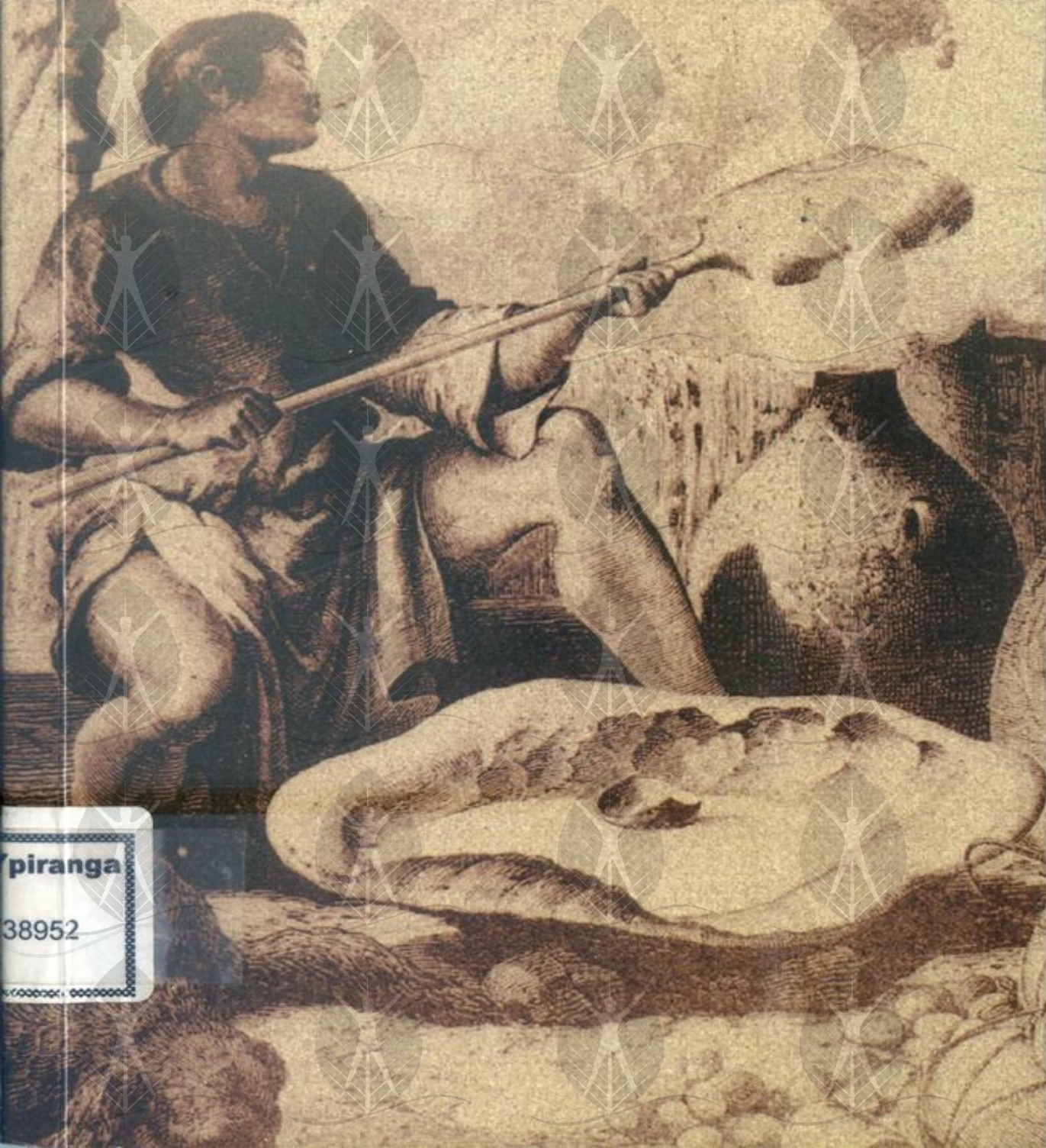


coleção  poranduba

— J. A. MENDES —

A Crise Amazônica e a Borracha



piranga

38952



A Crise Amazônica e a Borracha

CULTURA

Edições
Governo do Estado


Valer
EDITORA

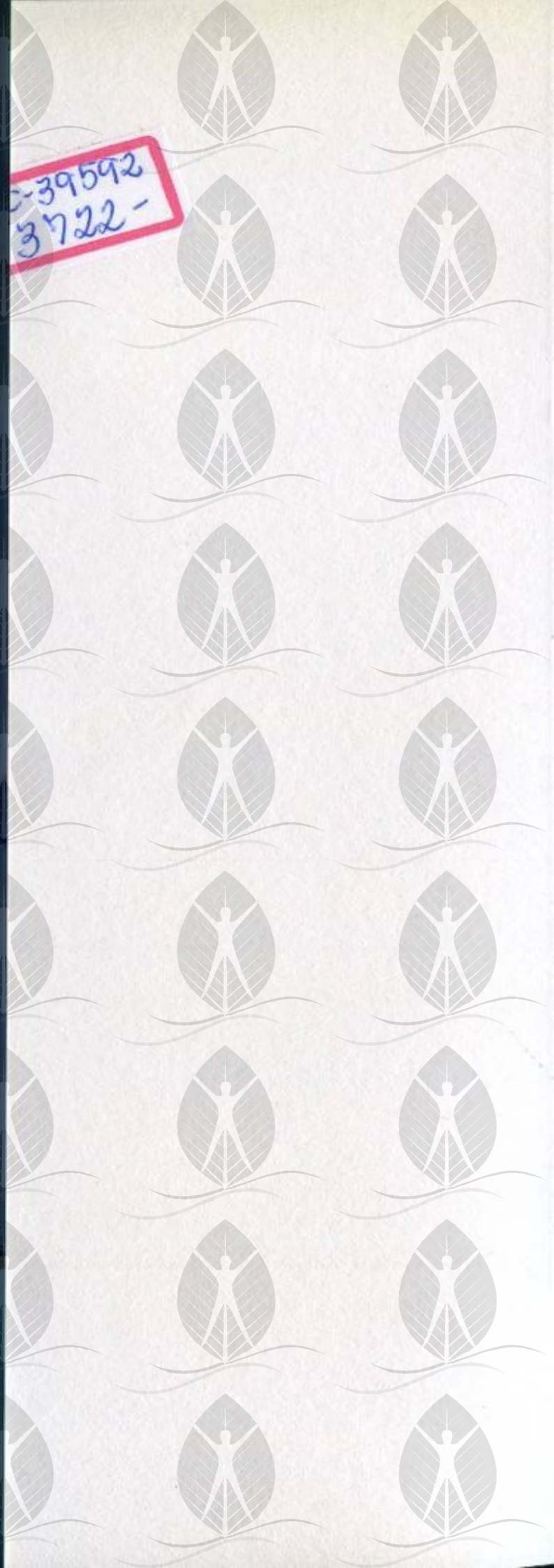
A leitura deste livro é indispensável para o estudo do processo de desenvolvimento regional. Trata-se de uma obra esclarecedora sobre a crise da borracha. J. A. Mendes, ao refletir sobre o tema, deixa evidente que o problema não só era previsível como evitável se medidas fossem tomadas para corrigir as distorções provocadas pelos simulacros bancários que deixavam o aviador ao sabor do especulador: *Neste papel é secundado o comprador do nosso gênero pelo simulacro de instituições bancárias, que são, ali, as caixas estrangeiras, não tendo carteiras de desconto sendo meros exchange jobbers, na vida parasitária das diferenças entre as remessas por conta das matrizes e a cobrança do exterior.*

Assim, desde o início do ciclo, as instituições bancárias ocupavam uma situação privilegiada: *é situação privilegiada a desses bancos detentores de 3/4 do numerário em caixa, geralmente imobilizado naquelas praças, importância esta que, no jogo de contas dos balancetes publicados, está sempre ou quase sempre aquém dos depósitos com retiradas, quer dizer, sem juros.*

A comparação com os tosquiadores de carneiro, nos lembra uma posição sado-masoquista, como bem ilustra Mendes: *tanto significa dizer, em linguagem pitoresca, receber o tosquiador de carneiro, o instrumento com que este espera se lhe faça a tosquia.*

A exemplo de outros países, como a França, J. A. Mendes propunha a criação dos chamados "armazéns-gerais", que pelo seu funcionamento suprimiria a ação dos especuladores: *aqui os armazéns-gerais, pela supressão do especulador e conseqüente valorização razoável da*

39592
3722-





A CRISE AMAZÔNICA
E A BORRACHA

Coordenação
Tenório Telles



Governador do Estado do Amazonas
Eduardo Braga

Vice-Governador
Omar Aziz

Secretário de Estado da Cultura
Robério dos Santos Pereira Braga

Secretário-Executivo
Arlindo Júnior

Assessor de Edições
Antônio Auzier Ramos

Co-edição
Governo do Estado
Editora Valer

38, 80

J. A. Mendes



A CRISE AMAZÔNICA
E A BORRACHA

2.^a edição

Apresentação
Pontes Filho



AMM
338.1738952
M538e

Copyright © (desta edição) Editora Valer, 2004

EDITOR
Isaac Maciel

COORDENAÇÃO EDITORIAL
Tenório Telles

CAPA E PROJETO GRÁFICO
Marcicley Rego

(Capa - ilustração (detalhe) de Paul Marcoy, 1848 - Museu Amazônico)

EDITORIAÇÃO
Heitor Lopes

REVISÃO
Cynthia Teixeira
Marcos Sena
Sergio Luiz Pereira

PESQUISA
Geraldo dos Anjos

NORMALIZAÇÃO
Ycaro Verçosa

M538c Mendes, J. A.

A crise amazônica e a borracha. / J. A. Mendes. Manaus: Editora Valer e Governo do Estado do Amazonas, 2004.

248 p. (Série Poranduba, 4)

ISBN 85-86512-88-5

1. Amazônia - estudo econômico I. Título II. Série.

CDU 332.1 (811)

2004

Editora Valer
Rua Ramos Ferreira, 1195
69010-120, Manaus-AM
Fone: (0xx92) 633-6565
E-mail: editora@valer.com.br

Bt. Mário Ypiranga Monteiro

Registro: 00508

Folha:

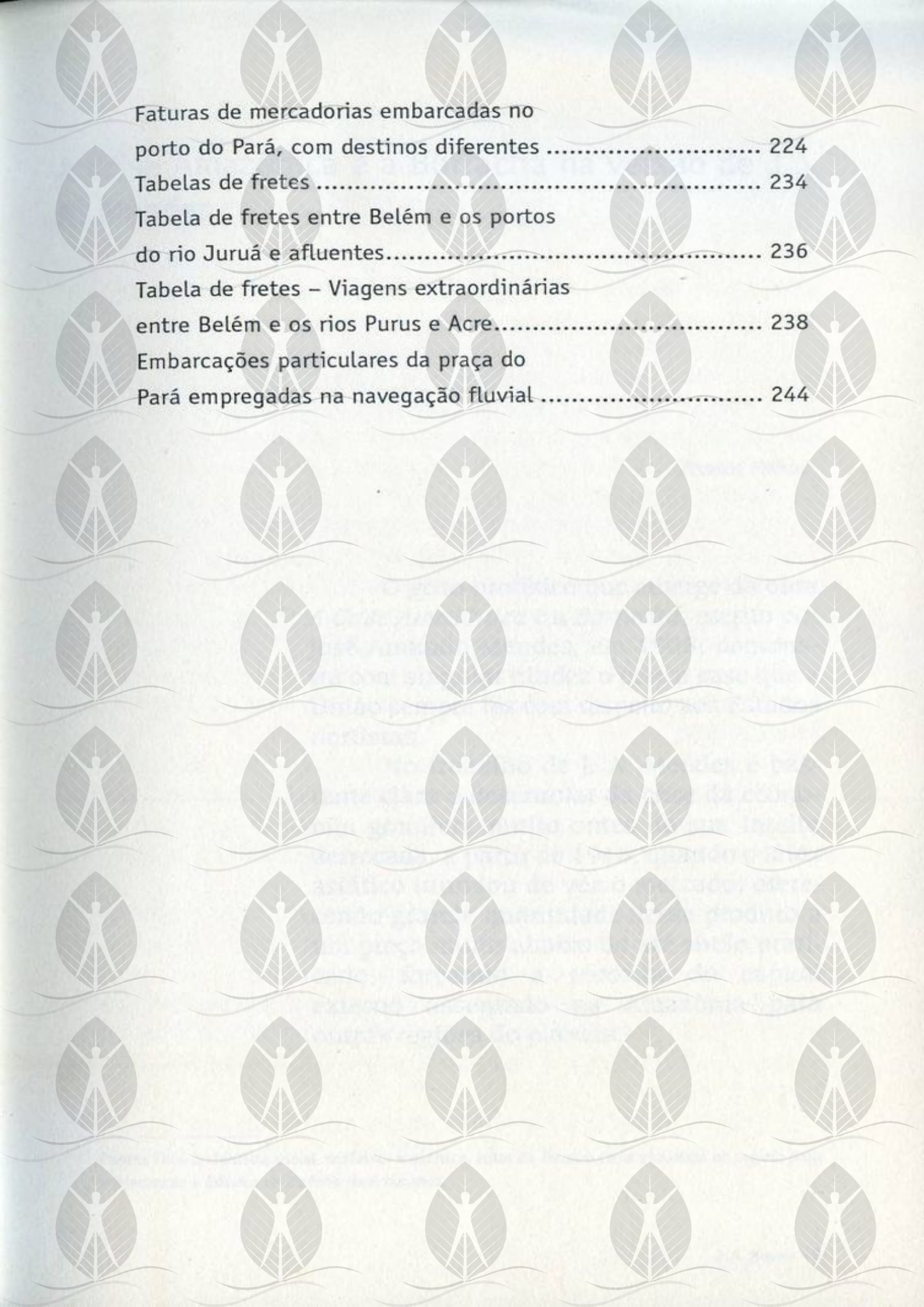
Data:

Sumário

Apresentação	9
Ao leitor	13
Ofícios	15
Telegrama.....	19
Capítulo I.....	25
Capítulo II	49
Capítulo III	59
Capítulo IV.....	65
Capítulo V	75
Capítulo VI.....	79
Capítulo VII.....	85
Interview com o "Diário do Comércio"	89
O Intermediário é um dos Males.....	99
"Warrants".....	105
Onde está o mal	111
O consumo americano e canadense em 1907	119
O automóvel e a borracha	121
A borracha no Oriente	125
A extensão da crise.....	127
Petição apresentada ao Congresso Nacional	133
A borracha como um produto Mundial.....	157
Revista do mercado em 1907.....	179
Equivalências.....	187

Mapas

Sinopse do vale amazônico	189
Quadro demonstrativo de exportação da borracha dos Estados do Amazonas e do Pará	190
Entradas no Pará nos últimos 11 anos	192
Safra de 1906-1907	194
Safra de 1907-1908	195
Entradas de borracha e caucho no Pará.....	196
Quadro da Borracha do Pará	197
Cálculos aproximados (comparação das safra de 1906-1907 e 1907-1908)	198
Classificação da borracha produzida pelo Estado do Pará	199
Classificação da borracha produzida pelo Estado do Amazonas, Acre, Bolívia, Peru, Venezuela, etc.	200
A borracha – Estatística de 1907 – preços em Belém e Inglaterra.....	204
Quadro comparativo do valor da produção da borracha do Pará	206
Quadro demonstrativo da receita do Estado do Pará desde o exercício de 1893 até junho de 1908	207
Produção do Alto Amazonas e Território Federal – Quadro demonstrativo dos recebedores de goma elástica, durante a safra de 1907-1908	208
Faturas de exportação	215
Modos de calcular os direitos de exportação.....	220
Contas de venda da borracha	221
Fatura de mercadorias embarcadas para as Ilhas	224



Faturas de mercadorias embarcadas no porto do Pará, com destinos diferentes	224
Tabelas de fretes	234
Tabela de fretes entre Belém e os portos do rio Juruá e afluentes.....	236
Tabela de fretes – Viagens extraordinárias entre Belém e os rios Purus e Acre.....	238
Embarcações particulares da praça do Pará empregadas na navegação fluvial	244

A Crise Amazônica e a Borracha na versão de J. A. Mendes

*Pontes Filhos**

O grito profético que emerge da obra *A Crise Amazônica e a Borracha*, escrito por José Amando Mendes, em 1908, demonstra com singular nitidez o pouco caso que a União sempre fez com respeito aos Estados nortistas.

No trabalho de J. A. Mendes é bastante claro o desenrolar da crise da economia gomífera muito antes de sua inteira derrocada, a partir de 1913, quando o látex asiático inundou de vez o mercado, oferecendo grande quantidade desse produto a um preço muito abaixo do até então praticado, forçando a revoada do capital externo assentado na Amazônia para outras regiões do planeta.

* Pontes Filho é cientista social, professor e escritor, autor de *Terceiro Ciclo: promessa ou projeto para o Amazonas e Estudos de História do Amazonas*.

Antes da bancarrota da economia amazônica daqueles tempos, contudo, não faltaram avisos e contundentes apelos para que o governo central interviesse para sustentar a permanência do fluxo de capital estrangeiro na região, visando resguardar os preços do segundo gênero da produção nacional – a goma elástica – nas décadas do fim do século XIX e iniciais do século XX, tal como bem corrobora o presente trabalho de J. A. Mendes.

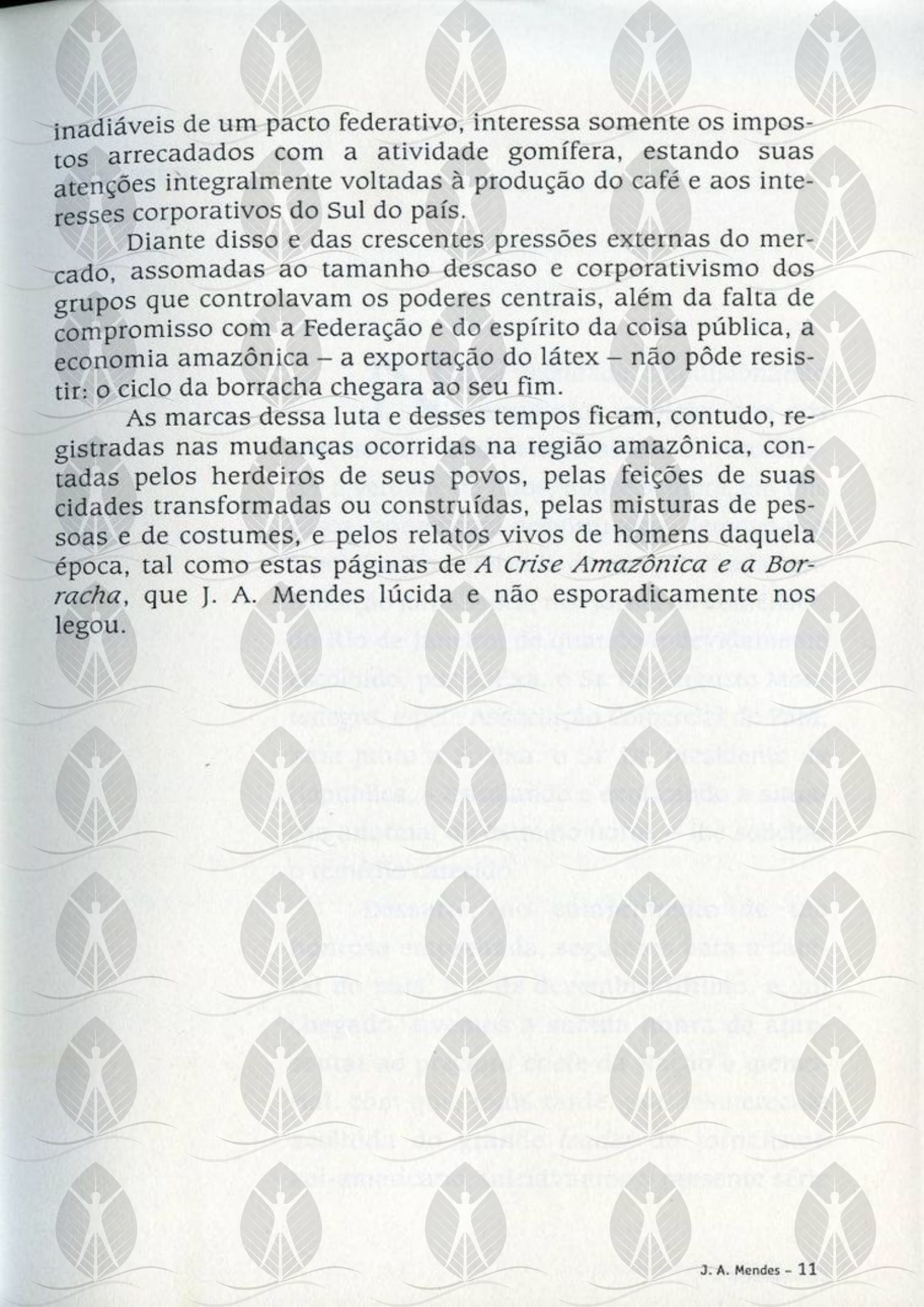
Aliás, nesse aspecto, os artigos de Mendes são bastante expressivos enquanto registro da preocupação e do esforço despendido, em diversas idas e vindas às autoridades da República, buscando providências para conter a tendência de queda irrefreável da goma amazônica em face do cenário econômico internacional.

Seus textos trazem dados, números, estatísticas, gráficos e tabelas, apontando tendências da produção, projeções de preços quanto aos custos do látex amazônico e os preços de venda no mercado externo, discussão quanto às perspectivas econômicas, diante da crise da economia da borracha na Amazônia, dentre outros aspectos, servindo como relevante fonte bibliográfica à pesquisa histórica referente ao objeto crise da borracha.

Mostra ainda a insistente iniciativa das autoridades amazônicas, levando em conta o caso do Pará, no sentido de postular medidas do poder central para conter o movimento declinante dos preços da goma e frear o colapso da economia regional.

Em que pese toda persistência dos nortistas, todavia, o governo central manteve-se inerte e omissivo diante da questão da crise da borracha, adotando quando muito medidas paliativas que sempre chegavam tardiamente e, em decorrência, sem efeito algum, deixando órfã a economia amazônica e, de certo modo, concorrendo para o agravamento das condições de vida de sua população.

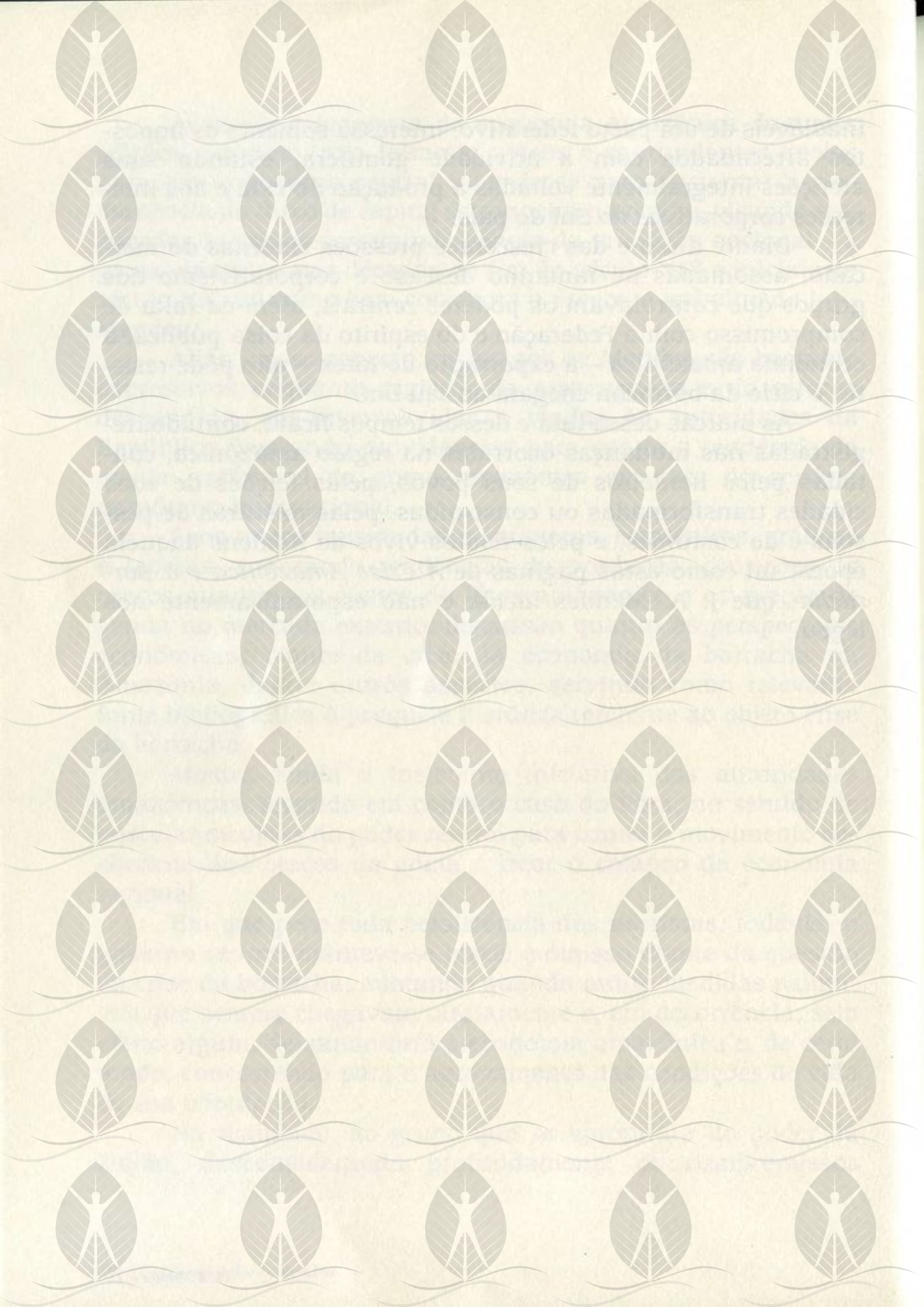
Na realidade, ao grupo que se apropriara do poder da União, desconsiderando profundamente os compromissos



inadiáveis de um pacto federativo, interessa somente os impostos arrecadados com a atividade gomífera, estando suas atenções integralmente voltadas à produção do café e aos interesses corporativos do Sul do país.

Diante disso e das crescentes pressões externas do mercado, assomadas ao tamanho descaso e corporativismo dos grupos que controlavam os poderes centrais, além da falta de compromisso com a Federação e do espírito da coisa pública, a economia amazônica – a exportação do látex – não pôde resistir: o ciclo da borracha chegara ao seu fim.

As marcas dessa luta e desses tempos ficam, contudo, registradas nas mudanças ocorridas na região amazônica, contadas pelos herdeiros de seus povos, pelas feições de suas cidades transformadas ou construídas, pelas misturas de pessoas e de costumes, e pelos relatos vivos de homens daquela época, tal como estas páginas de *A Crise Amazônica e a Borracha*, que J. A. Mendes lúcida e não esporadicamente nos legou.



Ao leitor

Não a veleidade, impulsionando o prurido de exibição, que nos não assiste, senão a necessidade de restabelecer a verdade de fatos, quase sempre, em tais casos, porventura desvirtuados, demove-nos à publicação enfeixada de nossa falhada contribuição jornalística, no “Jornal do Comércio”, do Rio de Janeiro, de quando indevidamente escolhido, por S. Exa. o Sr. Dr. Augusto Montenegro, e pela Associação Comercial do Pará, para junto a S. Exa. o Sr. Dr. presidente da República, – estudando e explicando a situação anormal do extremo norte, – lhe solicitar o remédio carecido.

Dessarte, no cumprimento de tão honrosa empreitada, seguimos para a capital do país, a 2 de dezembro último, e, ali 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, iniciávamos a presente série

de artigos, que, à falta de mais nada, traduzem o desejo de acertar a satisfação do dever cumprido.

Com a devida vênia, fazemos preceder nosso desvalioso trabalho das credenciais do honrado chefe do Estado, e da Associação Comercial de Belém; e, bem assim, de telegramas que, de outra forma inéditos, desta deixarão, flagrantes, os desejos (dos a quem incube remediar provações, quais as que a Amazônia ora atravessa), de remover a perturbação econômica, hoje, a ela adstrita, e, amanhã, certo, generalizada, se lhe não ocorrerem aos efeitos desastrosos.

Belém, 16 de março de 1908.

J. A. MENDES

Nota

A benévola aceitação que uma limitadíssima edição deste trabalho defeituoso encontrou, encoraja-nos na insistência bem-intencionada de contribuir ainda uma vez desta forma para o bem-estar e prosperidade da terra generosa e acolhedora, que é a Amazônia.

Belém, julho, 1908.

Gabinete do Governador do
Estado do Pará

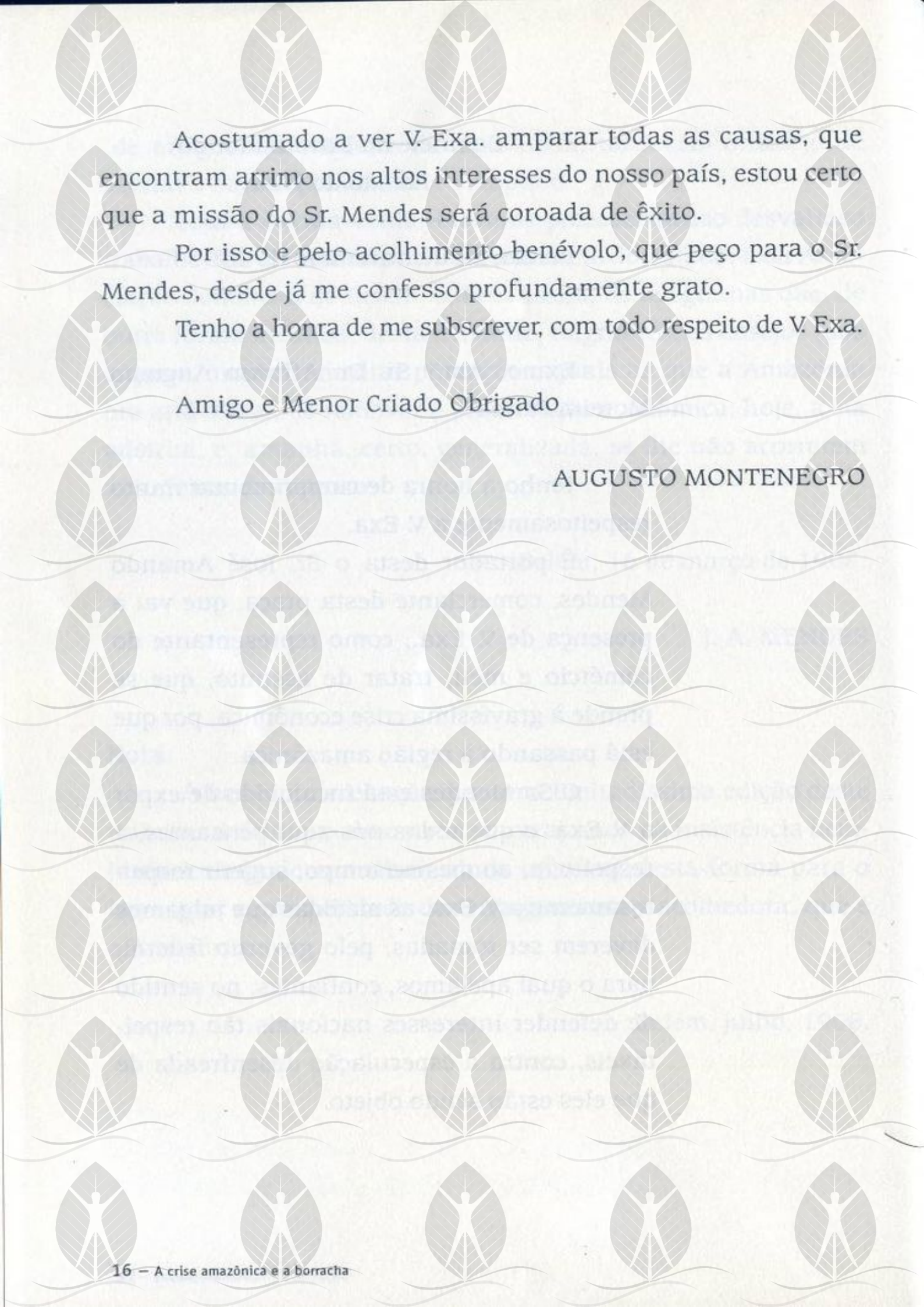
Belém, 26 de novembro de 1907.

Exmo. Am.º Sr. Dr. Affonso Augusto
Moreira Penna

Tenho a honra de cumprimentar muito
respeitosamente a V. Exa.

É portador desta o Sr. José Amando
Mendes, comerciante desta praça, que vai à
presença de V. Exa., como representante do
comércio e meu, tratar de assunto, que se
prende à gravíssima crise econômica, por que
está passando a região amazônica.

O Sr. Mendes está incumbido de expor
a V. Exa. o que todos nós aqui pensamos, a
respeito, e, ao mesmo tempo, sugerir respei-
tosamente a V. Exa. as medidas que julgamos
deverem ser tomadas, pelo governo federal,
para o qual apelamos, confiantes, no sentido
de defender interesses nacionais tão respei-
táveis, contra a especulação desenfreada de
que eles estão sendo objeto.



Acostumado a ver V. Exa. amparar todas as causas, que encontram arrimo nos altos interesses do nosso país, estou certo que a missão do Sr. Mendes será coroada de êxito.

