Pará com destinos differentes, 193 a.	202
Tabellas de fretes, 203 e.	204
Embarcações particulares da praça do Pará empregadas na navegação fluvial	205

MAPPAS FÓRA DO TEXTO

I—A borracha—Estatística de 1907—preços em Belem e Inglaterra	180
II—Produção do Alto Amazonas e Territorio Federal—Quadro demonstrativo dos recebedores de gomma elastica, durante a safra de 1907-1908	182
III—Tabella de fretes entre Belem e os portos do Rio Juruá e affluentes	202
IV—Tabella de fretes—Viagens extraordinarias entre Belem e os Rios Purús e Acre	203



Btca M



AVISO

A disponibilização (gratuita) deste acervo, tem por objetivo preservar a memória e difundir a cultura do Estado do Amazonas. O uso destes documentos é apenas para uso privado (pessoal), sendo vetada a sua venda, reprodução ou cópia não autorizada. (Lei de Direitos Autorais - [Lei nº 9.610/98](#)). Lembramos, que este material pertence aos acervos das bibliotecas que compõem a rede de bibliotecas públicas do Estado do Amazonas.

EMAIL: ACERVODIGITALSEC@GMAIL.COM



Secretaria de
Estado de Cultura



CENTRO CULTURAL DOS
POVOS DA AMAZÔNIA