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

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

Amigo e Menor Criado Obrigado

AUGUSTO MONTENEGRO

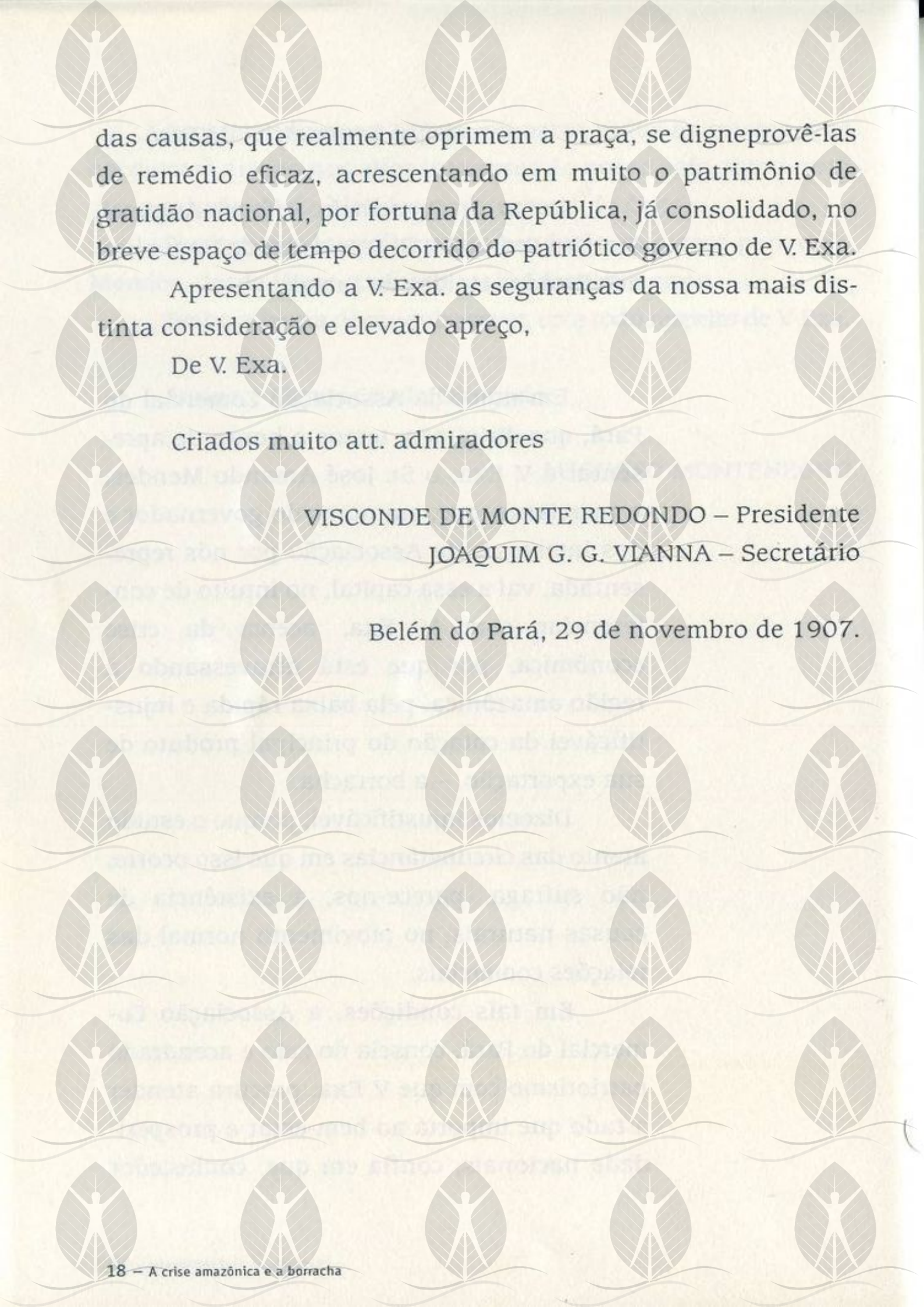
Associação Commercial do Pará

Exmo. Sr. Conselheiro Affonso Augusto
Moreira Penna, M. D. Presidente da República
dos Estados Unidos do Brasil.

Em nome da Associação Commercial do
Pará, que dirigimos, temos a honra de apre-
sentar a V. Exa. o Sr. José Amando Mendes,
comerciante, que, em nome do governador e
dos interesses da Associação por nós repre-
sentada, vai a essa capital, no intuito de con-
ferenciar com V. Exa. acerca da crise
econômica, por que está atravessando a
região amazônica, pela baixa rápida e injus-
tificável da cotação do principal produto de
sua exportação, – a borracha.

Dizemos injustificável, porque o estudo
atento das circunstâncias em que isso ocorre,
não sufraga, parece-nos, a existência de
causas naturais, no movimento normal das
relações comerciais.

Em tais condições, a Associação Co-
mercial do Pará, cônica do zelo e acendrado
patriotismo com que V. Exa. procura atender
a tudo que importa ao bem-estar e prosperi-
dade nacionais, confia em que, conhecedor



das causas, que realmente oprimem a praça, se digneprovê-las de remédio eficaz, acrescentando em muito o patrimônio de gratidão nacional, por fortuna da República, já consolidado, no breve espaço de tempo decorrido do patriótico governo de V. Exa.

Apresentando a V. Exa. as seguranças da nossa mais distinta consideração e elevado apreço,

De V. Exa.

Criados muito att. admiradores

VISCONDE DE MONTE REDONDO – Presidente
JOAQUIM G. G. VIANNA – Secretário

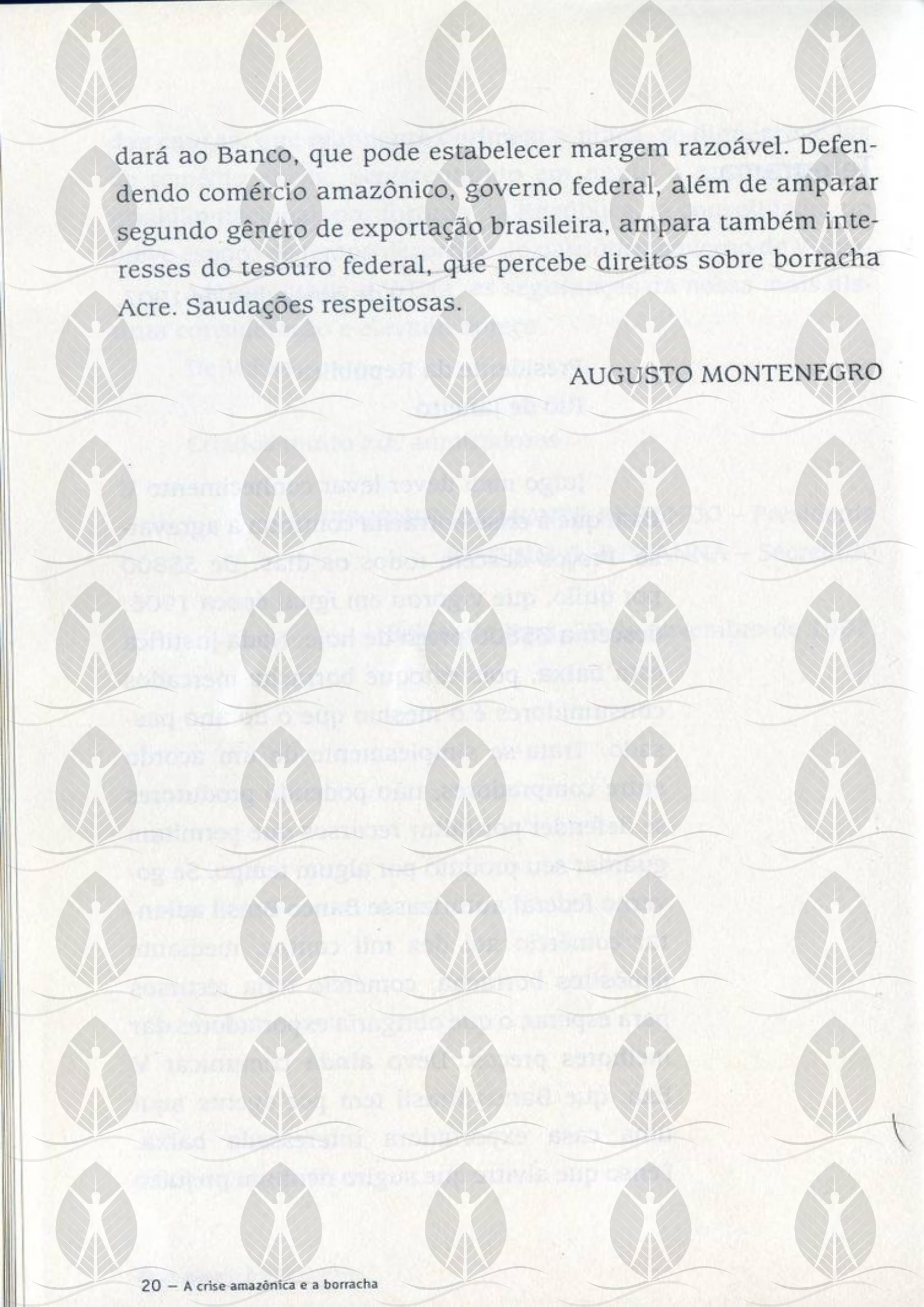
Belém do Pará, 29 de novembro de 1907.

Telegrama

9 de novembro de 1907.

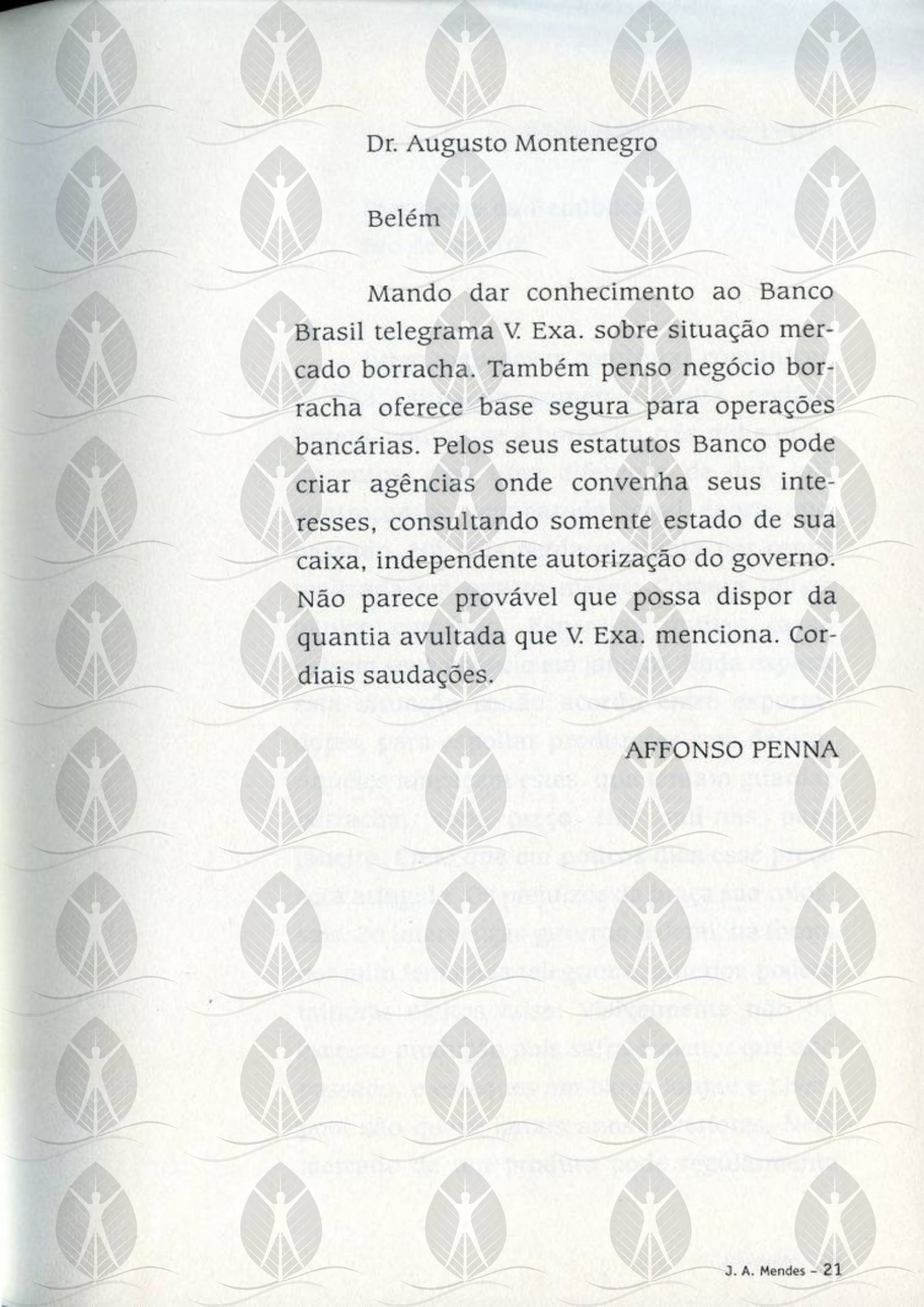
Presidente da República
Rio de Janeiro

Julgo meu dever levar conhecimento V. Exa. que a crise borracha continua a agravar-se. Preços descem todos os dias. De 5\$800 por quilo, que vigorou em igual época 1906, desceu a 3\$800 preço de hoje. Nada justifica esta baixa, pois estoque borracha mercados consumidores é o mesmo que o do ano passado. Trata-se simplesmente de um acordo entre compradores, não podendo produtores se defender por faltar recursos que permitam guardar seu produto por algum tempo. Se governo federal autorizasse Banco Brasil adiantar comércio até dez mil contos, mediante depósitos borracha, comércio teria recursos para esperar, o que obrigaria exportadores dar melhores preços. Devo ainda comunicar V. Exa. que Banco Brasil tem por agente aqui uma casa exportadora interessada baixa. Penso que alvitre que sugiro nenhum prejuízo



dará ao Banco, que pode estabelecer margem razoável. Defendendo comércio amazônico, governo federal, além de amparar segundo gênero de exportação brasileira, ampara também interesses do tesouro federal, que percebe direitos sobre borracha Acre. Saudações respeitosas.

AUGUSTO MONTENEGRO

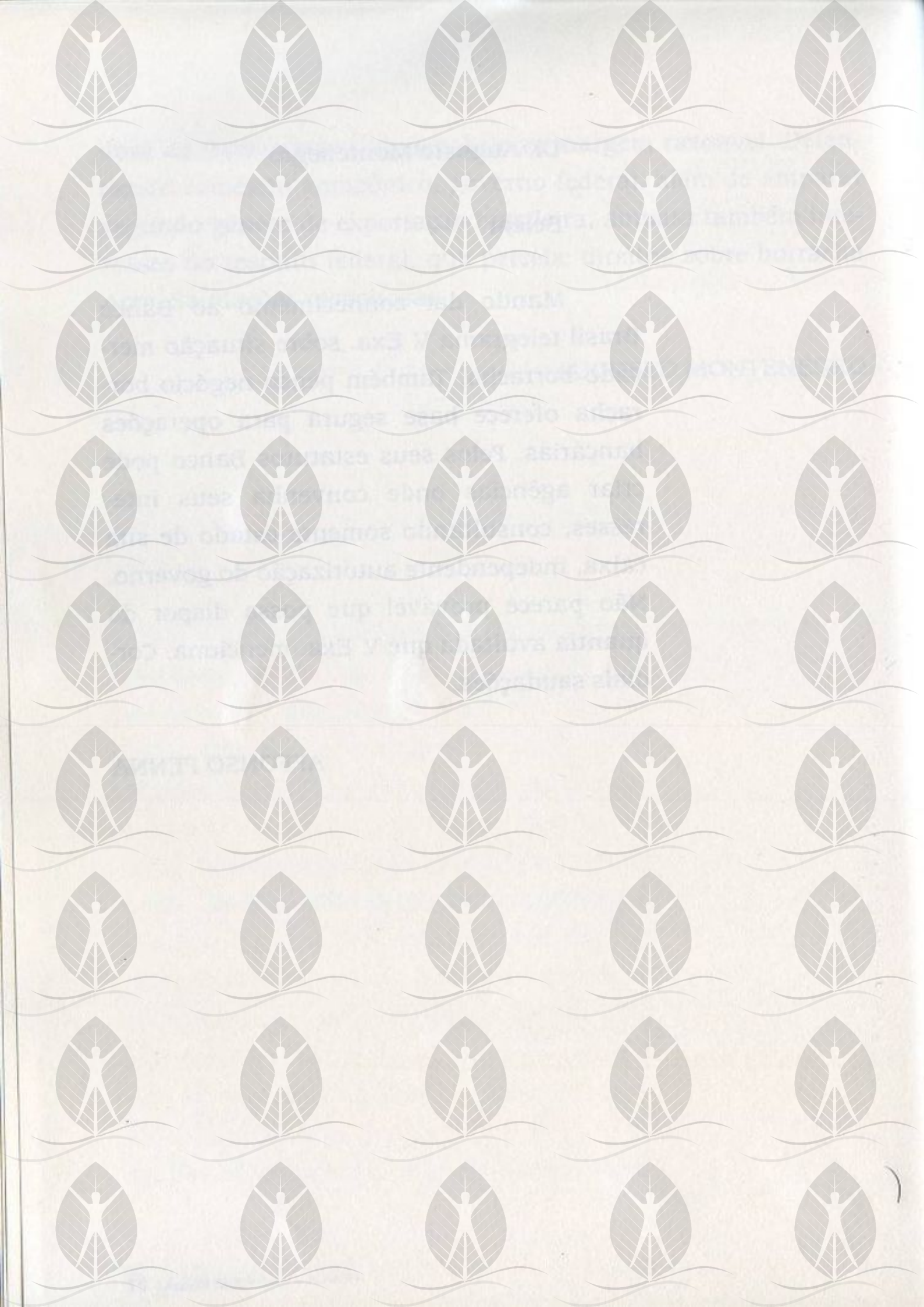


Dr. Augusto Montenegro

Belém

Mando dar conhecimento ao Banco Brasil telegrama V. Exa. sobre situação mercado borracha. Também penso negócio borracha oferece base segura para operações bancárias. Pelos seus estatutos Banco pode criar agências onde convenha seus interesses, consultando somente estado de sua caixa, independente autorização do governo. Não parece provável que possa dispor da quantia avultada que V. Exa. menciona. Cordiais saudações.

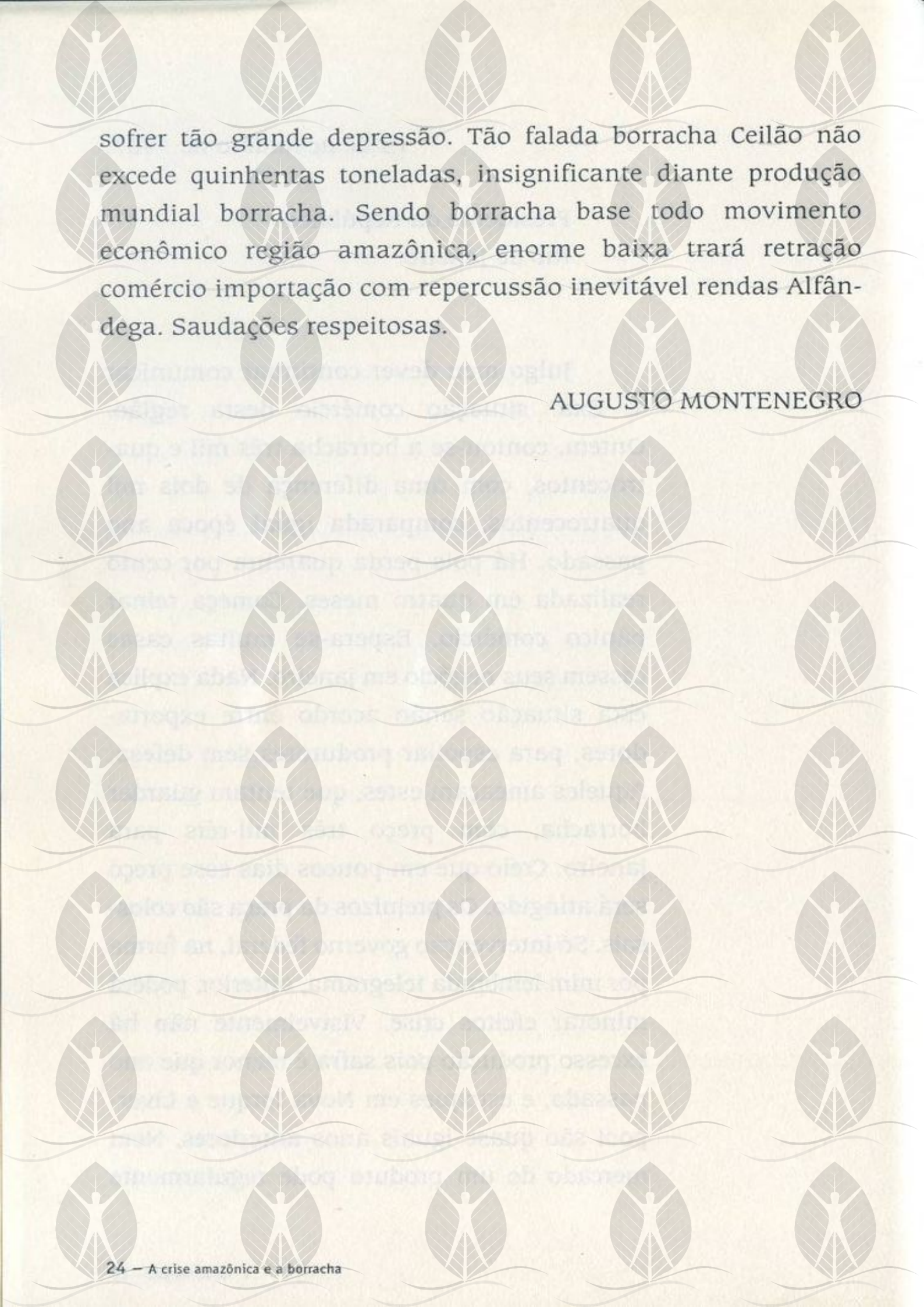
AFFONSO PENNA



19 de novembro de 1907.

Presidente da República
Rio de Janeiro

Julgo meu dever continuar comunicar V. Exa. situação comércio desta região. Ontem, contou-se a borracha três mil e quatrocentos, com uma diferença de dois mil quatrocentos, comparada igual época ano passado. Há pois perda quarenta por cento realizada em quatro meses. Começa reinar pânico comércio. Espera-se muitas casas cessem seus negócio em janeiro. Nada explica esta situação senão acordo entre exportadores, para espoliar produtores sem defesa. Aqueles ameaçam estes, que tentam guardar borracha, com preço três mil-réis para janeiro. Creio que em poucos dias esse preço será atingido. Os prejuízos da praça são colossais. Só intervenção governo federal, na forma por mim lembrada telegrama, anterior, poderá minorar efeitos crise. Visivelmente não há excesso produção pois safra é menor que ano passado, e estoques em Nova Iorque e Liverpool são quase iguais anos anteriores. Nem mercado de um produto pode regularmente



sofrer tão grande depressão. Tão falada borracha Ceilão não excede quinhentas toneladas, insignificante diante produção mundial borracha. Sendo borracha base todo movimento econômico região amazônica, enorme baixa trará retração comércio importação com repercussão inevitável rendas Alfândega. Saudações respeitosas.

AUGUSTO MONTENEGRO

Capítulo I

Interessa, a esta hora, numa conjuntura premente, comércio e governos de dois dos mais ricos Estados da União a perturbação econômica, decorrente da baixa, nos preços do segundo gênero de produção nacional, – a goma elástica.

Ao invés do que se observa com o café, cuja superprodução, não só no país, senão no exterior, concomitantemente lhe justificou a desvalorização, a nossa borracha, aceitando-se mesmo o contingente, que lhe trazem hoje, na ampliação sempre crescente e múltiplice, as qualidades da África, Ceilão, etc., tornou-se um produto carecido e valioso.

Tão valioso, que, ainda é hoje, a sua deficiência como matéria-prima não só fez nascesse, os centros manufatureiros, uma indústria subsidiária, agregando hoje capitais, que se computam milhões, empregados em todo um arsenal de máquinas, fábricas, etc., sob a designação de *rubber reclaiming industry* (quer dizer as sucessivas utilizações

da matéria já manufaturada), como também obrigou o fabricante à sua mistura com as de qualidades inferiores de outros centros produtores.

A simples observação, atenta ao movimento da produção no vale do Amazonas, durante o último decênio de 1896-1906, mostra-nos os acréscimos de 6⁴%; 13⁹%; 5³%; 3⁵%; 8⁵⁹%; 2³⁴%; 8¹²%; 4⁵⁸%, respectivamente, com a intermitência de duas safras menores, que as anteriores, ou seja, as de 1897-1898 e 1902-1903, menores 0⁰³% e 0²⁵%.

Isto parece eloqüente, em demasia, para provar que, a menos não sejam os vãos temores de uma cultura incipiente, e sempre restrita, qual a de Ceilão, só de futuro acenando-nos com sua pretendida competição, não há um fator legítimo que cooneste a queda de 40% do valor de um produto tão ambicionado – a nossa *hevea* – em curto lapso de quatro meses!

Parece, sim, residir na especulação desenfreada, por parte do intermediário, entre o aviador e o fabricante, a causa de uma situação anormal, que não carecerá de perdurar, para fazer sentir seus efeitos desastrosos.

Perfunctoriamente parecerá isto um exagero àqueles que, desconhecendo o mercado das duas praças amazônicas, ignoram ali predomine a anormalidade de o produtor oferecer seu gênero, solicitando se lhe faça o preço por que o há de vender.

Ora, ninguém há ignore que o país vem de sofrer o sacrifício, imposto pela melhora de um instrumento de má qualidade, a nossa moeda fiduciária.

Isto, às praças nortistas, custou milhares de contos das suas reservas, enfraquecendo-lhes o comércio que, bem se pode

dizer, começava agora a restabelecer-se de tão tremenda provança.

É claro ser nenhuma a resistência oferecida pelo aviador, que pôde atravessar o período de verdadeiro *smash*, em que as falências representaram prejuízos montantes a 50 mil contos, — ora enfraquecido e desamparado pelos bancos nacionais, cuja cota, naquelas provações, os invalidou, como institutos do desconto legítimo.

Assim ficou aquele, discricionariamente, ao sabor do especulador.

Neste papel, é secundado o comprador do nosso gênero pelo simulacro de instituições bancárias, que são, ali, as Caixas estrangeiras, não tendo carteiras de desconto e sendo meros *exchange jobbers*, na vida parasitária das *diferenças* entre as remessas, por conta das matrizes, e a cobrança do exterior.

E, situação privilegiada a desses *bancos*, detentores de $\frac{3}{4}$ do numerário em caixa, geralmente imobilizado naquelas praças, importância esta que, no jogo de contas dos balancetes publicados, está sempre, ou quase sempre, aquém dos depósitos com retiradas livres, quer dizer, sem juros!

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

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

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

Outrossim, uma das conseqüências da crise bancária, nos Estados Unidos, foi a de se lhes facultar um *quantum* de emissões.

Mas isto, onde a verba "caixa disponível" quer dizer realmente depósitos, representativos de reservas, e não como ali, em grande parte, o produto de cambiais da nossa exportação, o qual uma vez entregue aos bancos, para logo é retirado, acudindo ao pagamento dos gêneros.

O papel esterlino, quase único, 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 produção do Pará; a £ 2.250:000 a do Território Federal, em trânsito por aquela praça; a £ 7.380:000 a do Amazonas e aquele território; agregando tudo £ 14.847:000, dos quais, além de £ 7.467:000, produzidos pela praça belenense, cerca 30% a 40%, pertencentes às necessidades do Amazonas, foram transacionados no primeiro dos mercados.

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

Como em determinada época do ano, em conseqüência das dificuldades nos meios de transporte, condições hidrográficas dos rios, etc., se observe a acumulação de suprimentos, bem caro paga anualmente aquele comércio aviador a situação privilegiada oferecida ao especulador, por um artigo, valioso demais para ser retraído, não só pelo seu alto valor intrínseco, senão também pela quebra que sofre, — o que importa dizer, um encarecimento diário do seu primitivo custo.

Este movimento de baixa, todos os anos, com uma regularidade sincrônica, observado nos meses de novembro, dezembro e janeiro, antecedeu-se nesta safra; e, de seis meses para cá, pois estamos em fevereiro, o nosso produto 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 diferença para mais de 1\$000 a 1\$200.

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

Acresce dizer correr ainda sobre o nosso valioso produto, a impressão, quase lendária, de ser ele um negócio em demasia lucrativo, só lembrando o ouro californiano, quando se desconsidera que, realmente, constitui uma indústria excessivamente onerada, logo no ato da extração, graças às dificuldades e despesas do fabrico.

Ao sair das mãos do extrator, calculamos o primeiro custo do nosso produto, desagravado dos encargos de transporte, direitos, etc., até chegar aos mercados primários, não seja menor de 4\$000 o quilograma.

Vem isto a molde de mostrar que os preços atuais 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 despesas de colheita, desaparecendo, com a baixa atual, a margem de 30% a 40%, que o produto deixava distribuídos, entre os fiscos federal e estaduais, e o comércio legítimo do aviador.

Quando isto acontece, o nosso gênero, pela sua pronta procura, raras vezes chega às docas americanas e inglesas, que não seja imediatamente entregue ao fabricante; e, não obstante amparado por condições estatísticas assaz lisonjeiras (já as de produção, já as de consumo), desce de junho para cá, de $\frac{4}{7}$ e $\frac{4}{11}$, para $\frac{3}{9}$, $\frac{3}{4}$ e $\frac{3}{3}$, preço este último durante a colheita passada sobrexcedido pela qualidade inferior do Pará – o sernambi das ilhas.

Nem se diga que a situação anormal do nosso mercado seja filha de um excesso da matéria-prima, incidindo sobre a diminuição do consumo; pois, a não ser a crise americana, mais com caráter bolsista que econômico, e interessando de preferência títulos de caminhos de ferro, bancos, etc., o ano financeiro de 1905/1906, na grande República do Norte, foi larga messe de lucros para os fabricantes desta indústria, como se infere das publicações, que lhe são referentes. No “India Rubber Jornal” de fevereiro, p. 147, vê-se: “The world's supply of nearly 65.000 tons has probably nearly all gone into consumption”.

É sensível a variada aplicação que, *au jour le jour*, num crescendo ininterrupto, até aqui, tem tido a nossa *hevea*, e não carece ver tudo róseo para apreender que razões, senão verdadeiramente eficientes, como a sua superprodução, ou a descoberta de um sucedâneo químico, viriam, em tão curto lapso, depreciar de quase metade de seu valor comercial um produto que, pela sua instante e universal procura, haja sofrido o entranhamento do preço alto.

Para terminar esta série de observações, e mostrar a sem-razão de uma depressão tão forte, e antes de oferecermos a ilus-

tração eloqüente dos algarismos, que, certo, virão amparar esta despretensiosa opinião, achamos oportuno trasladar, para aqui, da "India Rubber World", de outubro último, a revista do mercado nova-iorquino.

Diz esse magazine americano:

O mercado continua sem animação, não obstante o fato de todas as fábricas parecerem ocupadas; e mais, a falta de grandes suprimentos visíveis.

Como se vê, os preços correntes das qualidades do Pará declinaram materialmente, durante o mês de setembro, não sendo acompanhados nessa baixa, senão em progressão moderada, pelas de outras procedências. Isto induziu a que os fabricantes comprassem qualidades do Pará e aplicassem-nas em artefatos, há muitos anos, manufacturados com as de origem africana.

Não mostra isto estranhar o próprio mercado consumidor, sem poder explicar, as condições de momento?

A posição estatística do nosso primeiro produto era, até 31 de dezembro:

	Produção	
	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	<u>2.650</u>	<u>2.560</u>
	14.570	14.290

de onde se infere uma diferença, para menos, nesta safra, de 280 toneladas, o que de certo não será um sintoma 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	<u>1.450</u>	<u>1.450</u>
	37.835	37.645

Devemos advertir serem as entradas de março a junho próximos – término da safra – meras previsões especulativas, mui de indústria consideradas no quadro acima como sendo as mesmas de igual período na passada.

É de esperar os embarques se retraíam e que o desânimo, sempre ocorrente nestes casos, determine menores entradas.

Nossa convicção pessoal é representar o aumento de 9,09%, 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 produção? Como explicar, a não ser com a diminuição do consumo, o que precisamente não há na hipótese, suprimentos 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 última cotação foi observada de junho para cá, época do início da campanha baixista?

Se nos fora dado expender essa opinião sobre o volume desta colheita, diríamos ele antolhar-se-nos menor que a passada de, talvez, mais de 1.500 toneladas. Quem desconhece ter a vazante extraordinária dos rios prendido, em 1905/1906, cerca de 28 vapores, de onde o conseqüente retardamento de suprimentos que afluíram aos mercados em 1906/1907? Quem há aí ignore o fator seringueiro, nesta safra, não seja menor do que na passada?

A maior corporação do país, consumidora de mais de metade da produção daquele vale, não falando de enormes quantidades de outras procedências – a “United States Rubber Company” –, declarou, em nota oficial de outubro do ano passado, estar, àquela data, fazendo excelente negócio, e registrarem seus livros de encomendas, assim como os de suas companhias subsidiárias, ordens, que as conservariam ativas, até o fim do ano.

Ademais, desde o princípio de seu ano fiscal, começando em abril, as transações do poderoso *trust* acusavam um excesso de alguns milhões de dólares, sobre igual período do ano anterior.

Mais provas de, não com estes fatos precisamente, explicar-se a anormalidade, que vimos observando, nestes últimos 5 meses?

Tudo nos leva a crer residir o mal em deixarem-se mutuamente, produtor e fabricante, à mercê do especulador, que, vivendo das *diferenças*, no costumeiro negócio de *short sales* (vendas a descoberto), é um constante e perigoso elemento de distúrbio a uma indústria, que hoje envolve, de um lado, bilhões de dólares, em fábricas, maquinismos, etc.; e, de outro, a fortuna pública de uma circunscrição territorial, muitas vezes maior a muitos Estados já em extensão, já em capacidade produtiva.

Sim, o especulador intermediário fere, hoje, o produtor, e amanhã o fabricante, obstando a que um comércio legítimo, como o nosso, obedeça à lei econômica da oferta e procura.

Urge, pois, ir procurar o remédio contra essa usurpação, pois a tanto chega o caráter dessa especulação segura como ela está da indefesa de uma classe, hoje esgotada, e combalida, através de repetidas crises.

Para o governo federal se dirigem, não já essa classe, senão, por seu intermédio, e por ela representadas, as fortunas pública e particular dos dois Estados, não querendo falar dessa região de que, por uma perfeita identidade de destinos, se acha hoje a Federação acrescida, não sem ônus e encargos para o seu orçamento.

Nem se diga que declamamos. A observação menos atenta descobrirá, no estado anormal daquelas praças, uma questão de algarismos, uma ameaça orçamentária, enfim o *déficit*, subindo a milhares de contos, e traduzido no decrescimento, hoje, da arrecadação dos impostos de exportação, e, logo após, no das rendas das Alfândegas nortistas. O prejuízo de 3\$000, no quilo-grama da goma elástica, durante um ano, quer dizer, para o aviador das praças de Belém e Manaus, uma diferença de mais de 30.000 contos, pois esse cômputo é feito sobre as entradas de janeiro a dezembro, desta safra, como sendo iguais, às de 1906, isto é, 31/32.000 toneladas de produção amazônico-brasileira.

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

Não em tais aperturas (pois que esta, a perdurar, assumirá proporções de uma crise nacional), quando a simples flutuação de numerário, nos Estados Unidos, se desvia dos bancos nova-iorquinos, para os Estados de oeste, em pagamento das grandes safras do país, o governo, convencido dos defeitos do aparelho de circulação monetária, intervém, para logo, canalizando do Tesouro Nacional, para os cofres desses estabelecimentos, quantias avultadas, sustando dessarte os efeitos das crises periódicas daquela República.

Daí, a urgência de medidas prontas de parte do governo federal, em auxílio da Amazônia.

Apelado nesta emergência, só lhes vemos, como medida, se bem que de caráter provisório, a necessidade da imediata criação, naqueles Estados, de filiais do Banco do Brasil,

dividindo entre as duas praças, quantia nunca inferior a 20 mil contos. Desta forma poderá, mediante garantias efetivas e juros razoáveis, evitar tais oscilações bruscas e desastrosas, a que está sujeito o extremo norte, e salvaguardar a renda, a usufruir do Território Federal, daqui por diante, em progressão sempre crescente, em face da força de expansão produtiva dessa zona.

A criação de uma caixa do Banco do Brasil, em Belém, como outra em Manaus, com um capital nunca inferior a 10 mil contos, não nos parece que seja um mau negócio, antes uma garantia para o mesmo Banco, não só na suas operações de cambiais, como também na aquisição de vales-ouro e cobranças, já do exterior, já das praças do sul.

Cambiais 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 anos, cobre suas compras de sete a oito milhões de quilogramas com as ordens, que a nossa maior instituição de crédito lhe comete, dando-lhe assim ensancha a uma situação privilegiada entre seus opositores. O movimento de vales-ouro, na Alfândega do Pará, foi:

	(ouro)
1906 – julho-dezembro.....	4.358:562\$767
1907 – janeiro-junho	4.445:448\$797
	£ 990.550

Muito simples e econômicas serão a instalação e administração dessas caixas, uma vez decalcadas nos moldes das ingle-

sas, que ali operam; pois, além de outras vantagens, terão a dos depósitos da praça, e as rendas alfandegárias, para uma conta de movimento, sem as despesas de frete e seguro, nos embarques do numerário, ônus a que os outros bancos estão sujeitos. Isso, por sermos apenas consumidores do sul.

Enquanto o Pará e Amazonas são os seus melhores fregueses, este nada lhes compra.

Daí, a grande necessidade de remessas, dali para cá, não falando na contingência em que todos os anos, por exigências de compromissos no exterior, vem-se estes mercados de, ali, 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 ocasião justificasse, com a maior ou menor procura do numerário, e aos prazos de 4/6 meses, mediante contratos ou escrituras de penhor, obrigando-se o vendedor à entrega de garantias eficientes, 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 numerário para resgate da caução bancária, e juros acrescidos.

Desta maneira desapareceriam, em grande escala, as vendas para entregas futuras, sempre feitas a preços inferiores às cotações de ocasião, nos mercados consumidores.

Constituem estas vendas, para o especulador, o *pivô* das suas manobras e coberturas, muitas vezes, ou quase sempre

destarte, intimidando o fabricante, que precisando fazer seu suprimento, adquire uma noção errônea de mercado; retrai-se; abstém-se; e, sem se aperceber, auxilia o movimento de baixa.

Depois de traduzida em fato a criação das caixas do Banco do Brasil, para que o seu papel fosse realmente efetivo e proveitoso, como regulador do mercado, poria o governo federal em prática, com resultados seguros, o seguinte alvitre: — com a garantia dos Estados do Norte, isolados ou conjuntos, levantar, sob sua responsabilidade, no exterior, £ 3.000:000, para serem distribuídos entre si, o Pará e o Amazonas e aplicados na fundação de um forte instituto de crédito.

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

O Estado do Pará, como as outras partes, prontificar-se-ia a criar um imposto especial, diga-se de 80 réis por quilograma, o que calculamos ser necessário ir buscar ao produtor, assim o interessando nesta operação valorizadora.

O produto deste imposto, cobrado no ato de entrada, e não no de saída, pelas vantagens que são óbvias disso decorrem, seria para a aplicação especial dos serviços de juros e amortização do empréstimo, tomado por 37 anos, juros de 5% quer dizer, uma operação de 6%, sobre o capital levantado.

Desta forma, obtidos esses tipo e amortização, estabelecer-se-ia ali em Manaus, sob condições e obrigações recíprocas, para governos federal e estaduais, o instituto de crédito aludido, tomando a si as caixas, ora criadas, do Banco do Brasil, e

a cuja administração concorrerem as partes interessadas, de forma e maneira conjuntas.

Terminada a amortização, reverteriam às partes contratantes as cotas do capital e interesse que lhes tocassem.

Seria supérfluo encarecer-se a vantagem de tal instituto bancário trazida ao governo da República, já por lhe facilitar as operações e necessidades, já por firmar sua carecida preponderância numa zona que tem de fatalmente representar um papel relevante nos orçamentos da União.

Além de nossa renda alfandegária, 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 auxílio eficaz do governo federal uma região, até aqui, entregue inteiramente a si mesma e à usura estrangeira.

País de extensa costa marítima, servida ainda hoje por deficientes meios de transporte, elevados fretes, etc., etc., não poderá satisfazer suas necessidades de expansão sem aproximar sul e norte, numa eqüitativa distribuição de valores, no caso da Amazônia facilmente retribuídos.

Ocorre-nos ainda dizer vermos não sem fundados temores, a depreciação de 40 a 50% do valor mercantil de nosso valioso gênero, que, certamente, constituindo o sustentáculo das riquezas pública e particular daquela parte do país, virá, provavelmente, desequilibrar a balança de valores da União, refletindo-se, porventura, na Caixa de Conversão.

Quem nos dirá que de £ 14.847:000 – produto de ouro desta origem, a depreciação de 40 a 50%, isto é, sete ou oito

milhões, não influirá naquele aparelho de reservas, quando periodicamente, como já dissemos, a falta de papel esterlino, aqui, obriga à procura daqueles mercados?

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

O mal, que desejáramos removido, importa na paralisação, senão no retrocesso de um volume de negócios, envolvendo, anualmente, a respeitável cifra de 350 a 400 mil contos.

Bem se pode dizer que, nas transações com o sul, o norte mantém sua conta corrente, *com grande saldo devedor*, para liquidação, a prazo curto; por isso que lhe compra larga quantidade de seus produtos, sem nada lhe vender.

E, quando se não olhe a mútua dependência, em que ambos sempre estarão, não será senão um ponto de justiça fazer lembrar, sem ressentimentos ou intuitos de outra casta, o que dali usufrui a União, comparado com as pequenas despesas, representadas pelos *itens*: – pequena parte, quer da armada, quer do exército; correios, que já se vão tornando um serviço lucrativo; telégrafos e repartições federais, subvenções, etc., – o que tudo entra, como parcela muito moderada, em face das receitas ali arrecadadas.

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

À página 51, desse valioso trabalho, comparando as quantidades exportadas, em 1906, com as de 1901, vê-se que S. Exa. apresenta um aumento de 77% na borracha exportada do país.

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

De certo que não, pois aquele agregou, em 1906, cerca de 65.000 toneladas.

No mesmo relatório, à página 52, na “Tabela das Unidades de Valor dos Principais Artigos Exportados”, amparando a nossa convicção de paralelo ao que produzem todos os países, se haver avolumado estupendamente o consumo, vemos que a nossa *hevea* é o único gênero acusando a alta – ouro – de 34%, logo após seguindo-se-lhe a erva-mate, com 37%.

Isso, no quinquênio de 1901/1906.

Daí se infere tão ser forte valorização venal do produto sintomática de um excesso de produção.

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

Ainda à página 72, vemos:

Nos anais da economia política não é comum se encontrar um artigo que, como este, veja a sua produção subir em tão extraordinária proporção, sem que o seu preço diminua.

É que, independente daquele admirável aumento, ainda a goma elástica extraída não supre as necessidades do comércio e da indústria.

Prosseguindo nesta série de considerações, S. Exa. chega à conclusão de “em breve tempo a superprodução deste artigo determinara a ruína de todos os que dele fazem indústria”. Com

muita vênia e elevada consideração, pela alta competência do vitorioso autor da Caixa de Conversão, ousamos trasladar para aqui a opinião de Fritz Zorn, autoridade no assunto.

No número de 15 de julho do ano próximo passado, do "India Rubber Journal", escreve:

É comumente sabido que a procura para a borracha aumenta rapidamente, em face das necessidades da manufatura.

As quantidades embarcadas pelos dois principais centros produtores do Oriente são as seguintes:

	<i>Ceilão</i>	<i>Arquipélago Malaio</i>	<i>Total</i>
<i>1905</i>	<i>70 t</i>	<i>75 t</i>	<i>145 t</i>
<i>1906</i>	<i>160 t</i>	<i>350 t</i>	<i>510 t</i>

Daí concluir-se que os suprimentos destas fontes de produção, durante o ano passado, representem apenas $\frac{1}{130}$ da borracha de todas as outras partes do mundo.

A extensão e febre do plantio redundarão, certamente, num rápido aumento; porém, aceitando-se a grande área de recentes plantações, já feitas, ao lado de toda a atividade possível, no desenvolvimento de novas culturas, não será senão daqui a muitos anos que o contingente destes novos centros de produção poderá atingir proporções, de forma apreciável, alarmantes à indústria.

Este ponto foi muito bem discutido pelo Sr. Herbert Wright, conhecida autoridade, na sua recente conferência, pe-

rante a "Sociedade de Artes", sobre a *Cultura da borracha no Império Britânico*.

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

O consumo mundial, durante os últimos anos, 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 atente sobre o assunto – suprimentos –, verificar-se-á que a produção da borracha, até aqui, escassamente acompanha as exigências do consumo. A quase totalidade dos suprimentos não representa um produto de cultura.

Com relação às procedências desse artigo, as estatísticas mostram contribuir a América tropical com cerca de 63% das provisões do mundo inteiro, vindo após a África com 34% e a Ásia com 3%.

Destarte, qual a situação da borracha – produto de cultura – em relação à produção mundial?

Dando de barato que as provisões deste gênero comecem a concorrer, à medida que se tornem fatores eficientes novos mercados produtores, quer-nos parecer não devemos temer um excesso da matéria-prima, nestes 7 ou 8 anos mais próximos.

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.

Admitindo-se mesmo que o aumento do produto provoque uma baixa no preço, um novo fator carecerá de ser tomado em consideração: – há certos misteres nos quais a bor-

racha será sempre aplicada, e para os quais sempre encontrará venda, mesmo que seu preço fosse 10/ – a libra. Assim, também, há na sua aplicação tal multiplicidade de utilização, que, se esta se não observa agora, é isso graças ao custo por elas atingidas.

Nestas condições, ainda mesmo que se dê uma desvalorização anormal, diga-se, por exemplo, – para 3/ – a libra, irá isso provocar imediata procura; pois, entre outras aplicações, apareceria a de soalhos, calçamentos, etc.

Logo, daí concluir-se que, racionalmente, se não observe uma baixa nos preços da goma elástica, pelo menos, ao presente.

Ao contrário, é altamente improvável uma queda, abaixo de 3/ – ou 4/ – a libra, durante ainda longo período de anos.

Ainda ao relatório de S. Exa. vamos buscar, à página 14, quando o ilustre ministro se refere “à larga ação, que o fator especulação exercia no mercado cambial”, a similitude de situações, entre o nosso produto e o câmbio, tão eficaz e vitoriosamente estabilizado.

Hoje é a nossa *hevea*, para o especulador, a *péla*, que lhe fica nas mãos, como ontem, o câmbio 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, ali, a criação de um Instituto de Crédito, que, além das operações inerentes a estabelecimentos desta natureza, como sejam descontos, carteira hipotecária, compra e venda de cambiais, possua a faculdade de adiantar ao aviador, sob a garantia do próprio gênero; já em penhor mercantil, quando ainda não

em existência no mercado; já em depósito, quando chegado a uma das praças de Belém ou Manaus.

Em qualquer das hipóteses, será dada margem razoável, diga-se de 30%, e cobrados os juros, que não poderão ser menores de 8%, e elevando-se estes, à medida das circunstâncias da ocasião.

O capital desse instituto será distribuído entre a União, representando os interesses do Território Federal, e os Estados do Pará e Amazonas, em cotas iguais de um milhão de libras esterlinas.

Para a efetividade desse capital, levantará o governo federal, sob sua garantia, aos prestamistas, e com a das três zonas para si, a soma de £ 3.000.000, aos juros de 5% e amortização de 1% anualmente, pelo prazo de mais ou menos 37 anos.

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

Por sua vez, as três zonas, para efetivarem sua garantia ao governo da União, criarão, com esta aplicação especial, um imposto, sobre o gênero, que se propõem valorizar, – a borracha.

Dividido este capital entre as três partes interessadas, tocará a cada uma £ 1.000.000, sendo que o governo federal, representando aquele território, dividirá sua cota, em partes iguais, entre Belém e Manaus, dando para o estabelecimento projetado, em cada uma dessas praças, £ 1.500.000.

Destarte, quer em Belém, quer em Manaus, aquele governo representará o líquido de £ 1.000.000 do empréstimo tomado.

Sob contrato de direitos e obrigações recíprocos, a administração desses institutos será conjunta, pela União e aqueles Estados, sendo que esta exercerá a preponderância, fornecendo um diretor, para cada estabelecimento, e metade do conselho fiscal, que não será remunerado, etc., etc. O imposto sobre o gênero será cobrado no ato de entrada, e recolhido aos bancos semanalmente pelas Recebedorias, no caso dos Estados, e pela Alfândega, no do Território Federal.

O produto deste ônus, que será de 80 réis por quilograma, sobre a produção amazônica, 31/32.000 toneladas, produzirá de 2.480 a 2.560 contos, que serão aplicados, em conta especial, ao serviço de juros e amortização de empréstimo, o qual elevar-se-á a £ 180.000, ou seja, à taxa atual de 15 pence, 2.880 contos.

Um estabelecimento desta natureza, criteriosa e economicamente administrado, como soem ser os congêneres ingleses, dará, pelo menos, um interesse de 6% ao ano, isto é, sobre o capital aproximado de 48.000 contos, Rs 2.880.000\$000.

Depois de deduzidas as despesas, e creditado anualmente, com uma percentagem preestabelecida, o necessário fundo de reserva, os lucros apresentados pelo estabelecimento, e que já estimamos naquela cifra, serão levados a uma conta especial, creditada com o produto do imposto, ou seja, 2.480/2.560 contos, a qual apresentará um lucro de cerca de 2.400/2.500 contos, que o banco, interessando assim o produtor, restituir-lhe-á, em retorno.

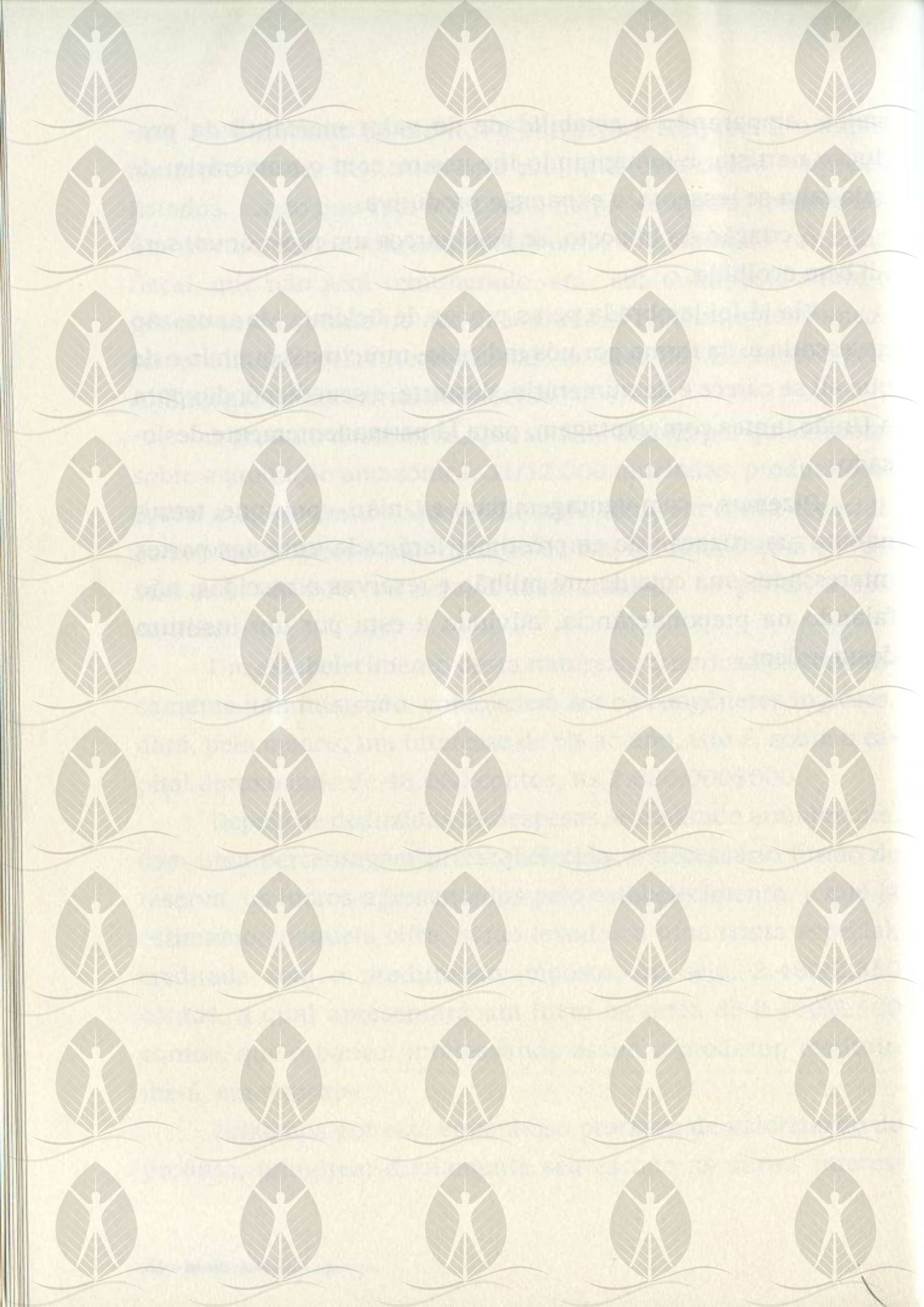
Julgamos por este engenhoso processo de valorização do produto, atingirem duplamente seu escopo as partes interes-

sadas, amparando a estabilidade do valor mercantil da produção nortista, e fomentando-lhe assim, com o numerário, de cuja falta se ressentia, a expansão produtiva.

A criação do imposto, se bem pareça um novo ônus, será ali bem acolhida.

Ela já foi lembrada pelas praças de Belém e Manaus, tão necessária é, da forma por nós indicada; tanto mais quando o de que ali se carece é de numerário, destarte, e sem dispêndio para a União, antes com vantagem, para lá permanentemente deslocado.

Dizemos – com vantagem para a União – pois que, terminada a amortização do empréstimo, terá cada uma das partes interessadas sua cota de um milhão e reservas acrescidas, não falando na preponderância, advinda a esta por um instituto desta ordem.



Capítulo II

Voltemos ao produto do Norte. Escrevendo sobre a possibilidade da superprodução deste artigo, no número do "Tropical Agriculturist" do ano passado, o Dr. Willis é de opinião serem os preços de então altos, em demasia, para o uso econômico da borracha, nos misteres, em cuja aplicação já é conhecido.

Por exemplo, a sua grande aplicação em calçamentos.

Sabe-se que a goma elástica se presta admiravelmente a esta utilização, pela sua quase indefinida durabilidade.

Entretanto, ainda não é aplicada, atendendo-se mesmo a que, aos preços atuais, considerada a sua resistência, torne-se tão barata quanto o é a madeira.

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

Devemos considerar, uma vez atenta a procura para o artigo, que no mundo, hoje, é tão ambicionado, quanto o são a seda e os metais preciosos, como aventura especulativa, toda a tentativa de uma baixa, nos preços, para 3/ – a libra.

Às cotações, de mais de 3/ – a libra, o nosso produto encontra a preferência da manufatura, assim que as qualidades, que lhe são inferiores, serão conseqüentemente utilizadas, só a preços desalentadores.

Ora, aí, estabelecer-se-á o que lhe constitui a razão do preço elevado, – nova procura provocando a subida daquele, até que, realmente, se venha verificar o excesso de produção ou a paralisação do consumo, hipóteses essas improváveis.

O de que nós, no Brasil, carecemos é de uma sistematização racional, não se diga já do plantio, senão do fabrico, empenhando-se os governos amazônicos na adoção de medidas repressivas de abusos arraigados, já entre seringueiros, já entre aviadores.

A circunstância de as qualidades do Ceilão obterem melhores preços que as nossas, nos mercados consumidores, especialmente no de Liverpool, é bastante característica da nossa incúria; pois é ela decorrente, apenas, do desleixo na fabricação.

A análise comparativa, entre a *hevea* silvestre do Brasil e a mesma cultivada no Ceilão, dá o seguinte resultado:

	Borracha	Resina	Quebra
Fina do Pará	96,6%	3,4%	17%
Fina do Ceilão	97,5%	2,5%	–
Entrefina do Pará	95,2%	4,8%	18%.

Quando chegamos às qualidades inferiores, a comparação é deprimente para os nossos mercados primários; pois basta apenas lembrar não ir longe o tempo em que o nosso sernambi de Cametá, pelas suas condições de preparo e quebra, oferecia margem a fabricantes, que dele se utilizavam de preferência, como a Boston Rubber Shoe Co., pagarem, ao vendedor, o *bonus* de 1\$000 ou a 1\$200 réis no quilograma!

Hoje o quadro é outro, como outro o processo iniciado pelos negociantes israelitas, que, sobre adotarem uma prática ilícita, hoje generalizada, depreciaram uma produção nacional, até há pouco disputada com avidez, a preços altamente remuneradores.

Desagrave-se a nossa borracha das adulterações da entre-fina, que os rigorosos processos do Ceilão proscreveram, e das enormes e sempre crescentes quebras, não querendo falar do exagero do tributo de saída e vê-la-emos obter preços mais altos de 20 a 30%.

E quem lucrará com isso, senão o produtor?

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

Estimamos os suprimentos mundiais da goma elástica em perto de 65.000 toneladas, sendo que o consumo regulou pelo mesmo algarismo.

O plantio aumentou de muito, prometendo grande produção, em futuro não distante.

Grandes quantidades de *guayule* (México) venderam na América e Europa. Os fabricantes ingleses até aqui, escasseadamente têm-na usado, por lhes não ser a qualidade atrativa, de que, cumpre notar-se, esteja esta procedência em fase experimental.

Durante o ano todo notou-se procura, tendo os fabricantes mantido ocupados.

Motoveículos de todas as sortes fizeram grandemente a procura para rodas.

O suprimento mundial de aproximadamente 65.000 toneladas desapareceu quase todo no consumo.

O das qualidades médias aumentou, a não ser o da América ocidental, o qual agregou cerca de 17.200 t, quando em 1905 se elevou a 17.500 t.

Os estoques visíveis, em 1.º de janeiro de 1907, foram:

	1907	1906	1905	1904	1903
	t	t	t	t	t
Qualidades do Pará e Peru	2.162	2.874	2.566	3.262	3.650
Qualidades existentes no mercado americano	1.160	1.600	1.830	1.430	1.565
Produção do Brasil e Bolívia (região amazônica)	—	34.520	34.420	30.385	31.170
Produção do Peru e cauchos via Iquitos e Manaus	—	6.250	6.100	4.390	4.050

Na revista londrina *India Rubber Journal*, de 15 de julho do ano passado, depara-se-nos:

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

Ceilão	100.000 acres
Malaia, Málaca, Sumatra, etc.	90.000 acres
Bornéu	12.000 acres
Java	<u>20.000 acres</u>
	222.000 acres

No México há algumas plantações, em larga escala, como também as há na Nicarágua, Honduras, Colômbia, Equador, Bolívia e Peru.

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

As Filipinas e a costa oeste da África acrescentarão de seu contingente os suprimentos, como também as Índias ocidentais.

No Congo, como na África alemã de oeste, o plantio vai em progresso.

Não descuremos nossos avisos, em preconizar o cultivo, onde for possível, da *hevea brasiliensis*, por ser esta qualidade fina a que melhores preços obtém.

Os suprimentos da Amazônia não apresentam indício de decrescimento.

O Brasil exportou 38.000 t. Há naquele país certo interesse na produção de outras qualidades; tais a maniçoba e outras, exploradas por várias companhias de grandes capitais, do que, este ano, decorreu aumento considerável de suprimentos.

Grandes quantidades de *guayule* (México) venderam-se na América e Europa. Os fabricantes ingleses, até aqui, escassa-mente têm-na usado, por lhes não ser a qualidade atrativa, além de que, cumpre notar-se, esteja esta procedência em fase ainda experimental.

Durante o ano todo notou-se procura ativa, tendo-se os fabricantes mantido ocupados.

Motoveículos de todas as sortes fizeram aumentar grandemente a procura para rodas.

O suprimento mundial de aproximadamente 65.000 toneladas desapareceu quase todo no consumo.

O das qualidades médias aumentou, a não ser o da África ocidental, o qual agregou cerca de 17.200 t, quando em 1905 se elevou a 17.500 t.

Os estoques visíveis, em 1.º de janeiro de 1907, eram:

	1907	1906	1905	1904	1903
	t	t	t	t	t
Qualidades do Pará e Peru	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 Brasil e Bolívia (região amazônica)	—	34.520	34.420	30.385	31.070
Produção do Peru e caucho via Iquitos e Manaus	—	6.250	6.100	4.390	4.050

Na revista londrina *India Rubber Journal*, de 15 de julho do ano passado, depara-se-nos:

Foi o Brasil a principal fonte de suprimentos, e durante 1906 produziu $\frac{5}{12}$ da importação total da Inglaterra, se bem que as quantidades dali recebidas, durante o ano, fossem de cerca de 7.000 cwt, menos do que em 1905.

Com relação à superprodução lemos, à página 44, da "India Rubber World", de novembro findo:

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

Em 1908, Ceilão e Malaia chegarão a atingir a posição de produtores de $\frac{1}{8}$ dos suprimentos mundiais, ou seja, 300 t do Ceilão e 600 ditas de Malaia.

Daí em diante, porém, a situação futura não justificará tão rápido progresso, até que as grandes áreas plantadas, em 1905, 1906 e 1907, se tornem fatores eficientes, isto é, de 1911 em diante.

Calcula-se que presentemente haja no Ceilão 120.000 acres de cultura, dos quais 30.000 de mistura com as plantações de chá, sendo para notar ter atingido o máximo do desenvolvimento do plantio do ano de 1906.

Demais, a extensão de cultura, este ano, será menor do que no ano passado, sendo difícil aceitar-se a idéia de jamais a ilha comportar mais de 220.000 acres de cultura da hevea.

Esta área mesma será atingida gradualmente, uma vez que sob o encorajamento da estabilidade de preços altos, e da abundância e modicidade no custo do trabalho.

A produção de 220.000 acres de cultura da hevea, à razão de 140 árvores para um acre, e 1 1/2 libras de latex para uma árvore – o que constitui franca estimativa numa grande área –, quer dizer 20.000 toneladas, obtíeis em 1920. Na península de Malaia, àquele tempo, a produção atingirá, diga-se, 40.000 toneladas, às quais serão adicionadas 15.000, das colônias alemãs e Bornéu. A esse tempo, pensa o Sr. Roles, o uso para a borracha ter-se-á desenvolvido e crescido, a tal ponto, que o aumento da matéria-prima, como desde já se prevê, não o será de ponto a produzir superprodução.

William M. Ivins, em seu artigo, *Borracha como um produto mundial*, diz:

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

O eminente advogado nova-iorquino, além do perfeito conhecimento do nosso produto, foi o organizador do sistema de compras da matéria-prima, para o grande *trust* americano, com reais vantagens para este, que hoje se encontra independente do especulador.

Procurando coonestar e explicar a baixa do nosso principal artigo de exportação, o interessado nela, como é natural, vai buscar a causa dessa rápida e violenta desvalorização na superprodução.

Já mostramos que, ao contrário do observado com o café, *os suprimentos mundiais de 65.000 t, em 1906, desapareceram no consumo*. Outro fato, sem contestação, é ser a nossa borracha tão procurada, que a não ser anualmente em janeiro, fevereiro e março, quando às vezes se observa acúmulo de *estoques*, que jamais se elevam de 2.000 a 3.000 t, nas praças de Belém e Manaus, à medida que ela afluí aos mercados primários é para logo vendida e exportada.

Ao leitor, menos interessado neste assunto, não terá passado despercebido o fato de termos ido procurar nossa argumentação na opinião corrente nos mercados consumidores.

Um argumento que nos parece não sem importância, é o do correlato desenvolvimento da indústria, que do nosso produto se utiliza.

Além do observado nos Estados Unidos, Inglaterra, França, Alemanha, Itália, etc., calará, no espírito de todos, os que ora se passa no Japão.

No número de 1.º de junho da "India Rubber World", do ano passado, lemos, em correspondência de Tóquio:

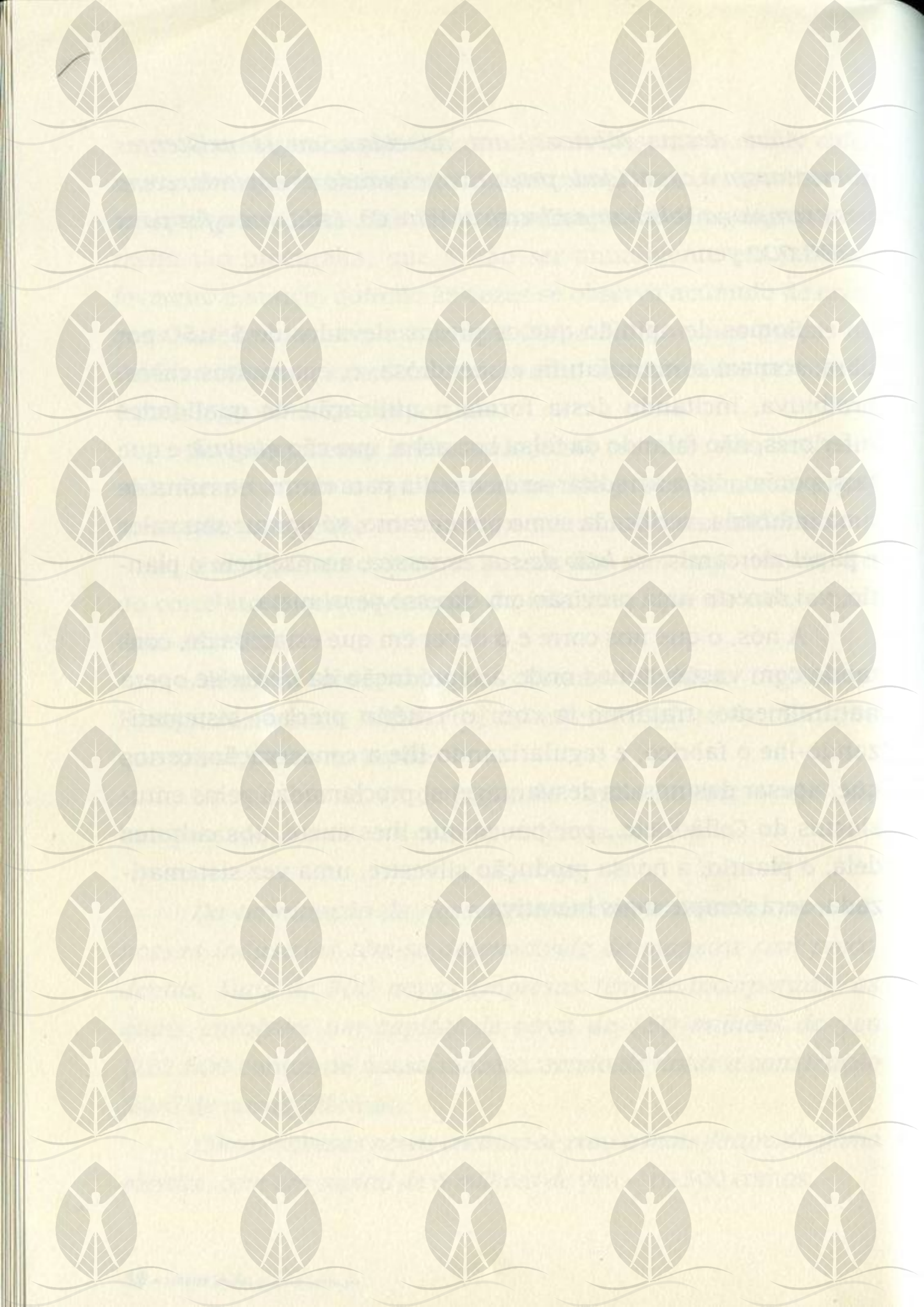
Da terminação de nossa guerra com a Rússia, para cá, nossas indústrias têm-se desenvolvido de maneira sem precedentes. Mais de 200 novas empresas têm se incorporado, as quais envolvem um capital de cerca de 150 milhões de yen (262.500 contos de nossa moeda), sendo de notar a construção febril de novas fábricas.

Cinco empresas novas criaram-se para a manufatura da goma elástica, com um capital de 6 milhões de yen – 10.500 contos.

Além destas fábricas, ora nascidas, as já existentes aumentaram a capacidade produtiva, elevando os capitais, 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 manufatura dispendiosa, e, em muitos casos, proibitiva, incitando desta forma a utilização de qualidades inferiores, não falando da falsa borracha, que são *guayule* e que tais; porém, daí a acreditar-se de um dia para outro, na ruína de uma indústria, verificada como por encanto, só porque seu valor e papel mercantis, *ao lado de sua escassez*, aconselhem o plantio, vai decerto uma previsão em excesso pessimista.

A nós, o que nos corre é o dever em que estamos de, contando com vastas zonas onde a reprodução da *hevea* se opera naturalmente, tratarmo-la com o critério preciso, sistematizando-lhe o fabrico, e regularizando-lhe a conservação, certos que, apesar das nossas desvantagens, proclamadas pelos entusiastas do Ceilão, etc., por pouco que lhes custe, aos cultores dela, o plantio, a nossa produção silvestre, uma vez sistematizada, será sempre mais lucrativa.



Capítulo III

A forte depressão de valor, por que ora passa a produção daquela região, torna oportuno, por interessar uma vasta zona do país – mais de um terço de sua área quilométrica – 365,44% – o alinhar de algarismos, tanto mais valiosos quanto são de fonte oficial.

Veja-se o *Serviço de Estatística Comercial* – Ministério da Fazenda, 1907.

Ver-se-á virem aqueles em nosso auxílio, no intuito de, junto à mais alta administração do país, procurar-se o remédio eficaz para um mal que, mesmo consideradas as circunstâncias de momento, encontra seu principal fator na indefesa de meios, com os quais se financiaram transações, que agregaram em 1906, pelos algarismos do Relatório de S. Exa. o Sr. ministro da Fazenda (p. 42): £ 13.684.264.

Os Estados do Pará e Amazonas (abrangendo nessa área o Território Federal), numa extensão de 3.046.732 quilômetros qua-

drados, são ocupados por 1.070.880 habitantes, ou seja, uma densidade de população de 0,35 por quilômetro quadrado.

Essa constitui a zona, por excelência, produtora da *hevea brasiliense*.

São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, o país do café, em 404.687 quilômetros quadrados, comportam 4.825.920 habitantes, ou antes, uma proporção de 11,92, por quilômetro quadrado.

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

Naquele período, a produção amazônica, no valor de 240.460.779\$000, dá o quociente de 224\$545 por habitante, enquanto a do café, em São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, no de 453.249.846\$000, equivale a 93\$919.

Isto, em outros termos, quer dizer que, enquanto a capacidade produtiva do país foi de 34\$011 por habitante, o extremo norte produziu 559% a mais de qualquer outra zona do território nacional, e, mais do que a cafeeira, 139%.

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

Não é nenhuma novidade dizer-se que, nesta época do ano, janeiro, fevereiro e março, vão ali os mercados do Rio de Janeiro, Santos, Bahia e Pernambuco procurar o papel esterlino, aqui escasso, para as necessidades de "cobertura".

Os meios de defesa de que a Amazônia carece, atenta sua capacidade produtiva, até aqui, num crescendo seguro, apesar

dos infundados receios da exaustão do produto, senão da competição da cultura asiática, certo residem na criteriosa organização de um estabelecimento de crédito, e no auxílio prestado ao produtor de um artigo, que oferece segura e real garantia a operações desta natureza.

S. Exa. o chefe da Nação, na criteriosa e ponderada atenção, sempre dispensada a estes magnos assuntos de economia, não recusará sua reflexão amadurecida às coisas da Amazônia, que, no momento, atravessa um período de provações dolorosas.

Não será demasia trazer à baila alguns algarismos, demonstrativos da importância daquele vale.

	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

Daí, 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 país, enquanto, na exportação, ambos foram fatores, representando 30,79% e 25,08%, respectivamente.

Durante o ano de 1906, foi este o movimento marítimo daqueles portos:

	Entradas t	Saídas t
Belém	1.062.525	1.054.878
Manaus	518.318	524.540

contra a tonelagem de:

Rio de Janeiro.....	3.443.004	3.435.932
Santos	2.120.781	2.122.950

A exportação de julho de 1905 a junho de 1906 foi:

	Kg
Pará	17.295.674
Manaus	14.555.474

Ainda a exportação comparada daqueles portos foi:

	1901 t	1905 t
Borracha	29.373	31.643

contra:

	Milhões de sacos	
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 procedências, 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

enquanto a importação, foi:

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

contra:

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

Do quanto dissemos, conclui-se que, não obstante a diferença, a mais, de 3.982.942 t de entrada, e 3.979.464 ditas de saída, dos dois grandes portos sulistas, sobre os do norte, a vantagem, aparente, daqueles sobre estes, *no excesso da exportação sobre a importação*, é apenas de 2,10%, que, uma vez consideradas as maiores facilidades de comunicação, quer marítimas, quer ferroviárias, como também ser este porto o entreposto de todo o negócio mineiro, grande parte do paulista, de uma do mato-grossense, como do de Goiás, não nos parece falem, com vantagem, em favor da expansão dos negócios desta, sobre aquela região.

Acrescente-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 ilustração, basta dizer-se, sobre a nossa borracha, são mais elevados, entre Nova Iorque e Pará, do que os entre Nova Iorque e Austrália!

Tais razões, se bem adversas, militam em favor da expansão nortista que, cumpre dizer, é maior do que a de qualquer outra zona do país, apreciados os obstáculos materiais, 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 existência de auxílios materiais, eficazes ao trabalho, melhores condições e ligações comerciais, ao lado de taxas de desconto moderadas, facilitando a produção". Tal é a hipótese do extremo norte.

Capítulo IV

Já estamos a pressentir 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 fatos.

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

De uns ouvimos o alvedrio de resistência própria e desajudada; por isso que, aos inválidos, o devido destino lhes está reservado.

De outros, vir a valorização do produto cair no convênio de Taubaté.

Não há tal.

Situação perfeitamente idêntica à do nosso artigo, era, em fins de 1906, a do cacau.

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

Entretanto, esse produto declinou de preços extraordinariamente, durante aquele ano, vindo na Bahia de 20\$000 para 10\$000, por arroba.

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

Citaremos agora o exemplo típico da resistência do mercado português, à pressão dos centros consumidores. Em novembro desse ano, reuniram-se, em Lisboa, os interessados nesse comércio, principalmente os proprietários de roças, na ilha de São Tomé, centro produtor de grande quantidade do melhor cacau consumido no mundo.

Resolveram sustar as vendas do produto.

Nisso foram apoiados pelo Banco Lisboa e Açores que, por influência do marquês de Valle-Flor, e sob a garantia de depósito do gênero, começou de adiantar, sobre o mesmo, na razão de 90 por cento do preço do mercado.

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

Com esse admirável exemplo de resistência e eficácia da intervenção, em tais emergências, dos institutos de crédito, lucrou até o nosso cacau da Amazônia e Bahia, elevando-se o preço do desta última procedência de 8\$000 e 10\$000 para 18\$000 e 20\$000, por arroba.

Insistindo ainda sobre o ponto que, parece, se tornar o *pivô* da desproporção nada baixa do nosso produto, julgamos não terem perdido a oportunidade, sobre o assunto, as judi-

ciosas considerações da "India Rubber World", de novembro próximo findo:

Um assunto de larga discussão, entre cultivadores, na Ásia Inglesa, senão maior, entre os milhares de interessados em companhias de plantio, é o de que se existirá o perigo da superprodução.

Julgamos esta uma questão prática, e carecedora da atenção de quantos dela se ocupam; tanto mais quanto o homem, em geral, ainda não atingiu um estágio de abastança, que possa despender milhões, na promoção de um empreendimento qualquer, sem a segurança de não resultar disso puro desperdício.

Talvez nesta questão haja o incitamento, decorrente do fato de a economia política registrar tão poucos exemplos de excesso de produção.

O cultivador de trigo, algodão ou pepinos, por exemplo, é bem possível nem sempre ache proveitosa, ou, até mesmo, pronta venda para a sua colheita, sem daí se inferir seja isso ocasionado pela superprodução de qualquer desses artigos.

E verdade que, ao início do cultivo da quina, tantos foram os que se lhe entregaram, em tão larga escala, que o lucro, dela 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 indica-

tivo da remuneração dessa cultura; ou, a não ser assim o produtor abandoná-la-ia.

A mesma história ouvia-se comumente nos Estados Unidos, quanto à cultura do algodão, que deixara de ser remuneradora, sem todavia, com isso, a produção deixar de gradualmente aumentar de volume, com a circunstância a mais de, em anos de grande colheita, os preços se terem elevado mais do que nos anteriores, tornando-se os cultores de algodão uma classe abastada.

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

Acresce que, podendo-se deixar de o fazer, não se usará quinina, enquanto se contam milhares de pessoas ansiosas em adquirir e empregar o algodão e a borracha, os quais se não podem obter, na quantidade desejada, apesar de encarecidos.

Este fato só deveria bastar para robustecer a dúvida de uma superprodução da goma elástica.

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

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

A esse argumento ocorre a resposta de, enquanto resultados surpreendentes hajam coroado de êxito algumas das plantações feitas, e, enquanto a capacidade pro-

dutiva das mesmas parece progredir mais e mais cada ano, a borracha de cultura ainda é insignificante comparada com o consumo atual.

Existem, é certo, alguns milhões de árvores novas, plantadas nestes últimos anos, em aditamento às que ora produzem o latex, mas estas não serão trabalhadas, por algum tempo ainda.

Entrementes, a procura geral para a borracha será grandemente aumentada, e os suprimentos da hevea silvestre tornar-se-ão cada vez mais escassos.

Toda árvore que, daqui por diante, se plante, só mais tarde atingirá sua maturidade, razão essa para a superprodução do artigo, afinal, não nos parecer um perigo.

Um argumento de interesse imediato, 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 produtiva da árvore.

Aos que vêem na borracha o fantasma do café, pedimos a atenção detida para os algarismos seguintes, certos como estamos de restabelecerem a posição devida a cada um dos nossos dois principais produtos. 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 São Paulo, quando arbitramos aquele, de 1.º de julho de 1896, a junho de 1904 (8 safras), em: – 120.000.200 sacas. Assim teremos, para ponto de partida, 15.000.025 sacas, na safra de 1903-1904,

que, acrescida, na opinião de uns, de 500.000, e na de outros, de 1.000.000 de sacas, anualmente, faz-nos chegar à conclusão de ser excesso da produção mundial de 7 a 8 milhões de sacas.

Outrossim, para a borracha, faltam-nos os dados da produção de todos os países, a qual sabemos, em 1906, atingiu a 65.000 toneladas.

Café

Rio de Janeiro – Santos

Sacas de 60 quilos

	1903-1904	1904-1905	1905-1906	1906-1907
Estoques, 30 de junho.....	1.043.646	1.079.487	1.034.066	830.599
Entradas de julho a junho..	<u>10.459.356</u>	<u>10.014.569</u>	<u>10.388.920</u>	<u>19.832.133</u>
	11.503.002	11.094.056	11.422.986	20.662.732
Exportação:				
Rio de Janeiro-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 países..	5.362.150	4.402.511	4.146.458	4.052.047

Produção Rio de Janeiro –

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 aumentou 10%, ao passo que a produção, em igual período, excede de 50,96%. Mas, em 30 de junho de 1907, enquanto a produção mostrava um excesso de 7.384.155 sacas, os *suprimentos visíveis* no mundo elevavam-se a 16.307.000 sacas.¹

Borracha
Hévea e Caucho

Toneladas de 1.000 quilos

	1903-1904	1904-1905	1905-1906	1906-1907
Estoques no Pará em 31 de dezembro.....	1.298	579	1.292	500
Entradas 1.º de janeiro a 31 de dezembro.....	30.440	34.390	34.640	37.655
	31.738	34.969	35.932	38.155

¹ Os suprimentos visíveis no mundo, nos anos de 1904, 1905 e 1906, eram de 12.431.000, 11.328.000 e 9.772.000 sacas, respectivamente.

Exportação da Amazônia e Repúblicas limítrofes.....	30.644	33.917	34.768	37.514
Saldo de colheitas.....	1.094	1.052	1.164	641

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

“The world's supply of rubber in 1906 we estimate nearly 65.000 t, and consumption almost as much”.

Quanto ao consumo, foi em

1903	50.384 t
1904	55.275 t
1905	61.397 t
1906	65.000 t

verificando-se um aumento de 29,06%, que absorve, como já vimos, o acréscimo da produção, até aquela data.

Os suprimentos visíveis (volvam-se olhares para os da nossa rubiácea, no quadro acima), àquela data, isto é, 30 de junho de 1907, eram de 2.223 t, – 5,88% sobre uma safra de 37.835 t.

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

Em 1.º de janeiro do corrente ano, discreteava o magazine nova-iorquino:

A situação desta indústria, comparada à de um mês atrás é aparentemente melhorada.

Falou-se em fechar um certo número de grandes fábricas, sem que isso se realizasse.

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

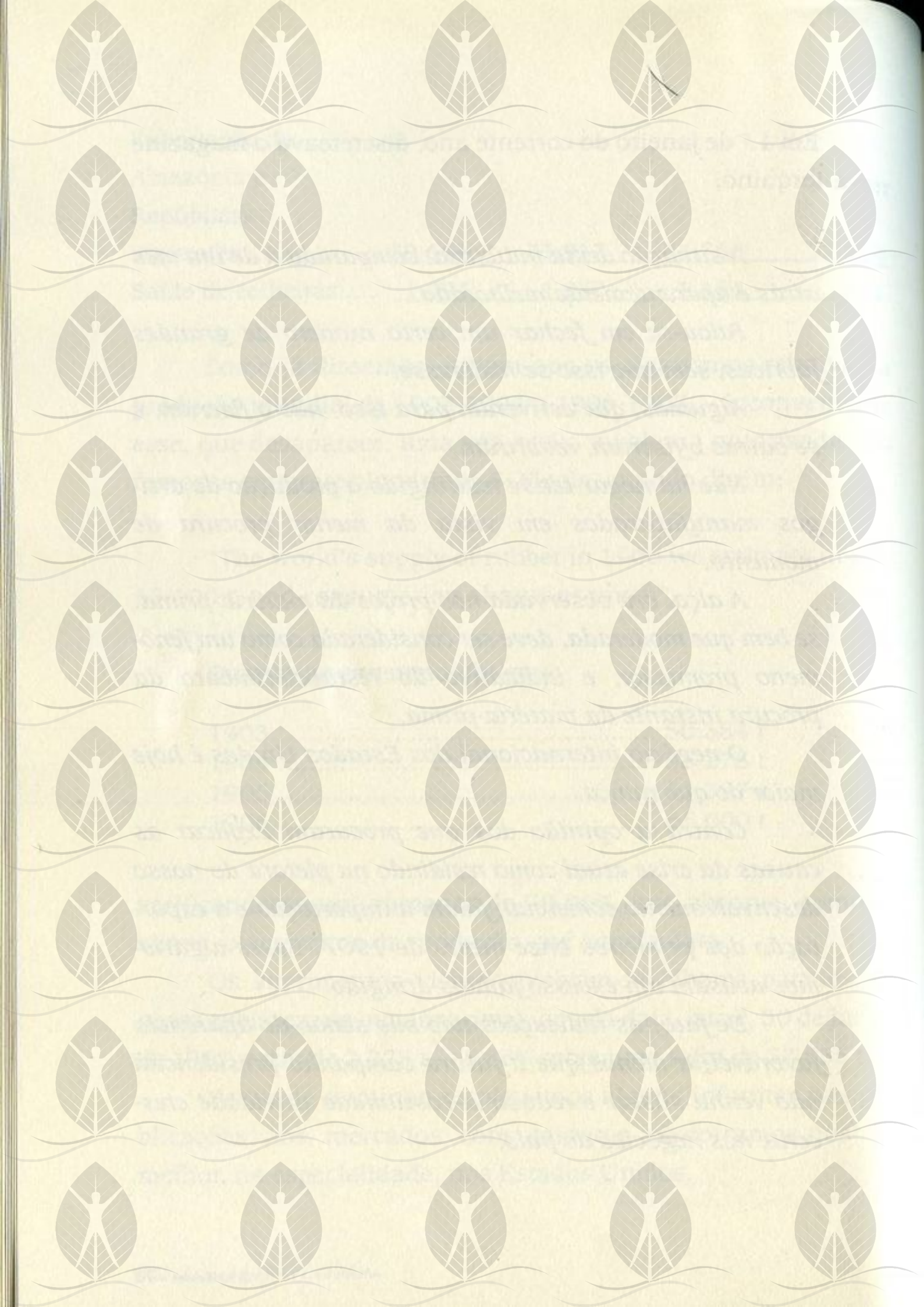
Não há negar ter-se restringido a produção de artigos manufaturados em vista da menor procura de momento.

A alça, ora observada nos preços da matéria-prima, se bem que moderada, deve ser considerada como um fenómeno promissor, e indicativo do restabelecimento da procura instantânea da matéria-prima.

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

Contra a opinião dos que procuram explicar as causas da crise atual como residindo na plethora do nosso desenvolvimento comercial, falam a importação e a exportação dos primeiros onze meses de 1907. Esses algarismos acusam um excesso jamais atingido.

De fato, as indicações não são senão de aparência favorável, a menos que a futura campanha presidencial não venha sustar e reduzir a costumada atividade crescente nos negócios do país.



Capítulo V

Julgamos bastante esclarecida a forte depressão venal do produto nortista, apanhando nos efeitos depressivos não somente a economia interna dos dois Estados, atingidos pela desvalorização de 40 a 50 por cento do valor de sua exportação.

A União, com a safra do Território Federal – a passada de 8.500 toneladas, não sendo de admirar, antes esperável continue progressivamente a aumentar – também o será, como já começou de ser.

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

Como se não ignora, a colheita daquele território aflui aos dois mercados primários, de janeiro a março.

É com esta qualidade que o especulador conta, com grande elemento de êxito, pela sua menor quebra, acumular *estoques*.

É a *hard cure*, como lhe apelidam os ingleses, que se armazena.

Deixa o atual estado de depressão daqueles mercados entre-
ver a necessidade, por parte do elemento especulador, de baixar
ainda os preços (estes, após promissora melhora experimentada,
como das notícias recebidas ultimamente, voltaram ao ponto da
maior baixa – 4.050), para a aquisição da safra acreana.

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 declínio.

Daqui estamos a ver e sentir o esforço heróico e inútil,
oferecido por aqueles mercados, quando procuram, no retrai-
mento lógico, o sustar as vendas.

A melhora, qualquer que ela fosse, observada nesta qua-
lidade, reflexivamente aproveitaria às das demais procedências,
tanto mais quanto a das ilhas (Pará), de agora em diante,
começa a declinar.

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

Entradas

	1906		
Janeiro.....	3.322	Acre, Juruá, etc. 1.013	Pará
Fevereiro.....	2.310	“ 771	“
Março.....	1.963	“ 824	“
Abril.....	1.300	“ 519	“
Maio.....	767	“ 431	“
Junho.....	<u>823</u>	“ <u>647</u>	“
	10.485 t		4.208 t

Até que se instale e entre a funcionar regularmente a tão profícua e desejada filial do Banco do Brasil, por que, no interesse da própria União, se não farão adiantamentos ao aviador, sob depósito do produto, na razão de 80 por cento dos preços correntes, juros de 8 por cento, e resguardados os riscos contra fogo, pelas companhias de seguro? Ali as há, nacionais, idôneas, para não falar na poderosa "Royal", de Londres.

A estultícia desta lembrança assenta sobre a quase convicção, em que estamos, de talvez o remédio chegar tardio para esta safra.

Não vemos na operação indicada o menor risco, antes o elemento seguro de sucesso, que, no caso da União, dada a melhora provocada por tal medida, dentro de 4/6 meses, 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 ali tem suas repartições fiscais – Alfândega e Delegacia.

Os Estados, seus próprios que, mediante mútuo acordo, poriam ao serviço da armazenagem.

Temos que a ação conjunta, nesta operação preliminar, seria pronta e frutuosa.



Capítulo VI

Quando, vai para alguns dias, ocupando-nos deste assunto, considerávamos improfícuos os intuitos de resistência das praças nortistas à vitoriosa obstinação do especulador, – dono de todos os naipes – como pitorescamente dizíamos, éramos firme na exposição de nosso conceito!

Há a necessidade de remover dos mercados primários para os manufatureiros, a colheita do Território Federal, pois a do Pará, propriamente dita, não se presta, como a do Amazonas, – *hard cure* – às acumulações de *estoques*, de que o fabricante precavido se provê todos os anos. Hoje, confirmando quanto predisséramos, informam as últimas notícias telegráficas, – “continuar a borracha a baixar vertiginosamente; o comércio dali mostrar-se ansioso pela instalação da filial do ‘Banco do Brasil’; e descer sensivelmente o preço do produto, notando-se o desânimo no mercado desse gênero, etc., etc.”

Então, como agora, pedíamos se nos revelasse a insistência, quando dizíamos importar a crise amazônica em uma questão bem mais apreciável do que à primeira vista parece ao nosso equilíbrio orçamentário.

Temíamos se nos acoimasse de pessimista.

No entretanto, quando, entre nós, despercebemo-nos, ao que parece, de questões tão delicadas, confiantes, quiçá, na apregoada riqueza do país, na América do Norte, em seu relatório anual, o Fiscal do governo federal propõe a criação de um banco central dos Estados Unidos, análogo ao Banco da França.

Isso, porque no decurso da última crise (já se refere a gente ali ao *crack* financeiro, como a um fato já removido e passado), foi muito estudada a organização de vários bancos nacionais, sendo vencedora a opinião geral de que a *União precisa possuir um instituto de crédito federal*, calcado sobre os moldes do estabelecimento da França, por melhor do que os seus similares, ele corresponder às necessidades modernas da circulação monetária.

Isso em um país onde, apesar do embaraço financeiro recentemente observado, há, sem dúvida, a plethora de riqueza não observada entre nós onde, durante o exercício 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 hipótese nortista, a exigir do nosso desorganizado meio bancário um aparelho regulador, qual por nós lembrado, em nossas considerações anteriores.

Entre nós mesmos, que vemos hoje no Banco do Brasil senão esse instrumento de defesa do mercado, prestando os elementos de resistência, em ocasiões oportunas, ao curso anormal dos negócios, quando empolgados pela especulação?

Um olhar retrospectivo às transações dos bancos estrangeiros, nos últimos dois anos, nas praças do Rio de Janeiro e São Paulo, mostrará à falta do velocino, que lhes era o negócio de cambiais, esses estabelecimentos já começarem a prestar, ao comércio legítimo, um bom serviço – o desconto, que este ano aumentou, e fatalmente continuará, em progressão crescente.

Também, sabemos de andarem ali as caixas inglesas, em maio, junho e julho, meses de pequeno ou nenhum movimento, *à procura de bom papel.*

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

Como já dissemos, os bancos, que não soçobraram com a última crise de 1900, ou em conseqüência dela, sofreram avultados prejuízos e hoje não podem prestar seus esperados serviços àquelas praças.

Insistimos, fastidiosamente, neste ponto, por isso que um fenômeno curiosamente sintomático de nossa pobreza econômica é esse de, afluindo àqueles mercados, nos meses de dezembro, janeiro, fevereiro, março e abril, cerca de 22.000.000 quilos, – o que quer dizer de £ 8.000.000 a £ 9.000.000, não encontrar o aviador representante do produtor, armado da garantia eficiente, que o gênero é, o numerário para levantar dinheiro sobre ele! Até parecerá isto incongruente, pelo menos,

onde o negócio obedeça a leis econômicas, regularizadoras da compra e da venda.

Preparávamo-nos para terminar nossas tímidas considerações, à situação de abertura em que se debate aquela zona, quando, com data de 22, o conspícuo órgão "Jornal do Comércio" insere o telegrama seguinte:

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

Para conseguirem seus fins, os exportadores continuam a oferecer a borracha naqueles mercados, por baixos preços, e a entregas futuras.

Além desta informação, confirmando quanto havemos expedido, já no presente, já em artigos anteriores, a imprensa diária desta capital, ultimamente, vem nos informando do estado de desânimo e depressão a que lançou aqueles mercados a pertinência vitoriosa da campanha baixista.

Ainda a "A Imprensa" tomamos, *data venia*, o telegrama, datado de 21, em que diz, *estando o mercado cada vez mais desanimado e baixando de cotação o produto*, constar que ali se vai organizar um 'trust' dos importadores de borracha do Acre, *os quais representam um recebimento superior a oito mil toneladas.*

Longe de nós o impertinente intuito, ou antes, o papel de sugestionador, ao qual certamente faltam os méritos, para tal; mas, demo-nos a liberdade de perguntar se não se afigura, ao espírito altamente indagador e britanicamente previdente de S. Exa. o Sr. ministro da Fazenda a hipótese de rigorosa e demorada "enquete" às condições do Norte. Arrastado por estes considerandos, não será em demasia lembrarmos ainda, aos poderes competentes, o alvitre da emissão de "warrants", à feição do que em Santos fizeram os Srs. E. Johnston & C. e que, ao lado da injunção do governo daquele Estado, na valorização do café, em tão profícuos resultados, está frutificando?

À vista dos últimos algarismos e dados estatísticos, que nos chegam às mãos, podemos restabelecer a posição da nossa borracha, nos anos de janeiro a dezembro de 1906 e 1907, respectivamente, assim:

	Entradas	
	1906	1907
Janeiro.....	5.750 t	3.780 t
Fevereiro.....	3.930	5.025
Março.....	3.650	6.000
Abril.....	2.550	4.360
Maió.....	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.....	<u>2.650</u>	<u>2.550</u>
	34.620	37.485

Daqui resulta terem afluído nos doze meses de 1906, aos dois mercados amazônicos, mais 8, 28%, do que em igual época de 1906. Em todo caso, esse aumento moderado não representa, em definitivo, o volume de safra de julho a junho.

Rápida vista à tabela acima mostrará que, a não ser nos meses comparados de janeiro, fevereiro, março e abril, as entradas, nos demais, regulam, mais ou menos, as mesmas, indicando isso naqueles meses retardamento ou antecipação nos suprimentos, em virtude de fenômenos imprevistos, como sejam vazantes e cheias dos rios, etc. Na pior das hipóteses, para nós, isto é, na de abundância de entradas justificando a baixa dos preços, quer nos parecer que o aumento de 8,28% não justifica o declínio nos valores da matéria-prima, progressão de 40 a 50%, tanto mais quanto está verificado desaparecer a produção mundial toda na manufatura.

Quando isto acontece, no respeitante a suprimentos, vemos que, da exportação de 34.620 toneladas, no ano de 1906, produzida por aquele vale, a parte brasileira agregou £ 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.

Capítulo VII

Permitam-se-nos alguns considerandos sobre o assunto já criteriosamente cuidado pelo novel e ilustre órgão "A Imprensa".

À vista o quadro organizado pela Repartição de Estatística, com o valor da importação e exportação do Brasil em 1907, confrontada com a de 1905 e 1906, ressalta como promissor um *superávit* que, ao nosso fraco ver, infelizmente, a não traduzir melhor e mais meticulosa arrecadação de impostos, nos parece, irá incidir sobre o mesmo círculo vicioso, em que a economia interna do país vem, de longa data, se debatendo.

Ao preço de um aumento de 100 mil contos, nas rendas da União, verificado espalhadamente nas Alfândegas do país, quase todos os Estados (a não serem aqueles, que têm gozado de imediatos favores do governo central, tal o caso de São Paulo, ontem como hoje, e o Rio Grande do Sul, indiretamente, no período da agitação intestina por que passou), lutam com as mais sérias dificuldades.

Porque é preciso fazer lembrar, sem acrimônia, a desigualdade na distribuição de favores, na Monarquia como na República.

Em todo caso, quer nos parecer que aquele excesso, longe de se nos apresentar prometedor, dada a regressão no valor de nossa exportação, não como resultante de melhora da moeda, ultimamente mantida estável, mas pela sua depreciação nos centros consumidores, ao mesmo tempo que a importação atesta a extensão de necessidades internas, que o país não pode suprir, implicará, mais tarde ou mais cedo, no desequilíbrio ocasionado 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 escrúpulo na aplicação dos dinheiros públicos, 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 daqueles.

Tal o caso da zona, que produz o contingente seringueiro, – Piauí, Ceará e Rio Grande do Norte – sobre a qual irão, certo, refletir as provações, por que ora atravessa a região amazônica.

Julgamos ser errônea a maneira do *laissez aller*, a que alude a “Brazilian Review”, no tocante à nossa exportação, que, só a de nossa *hevea*, produziu em 1907 £ 12.644.387, e a qual, aos preços atuais, declinará para £ 9.500.000, reduzindo assim

o nosso ativo, e provocando a contração econômica, que um critério são evitaria.

Sim, "a exportação significa a produção do país, a mais das suas necessidades; o supérfluo da vida nacional; o que a nação produz, além do necessário ao consumo interno".

E, nos países como o nosso, onde rareiam as indústrias, ou se mantêm estas em fase ainda incipiente, a exportação de produtos, que, no nosso caso, pequeno ou nenhum consumo encontram internamente, deve ser o aferidor do bem-estar econômico, isto é, o indicador das reservas que ficam integradas na riqueza pública.

Como já dissemos, não é para desprezar a natureza da nossa exportação – café, só em proporção muito moderada consumida no país, e – borracha, de que a menor aplicação industrial se não faz entre nós.

Quer isto dizer que, não representando aquela um excesso, em porção apreciável, num caso, e no outro, completamente nulo, coloca-nos no papel de produtores inteiramente ao sabor do consumidor; assim, em faltando este ou correndo sorte adversa, que faremos?

Daí caracterizar-se a situação interna dos negócios do país, por forma a inspirar justos receios; – depreciados os seus principais artigos de exportação, ao mesmo tempo que mantida a mesma taxa de câmbio, e impostos, – os mesmos, se não agravados, direitos de entrada e saída, os quais, em tal situação, infletem bem mais pesadamente sobre a economia nacional, do que quando seus produtos realizavam valores mais elevados.

Da região de que vimos sempre a falar, pode-se dizer estar o mal orgânico, até aqui descuro, na escassez de numerário, ocasionando isso o sistema de crédito mais elástico de que ainda há notícia.

O fomento das transações ali feitas, em crescendo sempre progressivo, até atingirem a elevada cifra de 350 a 400 mil contos, residiu na elasticidade daquele, à falta de capitais, que, para aquelas longínquas regiões do alto Amazonas, jamais foram atraídos.

Vendia-se ali ao prazo de 12 meses. É claro que, sobre o custo da mercadoria, iria pesar tal dilação de prazo.

Outro tanto acresce dizer quanto às garantias, sob que eram feitos os negócios no interior, os quais se individualizavam pela imprevidência, nascida da falta de numerário.

Para o fisco federal, quase outro tanto da receita de importação calculada no ano fiscal, há pouco terminado, é indubitavelmente um fato grandemente acomodaticio, sem todavia deixar isso de gerar a apreensão das necessidades criadas no interior, e conseqüentes compromissos externos.

Não há a menor dúvida. Em face do remédio empírico, o balanço internacional obrigará a importação a voltar ao nível da exportação, desequilibrando, entrementes, a ação do governo que, em dado momento, ver-se-á a braços com situação idêntica à que obrigou o país ao *funding*.

Oxalá vejamos desmentidos nossos pressagos temores.

Interview com o “Diário do Comércio”

.....

– Com que está agora sem ligações íntimas e diretas com a praça?

– Já lhe disse que estou... Estava, porém, projetando uma viagem aos Estados Unidos, porque já me começava a pesar a inação.

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

– Estava; e compreende-se que não podia deixar de ser assim, após vinte e dois anos de labutação nesse comércio. Lia os jornais, continuava a receber a importante revista “India Rubber Journal”, a publicação mais importante no assunto, e não podia manter-me estranho a tudo quanto se refere à borracha.

– Vinha então notando desde algum tempo os primeiros sintomas da crise?

– Vinha. Desde setembro estava notando que alguma coisa de anormal se estava manifestando na praça. Sinais de fraqueza e inde-

cisão... Não saberia bem definir-lhe o mal-estar que estava percebendo... Reparei, por exemplo, que se estavam efetuando grossos negócios de vendas, no estrangeiro, de partidas de borrachas "para entregas futuras". É o que em estilo comercial inglês 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 bancária nos Estados Unidos apareceu, de repente, com uma intensidade e extensão, que jamais se poderiam esperar, mormente depois da solução mais ou menos satisfatória que a anterior, a de março do ano passado, havia encontrado, parecendo ter afastado, por longos anos, a repetição do grande fenômeno 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 retraimento dos consumidores diretos, – os fabricantes de manufaturados de *caoutchouc*, – dos mercados importadores da borracha amazônica? É o que sustentou a *Revista Comercial Informadora*.

– Não há negar. E deve ser acrescentado que, para esse retraimento, não só contribuiu a crise norte-americana, pelo fato da elevação das taxas do desconto bancário, mas a circunstância, que anda sempre concomitante e paralelamente com a alta do desconto, a escassez do numerário para as operações de desconto. E, daí, a paralisação dos negócios num campo, em que a concorrência extremada está limitando cada vez mais os lucros; e, no qual, qualquer perturbação é suficiente para influir gravemente na marcha normal da indústria. Compreende per-

feitamente. Não houve interrupção nas encomendas dos manufatos. Nem poderia haver, hoje, com esses artigos, que intervêm tão vastamente em todas as manifestações da vida moderna. 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 caráter do povo *yankee*, os seus hábitos, e a sua vida nervosa! Não há crise bancária que possa de um ano para outro causar uma diminuição no consumo das botas de elástico, aconselhadas, de preferência a quaisquer outras, por todos os higienistas; e no das galochas. Sabe... O americano sai 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! Continua a chover. Sai de casa de galochas e aparece o sol. Entra num botequim. Toma um uísque e arremessa fora as galochas, que lhe aquecem os pés. São quatro ou cinco pares por ano.

– Vê-se que conhece a fundo a vida de Nova Iorque.

– Conheço alguma coisa, pela convivência no Pará com os americanos. E pelas minhas viagens aos Estados Unidos, a negócios.

– Quais e quantas são as casas exportadoras de borracha no Pará?

– São poucas. As mesmas que existiam há dez anos, mais ou menos. São quatro ou cinco em tudo. E as casas do Pará, como sabe, têm suas sucursais em Manaus, com os mesmos ou diferentes nomes, mas são sempre as mesmas. A principal é ainda a grande casa germano-britânica dos Srs. Schrader, Grüner

e C., de Londres, Liverpool, Nova Iorque, etc. Segue-lhe em importância, a de que fui gerente por longos anos, a casa americana Adalbert H. Alden. Ocupa o terceiro lugar a ex-casa Frank da Costa & C., que em Manaus se chamava Witt & C., e pertence hoje aos Srs. Scholz, Hartje & C. São alemães. Há a casa Gordon & C., que me sucedeu na representação do *trust* americano. É uma casa que só faz suprimentos para o *trust*. Não especula, não intervém na praça. Havia outra casa, e essa, inglesa, a dos Srs. Neale & Staats, que desapareceu da praça ultimamente. E há mais uma casa dos Srs. J. Marques & C. É essa, portuguesa, e se aplica principalmente em negócios de especulação comercial.

– De modo que essas casas monopolizam com facilidade o comércio de exportação da borracha?

– Pudera! As compras são feitas a 90 dias de vista. Trocam as letras da borracha comprada, nas agências dos bancos ingleses, contra o dinheiro, que entregam aos vendedores. Quando se vencem os 90 dias, já a borracha chegou a Nova Iorque ou Liverpool e foi vendida... Não precisam dispor de um só vintém. Vivem parasiticamente à custa da praça, impondo os preços, ditando 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 Iorque fazem o monopólio da borracha, elas monopolizam o comércio desse gênero, também nos mercados produtores.

– Qual é a situação da praça do Pará em relação a estabelecimentos bancários?

– A mais precária possível. A terrível crise de 1900 engoliu um dos bancos nacionais, o *Banco de Belém*. Mas a crise foi tão

violenta e os seus efeitos tão vastos (a subida do câmbio de 6 a 15 com a correspondente baixa da borracha de 11 mil-réis a 5), que os outros bancos sofreram um abalo, de que ainda se não conseguiram reerguer. O *Banco Norte do Brasil* teve, depois de uma agonia lenta e tormentosa, a mesma sorte do *Banco de Belém*. Ficaram em campo o *Banco do Pará* e o *Banco Comercial* que, nos modestos limites da sua ação, procuraram auxiliar, por todos os meios, o comércio.

Porém, esses dois bancos ainda não puderam, tampouco, readquirir a posição galharda em que se achavam antes da crise. São dois úteis e bons auxiliares da praça, mas não só não dispõem dos meios necessários para fazer tudo o que seria indispensável, quanto se acham na impossibilidade de acudir às necessidades mais urgentes e imperiosas. São dois elementos bons, mas insuficientíssimos. Há também, o *banquinho*, como chamamos, a *Sociedade de Crédito Popular*, cujos meios são incomparavelmente inferiores aos do *Banco do Pará* e do *Comercial*. Basta atentar para os saldos em caixa desses estabelecimentos, para se ver que lhes é humanamente impossível constituírem-se no instrumento necessário do desconto legítimo.

– E os bancos estrangeiros?

– Homem, o Dr. David Campista, na *interview*, que o “Diário do Comércio” publicou, pôs, a este respeito, o dedo sobre a chaga. Não prestam nenhum serviço à praça. São agências de câmbio e mais nada. Em inglês, dir-se-ia que elas não passam de *exchange jobbers*!

– Outros meios a praça não tem?

– Não tem. Não há banqueiros, nem casas bancárias particulares. E esta ou aquela operação de desconto particular acusa juros tão elevados e condições tão onerosas, que nem é conveniente falar-se nisso; nem tem significação prática de interesse algum.

– Entretanto, é para a praça do Pará que afluí quase toda a borracha do Território Federal?

– É assim mesmo. No Pará não vigora, graças a Deus, o regímen vexatório e perturbador do sistema, criado, em hostilidade à praça de Belém, pelo governo do Sr. Silvério 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 elas efetuadas em Manaus.

É uma medida anticonstitucional, tomada em ódio ao Pará, na esperança de que todas as casas matrizes de Belém se transportassem para Manaus. Ainda em 1900, a borracha do Acre estava engrossando a exportação taxável da borracha amazonense! Não teve os resultados que o Sr. Silvério Nery esperou a sua lei de exceção. As casas matrizes continuaram a residir no Pará, centro comercial muito mais desenvolvido que o de Manaus, pela maior facilidade de comunicação direta, com os portos estrangeiros e os da costa. E esses dois fatos explicam, por si sós, que os seringueiros acreanos prefiram tratar os seus negócios no Pará, onde encontram, em todos os sentidos, maior facilidade e conveniência nas transações.

– Quais são as principais casas do Pará, que aviam para o Acre?

– Para o Acre, não. Para as três Prefeituras do Alto Juruá, Alto Purus 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 Manaus há também casas, que aviam para o Território Federal?

– Há. As mesmas casas que acabo de citar. Todas elas têm sucursais em Manaus. Creio que há algumas outras, mas de muito menor importância.

– 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 às extremidades navegáveis do Juruá, Acre e Purus.

– De modo que o Pará...

– O Pará é hoje, como foi sempre, e hoje mais do que oito anos atrás, quando ainda não se tinha celebrado o Tratado de Petrópolis, o único grande mercado da borracha nos dois Estados da Amazônia.

– Vamos ao assunto que mais nos deve ocupar. Acha que há remédios para a crise atual? Quais são eles?

– Depois de tudo quanto o seu jornal tem publicado; depois do quadro que acabei de expor da situação bancária do Pará (a de Manaus é incomparavelmente inferior), vê-se perfeitamente que o que falta nessa região é uma própria e verdadeira localização de dinheiro. Por que não dizer toda a

verdade? À região falta numerário para as mais elementares das suas operações. Cotege os balancetes dos bancos nacionais e estrangeiros. Veja a diferença que há entre as quantias, que figuram existentes em caixa e o total das contas correntes, em depósito, com retiradas livres. Verificará um considerável saldo contra a caixa. Todos os bancos fazem suas operações a descoberto, prevenindo os clientes de que o dinheiro papel, palpável, só será entregue à chegada dos vapores do sul. É a mesma, a eterna história, desde o começo até ao fim do ano.

– Mas, onde é que, afinal, vai todo esse dinheiro?

– Oh! Onde vai? Vai 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 principais gêneros do nosso consumo; café, açúcar, farinha de mandioca, aguardente, tecidos de algodão e lã, charque, arroz, etc., etc.

– Conclusão?

– Conclusão. O de que precisamos é da fundação, na nossa praça, a do Pará, de uma agência do Banco do Brasil, dispondo dos necessários recursos, e naturalmente entregue a pessoas conhecedoras do mercado e da situação da praça, oferecendo ao mesmo tempo garantias de idoneidade moral e intelectual.

– Que é que essa agência 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 fregueses do interior. E adiantamentos até à proporção de 70 por cento, sobre o preço diário da borracha, aos juros de 8 por cento, o que garantiria largamente o banco, pela penhora mercantil da borracha, oferecida em caução.

– Mas, para isso, seria preciso uma grande despesa com armazéns, seguros contra incêndios, etc. E a quebra da borracha?

– Antes de tudo, sabe que, para a borracha, o caso de incêndio é uma hipótese quase de excluir. Sabe também que não há necessidade de grandes armazéns para aguardar-se este artigo.

Este não é o café; ainda hoje, um quilo de borracha no sertão vale quase quanto uma arroba de café.

A respeito da quebra (diminuição de peso da borracha, em consequência do desaparecimento da umidade, que lhe agrava o peso, especialmente quando esta chega das regiões vizinhas como as ilhas) não é preciso que lhe diga que a do sertão (a do Acre principalmente), não dá nunca uma quebra superior a 10%.

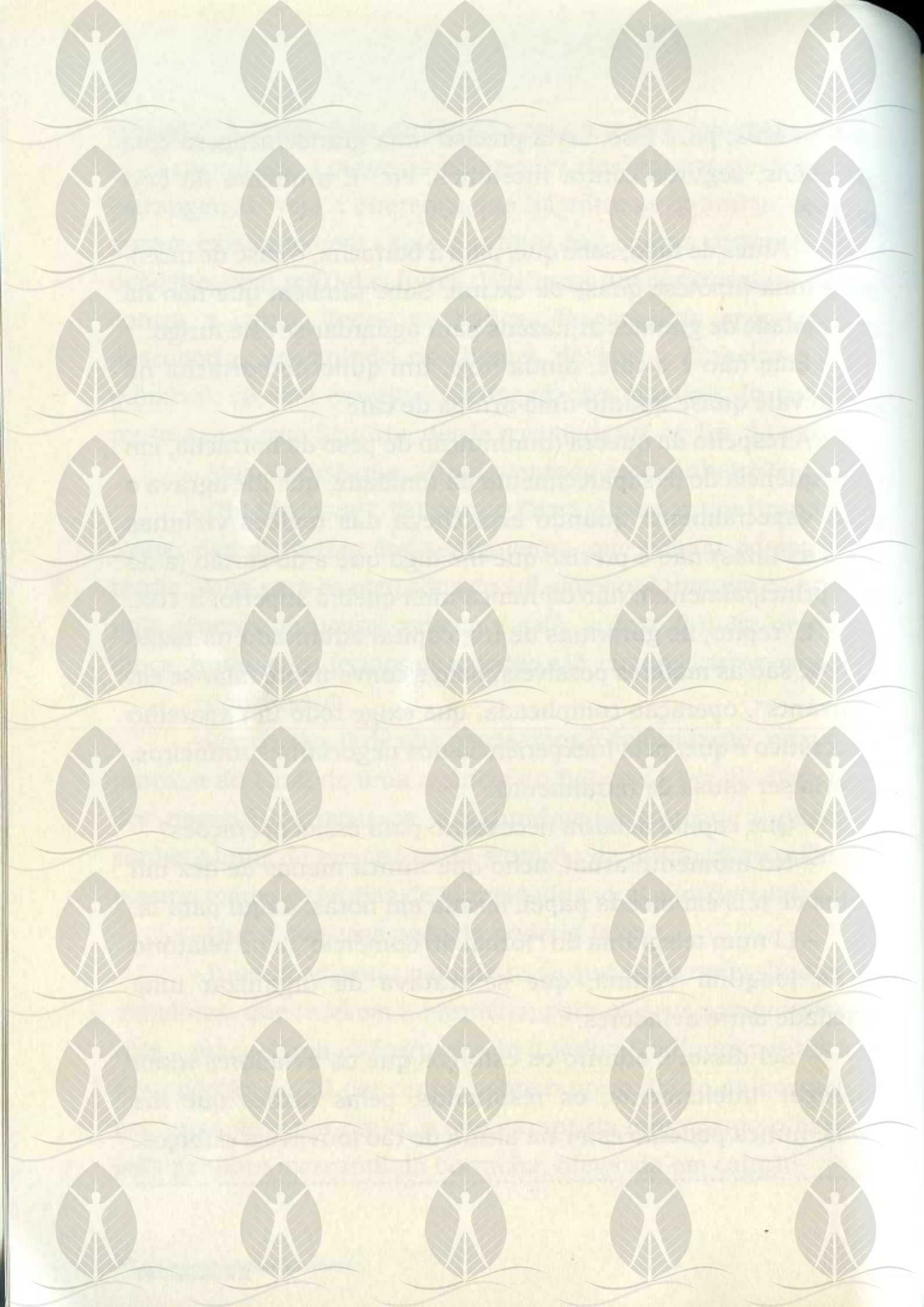
E, repito, as garantias de um capital adiantado na razão de 70%, são as maiores possíveis; nem é conveniente falar-se em “warrants”, operação complicada, que exige todo um aparelho burocrático e que, pela inexperiência dos negociantes rotineiros, poderia ser causa de retraimento.

– Que capital acharia necessário para essas operações?

– No momento atual, acho que nunca menos de dez mil contos de réis em moeda papel, levada em notas, daqui para lá.

– Li num telegrama do “Jornal do Comércio”, e no relatório 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 expus, nunca poderão estar na altura de tão louváveis esforços.



O Intermediário é um dos Males

De que não há a menor dúvida é parecer, por causas complexas, a reclamada agência do Banco do Brasil, apesar de autorizada a funcionar nesta praça, ficar para as calendas gregas.

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

Além de tudo, acontece ficar esta parte do extremo norte a 2.142 milhas da rua do Ouvidor!

Temos para nós parecer o que aí fica escrito ter, para muitos, o travor da acrimônia, desnecessária a assuntos desta ordem.

Entretanto a impressão geral, e de todos sentida, é se não explicar o acentuar-se descaso e exceção de ânimo, com que impropriamente se queira olhar, nesta conjuntura, esta apartada porção de território nacional.

Ponto importante e essencial, em as nossas relações com a União, é ser a arrecadação, dos impostos aduaneiros feita à *outrance*, apesar das dificuldades do comércio, sempre na progressão indefinida de uma úbere ordenadura.

Uma vez as rendas do exercício excedam (sem que se excogite do estado premente do consumidor) as previsões orçamentárias; uma vez apareça, no fim do ano fiscal, o *superávit* acomodaticio, que valem clamores e reclamos? Continuarão desatendidos, como até agora.

Pelo menos é, permita-se-nos dizermos, assim foram e têm sido acolhidos os requerimentos desta zona.

Se nossa palavra não fora carecedora da ponderada autoridade que deve, nesta emergência, orientar o comércio desta terra, diríamos nos caber procurar na sabedoria ática do brocado popular, o nosso melhor aviso: — *não esperemos por sapatos de defunto*.

O empirismo, com que se nos trata, mais convicção nos traz ao espírito da indefesa do comércio amazônico.

A especulação entra, *em grande parte*, na desmoralização que se apoderou do mercado da goma elástica.

Defendamo-nos com os nossos minguados recursos.

Entre os muitos obstáculos e desvantagens, oferecidos ao aviador, e conseqüentemente ao extrator, o de maior vulto é essa intérrmina cadeia de intermediários, até que o nosso produto chegue aos mercados manufatureiros.

É obedecendo a esse critério, e respondendo a essa necessidade, que o grande *trust* americano — United States Rubber Comp. — hoje opera diretamente nos centros primários, estabele-

cendo suas casas compradoras aqui, como em Manaus, e suas agências em Londres e Liverpool, – o grande entreposto mundial da matéria-prima.

Desta forma libertou-se aquele grande ajuntamento de fabricantes do jugo opressor do especulador.

Hoje, com o exemplo vitorioso daquelas fábricas conglobadas, explicam-se as cartas-circulares, recentemente recebidas dos mercados americanos, expressando os desejos da formação de novo *trust*, isto é, de virem diretamente novas fábricas adquirir *diretamente* o produto.

Urge, em nosso fraco entender que, por meio de emissários, saídos dentre os próprios aviadores, e ação conjunta e entendimento coeso das associações comerciais de Belém e Manaus, nos aproximemos do fabricante e que lhe vamos ao encontro dos desejos.

Porque se não efetivará, com grandes e reais vantagens, essa aproximação, procurando a independência do intermediário, ávido dos lucros e margens desnecessariamente encarecedoras do artigo?

Dirão os muçulmanos, faquirizados e confiantes nos remédios, e tardígrada intervenção messiânica do governo federal – que fazer?

Simplesmente, facilmente e unicamente, isto: – Os negociantes da Antuérpia, no intuito de lutar vantajosamente com as praças de Liverpool, Londres e Hamburgo, conseguiram não só reduzir ao mínimo as despesas do produto, como obter para este os melhores preços possíveis. Assim que, por 100 quilogramas de borracha as despesas na Antuérpia 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 outras praças. Depois de examinados os vários processos de venda nos mercados, chegaram os comerciantes belgas à conclusão de que o melhor sistema de venda era o das *inscrições*. Consiste no seguinte: Quando os lotes de borracha chegam à Antuérpia, um corretor juramentado, homem de perfeita integridade, e que goza de absoluta confiança de parte a parte, examina meticulosamente o produto, depois descreve-o e faz-lhe a estimativa.

Esta se baseia, ao mesmo tempo, na qualidade do produto e no seu valor mercantil, de acordo com as condições gerais de produção e consumo no mundo, estoques visíveis ou supostos, necessidades presumíveis de indústria ou atividade dos pedidos. Os resultados da estimativa são considerados em uma notícia impressa que indica:

- 1.º – O nome dos navios importadores;
- 2.º – A casa da Antuérpia, geralmente uma casa de comissões, por conta da qual vai o gênero à venda;
- 3.º – O número de cada lote;
- 4.º – O peso líquido da borracha oferecida à venda;
- 5.º – O preço da estimativa por parte do corretor;
- 6.º – A descrição sumária do produto;
- 7.º – A data da venda por inscrições.

É preciso explicar o mecanismo do processo das *inscrições*, que substituiu ao da hasta pública na Antuérpia, com grande benefício para os produtores de borracha e para o comércio da praça, que tem visto crescerem-lhe, de modo surpreendente, as remessas deste gênero.

A notícia mencionada, impressa vinte dias, pelo menos, antes da data marcada para a venda, é remetida, com amostras, havendo mister, aos grandes compradores americanos, russos, alemães e franceses, a fim de que tenham tempo de mandar as ordens de compra. No dia marcado, todas as ofertas de compra são entregues ao corretor, fechadas e lacradas.

A abertura das propostas começa às 10:30 horas. Nenhuma oferta pode ser aceita, depois desta hora, e os proponentes obrigam-se ao preço de compra das respectivas ofertas.

À medida que os preços de compra são anunciados, inscrevem-nos em grande quadro impresso, contendo cerca de 15 colunas. A primeira coluna, à 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 coluna figura o nome de uma casa licitante, e abaixo, sucessivamente, inscrevem-se os preços oferecidos pelos vários lotes.

Terminada a operação, conhece-se, por esse quadro sinóptico, não só o número de lotes, que competiu a cada casa, mas também os preços, muita vez, sensivelmente discordantes, oferecidos.

Neste caso, é cada lote adjudicado ao ofertante de maior lance, se o vendedor, a quem tal se reserva, não o retirar.

Todas as vantagens estão, portanto, com o vendedor. Mas não pára aí: à meia hora depois de meio-dia, há reunião solene de

vendedores e compradores. O corretor lê os resultados das licitações, escritas no quadro sinóptico. Não raro, um mesmo lote obtém de duas casas a mesma oferta. 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 à sorte;
- 4.^a – fica para quem mais dá.

Isso que aí fica é a versão, que S. Exa. o Sr. ministro da Viação fez, do *Bulletin Économique de L'Indo-Chine*, p. 1.068, ano 8.^o, n.^o 47, e a que S. Exa. se refere, acrescentando:

Este processo serve, pois, admiravelmente, aos nossos interesses de produtores, e seria de real vantagem fosse aplicado, por tal forma, nos nossos mercados, podendo, então, já sair de Belém ou de Manaus, a borracha vendida diretamente, ao consumidor, pelos seringueiros, que para tal fim se podiam organizar comercialmente, dispensando intermediários ociosos.

Admiravelmente, dizemos nós, com as modificações, que as condições requerem, irá esse meio de libertação de processos, não diremos ociosos, mas gravosos e exaustivos, ainda hoje decalcados nos métodos de quando a nossa indústria extrativa, vai para 78 anos, produzia apenas a exportação, para a Inglaterra, de 460 quintais.

"Warrants"

Sim, o especulador intermediário fere, hoje, o produtor, e amanhã o fabricante, obstando a que um comércio legítimo, como o nosso, obedeça à lei econômica da oferta e procura.

Tudo nos leva a crer residir o mal em deixarem-se mutuamente produtor e fabricante à mercê do especulador que, vivendo das diferenças, no costumeiro negócio de short sales (vendas a descoberto), é um perigoso e constante elemento de distúrbio a uma indústria, hoje, envolvendo, de um lado, bilhões de dólares, em fábricas, maquinismos, etc., e, de outro, a fortuna pública de uma circunscrição territorial, muitas vezes maior a muitos Estados, já em extensão, já em capacidade produtora.

Ocorrem-nos as frases supracitadas, agora que reduzido os estoques da matéria-prima, nos centros primários; os suprimentos também o serão para 2.500 t em maio fluente;

1.500, em junho e 1.320 em julho, etc., até outubro, quando começarão a agregar 3.300 t, e, progressivamente, daí por diante.

Apresenta-se-nos, enfim, o anverso da medalha!

Ontem, conosco; hoje, com o manufator.

Os *estoques* acumulados, em Liverpool; o excesso de 3.273 t, até abril, adquiridas pelo especulador europeu, em vista da restrição de crédito ter obstado a que os Estados Unidos se provessem, nesta safra, como de costume, justificarão os preços de 4/ -, e que mais elevados, talvez?

Desapareceu, como por encanto, o fantasma do Ceilão, com o cortejo da sua superprodução, excelência de qualidade, etc., etc.

Até se avizinharem setembro e outubro, observaremos cotações elevadas, que, àquela época, servirão de base à especulação a seguir-se na safra porvindoura.

Estes fenômenos típico-econômicos se observam, entre nós, com a regularidade sincrônica de um pêndulo.

E o produtor, inerme e combalido por incalculáveis prejuízos, sem resistência organizada, nem meios pecuniários, que se lhe ofereçam, como um obstáculo necessário a estas oscilações, se alvoroce, rejubilando de íntima alegria, fazendo seus aviamentos e abarrotando os vapores do alto Purus, Acre e Juruá, para em janeiro ver realizado, mais uma vez, seu sonho de novo Sísifo!

À irradiação enganadora de novas esperanças, deverá meticulosamente, com a calma previdencial que a adversidade lhe vem ditando, precaver-se, e aceitar a reação de agora, como um engodo, e a causa das desventuras certas de amanhã.

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

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

Já tivemos a estultícia de sugerir o sistema de vendas, seguido com reais vantagens, no mercado belga, convencido como estamos do êxito 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 profícuos resultados estão dando.

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

£ 250.000 ou £ 300.000 efetivarão a realização desse escopo, facilitando-nos assim a circulação, nesta praça, de cerca de 15.000 contos.

O que não pode perdurar são essa inércia e essa apatia, avizinadoras do extermínio, apesar de acalentar-nos, como aos organismos invalidados, a intervenção da União.

Remetamo-nos confiantes e resignados, para a parte comercial do *Jornal do Comércio*, de 23 de abril próximo passado.

Aí está o relatório do Banco do Brasil, apresentado à assembleia geral dos acionistas, na sessão ordinária de 1908:

Na constante preocupação de alargarmos o círculo das operações e zona de influência do Banco, resolvemos a criação de diversas agências.

A de Manaus iniciou operações a 14 de janeiro do corrente ano sob a direção do Dr. José Joaquim Monteiro de Andrade.

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

A agência vai correspondendo amplamente aos intuitos que ditaram a sua criação. A preferência de Manaus para a instalação da primeira agência do Banco no norte do país, baseia-se da posição excepcional daquela praça relativamente à exportação.

No norte destacam-se pela sua importância comercial as praças de Belém e Manaus. Equivalem-se, atendendo-se ao volume do respectivo comércio internacional, mas no que diz respeito à exportação e por consequência à oferta de cambiais, Amazonas sobrepuja ao Pará. E para que esta proposição não pareça estranha, e se alinhe entre as verdades incontestáveis, basta recorrermos ao valioso subsídio da estatística comercial. Compulsando os dados mais recentes verifica-se imediatamente que a exportação do Amazonas em 1907 excedeu à soma de £ 7.000.000, ao passo que a do Pará pouco passou de £ 6.000.000.

Quanto à importação, a estatística é favorável ao Pará em igual período, 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 estatística comercial:

COMÉRCIO DA AMAZÔNIA COM O
EXTERIOR NO ÚLTIMO QÜINQUÊNIO

Anos	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 atenderemos aos justos reclamos do Pará e, em seguida criaremos uma agência em Santos – porto por onde se escoa grande massa da exportação da República.

Ajuntamos em anexo o último balancete da nossa agência, para que possais verificar o acerto da vantajosa criação.



Onde está o Mal

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

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

Na viagem feita ao sul do país, a quem escreve estas notas, deparou-se ocasião 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 desta parte do assunto, mais de espaço, objeto de demorada atenção da nossa parte.

Vale, porém, dizer de passagem ir nisso grande cópia da ignorância, em que vivemos, Estados para Estados, neste vasto país, onde a Federação parece trair, nas suas condições mesológicas, a letra constitucional.

Não foram os platônicos liames de relação, entre os Estados e a União, e a placenta, que nos prende à ficção política, já se teria desagregado, desaparecendo a unidade nacional, mercê dos frouxos laços de nossa vida econômica, mercantil e intelectual, quando o não fosse, pela obnóxica guerra de taxaço, com que se estão a *enchinezar* os vinte e um membros enfraquecidos deste colosso.

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

De um, que dá o pinho, cujos múltiplos misteres ainda não sabemos utilizar; de outro, a borracha, — o dourado filão, explorado tão hábil e vitoriosamente pelo... especulador intermediário!

E no caso de Santa Catarina, etc.?

Meras circunscções territoriais, cuja lembrança, os letrados, evocamos através das recordações de uma defeituosa aprendizagem escolar, e, em todo caso, hoje como ontem, tão afastadas de nós, como o não são Londres, Paris, Lisboa, etc.

Obedecendo talvez a esse critério é que a opinião prevalecente, na mais importante instituição de crédito da República — o Banco do Brasil — 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 bancárias maiores; as nossas reservas mais abundantes; a nossa frota fluvial, que facilita o acesso àqueles rios; as nossas comunicações com o resto do mundo, diárias, etc., etc.

Em 1906 £ 5.217.000 constituíram a produção do Pará; £ 2.250.000, a do Território Federal, em trânsito por esta praça; £

7.380.000, a do Amazonas e aquele território; agregando ao todo a nossa produção nortista £ 14.847.000, das quais, além de £ 7.467.000 produzidas pela praça belenense, cerca de 30% a 40%, pertencentes às necessidades do Amazonas, foram transacionadas no primeiro dos mercados.

A razão de ser disto? Explicam-na as diferenças da nossa importação, cujos algarismos vamos emprestar ao relatório do Banco do Brasil:

	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 comercial a troca de produtos nativos.

Mas isto não será a razão por que sistematicamente se hostilizem e distanciem as duas praças, antes se estreitem e, aproveitando o ensinamento do apólogo, façam das suas relações a força, a união e identidade de vistas, na materialização dessa por assim dizer xifopagia de interesses comerciais, numa região destinada fatalmente a exercer a hegemonia mercantil do norte do país.

Um dos males, que concorre organicamente para a situação de apertura da Amazônia, é o consubstanciado nesta verdade: – *o seringueiro não produz o que consome.*

E por que?

A distância, as dificuldades 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 quilos, sendo que aliás esta produção cada vez mais encarece, pela necessidade de se internar no interior das terras o seringueiro que, na sua passagem, como por uma represália às injustiças, que a sua vida representa, deixa empós de si a destruição das nossas matas.

As margens dos nossos rios já estão cansadas, e atualmente, exploram-se os centros, a grandes distâncias destas.

O seringueiro, por seu turno, custa ao aviador, no primeiro ano, em que pouco produz, por circunstâncias óbvias de esclarecer, mais de um conto de réis.

No baixo Amazonas, a vida, nas suas mais simples e incompletas exigências, 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 quilos, – o máximo da produção de um homem, ao preço de 5\$000 (admitindo-se que o gênero não apresente entrefina, nem sernambi, quer dizer as qualidades inferiores), dar-nos-ão 2:500\$000, dos quais hão de sair a quarta parte, para os direitos, e mais 10 a 20%, para despesas de frete, beneficiamento, comissão, etc.

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

É nesta condição, além do mais, que, no momento atual, trabalha um comércio acostumado, até aqui, a assentar suas bases de próspero desenvolvimento sobre o segundo artigo de exportação nacional.

Torna-se claro fazer-se necessária a intervenção dos poderes públicos.

Já tivemos ocasião de perguntar se não se afigura, ao espírito altamente indagador e britanicamente previdente de S. Exa. o Sr. ministro da Fazenda, a hipótese de rigorosa e demorada “enquete” às condições anormais do extremo norte.

E, uma vez virem à baila tarifas regionais, por nós aliás já lembradas, quando no Rio, não será irritante chamar, com o maior acatamento, para o assunto, a iluminada tenacidade de S. Exa., quando somos dos convencidos que em suas mãos, não é o erário público simples compartimento burocrático, mas fonte real da força e do crédito do país.

Daí a oportunidade, portanto, de, sob a forma gráfica do algarismo, deixar patente a injustiça na tributação desigual, em que incidem aqueles oprimidos da pior das escravizações, a economia; e neste interesse, esperamos que falarão as tabelas infra, constantes apenas dos artigos indispensáveis à vida, que naquelas impérvias paragens já se vai tornando impossível, ao peso da taxaçaõ dupla e exagerada:

Tabela n.º 1

QUE, AO CÂMBIO DE 15, INDICA AS PERCENTAGENS ACRESCIDAS SOBRE AS TAXAS DA TARIFA, EM CONSEQÜÊNCIA DOS IMPOSTOS DE 35 E 50% (OURO) E ADICIONAIS DE 2% (OURO) PARA AS OBRAS DO PORTO, SEGUNDO A RAZÃO DE CADA ARTIGO, DESPREZADOS O ENORME TRIBUTOS DO SELO DE CONSUMO E FRAÇÕES MÍNIMAS:

Razão	Manaus		Pará	
	Percentagens 35%	Percentagens 50%	Percentagens 35+2%	Percentagens 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%

Tabela 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 TRIBUTOS DO SELO DE CONSUMO E FRAÇÕES MÍNIMAS:

ARTOS	MERCADORIAS	TAXAS	RAZÃO	OURO	DIREITO
52	Banha de porco	kg. 300	50%	50+2%	441,6
53	Carne-seca/charque	kg. 200	20%	50+2%	316
53	Carne em conserva (Appert)	kg. 1.000	30%	50+2%	1.520
53	Carne em conserva	kg. 1.200	50%	50+2%	1.766,4
58	Leite em conserva	kg. 500	60%	35+2%	670
60	Manteiga de leite	kg. 1.500	50%	50+2%	2.208
62	Mariscos e peixes em conserva	kg. 1.200	50%	35+2%	1.622,4
62	Sardinhas	kg. 600	50%	35+2%	811,2
64	Sabão sem perfume	kg. 400	50%	35+2%	540,8
68	Estearina em velas	kg. 1.200	60%	35+2%	1.608
69	Toucinho salgado ou em salmoura	kg. 200	30%	50+2%	304
93	Arroz pilado ou em casca	kg. 60	15%	50+2%	262,4
98	Feijão de qualquer qualidade	kg. 060	10%	50+2%	105,6
100	Milho de qualquer outra qualidade	kg. 030	20%	50+2%	47,4
161	Querosene	Lit. 070	60%	35+2%	93,8
182	Quinino	Lit. 10.000	20%	35+2%	14.600
213	Sal comum 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	kg. 1.000	50%	35+2%	1.352
472	Tecidos de algodão bravios	kg. [3.200			[4.624
		kg. [2.200	80%	50+2%	[3.179
472	Tecidos de algodão em peça ou fio tinto	kg. [2400			[3.504
		kg. [2.000	60%	50+2%	[2.920
472	Tecidos de algodão estampados	kg. [3.400			[4.964
		kg. [3.000	60%	50+2%	[4.380
757	Panelas de ferro batido	kg. 1.200	50%	50+2%	1.622,4
757	Panelas de ferro fundido	kg. 400	50%	50+2%	588,8
757	Bacias de folha de ferro batido estanhado	kg. 600	50%	50+2%	883,2

ART.	MERCADORIAS	TAXAS		RAZÃO	OURO	DIREITO
774	Chumbo de munição	Kg.	300	80%	35+2%	397,5
780	Espingardas de 1 cano	cd.	5.000	50%	35+2%	6.760
780	Espingardas de 2 canos	cd	10.000	50%	35+2%	13.520
780	Espingardas de guerra (rifles)	cd	8.000	50%	35+2%	10.816
781	Espoletas em cartucho carregados e balas para rifles	kg	1.000	50%	35+2%	1.352
781	Espoletas simples	Kg.	4.500	50%	35+2%	6.084
789	Pólvora de qualquer qualidade	kg.	1.300	50%	35+2%	1.757,6
796	Terçados	kg.	1.000	50%	35+2%	1.352
999	Machados	kg.	150	15%	35+2%	228
1.060	Palitos fosfóricos de pau	kg.	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 produto, foi a diminuição de negócios nos Estados Unidos, em consequência da crise bancária, ali observada durante parte do ano passado. Entretanto, à p. 169 da "The India Rubber World", vemos o quadro infra:

QUANTIDADES EM TONELADAS

	A N O S						
	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
Adicione-se o estoque 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 estoque de fim de ano	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

	A N O S						
	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 estoque 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 estoque de fim de ano	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 conclui que, a não ser nos anos de 1896 e 1900, quando se observa diminuição nas *entregas aos fabricantes*, nestes últimos 12 anos, estas têm acusado um aumento constante, e sendo que, no *ano terrível* de 1907, as fábricas americanas consumiram 28.634 toneladas, quando no anterior, só: – 28.483 toneladas.

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

O Automóvel e a Borracha

(Da "The India Rubber World")

Não há razão de ser porque os interessados na goma elástica se entreguem a infundadas apreensões sobre o futuro deste artigo, ao menos enquanto se continuarem a fabricar automóveis, num crescendo constante, com a garantia a mais de ser, hoje, tão perdurável esta indústria, quanto a de qualquer outro fator econômico da vida moderna.

Se consideramos as condições gerais dos negócios, nos Estados Unidos, só pelo automobilismo, chegaremos à conclusão de nunca o país ter estado tão próspero.

Todo ano registra-se o aumento considerável desses veículos, em excesso ao de qualquer outra parte do mundo, com a perspectiva, aliás, de seguro incremento, na manufatura de cada ano, até que a carruagem tirada pela tração animal se torne um objeto de interesse apenas nos museus de arte, ao lado das relíquias do Egito, da Assíria ou de Pompéia.

A depressão de negócios, observada na América, durante a última parte do ano passado, teve como consequência predispor o fabricante, em geral, a limitar sua produção exclusivamente à procura instantânea. Grandes empresas, que em outros tempos se conservavam ativas durante o ano inteiro, produzindo artefatos que razoavelmente, a julgar da experiência do negócio, encontravam mercado fácil, cingiram-se a preparar apenas encomendas recebidas.

O resultado disto foi que fábricas como as da United States Rubber Company possuem hoje tão-somente, em *estoque*, *quantidades excepcionalmente pequenas da matéria-prima e de artigos manufaturados*.

Ao mesmo tempo, todos os seus esforços convergiram para fazer o maior volume de negócios, a dinheiro, transações apenas de fácil liquidação.

A circunstância de estas empresas não se conservarem tão ativas, como nos invernos anteriores, não deve ser levada à conta de um estado malsão dos negócios e da indústria americana.

Por outro lado, quando a "história" do ano, há pouco terminado, for escrita, acreditamos que vingará a opinião de, ao contrário do que se assoalhou, serem as nossas condições gerais as de um estágio de prosperidade.

Porque se há de ir, ano após ano, produzindo ininterruptamente, sem, uma vez por outra, balancear o negócio, consultando assim se a produção acompanha ou não o fomento econômico do país?

A este balanço procedeu-se agora, e a volta da atividade febril, na indústria este artigo, assente no restabelecimento de uma procura mais franca, para os manufatos de toda a sorte, reflete-se claramente na alça dos preços da matéria-prima.

Mas, afinal, caímos em considerações sobre a indústria da goma elástica, em geral, quando nosso intento é falar dos automóveis, que não existiriam se não fosse pelos pneumáticos.

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

Não só todo o fabricante de vulto deste negócio está abarrotado de encomendas instantes de larga freguesia, senão que a fabricação de rodas de borracha nunca foi tão lucrativa.

Não há muito, a figura mais saliente de certa fábrica declarava que 55% do valor das suas vendas anuais representavam rodas para veículos, enquanto os restantes 45%, compreendendo outros artigos, é que eram a fonte dos seus lucros.

A mesma companhia, durante o ano passado, com um aumento de produção nas rodas para automóveis, tirou um belo resultado, apesar de as vender a preços apreciavelmente mais baixos.

A verdade é ser o automóvel ainda um fator 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 sutilezas.

Este meio de locomoção constitui hoje, em todo o caso, um fator econômico assegurado, como sempre o fora, para o homem, o cavalo e o carro, e parece que, no futuro, será tão necessário como aqueles no passado.

Tudo isto redunda na perspectiva de bons negócios para os fabricantes; e, de ano para ano, em tal escala, de poder se possível fosse, já hoje, assombrar a Charles Goodyear e Thomas Hancock, com o estupendo desenvolvimento atingido por uma indústria em que, por largo tempo, trabalharam com tanto custo para o seu aperfeiçoamento e tão escassos proventos – tudo isso tanto mais apreciável quanto se lhe consideram as condições atuais.

Convém notar terem os fabricantes de automóveis, na América, dado as melhores provas de si, durante os poucos meses da tão apregoada depressão de negócios, prevendo, com a maior sagacidade, ao mesmo tempo que manufacturavam as suas máquinas, que encontrariam a procura ativíssima de agora.

Se o fabricante dos outros ramos de indústria lhes seguisse o exemplo, o espetáculo de alguns bancos podres de Nova Iorque, quando foi em outubro do ano passado, não teria tomado as proporções exageradas de um verdadeiro pânico!

Por isso, um bravo aos fabricantes de automóveis, cuja atenção e tenacidade no negócio foram como que um prenúncio divino para a indústria do país.

A Borracha no Oriente

Custo da nossa "hévea" nas plantações. – O perigo está na sua excelência e modicidade de cultura. – Não tem entrefina e a sua quebra é inapreciável. – Um quilo de fina do Ceilão custa, ao seringueiro dali, 882 réis da nossa moeda, ao câmbio de 15 dinheiros: – 12 ½ centavos por lb.

O custo do corte e defumação de árvores de 8 anos da nossa 'hevea', num importante seringal dos Estados malaios, a julgar do relatório apresentado aos acionistas dessa companhia, e relativo ao último semestre de 1907, é de 12 ½ centavos, ouro por libra, peso.

A média da produção de cada árvore foi de mais ou menos 3 ¼ £ = 1 quilo 473 gramas, ou seja, duas vezes mais do latex obtido no ano anterior, sendo que ainda é para esperar melhor resultado em 1908.

O custo da extração e preparo da borracha, destinada ao mercado, e cultivada neste seringal (uma das propriedades da Companhia Anglo-Malaia), tem sido reduzido gradualmente, em vista – devemos advertir – não só do aumento na produtividade das seringueiras, cujo resultado, em relação à

área, duplicou dentro de um ano, como da experiência 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 bela margem para lucros, num artigo que obtém o preço de 90 centavos ou mais, e isso depois de se lhe descontar frete e despesas de venda.

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

Em conclusão, enquanto não há indícios de baixar a borracha dos preços de agora, – pelo menos nestes anos mais próximos – é desnecessário àqueles que presente-mente a cultivam (na razão de 12 1/2 centavos) se devam preocupar com os preços do artigo, daqui quem sabe se para depois de uma longa existência.

A Extensão da Crise

Não nos passou despercebida a correspondência do Amazonas, para *O Jornal*, desta capital; e, porque mereça mais do que o registro epistolar, julgamos oportuno reavivar o laconismo, aliás doloroso, do correspondente, quando assinala os efeitos da tremenda ameaça de próximo extermínio, que se nos avizinha, pelo processo lento de esgotamento, a que estão votadas as duas praças nortistas.

Não há 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 num círculo envolvente, o melhor dos nossos esforços e energias.

Causas complexas explicariam o estado a que chegamos, e, se fôssemos elucidar as condições atuais, fazendo carga a estes ou

àqueles, teríamos de reconhecer a convivência de todos nós, em todas as esferas; e, com extremo e combativo relato da Receita, na Câmara, assumir a atitude rudemente franca, mas honesta, expondo as condições gerais do país, quando, há pouco, declarou "não haver mais onde ir buscar receita, a não ser que queiramos tornar mais asfíxiante a vida e aniquilar o capital e a fortuna particulares", porque ao contribuinte brasileiro já arranca o fisco o mais que ele pode dar.

Assim diríamos do protecionismo vesgo, que aí temos, garroteando, não já as classes menos favorecidas, senão a todos nós, em benefício de um limitadíssimo número de industriais; combateríamos as muralhas chinesas dos impostos de consumo, reciprocamente erguidas, à troca dos produtos nativos, num intuito contraproducente, a desfazerem os pretensos benefícios das nossas tarifas de entrada, sobre a mercadoria estrangeira, que não produzimos; realçaríamos, enfim, a conjuntura em que se encontra o produtor das nossas indústrias extrativas, com a sobrecarga de impostos, que, ontem, a desvalorização da nossa moeda mal suportava, mas que a sua melhora, hoje, de 7 para 15 dinheiros, ou seja, 53 ½%, lhe cria a impossibilidade de produzir o que consome.

Que valem, porém, clamores e recriminações?

A nossa vida econômica, não há negar, está em jogo, através de amaras provações; e quando os resultados da crise, — essa enorme boa constritora — produzem isso nos vizinhos cisandinos do Peru, com seus direitos de importação, como os de exportação, grandemente inferiores aos nossos, e seus hábitos de comércio bem mais adiantados, por isso que, em Iquitos, se

escambam os produtos importados, pelos de exportação doméstica, dispensando o intermediário, que, sendo *magna pars*, nas oscilações especulativas, desnecessárias e engravescedoras da nossa situação, nos impõe o custo do artigo, – que se não dirá destas duas praças, a lutarem com a escassez de numerário, e a sofrerem concomitantemente das desvantagens de quem vende a longo crédito, esperando o resgate dos compromissos de um extrator afastado e sobreonerado, ao ponto de não poder produzir para as necessidades ordinárias da vida?

De par com os desequilíbrios orçamentários, com a escassez da moeda circulante, com a liquidação de avareza das prodigalidades da fartura, e, a enegrecer o quadro, avultando, como um obstáculo irremovível, – a crise do produtor, a refletir o excesso da tributação sobre a capacidade taxativa do produto.

E isso não se dá só com a nossa borracha, senão com todos os gêneros nacionais.

No entanto, o golpe de graça, desferido pela última especulação, na indústria extrativa do Norte, produziu à vizinha praça de Iquitos igual, senão maior desequilíbrio, ocasionando o êxodo de uma grande quantidade de extratores, que abandonaram o trabalho, “por não mais encontrarem nele os meios de satisfazer as necessidades de sua existência, e à subsistência de suas famílias”.

Os principais comerciantes iquitanos, continua o correspondente, dirigiram um extenso memorial à Câmara do Comércio, no qual consignam os tremendos prejuízos daquela praça, que corre iminente perigo de uma completa ruína, já havendo falido várias firmas importantes, e tornando-se a situação de tal sorte, que a diminuição crescente da importação ocasionou a

redução, a uma viagem mensal dos vapores da "Iquitos Steam Ship C.º", a qual, aliás, havia aumentado, há pouco tempo, a sua frota, com dois grandes paquetes, pretendendo mesmo estabelecer, este ano, uma linha direta entre Iquitos e Nova Iorque.

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

Acrescenta que já foram desarmadas vinte embarcações mercantes do tráfego dos rios interiores daquela circunscrição, sendo o respectivo pessoal dispensado; – e o pouco numerário existente, na praça, é exportado por falta de giro, quando não o é, para satisfação de compromissos.

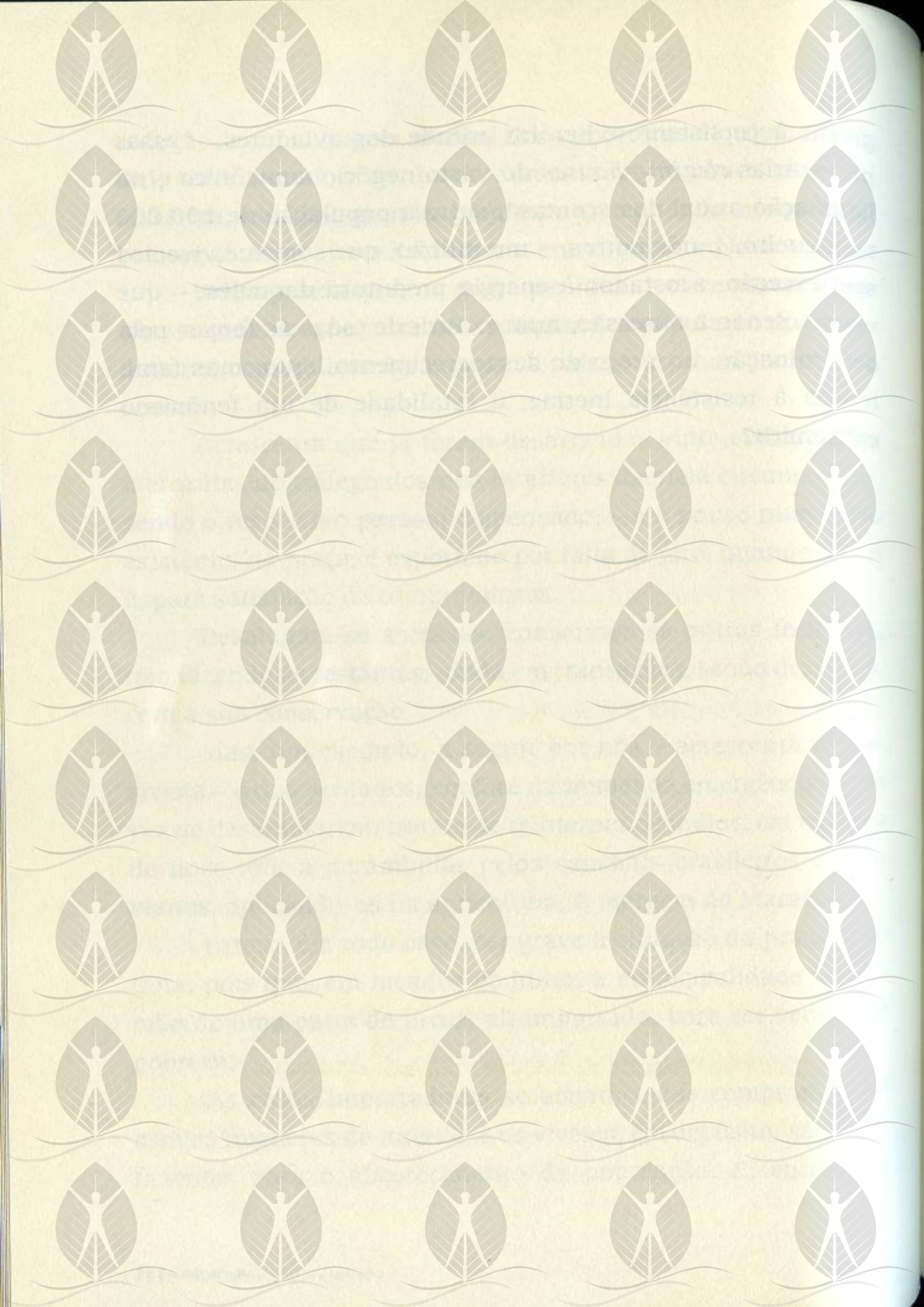
Desalugam-se as casas, conservam-se outras fechadas, não fazendo as restantes, ainda em transações, senão despesas, com a sua conservação.

Mas, um exemplo, a seguir por nós – acrescenta o missionista – o dos peruanos, em face da tremenda emergência: – em vez de desanimarem, tratam de reinternar os índios, em número de doze mil, a perambular pelos cauchais brasileiros e bolivianos, aplicando-os na agricultura, à 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, ali importado, para ser vendido à pobreza.

As casas importadoras se acham todas comprometidas com os fregueses do interior, e os víveres, em depósito, são insuficientes para o abastecimento da população. E, entre nós,

graças à persistente e heróica atitude dos aviadores, – essas necessárias *clearing-houses* do vasto negócio amazônico – na liquidação anual das “contas”, entre a população de 100.000 seringueiros e nós outros, – um milhão, que somos e vivemos sem exceção, acostados à energia produtora daqueles, – que vemos, senão a obsessão, num exaurir de todas as forças, pela determinação, ao preço do desaparecimento lento, mas fatal, levada à resistência inerte, à fatalidade de um fenômeno econômico?



Petição Apresentada ao Congresso Nacional

Relator Dr. Sabino Barroso

1908

Exmo. Sr. Presidente e Membros da Câmara dos Deputados.

José Amando Mendes, brasileiro no gozo de seus direitos civis e políticos, proprietário, domiciliado nesta cidade de Belém, capital do Estado do Pará, pretende por si, ou por Sociedade ou Companhia que organizar, a fundação de "armazéns-gerais" para depósito e comércio de borracha e outras mercadorias, nas duas principais praças da Amazônia – Pará e Manaus –, com o intuito principal de acudi-las, na intensa e vasta crise comercial e financeira, que as aflige, ameaçando uma persistência tal, que importará em tremendo e irreparável desastre para o país inteiro.

Em face da gravíssima situação dos dois grandes Estados do Norte, e da peculiaridade das suas condições econômicas, a

realização eficaz da idéia do requerente depende de pequeno auxílio da União, sob a forma da garantia de juros de seis por cento anuais do capital de 5.000 contos de réis; e de breve modificação especial do vigente regímen legal dos "armazéns-gerais", modificação cuja parte principal são aliás os ônus, que se quer a empresa criar, como garantia indefectível da sua capacidade e utilidade real, conforme tudo passa o suplicante a desenvolver, em resumida síntese.

A Câmara dos Srs. Deputados, no seu alto saber, muito bem conhece como o instituto dos "armazéns-gerais", oriundo do florescimento mercantil da Inglaterra e da Holanda, foi adotado na França, pelo decreto de 26 de março de 1848, quando as perturbações políticas da época, impedindo a livre ação da indústria e do comércio, aglomeravam mercadorias, produzindo a escassez do dinheiro e todas as graves conseqüências, que acarreta o transtorno da circulação normal da riqueza.

No terreno livre e individualista da Grã-Bretanha e das províncias neerlandesas, essa criação, como um germen que se expande nas condições favoráveis do meio próprio, surgira naturalmente, quando as docas apinhadas de embarcações, e os armazéns atulhados de mercadorias, de um lado, e, de outro, a abundância da moeda, multiplicavam os negócios exigindo a pronta expedição deles.

Daí a observação de Hecht que, historicamente, os "warrants", nos países de origem, serviram antes à venda do que propriamente ao crédito.

O que porém ali era apenas um acidente da prosperidade, um simples e feliz expediente mercantil para facilitar a venda, o

legislador francês do meio século passado tomou como um remédio, às circunstâncias calamitosas do seu país.

Esta diversidade de intuítos e de condições, na transplantação da idéia, fez com que na França, diante da carestia do dinheiro, ela prevalecesse principalmente pelo crédito, a que Macleod chama expressivamente a "venda da dívida" (sale of debts).

Isto foi por bem, desde que essa preponderância do crédito, na qual se frisa a vantagem e o futuro de tal instituto, na opinião do preclaro Vivante, deu ensejo a uma das mais dúcteis e das mais benéficas criações da economia e do direito.

A adoção da França, e o exemplo dos seus resultados práticos, nos "armazéns-gerais" de Paris, do Havre, de Lion e de Marselha, divulgaram a instituição pelas nações do mundo ocidental: – na Bélgica, com a lei de 26 de maio de 1848; nos Estados Unidos, com a *warehousing law* de 6 de agosto do mesmo ano; e, sucessivamente na Espanha, na Dinamarca, na Áustria, na Hungria, na legislação particular de alguns cantões da Suíça, e, depois no Código Federal das Obrigações; no Brasil, na Argentina, na Itália, no Uruguai, sendo que na maior parte desses países, exatamente como na França, o desenvolvimento dos negócios se traduz por modificações progressivas da respectiva legislação.

A Itália é, só por si, um exemplo notável desse duplo senso comercial e jurídico de melhoramento da instituição; pois que, sendo uma das últimas nações que introduziram os "armazéns-gerais" (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 número deles (não menos de 19) na sua limitada superfície continental e insular.

Isso, talvez por uma revivescência da tradição romana dos *horrea* do 13.º e 14.º séculos, na Sicília, cujos atuais armazéns de enxofre dispõem de regras protetoras especiais, pela lei de 26 de dezembro de 1895. F. Thaller, no seu “Tratado Elementar de Direito Comercial”, onde o assunto é clara e exaustivamente estudado, à página 758, diz existirem na França cerca de 150 desses estabelecimentos, dos quais o mais importante é a *Compagnie des magasins généraux de Paris*, com sucursais por quase todo o país, e um movimento de 800.000 toneladas anuais. E mais, que além dessas empresas particulares, há *plusieurs autres magasins, gérés par des villes ou par des Chambres de commerce*, sendo que, entre estes, os que aproveitam aos agricultores, se bem que a lei de 1858 limite os benefícios de tais aparelhos “aux matieres premieres, marchandises et objets fabriqués que déposeraient les negociants et industriels”.

É a lição desses dois países a que mais particularmente ilustra o caso típico da pretensão do suplicante, que, em boa-fé, ele julga ser a interpretação verdadeira e única da necessidade urgente e do sentimento geral da Amazônia, apreensiva e alarmada.

Achamo-nos, com efeito, em uma situação de crise como estava a França em 1848; e, embora haja diversidade nos termos dos respectivos problemas econômicos, o caráter geral é o mesmo, de uma necessidade imperiosa em acudir, com medidas urgentes e eficazes, a uma situação apertada.

Ali, era o acúmulo dos produtos e a circulação obstruída, que reclamavam o benefício do crédito, mediante a emissão dos

warrants; aqui, são as singulares circunstâncias locais em que a produção se realiza, junto à escassez da moeda, que nos submetem ao domínio arbitrário da especulação, invertendo a lei da oferta e da procura, pois o comprador é quem impõe o preço do artigo, que aliás, procura com avidez, porque a borracha é indispensável à vida civilizada, achando-se na indústria, em primeiro lugar, depois do carvão de pedra e do ferro.

Dizer isto basta para mostrar o aperto da nossa situação.

Produzimos um gênero de tão grande valor – mais prestimoso pela sua utilidade múltipla e imediata do que o próprio ouro. Entretanto, há circunstâncias que nos forçam a entregá-lo aos que dele *indispensavelmente precisam*, pelos preços inferiores que eles próprios estabelecem, desequilibrando assim completamente a nossa existência, até à perspectiva da miséria.

Cumpramos, a todo o custo, eliminar essas circunstâncias, para restituir as coisas à sua normalidade.

Examinemos a causa do fato anômalo.

Não possuímos o dinheiro suficiente para o nosso tráfico.

Calculada, por um preço médio, toda a produção da borracha, que monta de 36 a 37.000 toneladas, neste vale, vê-se que a cifra das nossas transações, para movimentar esse negócio, ascende a cerca de 400 mil contos, ou seja, sessenta e três e meio por cento de toda a circulação fiduciária do país.

Entretanto, a pequena porção do numerário nacional que corre, entre nós, além de já ser por si mesma inferior às nossas necessidades, circula vagarosamente, agravando ainda mais a sua deficiência.

O nosso movimento se efetua num vasto território de 3.046.732 quilômetros 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 acesso desse imenso território é longo, difícil e custoso, não só pela grande extensão dos rios que o cortam, como pelas diferenças de nível do terreno e pelo regímen incerto e caprichoso das águas, que embaraçam e muitas vezes impedem a navegação a vapor – único meio de transporte, ainda não suprido, nem auxiliado até agora, pela viação férrea, como é de justa aspiração e indeclinável necessidade.

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

A facilidade de comunicação é uma condição essencial de rapidez das transações e portanto da celeridade da circulação monetária a qual quando grande, compensa de alguma forma, pelo movimento, a insuficiência da massa do numerário.

Acaba-se entretanto de ver que estamos exatamente nas circunstâncias opostas mais radicais a uma circulação desafogada e satisfatória.

Sumner, na "História da Circulação Americana" (Rui Barbosa: – Finanças e Política da República) mostra que *"um país de população esparsa necessita de mais dinheiro, nas mesmas circunstâncias do que outro demasiadamente povoado. Um país onde escasseiam os meios de comuni-*

cação, demanda maior abundância no meio circulante, *ceteris paribus*, do que um país bem servido em vias de comunicação”.

Nós somos precisamente essa terra de população rarefeita, ainda sem as comunicações prontas, que indica o economista americano, e que portanto não pode prescindir de uma farta cópia de moeda, para o movimento econômico, das suas permutas.

A essas razões de ordem, pode-se dizer, geográficas, se devem acrescentar outras de natureza demográfica e econômica, as quais consistem não só nas economias subtraídas à 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 formas incoercíveis do escoamento do nosso instrumento de permuta, e que normalmente ainda não acharam equilíbrio, desde que apenas *extraímos os produtos 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 bancário, eficaz no seu papel do desconto.

Nestas condições tão claras, tão evidentes, e tão sabidas, é lícito afirmar que a imensa Amazônia não dispõe do dinheiro, sequer suficiente, ocorrendo, por outro lado, que o seu movimento anual é de 400 mil contos e a circulação total do país, 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 Império, há 20 anos, em condições muito diversas de população e de comércio (lei geral de 24 de novembro de 1888), com a circunstância que o papel era são, como se vê da diferença do câmbio de então para o de hoje.

A contraprova disto está em começarem as nossas dificuldades justamente com a queima do papel, imposta pelo *funding loan*, aparecendo então ao mercado dinheiro, há muito tempo guardado, e observando-se que, sem dificuldade, circulavam mesmo as cédulas mais estragadas.

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

Cercado de circunstâncias tão desfavoráveis, o negociante aviador, que recebe a borracha do seringueiro e a vende ao comprador estrangeiro, acaba por se sujeitar ao preço que este oferece, conforme o interesse da sua especulação, por faltarem ao vendedor quase completamente os elementos de resistência, para conseguir maior oferta, de acordo com as realidades dos mercados consumidores do artigo.

As nossas praças vivem somente dos seus recursos, nunca tendo recebido, nem normalmente, nem por força de nenhum acontecimento extraordinário, suprimento avultado de capital estranho.

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

O aviador espera e recebe a sua borracha, numa época determinada, e, de acordo com isto, assume os compromissos indispensáveis, para adquirir as mercadorias que envia ao seringueiro distante, e que só pode remeter na ocasião própria.

Acumulam-se, portanto, sobre ele, duma vez, as suas mais pesadas e mais urgentes obrigações. Tem de saldar as dívidas anteriores, contrair novas e fazer as grandes despesas do longo transporte de mercadorias e pessoal para os seringais longínquos.

Nesta conjuntura, basta que uma das muitas causas diversas e influentes na produção e remessa da borracha se dê, para que o aviador fique seriamente embaraçado; por seu turno, embaraçando ou, pelo menos, ameaçando de iguais embaraços o produtor.

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

Como já vimos, ele não pode esperar; não se pode portanto retrair, para alcançar, por esta forma, alguma influência sobre o mercado; é preciso preparar o aviamento; há saldos a pagar a fregueses; adiantamentos a fazer; o reparo e apresto dos vapores, sempre danificados pelas demoradas e trabalhosas viagens; a necessidade de aproveitar a estação propícia, sob pena de aumentar as despesas e até de prejuízos irremediáveis; e, por sobre tudo isto, o vencimento rigoroso dos títulos, a que não pode fugir, pela própria natureza dos negócios, que demandam um volume avultado de crédito.

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 negócio e atentos a todas as ocorrências nos mercados consumidores, resolvam, conforme as alternativas do seu interesse, diminuir as ofertas, ou uma breve retirada deles, para que o aviador se ache completamente atropelado, e em ponto de entregar o gênero, com menor lucro ou até com algum prejuízo, para evitar maiores, ou, pelo menos, adiar os que lhe estão iminentes.

E não se pode, em boa justiça, increpar por estes artifícios o comprador, *porque a especulação e o intuito do lucro estão na própria essência do comércio.*

Cumprе 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 número reduzido de detentores, sendo estes que o vão oferecer ao intermediário, que destarte, 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 distância, as dificuldades e o peso de impostos tornam a borracha um artigo caramente produzido, e, se não fosse alongar demais estas reflexões, o suplicante mostraria, numericamente considerando por miúdo todas as despesas, por quanto fica um quilograma de borracha, no pé da árvore; no barracão do seringueiro; e, depois de transportada, em Manaus ou Belém, compreendido o seguro.

Pode-se por isso avançar que toda a oscilação de preço, para menos de 4\$000 réis, no caso da do Amazonas, e 3\$500, na da do Pará, é ruínosa. Sem dinheiro, mas precisando dele sempre com urgência, o aviador está de ordinário na contingência de entregar o gênero pelo melhor que lhe oferecem, e não pelo preço que o real valor dele pode proporcionar, de modo que a borracha, a despeito da sua singular importância e da imprescindível necessidade que dela têm os compradores, é *oferecida* a estes, e não por eles *procurada*, como o seria, se não fora a escassez de recursos do vendedor.

Na falta de moeda metálica, ou fiduciária, e desde que esta depende de causas gerais, que não podem ser modificadas pela ação limitada de uma certa zona do país, o que se devia procurar, como um remédio necessário ao mal apontado, era uma organização de crédito própria, que permitisse ao aviador, no devido tempo, satisfazer, com regularidade, segurança e tranqüilidade os seus compromissos, provendo destarte os seus comitentes seringueiros, em condições razoáveis; e, assim, libertando-se da dependência de lhe comprarem sem demora a sua borracha; isento desse modo de negociar, *au jour le jour*, cujas atribuições e apertos diminuem-lhe a energia e o prestígio, entregando-o desarmado e indefeso, pela necessidade constritora, às mãos do especulador.

Entretanto, aquela 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 afluxo de uma energia nova, no corpo enfraquecido deste comércio, cansado de trabalhar para os outros, numa longa luta sem resultado.

Assim reanimado o vendedor da borracha, entraria no mercado, tratando de igual para igual o comprador, e o preço do nosso cobiçado artigo far-se-ia então normal, numa estabilidade relativa e necessária, na qual seriam atendidos, ao mesmo tempo, o custo exato da produção, aumentado do lucro possível, bem como as necessidades reais dos centros industriais; devendo-se, aliás, advertir que a importância capital da borracha, sem sucedâneo conhecido, pode levar até à afirmação de que os compradores é que se lhe devem sujeitar, e não ele aos compradores. Não vamos, porém até aí.

É oportuno falar da superprodução, que ultimamente se atribui à borracha. Isto não é exato.

Em 1905 o milionário americano F. Benedict, a quem o seu papel de propugnador e co-diretor do grande *trust* "The United States Rubber Company" dá conhecimento perfeito do assunto, hospedando o suplicante, na opulenta residência de *Indian Harbor*, dizia-lhe, tratando do nosso produto, que se algum receio podiam ter os industriais *yankees*, era que, pela desigualdade da produção, com o desenvolvimento das fábricas, febrilmente realizado, pudesse, num futuro próximo, vir a faltar a matéria-prima, impossibilitando o trabalho e privando de lucro os milhões de dólares, investidos nas ciclópicas instalações manufatureiras daquele país.

É desnecessário referir e encarecer as aplicações atuais da borracha.

Só na esfera da indústria de instrumentos cirúrgicos, que aliás pela sua delicada técnica é uma das mais restritas (para não falar na que é conhecida sob a designação de *mechanical*

goods industry), é extraordinário o que se pode gastar de matéria no mundo.

Quem viu com o assombro que, nos Estados Unidos é o sentimento mais freqüente, diante do trabalho ali realizado, os muitos andares de algumas das construções típicas de Nova Iorque, atestados de aparelhos e utensílios de borracha, de formas e usos os mais variados; e, quando se reflete no desenvolvimento de que este ramo de trabalho é suscetível, desde que a arte cirúrgica, segura pela assepsia, a larga continuamente o seu campo, não se compreenderá com facilidade o receio da superprodução, ultimamente alegada.

E, se desse círculo muito peculiar de aplicação da borracha passarmos aos trabalhos de vulto, e a todos os usos ordinários da vida, inclusive o voraz consumidor moderno, que é o automobilismo, destinado a um futuro incalculável, então fatalmente se desvanecerá a idéia da superprodução.

O desenvolvimento incessante das aplicações da borracha, e as exigências industriais e mercantis que daí resultam não têm limites, dependendo como dependem só da inventiva humana, ao passo que a produção do gênero, como fato da natureza física que é, está subordinada à fatalidade das leis desta, na sua lentidão, que o homem é impotente para acelerar.

A seringueira não germina, cresce e produz com a rapidez com que se monta e trabalha uma fábrica.

Esta desconexão é um fator importante a considerar; e é por isso que uma das mais indiscutidas autoridades na matéria, Herbert Wright, na "Cultura da Borracha no Império Britânico"

salienta “que, até aqui, a produção da borracha escassamente acompanhada as exigências do consumo”.

Rigorosamente avaliada pelos especialistas ingleses, a borracha cultivada no Oriente, não pode representar, neste ano de 1908, senão $\frac{1}{8}$ da produção do mundo; mas, admitindo a continuação do plantio e o resultado provável dele dentro de 12 anos, ainda assim, e calculando com igual rigor, as paralelas necessidades industriais, sempre crescentes, pensa F. Crosbie Roles que o uso da borracha terá, ao mesmo tempo, aumentado a tal ponto que não permitirá superprodução (India Rubber World, novembro, 1907).

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

Não pode, pois, e não deve esse receio que, quando fundado, seria por demais remoto, influir nos cálculos e cogitações atuais do comércio da borracha.

Este raciocínio tão simples, e por isso mesmo de um tão claro vigor de lógica, torna-se ainda mais decisivo, quando se considera que o argumento da superprodução é, hoje, a arma predileta do especulador, cujos manejos tanto dano causam a esta porção considerável do país, e portanto ao país inteiro.

Por conseguinte deixarmo-nos dominar por esse receio demais prematuro, e, sob as perturbações dele, considerar desnecessária e inútil qualquer medida, em favor do comércio da borracha, equivaleria a afiar contra nós mesmos, a própria 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 jovem, mas profundo conhecedor da matéria em debate, e da iluminada tenacidade de outro ministro, em cujas mãos é o erário público simples compartimento burocrático, mas fonte real da força e do crédito do país.

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

É o segundo artigo de exportação do país que está em jogo, influenciando já perigosamente em todo o aparelho financeiro dos dois Estados, e, ao mesmo tempo, na renda das respectivas Alfândegas, pela diminuição sensível de importação estrangeira.

Ora, no período atual, ainda cheio de dificuldades para o país, e quando o governo se empenha decididamente em removê-las todas, e completar a reconstrução financeira, não pode, nos seus cálculos e planos, dispensar a renda da Amazônia, na cifra a que ela atingiu; e, portanto, toda a diminuição dessa renda, desse elemento imprescindível da restauração das finanças federais representa um verdadeiro transtorno nacional.

Mas o triste fato é que essa renda está diminuindo, pela crise em que se acha a Amazônia, e o pior é que, se uma providência eficaz e urgente não for adotada, as previsões que se podem formular são as mais desoladoras, diante da paralisação e desânimo geral do comércio, da diminuição de todas as rendas dos Estados, sobretudo na principal verba que é a Exportação, da restrição considerável da importação do sul e do estrangeiro, resultando desta uma grande baixa, na cifra das

rendas aduaneiras. Não há nisto exagero algum, porque a sua expressão numérica é inquestionável: são fatos já francamente manifestados e que só tendem a rapidamente agravar-se, se desde já não forem atacados em regra. A crise amazônica é tão séria, pelos grandes interesses direta e indiretamente comprometidos nela, que a sua influência, dentro e fora dos limites territoriais da região, ultrapassa a esfera estritamente fiscal e financeira, e vai ferir a própria economia dos Estados meridionais, cujo desenvolvimento pecuário, agrícola e industrial é, em escala notável, mantido e estimulado pela enorme clientela da Amazônia, que lhe compra anualmente milhares de contos, quase à vista, pois que, enquanto o estrangeiro nos vende a longos prazos, as praças nacionais 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 país dispensava a enunciação, de fatos e razões expostos, – tão notórios são eles e de tão fácil intuição, que apenas o suplicante os disse, por uma convivência de clareza e de ordem, na manifestação do seu pensamento.

Portanto, não receia da impertinência das suas reclamações e do remédio que propõe, o qual, sem dúvida, está no espírito de todos os membros do Congresso Nacional, pelo seu zelo e inteligência da causa pública.

Em face da crise, e da urgência de atalhá-la, não sendo possível o primeiro remédio, que seria o enriquecimento pronto da circulação monetária, cumpre procurar um similar que o supra.

Este, a nossa legislação atual o facilita, pela criação dos "armazéns-gerais".

Uma instituição desta natureza resolve imediatamente o problema das dificuldades da Amazônia, operando como convém nas duas praças de Belém e Manaus.

Ele é aquele remédio eficaz, definitivo, permanente, que, na falta do capital, que as circunstâncias do negociante e do seringueiro ainda não permitiram acumular; proporcionando-lhes o crédito de que precisam, com a suficiente elasticidade e segurança, para não precisarem de vender a sua borracha, a todo o custo, por não terem recursos suficientes, para armazená-la e esperar que o comprador a procure, oferecendo o justo preço dela, de acordo com as necessidades reais do artigo.

Com a existência do armazém-geral o negociante fica livre de lhe escassearem os elementos de que necessita, e, em tais 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 urgência do vendedor.

Os "armazéns-gerais", que o suplicante se propõe fundar aqui e em Manaus, receberão as partidas de borrachas, e, sobre estas, emitirão o duplo título do conhecimento do depósito e da cautela de penhor, na forma do Decreto Legislativo n.º 1.102, de 21 de novembro de 1903.

Tais títulos serão facilmente negociáveis, não só para venda, como principalmente para empréstimos e descontos, porque qualquer negócio sobre eles será feito com todo o conhecimento e garantia.

Com tais predicados, e a estrita observância dos armazéns na execução de todos os seus serviços, é lícito esperar a melhor circulação para os “warrants”, sobretudo, visto que o título de depósito, propriamente só poderá girar na esfera reduzida dos compradores de borracha.

Este processo, visto a indiscutível e progressiva importância da borracha, suprimento a especulação, produzirá imediatamente a alça dos preços, em harmonia com as necessidades da manufatura, dando-lhes o que é o maior benefício ainda, – uma relativa fixidez, apenas sujeita às oscilações naturais previsíveis.

O comércio da borracha será então normal, dominado apenas pelas leis econômicas, e não injustamente pelo arbítrio do comprador.

A característica falta de moeda do nosso mercado, ao passo que justifica esta organização de crédito, segura pela certeza de sua garantia real, exige entretanto, mesmo para ajudar a sua adaptação aos nossos costumes, que sobre um terço dos gêneros depositados os próprios armazéns adiantem, desde logo, dinheiro em espécie.

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

Os armazéns proporcionarão esse dinheiro logo à entrada do gênero para o depósito, na proporção de um terço do valor do objeto, calculado pela cotação da pauta oficial do dia, depois de descontar *no mínimo* vinte por cento da quantidade verificada, – que é para suprir a quebra natural do gênero e possível

diminuição de preço, de modo que quando esse gênero circula, mediante o conhecimento do depósito e o "warrant", é, por assim dizer, depurado e inalterável, oferecendo aos negociadores a mais perfeita garantia.

Cumprе аcentuar que essa margem, deduzida por ocasião do depósito do gênero, por uma justa medida de cautela, no intuito de fundar, em benefício comum e desde as suas primeiras provas, o crédito da instituição, assegurando a estabilidade do valor e a garantia dos seus títulos, essa margem que, com se vê, desempenha no movimento do aparelho uma função importante enquanto os títulos circulam, é *restituída* ao depositante por ocasião da venda da borracha e liquidação da operação, compreendido o resgate do título pignoratício em circulação.

A peculiaridade das operações dos armazéns não incide sob a proibição do art. 8.º, parágrafo 5.º, porque esta é restrita às negociações sobre os títulos emitidos, e o adiantamento de que se trata, e que pelas nossas condições especiais expostas não é possível deixar de fazer, não tem relação alguma com tais títulos que apenas são resgatados, pelos armazéns, quando hajam sido, pelos respectivos donos, endossados a terceiros que não aos armazéns, que os não podem aceitar.

Sendo assim isenta e livre tal operação, ela se poderia realizar, amparada apenas à regra geral de legislação comum; mas uma dúvida que se levantasse, logo no início da instituição, sobre a legalidade de suas operações, poderia prejudicá-la bastante, com detrimento dos grandes interesses, que ela se destina a proteger; e, para obviar a isso, o suplicante requer autorização

expressa para efetuar, na forma descrita, aqueles adiantamentos, **indispensáveis**, antes de tudo, como auxílio ao incremento da **instituição**.

Neste importante ensaio, que quase, e pela primeira vez se faz no Brasil, de instituição completa dos "armazéns-gerais", em esfera tão vasta e, especificamente, para acudir ao grave perigo em que se acha o segundo artigo de comércio do país, o rigor e a solidez da sua estrutura são absolutamente indispensáveis para infundir a confiança completa, sem a qual é impossível o crédito com todos os seus benefícios.

O suplicante, portanto, não se pode dispensar de pedir **uma** derrogação da lei vigente, no sentido de depositar nos cofres da União, em apólices da dívida pública, a importância de dez por cento do capital inicial dos armazéns, ou seja, 500 contos de réis, a título de fiança das suas operações.

É fácil de compreender como este reforço de garantia consolidará, para assim dizer, a confiança nos títulos emitidos pelos "armazéns", *além da garantia real que aqueles por si já exprimem, por isso que são emitidos contra o depósito efetivo da mercadoria.*

Daqui resulta que a instituição da Caixa Filial do Banco do Brasil, nas duas praças de Belém e Manaus, se completa necessária e admiravelmente pelos "armazéns-gerais" que o suplicante projeta.

A simultaneidade destas instituições denota que o governo e o comércio têm a intuição precisa do momento, porque o Banco seria restrito e incompleto nos seus benefícios, sem os "armazéns-gerais", e estes de uma eficácia li-

mitada, sem a existência de um forte e seguro estabelecimento bancário, que funcionasse como o propulsor quase tecnológico da mercadoria.

O Banco, na sua função capital de desconto é uma espécie de ventrículo de circulação arterial do dinheiro; carece, pois, e sobretudo, como no caso especial da Amazônia, de um outro órgão vizinho, que lhe envie, depurada, a torrente circulatória, para que possa esta dar saúde e energia ao organismo inteiro.

Aqui os "armazéns-gerais", pela supressão do especulador, e conseqüente valorização razoável da borracha, e até dos outros gêneros, proporcionarão ao desconto e às operações da Caixa do Banco do Brasil um papel de valor inestimável, que de modo algum trará riscos ao seu numerário, antes lhe será um meio de colocação, e uma fonte de lucros constante e copiosa.

As condições tão graves e tão notórias em que se acha a Amazônia, e o alto e indubitável préstimo do "armazém-geral", pela emissão dos seus papéis, que movimentam com segurança *o próprio objeto do depósito*, não podem permitir hesitação alguma.

O seu estabelecimento constitui 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 "armazéns-gerais" da Amazônia, que o suplicante se propõe fundar, pela sua natural influência já comprovada nos outros países, estão destinados a iniciar a grande época de florescimento desta imensa região possuidora da goma elástica.

Não pode haver dúvida alguma a este respeito.

“Os armazéns-gerais aceleram o comércio, tanto de trânsito como interno, diminuem ao depositante os gastos de armazenagem e de seguro, com aumento da segurança das mercadorias; *regulam os preços; facilitam as vendas, e desenvolvem no mais alto grau o crédito sobre os depósitos*”.

São as opiniões inconfutáveis de Goldshimdt, de Lyon Caen, de Bayerdorffer, de Vidari, de Heine, etc., compreendidas no Manual de Direito Comercial de Endemann.

Foi esse fecundo instituto, admirável pela sua resistente flexibilidade que, desenvolvendo-se e desenvolvendo consigo os bancos, e outros ramos acessórios de comércio, deu à Inglaterra tão longamente o papel de entreposto do mundo (Vivante. *Código comercial italiano comentado*. Ult. ed., vol. 6, p. 404).

A França que, antes da Itália, é na doutrina e nas aplicações práticas o remodelador e o aperfeiçoador do sistema, lhe deve a expansão do seu próspero comércio, indústria e fortuna, tão sólida esta, que torna o país um dos poucos prestamistas do mundo, tendo ainda, por ocasião da última crise bancária e bolsista da América, entrado com a sua cota, na remessa dos 400 milhões de francos, que os Estados Unidos pediram à Europa (Rafael Georges Levy – *Revista dos Dois Mundos*, de 15 de dezembro de 1907), e com eloquência falam os 150 armazéns-gerais, atualmente espalhados na superfície continental do país (Thaller. *Tratado de Direito Comercial*).

Não é lícito de modo algum pensar que o esclarecido critério e o interesse da Pátria dos legisladores e do governo do Brasil possam negar à Amazônia, e por via dela ao país inteiro,

os benefícios evidentes de uma instituição, que os interesses privados, tanto como os interesses públicos urgentemente reclamam, e quase imploram, numa época que, sem exagero, se pode chamar calamitosa.

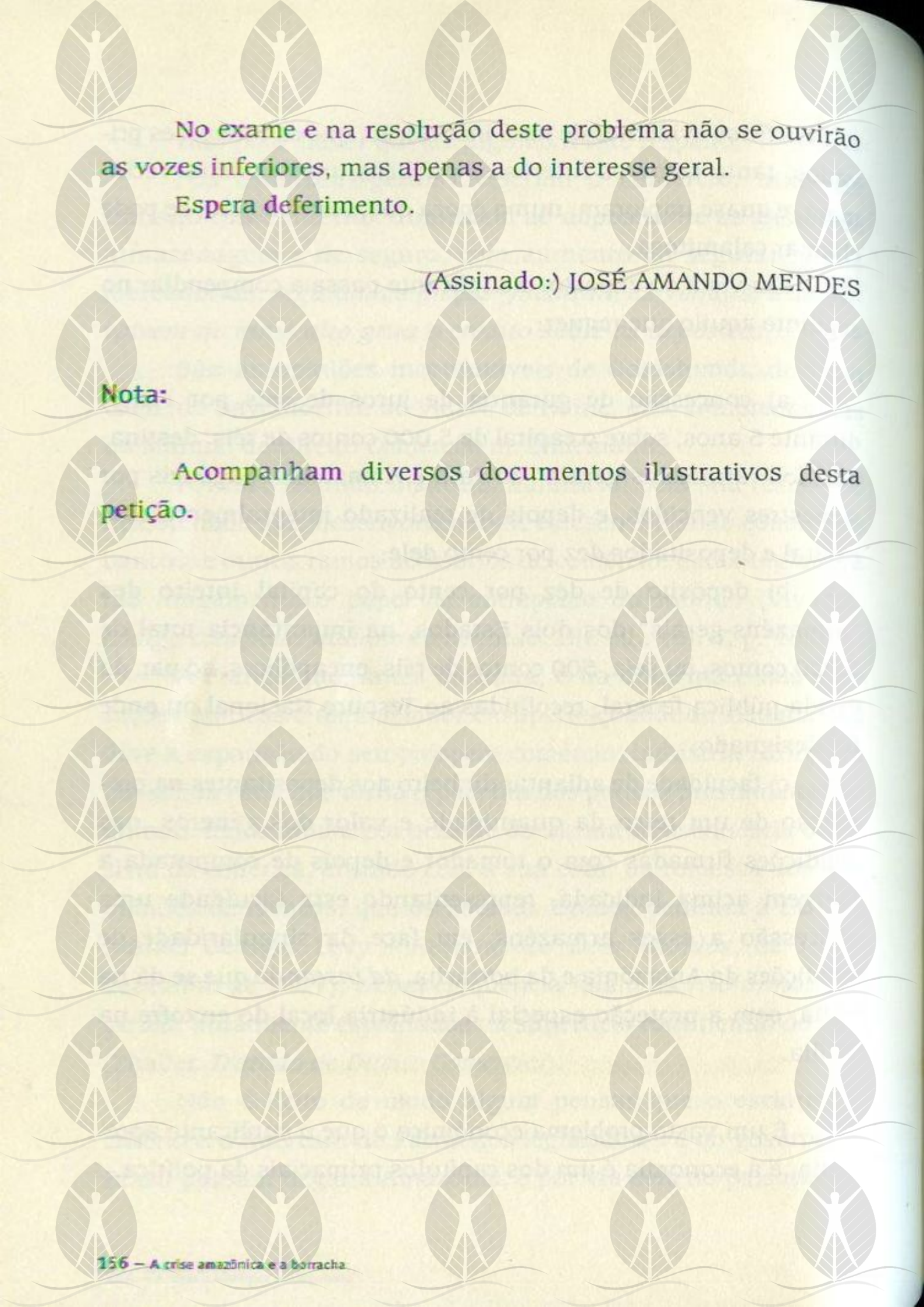
Em vista do exposto, o suplicante passa a compendiar no seguinte aquilo que requer:

a) concessão de garantia de juros de seis por cento, durante 5 anos, sobre o capital de 5.000 contos de réis, destinados aos “armazéns-gerais” do Pará e Amazonas, pagáveis por semestres vencidos, e depois de realizado integralmente esse capital e depositados dez por cento dele;

b) depósito de dez por cento do capital inteiro dos “armazéns-gerais” dos dois Estados, na importância total de 5.000 contos, ou seja, 500 contos de réis, em apólices, ao par, da dívida pública federal, recolhidas ao Tesouro Nacional ou onde for designado;

c) faculdade de adiantar dinheiro aos depositantes na proporção de um terço da quantidade e valor dos gêneros, nas condições firmadas com o tomador e depois de computada a margem acima indicada, representando esta faculdade uma concessão a esses armazéns, em face da singularidade de condições da Amazônia e da borracha, *ad instar* do que se dá na Itália, com a proteção especial à indústria local do enxofre na Sicília.

É um vasto problema econômico o que o suplicante apresenta, e a economia é um dos capítulos primaciais da política.



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

Espera deferimento.

(Assinado:) JOSÉ AMANDO MENDES

Nota:

Acompanham diversos documentos ilustrativos desta petição.

A Borracha como um Produto Mundial

William M. Ivins
Review of Reviews
1907

É de pasmo e admiração o sentimento experimentado pelo mundo moderno, diante dos preços fabulosos, que se pagam por um quase nada imperceptível de “radium”.

Tanta ou quanta foi outrora a surpresa, quando os colecionadores de coisas raras davam um guinéu, pela onça de uma bolazinha de pura goma elástica, para simples ornato esquisito de gabinete.

E agora, que esta goma ou “borracha” se tornou uma das necessidades da vida moderna, usam-se-lhe no mundo, anualmente, mais de 56.000.000 de quilogramas, 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 história da borracha encerra um registro de aventuras e fadigas, injustiças, crueldades e avidez, só iguais à dos metais e gemas preciosas.

São verídicas as observações de Colombo, nos seus diários de viagem, quando refere que a sua atenção foi atraída pelas qualidades peculiares de certa goma, porém onde primeiro se lhe encontra menção, em literatura, é em Oviedo y Valda – “História Universal das Índias” – publicada em Madrid, pelo ano de 1536.

Mais tarde, o grande jesuíta, 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, vai ainda, levantando então não tão alto, e tornando-se de cada vez menor, e ainda menor, a altura do pulo”.

Na sua “História Universal de Viagens e Expedições dos Castelhanos”, Tordesilhas (1549-1615) refere-se-lhe, e, pela primeira vez, usa a palavra “goma”, falando das bolas usadas pelos naturais do Haiti, e traduzindo-lhes a expressão “gumaua”.

Depois dos descobridores espanhóis, vieram os franceses. 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 forma da Terra e achatamento dos pólos. La Condamine era mais do que um astrônomo, e a Europa de então lhe deve a descoberta da quina. Em 1736 enviou ele de Quito, à Academia de sua pátria, pequena amostra de uma goma resinosa, cor de um escuro carregado, quase preto, e que disse chamar-se “caoutchouc”, designação por que, ainda hoje, é geralmente conhecida, no continente europeu.

Reconta La Condamine ser a árvore 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 espécie de *hévea*.

Clouth diz, citando o grande sábio francês, "assim que a casca da árvore é levemente ferida, deflui-se-lhe um líquido claro, semelhante ao leite, o qual coagula, exposto ao ar atmosférico, e torna-se preto.

Os indígenas fazem com ele uma luz, que arde, sem pavio, e é mui brilhante.

Na Província de Quito cobrem desta resina as roupas de pano, ao mesmo tempo que a usam, como oleado, em misteres caseiros... A mesma árvore cresce nas margens do rio Amazonas e os Mainas chamam a este fluido resinoso "cachuchu". – Aplicam-no em sapatos, que são impermeáveis, e quando defumados têm a aparência do couro".

Já no começo da sua história referem-se-lhe os escritores, às qualidades essenciais e ao uso primitivo da borracha, assim que já àquele tempo temo-los suficientemente conhecidos.

A de qualidade elástica é a de maior valor, a resinosa, usada então para luz, sob a forma de facho, morrões, etc., mostra-nos o mais distinto recuo na sua indústria, que, aliás, modernamente, continua a encontrar vasto o campo de aplicação, nos calçados e capotes.

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

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

Diz: – “Eles fazem botijas do formato de peras, no gargalo das quais adaptam-se tubos de madeira. À pressão daquelas expele-se-lhes o líquido, pelo tubo, como se fossem seringais, com que se parecem”.

É interessante notar-se ter sido este fato o que deu ensejo a se lhe dar o nome específico à planta da borracha, e a toda a sua indústria no Brasil, onde é conhecida por “seringa”; o extrator, por “seringueiro” e a floresta onde cresce, “seringal”.

A nossa designação inglesa deve-se ao químico Priestley. Em 1770 descobriu ele que a borracha apagava a escrita a lápis, chamando para isto a atenção dos ingleses, que começaram de a usar neste mister, e, desde então a chamá-la *india rubber*.

Geografia

De La Condamine para cá foram descobertos de 300 a 400 arbustos, herbáceas e árvores, de gêneros e espécies diferentes, produtoras de uma substância 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 geográfica, facilmente delimitada, estendendo-se-lhe a área, em derredor da Terra, entre os trópicos do Câncer e do Capricórnio, e destarte,

formando aquilo a que se poderia chamar a faixa equatorial que é o verdadeiro "habitat" da borracha.

Aqui e ali, um pouco para o norte, como na Índia e no México; aqui e ali, um pouco para o sul, como na África e Austrália, encontra-se a borracha, porém não a de melhor qualidade, e raro, em quantidade remuneradora. As qualidades superiores requerem o calor dos trópicos, e muita umidade, para o desenvolvimento da planta.

Pode dizer-se de passagem que cada uma destas numerosas plantas, como, por exemplo, a vinha, dá um produto cujo caráter é determinado pela química do solo.

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

Uma fonte futura de produção serão inquestionavelmente Ceilão e a Malásia.

O grosso das colheitas atuais, porém, é inteiramente silvestre ou sem cultura, se bem seja certo, como veremos mais tarde, a se aquilatar dos resultados e experiências feitos no Ceilão, que, em futuro não remoto, a produção passará a ser o resultado da cultura.

Botânica

Falamos das inúmeras plantas, que produzem o *latex* gomoso. As que são realmente mais dignas de menção, entretanto, provêm de 4 grandes famílias – as Euforbiáceas (Hévea, Micandra, Maniçoba – "Manioh-glaziowü", de Martius) e Eufór-

bia; as *Ulmáceas* (*Castilloa* e *Ficus*), as *Apocináceas* (*Landolphia*, *Urceoles*, *Hancornia*, *Alstonia*, *Kickxia*, *Carpodiuns* e *Clintandra*) e as *Asclepiádes*, que incluem as variedades conhecidas por *Callotropis*, *Cynanchum* e *Periploca*.

A *hevea* cresce principalmente no grande vale do Amazonas. A *castilloa* no planalto da América do Sul, no México, e em parte, na América Central. A *manicoba* e a *hancórnia* florescem nas regiões montanhosas e arenosas da América do Sul, quer dizer, em Pernambuco e Maranhão; na Bahia, a *hancórnia*, e a *manicoba* no Ceará. Todas as espécies de que vimos de falar são árvores.

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

A fonte principal da borracha na Ásia é o *ficus*, ou figo, que vulgarmente vemos nos viveiros e estufas, como sendo a árvore da borracha, e cuja folha supõe-se representativa e característica de todas as árvores de borracha, quando absolutamente não o é, por isso que difere grandemente das folhas da *hevea* e da *landolfia*.

A *carpodiuns* e a *clintandra* são, algumas delas, pequenas herbáceas, e outros pequenos arbustos, encontrados na África Oriental e Central, e parecidas à "Guayule" do México, sendo que estas três últimas constituem a base de uma grande empresa, organizada para a extração de borracha, e explorada por um grupo de financistas nova-iorquinos, que já tomaram a ombros a extração no México, em larga escala, tendo já entrado em negociações com o rei da Bélgica, para o mesmo fim, no Congo.

Seria este, talvez, um capítulo interessante àqueles a quem sobra tempo e inclinação para o estudo dos hábitos da *hevea* e da *landolfia* (trepadeira), porém não é este o lugar próprio.

É óbvio preconizar-se o estudo dos hábitos da planta, como sendo a preliminar necessária, ao início de um novo sistema qualquer da produção cultivada.

Há sido esse o assunto das mais atentas investigações, desde que os diretores do Jardim Botânico de Kew, em 1875, enviaram o Sr. Cross, à América Central, proceder ao estudo destas plantas e seus hábitos, visando-lhes o cultivo nas possessões britânicas da Índia.

Há ali presentemente milhões de árvores plantadas, e uma nova indústria se desenvolve, prometendo ser uma das mais lucrativas do mundo. Sobre este assunto há um livrinho, escrito pelo Sr. Herbert Wright e publicado em Colombo – Ceilão, – e que não se encontra algures.

Recomendamos-lhes a leitura, e bem assim a da “*Chemistry of Rubber*”, do Dr. Karl Otto Weber, e da “*Rubber, Gutta-Percha & Balata*”, de Franz Clouth, três livros esses necessários ao estudioso, e aos quais poder-se-ão acrescentar “*Lianes Caoutchoutifères*”, de Wildeman e Gentil e “*Rubber Vines of the Gongo*”, há cerca de três anos publicado em Bruxelas.

Química da borracha

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

Sabemos ser um *latex* claro e vegetal, extraído da árvore e com a aparência de leite.

De fato, parece precisamente o leite do "codeço", da família das herbáceas leitosas e produtoras da goma.

Sabemos que, quando seco, perde a cor branca, coagula e torna-se num sólido viscoso, mais ou menos elástico. Pertence à numerosa classe dos sólidos, conhecidos na química sob a designação de colóidios, de cujo tipo é a gelatina.

São, porém, os químicos acordos em que ainda estamos na mais completa ignorância quanto à natureza real do colóidio, e é esta ignorância fundamental que conserva a química industrial da borracha, no que ainda se pode dizer um estágio primitivo.

É um carboidrato, a que aventurariamos a definição científica de – um colóidio claro, ou antes quase incolor, com um peso específico de cerca de 92, numa temperatura de 17° C; o produto de um *latex* vegetal, e o composto quantitativo, que se poderia representar pelo símbolo: $C^{10}H^{16}$.

Weber refere-se à seguinte análise do *latex* da *hevea*, feita por Seligman:

Borracha	32%
Proteína e matéria mineral.....	12%
Água.....	50%

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

Descobriu-se, há pouco, dependerem as quantidades da proteína, resina e cinza, em grande escala, da química do solo, as quais não só afetam a elasticidade e resistência tênsil dos manufaturados, senão também a durabilidade, tudo o que constitui um elemento de grande importância no que na manufatura se chama *tractability* (maneabilidade) em se preparando a matéria-prima, para uso dos artefatos.

A melhor borracha do Pará, por exemplo, contém menos de 1 1/2% de extrato resinoso, enquanto as "lâminas" africanas, mais de 60%, de onde, aliás, provém a determinante principal do valor industrial e mercantil daquela.

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

Na coagulação do *latex*, que é um processo de fermentação, seguido da secação, a resina torna-se parte e parcela da borracha, e, quando existe em grande quantidade, é isso uma consideração importante a se ter em conta na venda do produto, em vista das dificuldades de se a extrair.

A proteína, ou matéria albuminosa, que se eleva a 4% na borracha seca, é de natureza assaz complexa, afetando também o valor mercantil da borracha, por isso que é a causa do desenvolvimento de bactérias no produto acabado, ocasionando-lhe a putrefação, ou aquilo que no comércio é conhecido por "tackiness" (pegajosidade). Quanto acabamos de dizer é o suficiente, para indicar a grande soma de cuidado e perícia necessários na

compra da matéria-prima, dada a numerosa lista das pseudoborrachas, que diferem substancialmente na composição; não querendo nada dizer da perícia ou mestria, necessárias, na prática da limpeza, mistura e manufatura, cuja negligência pode afetar desastrosamente os produtos de uma fábrica.

Os processos da manufatura

Mais do que a ninguém a borracha interessou muito ao botânico e ao químico, até pelo começo do século 19. De 1791 para 1815, certos químicos ingleses procuraram aproveitar-se de uma solução de borracha, num tecido impermeável, aliás sem sucesso. Charles Mac-Intosh, cujo nome tornou-se estreitamente ligado à indústria, tanto quanto o de Goodyear, conseguiu, em 1823, dissolvê-la em benzina, dando isso início à indústria dos capotes impermeáveis. Em 1832, a firma Chaffee & Haskins, de Nova Iorque, fundou a "Roxbury India Rubber Company", no propósito de fazer igual negócio ao que Mac-Intosh explorava do outro lado do Atlântico.

Resultou disso que não lograssem sucesso, acontecendo, porém, terem aos seus serviços um Charles Goodyear, que devotou vida e fortuna à descoberta do que, mais tarde, viria a ser o mais prático de todos os métodos de evitar a viscosidade ou a pegajosidade, que obstavam à aplicação comercial da goma elástica.

Heywood foi o primeiro a descobrir que o enxofre diminuía a propriedade pegajosa da matéria-prima, tendo, aliás, deixado a Goodyear o demonstrar em 1839 que, num composto de borracha e enxofre, em quantidade própria e temperatura adequada, o produto 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 enxofre, sob a ação de diversas temperaturas, a resultante de um produto de consistência e elasticidade, conhecido por "vulcanização".

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

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

Hoje consumimos quase a metade da produção mundial, e a borracha deve ser olhada agora como uma necessidade de vida, e uma das coisas que entram tão eficazmente, quanto qualquer outra, na solução satisfatória dos tremendos problemas do transporte e comunicação.

Sem ela o "guarda-freio" será impossível, e sem ela seria impossível isolar os fios, que são usados em todos os ramos da produção elétrica.

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

O mundo poderia, na pior das hipóteses, dispensá-la no uso dos sapatos e capotes, etc., mas nos misteres de transporte, obedecendo às condições de aperfeiçoamento da viação férrea e do automobilismo; na isolação das comunicações e energia

elétricas, assim como nas aplicações e fins médico-cirúrgicos, ela é um fator de absoluta necessidade, e para o qual não há substituto, sendo esta a razão porque desempenha papel tão importante na história do progresso, que, no seu desdobramento é uma coisa imprevista, hoje, quanto o era em si, ao tempo em que La Condamine chamou a atenção da Academia de Ciências de Paris, para as suas interessantes bolinhas de borracha.

Volume da produção

Há sido sempre muito difícil fazer-se uma estatística acurada da produção universal da borracha, não só pela diversidade de mercados, como porque a mesma borracha pode aparecer em diferentes mercados, e ser incluída numa como noutra estatística, multiplicando-lhe assim impropriamente a quantidade, para os fins do arrolamento das quantidades.

Sem pretendermos descer a minúcias, podemos avaliar, em geral, o valor mercantil da produção total do artigo, em bruto, em cerca de 80 milhões de dólares. Só o valor da que passa pelo porto do Pará é de cerca de 50 milhões de dólares, quando o volume total da produção universal é de cerca de 125 milhões de lib., das quais a quantidade do Pará ascende a 75 milhões.

O valor da produção do vale 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 procedências.

O consumo europeu e americano de todas as procedências é mais ou menos igual.

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 aquela e os Estados Unidos. Este país, contudo, 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 iguais procedências, de \$ 23.000.000.

Naquele ano a América consumiu, quer em volume, quer em valor, 54,4% da produção da Amazônia e a Europa 45,6%.

As estatísticas das safras do Pará e Amazonas podem-se aceitar como sendo exatas, o que se não pode dizer com relação às de outras procedências.

Os mercados mundiais da borracha

No mundo, os grandes mercados da borracha, para a distribuição aos consumidores, são Nova Iorque, Liverpool, Londres, Antuérpia, Hamburgo, Lisboa e Havre. A importação de todas as qualidades, pelo porto de Liverpool, sobe a 40% da safra do Pará; de outras procedências, passam por ele de 6.000 a 6.500 t. Assim tomando-se, para exemplo, o ano de 1905, importou Liverpool:

Outras qualidades da América do Sul (excluídas as do Pará).....	1.249
Da Costa do Ouro, África.....	1.734
De Serra Leoa, incluindo as tiras de Nassai, Canakri, Lahou e Mahou.....	834
Do Nigger.....	1.000
De Lahou.....	475
De Lagos.....	126
Várias outras qualidades africanas.....	<u>919</u>
	6.337

Muitas destas qualidades chegam a Londres indiretamente. Se bem seja este o mercado direto para a produção de Rangoon, Assam, Penang, Bornéu, Moçambique, Madagascar, e para algumas qualidades da América do Sul, provenientes dos portos ao sul da Bahia, os recebimentos totais de tais procedências em Londres – importação direta – elevaram-se a cerca de 1.500 t anuais.

Toda a produção do Estado Livre do Congo vai para Antuérpia, sendo que a importação direta, para o mercado londrino, agregou cerca de 5.400 t anuais, durante os últimos sete anos.

Esta safra do Congo para Antuérpia, diga-se de 11.000.000 lbs., pode-se tomar como sendo uma produção, avaliada, na média, durante aquele período de 70 centavos por lb., em \$ 7.700.000.

E isto é inteiramente açambarcado e negociado por aquilo que, na América, seria chamado uma “combinação” ou sindicato, dos de pior espécie.

Diga-se um monopólio.

O escritório comercial de uma só firma constitui 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 oferecida à venda.

O negócio reveste o mais perfeito caráter do monopólio, pela sua organização, que faz desaparecer a liberdade existente em Nova Iorque, Liverpool, Londres e Hamburgo.

Este último porto é um mercado em crescente desenvolvimento, tendo a sua importação direta, durante o ano de 1905, de acordo com estatísticas dignas de fé, e por nós obtidas, subido a 6.500 t, na sua quase totalidade da África Ocidental e Oriental, Índia Oriental e da América Central e do Sul.

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

As colheitas da África portuguesa, conhecidas por Benguela e Luanda, presentemente são de cerca de 2.200 t anuais, sendo estas procedências altamente apreciadas pelos fabricantes americanos. A oriunda da África francesa chega a Bordéus e Havre, e se eleva mais ou menos a 1.200 t, por ano; as qualidades de precedência da América Central, a cerca de 1.000 t.

Condição da produção

Anteriormente à abertura do Congo, quer dizer ao estabelecimento do Estado Livre do Congo, alguma borracha da Índia Oriental, um pouco da África, e alguma de Moçambique e Madagascar afluíram aos mercados consumidores, sem contudo constituírem um fator importante no consumo, excluídas, já se vê, as das Américas do Sul e Central.

Mas, de 20 anos para cá, adquiriram grande importância, e não fora a produção delas em tão grandes proporções, certos ramos da indústria teriam sofrido severamente, ou a borracha do Pará teria subido a um preço exorbitante.

A produção deste artigo de consumo é peculiar, não podendo ser comparada a nenhuma das outras grandes safras de artigos agriculturados, – algodão, trigo, milho ou arroz. Se, em qualquer tempo, o preço destes sobe desusadamente, temos, em resultado desse fenômeno mercantil, o incitamento a um maior plantio, que por sua vez resulta numa colheita maior, e no conseqüente restabelecimento do equilíbrio dos preços.

O plantio cresce na razão do aumento do consumo. Noutras palavras, o suprimento é regulado pela procura, sendo que o seu aumento é regulado, ou acrescido indefinidamente, de acordo com as oportunidades de lucro, oferecidas 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 t para o consumo de qualquer ano.

Entretanto, com relação às plantas, que não são de cultura, as árvores e vinhas, que produzem a maior parte do produto, não atingem a idade de serem trabalhadas antes de, ao menos, 15 anos, sendo que, no caso da *hevea*, só produzem por espaço de 20 anos.

A extração do *latex* da castilloa, como da landolfia, traz habitualmente o extermínio da planta.

Pode-se facilmente ver logo que a indústria do extrator de seringa é a mais crua e primitiva das ocupações. Pode ser comparada à do apanhador de arando, aqui.

Daí resulta não poder uma safra oscilar de uma produção excessiva para outra de menor tamanho, em qualquer tempo, como no caso do trigo ou do algodão.

O problema não é o do cultivo, senão quase que exclusivamente de um lado, o do trabalho, e do outro, o da facilidade de acesso às matas.

A média anual no aumento das safras do Pará, durante os últimos 10 anos, foi de 8%, e no último quinquênio, de mais ou menos 4%.

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

As safras do Congo conservam-se praticamente estacionárias, nestes últimos 7 anos, apresentando, ao mesmo tempo, pronunciada tendência para diminuir em vez de aumentar.

Os seringais do Amazonas estão bem conservados, se bem que sejam devastadas anualmente centenas de milhares da espécie "castilloa", de que se conhece comercialmente o produto pela designação de "caucho".

Já foi necessário, no Congo, internar-se o extrator mais e mais no interior das matas; e a voracidade do tributo sobre a borracha, na extorsão pelas companhias belgas, levou à espantosa tirania a que foi necessário recorrer-se, para compelir os naturais às colheitas, que se tornam cada vez mais escassas.

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

Nenhum desses países é uma terra da raça branca. Ninguém, a não ser o natural do país, pode viver e trabalhar nos vales desses rios. A morbidade no Estado do Amazonas, por exemplo, corresponde, na sua quase exatidão diabólica, ao número de toneladas ali produzidas, assim que se pode dizer custar cada tonelada da borracha amazônica o preço de uma vida; e, se bem que se não vejam no Brasil as atrocidades observadas no Congo, é todavia verdade não resistirem os trabalhadores idos do litoral para os seringais, em média, a mais de três anos de serviços; e senão sob a égide da lei, de fato, serem sujeitos a provanças jamais conhecidas ou sofridas pelo escravo nos Estados Unidos, ou até mesmo pelos dos cafezais do Brasil.

Não é este, entretanto, o lugar para discutir este lado da questão, assim como as atrocidades do Congo; mas a avidez humana tem mostrado ser infernal e as contingências da vida, hoje, retêm talvez neste negócio, mais criaturas, em abjeta escravidão, que em qualquer outro campo de trabalho.

História da manufatura americana

A manufatura de borracha, nos Estados Unidos, está dividida em vastas e diferentes aplicações industriais.

Estas são as de calçados, roupas, artigos de mecânica, variados e múltiplos artigos de drogaria, cirurgia, etc.

Sob o ponto de vista do valor mercantil, a indústria de calçados, como a dos artigos de mecânica, é a mais importante.

Uma estimativa razoável da produção total de calçados de borracha, nos Estado Unidos, durante o ano passado, e calculada pelo preço líquido dos retalhistas, seria a de cerca de 50 milhões de dólares, ao passo que a dos artigos de mecânica, na mesma base, seria a de 45 milhões.

No intuito de tornar claro o que significam artigos de mecânica, devem-se classificar sob essa designação, as rodas para veículos de toda a sorte, cintos, faixas, tubos, materiais para máquinas, revestimentos, etc.

Os de farmácia e drogaria são em tudo muito menores, quando se pense em classificá-los, mas sob o ponto de vista da aplicação social, constituem um fator de grande relevância, na utilização da goma elástica.

Monopólios e trusts

Há, neste país, duas grandes "organizações", no negócio da manufatura de borracha.

A primeira é a "United States Rubber Company", que, começando em 1892, absorve hoje, francamente, com a única exceção de uma empresa de Boston, a indústria das botas e sapatos da América.

Em 1899 operou-se o agrupamento de diversos fabricantes de artigos e objetos de mecânica, sob a designação de "Rubber Goods Manufacturing Co".

Esta companhia não absorveu, contudo, como era seu desejo, grande extensão do campo da indústria a que se devota, como o fez a "United States Rubber Company", na sua especialidade. Há cerca de um ano esta última adquiriu a "Rubber Goods Manufacturing Company", e assim é hoje a maior empresa manufatureira, por si e suas companhias subsidiárias, não só da América, senão do mundo.

O total líquido das suas vendas, durante o ano de 1906, subiu a \$ 59.452.000.

O seu capital por ações é: – em títulos de primeira preferência, \$ 36.263.000; de segunda, \$ 9.848.000, e em ações ordinárias \$ 25.000.000, totalizando \$ 71.111.600.

Os organizadores desta empresa foram o falecido 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 destaques na América. O falecido Converse, conhecido como o decano do negócio de borracha, em que começou ao tempo de Goodyear, deu um dos mais robustos exemplos do valor, caráter e energia no estabelecimento de um grande negócio.

Grande reserva de borracha reusada

Não se escreveria um artigo completo sobre a borracha, sem referências ao seu reuso.

É duvidoso se a colheita de goma elástica, num ano, seria suficiente para satisfazer as exigências mundiais, a preços razoáveis.

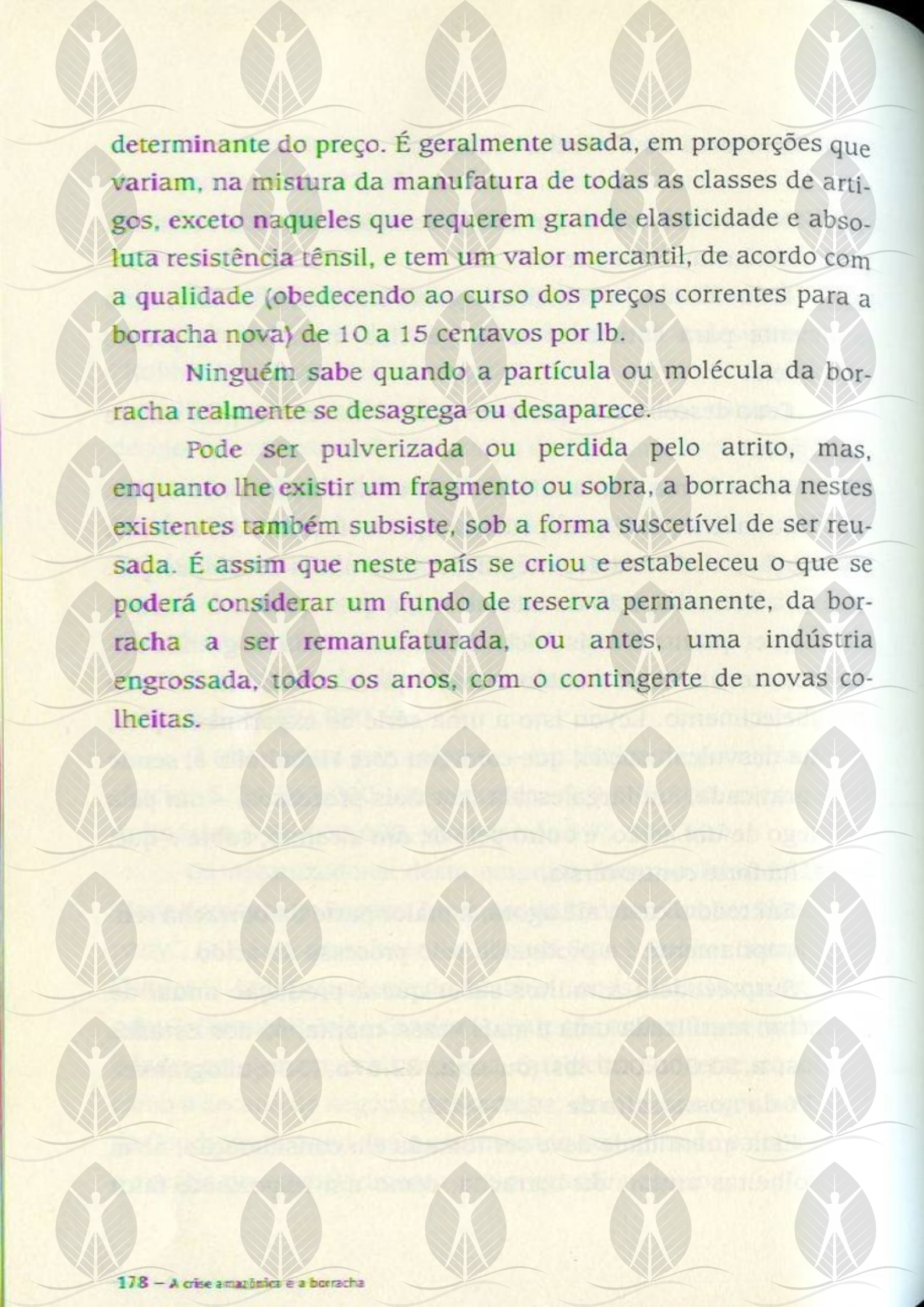
Cedo descobriu-se que a borracha é inatacável pela traça e ferrugem.

Sob a forma de manufatura e de combinação com o enxofre, era destinada a perder, em pouco tempo, a elasticidade; e, com a fabricação, a sofrer a desintegração, mas não a decomposição. Ficava a borracha, não do mesmo valor, quer quanto à elasticidade, quer quanto à resistência tênsil, mas ainda de grande utilidade; tornando-se então uma questão aberta o seu restabelecimento. Levou isto a uma série de experimentações, na sua desvulcanização, que começou com Helmholtz e, sendo hoje praticada, em larga escala, por dois processos, – um pelo emprego de um ácido, e outro pelo de um alcalino, sobre o que, aliás, há forte controvérsia.

Em todo o caso, até agora, a maior parte da borracha reusada propriamente é a produzida pelo processo do ácido.

Surpreenderá a muitos saber que a produção anual da borracha, reutilizada uma e mais vezes, monta, só nos Estados Unidos, a 50.000:000 lbs (ou seja, 22.675.730 quilogramas, 61,87% da nossa safra de 1907-1908).

Esta quantidade deve ser tomada em consideração, além das colheitas anuais da borracha, como um importante fator



determinante do preço. É geralmente usada, em proporções que variam, na mistura da manufatura de todas as classes de artigos, exceto naqueles que requerem grande elasticidade e absoluta resistência tênsil, e tem um valor mercantil, de acordo com a qualidade (obedecendo ao curso dos preços correntes para a borracha nova) de 10 a 15 centavos por lb.

Ninguém sabe quando a partícula ou molécula da borracha realmente se desagrega ou desaparece.

Pode ser pulverizada ou perdida pelo atrito, mas, enquanto lhe existir um fragmento ou sobra, a borracha nestes existentes também subsiste, sob a forma suscetível de ser reusada. É assim que neste país se criou e estabeleceu o que se poderá considerar um fundo de reserva permanente, da borracha a ser remanufaturada, ou antes, uma indústria engrossada, todos os anos, com o contingente de novas colheitas.

Revista do Mercado em 1907

Janeiro. — O mercado conservou-se firme até à ultima semana do mês, quando os preços declinaram para 5\$500 pela fina das ilhas, e 6\$500 pela fina do sertão. Como o sernambi era vendido com uma diferença 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 sernambi dos lotes vendidos, sendo a cotação tanto mais elevada, quanto maior era a quantidade de sernambi. Este sistema causava muita irregularidade nas cotações, principalmente nas da borracha das ilhas, acontecendo constantemente serem vendidos lotes de um mesmo vapor e na mesma ocasião, com diferenças sensíveis nos preços.

Fevereiro. — Por acordo geral dos compradores, ficou estabelecido que, a começar do dia 1.º, o preço do sernambi das ilhas e do sertão seria fixado segundo o seu próprio valor, independentemente da cotação da borracha fina, acabando assim com os inconvenientes

e reclamações ocasionados pela diversidade de preços, pagos segundo a maior ou menor proporção de sernambi dos lotes. Pelo mesmo acordo, a diferença da entrefina para a fina foi reduzida de 700 para 300 réis.

Devido a este novo sistema de preço, houve mais estabilidade nas cotações da borracha das ilhas, oscilando a fina entre 5\$400 e 5\$600, fechando o mês a este preço, mercado firme. Para o sernambi vigorou quase sempre a cotação de 3\$100.

A borracha do sertão, que, no princípio do mês esteve frouxa a 6\$400, subiu a 6\$700 e fechou estável a 6\$650. Para o sernambi predominou o preço de 5\$000.

Nos mercados consumidores houve uma baixa na borracha do sertão, sendo as cotações na Inglaterra, no fim do mês, de 5/1, – a fina, 4/ – o sernambi.

Março. – A partir do dia 4, a Alfândega começou a cobrar os direitos de exportação da borracha do Território do Acre Federal, por pauta sua, organizada com as cotações somente das vendas dos lotes daquela procedência e contendo preços para fina, entrefina, sernambi e caucho (bola e prancha).

A borracha das ilhas continuou estável, fechando o mês com a fina a 5\$500, e o sernambi a 2\$800.

Não obstante as grandes entradas deste mês, 6.000 toneladas, a maior quantidade registrada num só mês, o mercado para a borracha do sertão conservou-se estável. Com a criação da pauta federal, necessariamente mais alta que a estadual, as cotações, que eram baseadas pelos preços

desta, baixaram de 6\$650, pela fina, e 4\$900, pelo sernambi, para 6\$525 e 4\$655, respectivamente.

O mercado fechou no fim do mês a 6\$500 e 4\$800, e na Inglaterra, a 4/11 a fina e 3/11 o sernambi, acusando estas cotações uma baixa de 2 d., comparadas com as do princípio do mês.

Abril. – Vigoraram os mesmos preços do mês anterior para a borracha das ilhas, sendo as cotações no fim do mês de 5\$550, pela fina, e 2\$950 a 3\$000, pelo sernambi.

Devido às fortes entradas deste mês, a borracha do sertão declinou de 6\$500 para 6\$350 pela fina, e, na Inglaterra, de 4/ para 4/9 e 3/4. Em consequência da pequena quantidade de borracha fina das ilhas existente nos mercados ingleses, esta qualidade obteve melhores preços do que a do sertão, alcançando $\frac{4}{11}$, 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 sernambi. Sertão estável, fechando a 6\$300 a fina e 4\$650 o sernambi.

Na Inglaterra, a fina das ilhas continuou a ser vendida por preços mais elevados que a do sertão. Em consequência do avultado estoque de borracha desta procedência e pouca procura, os preços, especialmente durante a última semana, declinaram rapidamente, fechando o mercado frouxo a $\frac{4}{7}$ e $\frac{3}{4}$ pela fina e 3/8 e 1/2 pelo sernambi.

Junho. – Houve uma nova baixa nos preços da borracha das ilhas, negociada aos extremos de 5\$200 e 5\$050, fechando estável a esta última cotação. Para o sernambi, predominou o preço de 2\$650.

As entradas de borracha do sertão foram insignificantes, obtendo os preços de 6\$300 a 6\$200 a fina e 4\$550 a 4\$500 o sernambi.

Na Inglaterra, sob a influência ainda da existência avultada de borracha do sertão, durante a maior parte do mês, os possuidores mostraram empenho em vender, baixando, os preços, a 4/6 a 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 ativa durante os últimos 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 foram 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 aumento de 9%.

Julho. – A das ilhas subiu de 5\$050 pela fina e 2\$650 pelo sernambi, até 5\$400 e 3\$, fechando estável a 5\$100 e 2\$800. Sertão nominal a 6\$250 e 4\$500.

Na Inglaterra, o mercado subiu até 4/10 e 3/4 pela fina do sertão, baixando em seguida a 4/9, para fechar a 4/10.

No mês de julho de 1906, vigoraram aqui os preços de 5\$350 e 5\$150 para a fina das ilhas e sernambi 2\$900 menos; 3\$200 a 3\$050, para o sernambi de Cametá. Média mensal da pauta: fina 5\$476, sernambi 2\$890. Câmbio: taxa oficial 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; sernambi 2/9 3/4 a 2/8; Cameté 3/0 1/2 a 3/0 1/4. Sertão, fina 5/2 a 5/1; sernambi a 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. Sernambi obteve de 3\$000 a 2\$650. Borracha do sertão, nominal aos mesmos preços do mês anterior.

Na Inglaterra, com mercado manejado pelos baixistas, declinaram os preços para 4/7 1/4 fina do sertão, 4/6 fina das ilhas, a como fechou. No mês de agosto de 1906, foram estas as cotações: ilhas, fina 5\$400 a 5\$100; sernambi de Cameté, 3\$125 a 3\$; sertão, fina 6\$400 a 6\$250; sernambi, 2\$100 menos. Média mensal da pauta: 5\$535-2\$967. Câmbio: taxa oficial 16 3/4 a 16 5/8. Entradas 1.700 toneladas, exportação: 1.667. – Preços na Inglaterra: ilhas, fina 5/1 3/4 a 5/1; sernambi 2/11 a 2/9 1/2; Cameté 3/0 1/2 a 3/0 1/4. Sertão, fina 5/2 3/4 1/2 a 5/1 1/4; sernambi 3/11 a 3/10 1/2.

Setembro. – Mercado estável 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 mês. A borracha do sertão fechou a 5\$700 a fina e 4\$500 o sernambi.

Na Inglaterra, os preços acusaram uma nova baixa, fechando o mês a 4/5 pela fina do sertão e 4/2 pela fina das ilhas.

Cotações no mês de setembro de 1906: ilhas, finas, 5\$800 a 5\$200; sernambi de Cameté, 3\$400 a 3\$; sertão, fina 6\$800.

média mensal da pauta: 5\$538-2\$890. Câmbio: taxa oficial 16 11/16 a 15 15/16. Entradas 2.040 toneladas; exportação 2.038. – Preços na Inglaterra: ilhas, fina 5/1 1/2 a 5/1; sertão, fina 5/2 1/2 a 5/1 3/4; sernambi 4/ a 3/11. Sernambi das ilhas 2/11 a 2/10.

Cametá 3/ – a 2/11.

Outubro. – O mercado continuou em baixa, fechando com os preços de 3\$950 e 2\$300 para a fina e sernambi das ilhas, e 5\$300 e 4\$300 para a borracha do sertão. O sernambi de Cametá baixou de 2\$900 para 2\$300, ficando com o mesmo valor que o sernambi 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 3/4 fina do sertão, 3/9 fina ilhas, fechando frouxo o mercado.

Foram estas as cotações no mês de outubro de 1906: ilhas, finas 5\$900 a 5\$600; sernambi de Cametá, 3\$500 a 3\$250; sertão, fina 7\$. Média mensal da pauta: 6\$070 a 3\$390. Câmbio: taxa oficial 15 3/4 a 15 1/16. Entradas 3.240 toneladas; exportação 3.416. – Preços na Inglaterra: ilhas, fina 5/2 a 5/1; sernambi 3/1 a 2/11 1/2; Cametá, 3/0 1/2 a 3/0 1/4; sertão, fina 5/3 a 5/1 3/4; sernambi 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 sernambi,

baixando em seguida até a terça-feira, os preços reanimaram, fechando no dia 23. Na última semana, o sernambi de Cametá também a firmes a 3\$700 e 2\$250 por menos do preço do das ilhas, 1\$900 e, em geral, foi a 2\$100. fechando estável de 2\$05 para 4\$600 e 3\$, a como fechou firme.

A do sertão baixou por fimidores os preços tiveram uma baixa. Nos mercados consumidores da terra, a fina das ilhas a 3/0 – e a do enorme, declinado, na Inglaterra, dias do mês, o mercado firmou-se, sertão a 3/4. Nos últimos dias do sertão respectivamente.

fechando a 3/2 e 3/6, ilhas novembro de 1906: ilhas, fina 5\$850 a 3\$600 a 3\$250; sertão, fina 7\$000 a 5\$500; sernambi de Cametá a pauta: 5\$952-3\$330. Câmbio: taxa de 6\$800. – Média mensal das entradas, 3.290 toneladas; exportação, oficial 15 3/16 a 15 1/4. Entrada: ilhas, fina 5/2 a 5/0 1/4; sernambi 2.681 t. – Preços na Inglaterra: 3/0 1/2; sertão, fina 5/3 a 5/1 1/4; sertão 2/11 1/4 a 2/11 3/4; Cametá nambi 4/2 a 4/1.

Dezembro. – A borraça das ilhas subiu rapidamente, na primeira semana, a fina e 2\$500 o sernambi, baixando a 4\$200 a fina e 2\$450 e 2\$150.

depois gradualmente até 3\$550 e 2\$150. Nos últimos dias do mês conservou-se estável de 3\$550 a 3\$600 a fina e 2\$200; o sernambi de Cametá atingiu o preço máximo de 2\$500, baixando depois, de conformidade com as cotações do das ilhas, obtendo, porém, mais alguma coisa do que este.

As entradas da borraça do sertão foram pequenas, vendendo-se aos extremos de 4\$600 a 4\$400 a fina.

Na Inglaterra, os preços tiveram uma reação no princípio de mês, 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 mês e fechando a $3/2 \ 1/2$ a fina das ilhas, $3/5$ a do sertão.

As entradas de julho a dezembro foram de 14.220 toneladas contra 14.570 igual época de 1906, acusando, portanto, o 1.º semestre da safra de 1907/08 uma diferença para menos de 350 toneladas, equivalente à diminuição que têm apresentado as entradas das ilhas nos meses passado e neste.

A exportação, durante os últimos seis meses, constou de 14.163 toneladas, sendo 8.211 para a Europa, e 5.952 para os Estados Unidos. Em igual período de 1906, a exportação foi de 14.596 toneladas, das quais 6.693 para a Europa, e 7.903 para os Estados Unidos, que importaram por consequência, durante o semestre findante, em cerca de 2.000 toneladas menos do que de julho a dezembro de 1906. Tem sido este retraimento da parte dos compradores americanos um fator importante na continuação dos preços da borracha.

Em dezembro de 1906 forma estas as cotações: ilhas, fina 5\$200 a 5\$650; sernambi de Cametá, 3\$600 a 3\$400; sertão, fina 7\$000 a 6\$800. Média mensal da pauta: 6\$070-3\$528. Câmbio: taxa oficial $15 \ 7/16$ a $15 \ 5/16$. Entradas 2.650 toneladas, exportação 3545. – Preços na Inglaterra: ilhas, fina $5/0 \ 3/4$ a $5/0 \ 2/4$; sernambi $3/0$ a $21/1 \ 1/2$; Cametá, $3/1 \ 1/2$ a $3/1$; sertão, fina $5/2 \ 1/2$ a $5/2$; sernambi $4/1$ a $4/0 \ 1/2$.

Belém, 31 de dezembro de 1907.

Equivalências

Acres x 0.40479 = hectares.

Hectares x 247.1 = acres.

1 hectare = 100 acres.

A medida de peso inglesa *quintal (cwt)* corresponde a 112 lbs. Ou 50.8024 quilogramas.

A moeda japonesa *yen* corresponde a 1\$647 réis ao câmbio de 15 dinheiros.



Extracção do látex: Colocação da tigelinha - Al Fayoni

Sinopse da exportação
da produção do vale amazônico
(BORRACHA E CAUCHO)
Incluindo Repúblicas limítrofes

Anos	Quantidade em toneladas métricas de 1.000 quilos			
	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	20795
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

Anos	Amazonas		Pará	
	Quilogramas	Valor oficial	Quilogramas	Valor oficial
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

Anos	Amazonas		Pará	
	Quilogramas	Valor oficial	Quilogramas	Valor oficial
1870	1360575	2305043000	5241051	10205807000
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 últimos 11 anos de 1897/1908

Toneladas de 1.000 quilos

Safras		Ilhas		Itaituba & Baixo Amazonas		Tocantins Xingu Jari	Beni		Juruá
		Borra-cha	Borra-cha	Caucho	Caucho	Borra-cha	Caucho	Borra-cha	
Junho 1897	Julho 1898	8,176	700	23	1	1,272	16	662	
" 1898	" 1899	8,964	759	12	—	1,545	32	1,262	
" 1899	" 1900	9,125	803	26	2	1,681	68	1,367	
" 1900	" 1901	8,416	713	19	102	1,301	73	282	
" 1901	" 1902	9,343	858	11	143	918	7	315	
" 1902	" 1903	9,884	824	74	200	301	17	83	
" 1903	" 1904	9,724	838	91	566	517	9	14	
" 1904	" 1905	9,637	893	113	527	894	114	1,321	
" 1905	" 1906	9,799	1,126	68	667	835	128	1,090	
" 1906	" 1907	9,370	1,198	116	773	1,078	169	1,347	
" 1907	" 1908	8,346	1,109	126	679	867	227	1,045	

Caucho	Purus		Manaus e Ita-coatiara		Iquitos		Total Borracha	Total Caucho	Grande Total
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho			
280	2,032	30	6,282	900	1,233	653	20,357	1,903	22,260
607	2,911	22	6,170	1,260	886	925	22,497	2,858	25,355
705	3,766	88	6,068	1,622	980	394	23,790	2,905	26,695
10	2,349	13	10,016	3,157	816	383	23,893	3,757	27,650
8	1,548	11	12,694	2,894	774	446	26,450	3,520	29,971
2	769	37	13,348	2,852	711	788	25,920	3,970	29,890
-	719	11	13,521	3,231	709	640	26,042	4,548	30,590
188	1,929	428	11,506	3,356	1,395	789	27,575	5,515	33,090
160	2,550	542	12,097	3,106	1,560	952	29,057	5,623	34,680
126	3,428	738	13,329	3,335	1,793	1,035	31,543	6,292	37,835
132	3,467	660	13,336	4,154	1,540	964	29,708	6,942	36,650

Safra de 1906-1907

(Toneladas de 1000 ks.)

Exportação de borracha e caucho pelos portos do Pará, Manaus e Iquitos para os abaixo mencionados.

Meses	Europa		América		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
Maior	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

(Toneladas de 1.000 quilogramas)

Exportação de borracha e caucho pelos portos do Pará, Manaus e Iquitos para os abaixo mencionados.

Meses	Europa		América		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
Maió	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 consequência da restrição de crédito, provocada na última crise americana, os fabricantes naquele país, não acumularam estoques, desta safra, como costumavam fazê-lo. Assim, enquanto os embarques totais, em 1907/1908 foram, até março findo, 460 toneladas menores do que em 1906/1907, também o foram *menores 3.733 toneladas para os Estados Unidos; sendo, ao mesmo tempo, maiores 3.273 toneladas para Europa.*

Os americanos terão fatalmente de ir, de abril em diante, à Europa fazer suprimentos.

J. A. M.

Entradas de borracha e caucho no Pará

(Produção do vale amazônico)

Meses	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
Março	630	3995	1295	5920	500	2721	979	4200
Abril	526	2884	1090	4500	481	1668	1251	3400
Maior	436	1294	870	2600	648	1307	845	2800
Junho	462	573	415	1450	815	409	576	1800
Total	9544	22183	6318	38045	8415	21292	6943	36650

* As qualidades do Sertão incluem a de procedência de Itaituba e Alto Xingu, produção paraense, - que, similar daquelas, é cotada no exterior aos mesmos preços.

A produção de Itaituba elevou-se na safra de 1906-1907 a 986 toneladas; o caucho paraense, a 899 toneladas.

* Esta qualidade inclui caucho de procedência paraense.

Safra 1906/1907 38.045 t.

" 1907/1908 36.650 "

Diferença para menos 1.395 t. = 3,9342%

Quadro da Borracha do Pará

Exportada de 1897 a 1907 e o seu valor oficial

Anos	Quantidade em quilos	Valor oficial
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

Cálculos aproximados

Comparação das safras de 1906-1907 e 1907-1908

Exportação e valor arbitrado

Preços exportadoras	Tons.	Média*	V. Esterlino	Câmbio	Valor em Réis
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 Juruá {1906-1907	5.559	£ 360	2.001.240	15.1/2	30.986:640\$000
{1907-1908	5.301	£ 320	1.696.320	15.7/32	26.751:000\$000
Menos	258	£ 40	304.920	—	4.235:640\$000
Bolívia {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 Peru {1907-1908	2.504	£ 350	876.400	—	—
Menos	307	£ 50	248.000	—	—
Pará e Amaz. {1906-1907	33.690	—	11.594.480	—	178.097:319\$840
{1907-1908	32.825	—	9.138.400	—	144.112:750\$440
Menos	865	—	2.456.080	—	33.984:569\$400
Bolívia {1906-1907	3.977	—	1.591.000	—	—
e Peru {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 procedências

Procedências	Estado	Classificação					
		Valor	Quebras				
Ilhas	Verde		<table border="0"> <tr> <td>14 %</td> <td>Sernambi</td> </tr> <tr> <td>16 %</td> <td></td> </tr> </table>	14 %	Sernambi	16 %	
14 %	Sernambi						
16 %							
Anapu	Úmida	Mais 100 réis que ilhas	12 %				
Jari	"	" " " "	" "				
Cajari	"	" " " "	" "				
Ilhas velhas	Seca	Mais 500	7 %				
Mexiana	Úmida	Mais 200	9 %				
Caviana	"	" " " "	" "				
Baixo Xingu	"	" " " "	" "				
Amapá	"	" " " "	7 %				
Baixo Amazonas	Seca	Equiparada ao Sertão	4 %				
Itaituba	"	200 rs. menos					
Alto Xingu	"	Equiparada ao Sertão	" "				
Sernambi	"	200 rs. menos	" "				
Cametá	Molhado	Equiparada ao Sertão					
Caucho Tocantins	Seco	Mais 500 rs. que Ilhas	11 %				
		Equiparados ao do	3 a 4 %				
		Sertão					

Classificação da borracha

Produzida pelo Estado do Amazonas, Acre, Bolívia, Peru, Venezuela, etc.

Procedências	Estado	Classificação			
		Valor		Quebras	
Rio Negro	Verde	Equiparada a Itaituba		Fina 6 %	Sernambi 9 %
Solimões	"	"	"	"	"
Javari	Seca	1.000 rs. mais que Ilhas		3 a 4 %	7 a 8 %
Juruá	"	"	"	"	"
Purus	"	"	"	"	"
Madeira	"	"	"	"	"
Jutaí	"	"	"	"	"
Acre	"	"	"	"	"
Bolívia (Beni)	"	"	"	"	"
Venezuela	"	"	"	"	"
Iquitos	"	"	"	"	"
Caucho Bola	"	"	"	2 % a	3 %
Caucho Prancha	"	"	"	4 % a	5 %

Observações: – As quebras estimadas são as observadas, entre o ato do beneficiamento e o desembarque nas docas inglesas ou americanas, sendo de notar que a borracha velha, raras vezes, quebra mais de 2 a 3%. As diferenças, guardadas nos preços, também oscilam de acordo com a maior ou menor procura.

O Acre

Do *Jornal do Commercio*, do Rio de Janeiro:

A recuperação pelo Brasil do território do Acre, já o dissemos mais de uma vez, foi talvez a operação financeira mais brilhante que o nosso governo tem efetuado, sobretudo quando consideramos o valor das boas relações de boa vizinhança com a Bolívia e, mais ainda, a aplicação que esta tem dado à soma, de nós recebida, no desenvolvimento material do seu riquíssimo país.

Em virtude do Tratado de Petrópolis de 17 de novembro de 1903 teve o governo de pagar à Bolívia 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
Comissão do banqueiro	£ 2.500	50:860\$920
2.º pagamento (a 15 d. 5/32)	£ 1.000.000	15.835:051\$500
Comissão do banqueiro	£ 2.500	39:587\$620
	<hr/>	<hr/>
	lb. 2.005.000	36.269:870\$840

A renda tem sido esta, cumprindo notar que os algarismos referentes aos anos 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
	33.949:872\$490		2.118:401- 9-11

Em moeda inglesa esse território deu ao tesouro, até o fim do ano passado.	£ 2.118.401- 9-11
E com a re-aquisição desse território despendeu o Brasil	£ 2.005.000- 0- 0
Diferença	£ 113.401- 9-11

Em quatro anos, portanto, o tesouro já se pagou do que despendeu com a chamada compra do Acre, ficando-lhe um benefício de £ 113.401-9-11, que o câmbio de 15 representam 1.814:423\$926.

É o que o país deve desde já, no fim desse curto período, ao saber e perspicácia do seu grande ministro do Exterior, o sr. Barão do Rio Branco.



Processo de defumação do látex

Estatística de 1907

Preços em Belém e Inglaterra. – Média mensal das pautas – Taxas cambiais.
– Entradas. – Exportação.

Meses	Ilhas		Sernambi de Cametá	Sertão		Caucho Bola
	Fina	Sernambi		Fina	Sernambi	
Janeiro	5.900-5.500	3.000-2.600	3.650-3.400	7.000-6.500	4.900-4.400	5.500-5.250
Fevereiro	5.600-5.400	3.150-3.000	3.400-3.200	6.700-6.400	5.000-4.850	5.200-4.900
Março	5.650-5.450	3.100-2.800	3.450-3.350	6.650-6.450	4.950-4.750	4.900-4.700
Abril	5.650-5.450	3.050-2.800	3.600-3.400	6.500-6.350	4.850-4.750	4.750-4.600
Maió	5.500-5.300	2.950-2.600	3.500-3.350	6.350-6.250	4.750-4.650	4.700-4.550
Junho	5.200-5.050	2.700-2.600	3.400-3.300	6.300-6.200	4.550-4.500	4.550-4.500
Julho	5.400-5.050	3.000-2.650	3.700-3.350	6.250 nominal	4.500 nominal	4.550 nominal
Agosto	5.300-5.000	2.850-2.600	3.450-3.100	6.250 nominal	4.500 nominal	4.550 nominal
Setembro	5.200-4.700	2.800-2.550	3.250-2.900	6.050-5.700	4.600-4.400	4.550-4.500
Outubro	4.600-3.950	2.600-2.300	2.900-2.300	5.800-5.300	4.500-4.300	4.500-4.400
Novembro	4.050-3.300	2.400-1.900	2.350-1.900	5.300-4.300	4.300-3.000	4.350-3.350
Dezembro	4.200-3.450	2.500-2.150	2.500-2.000	4.600-4.400	3.000	3.200

Entradas Tons.	Exportação			Ilhas		Preços na Sernambi de Cametá
	Europa Tons.	América Tons.	Total	Fina	Sernambi	
3.780	1.453	1.209	2.662	5/0 1/2-5/0 1/4	3/1 1/2-3/1	3/2 -3/1 1/2
5.025	2.863	2.734	5.597	5/0 1/4-4/-	3/1 -3/0 1/2	3/1 -3/0 1/2
6.000	2.833	2.425	5.258	5/- -4/10 1/2	3/-2/9 1/2	3/0 3/4-3/-
4.360	2.503	1.996	4.599	4/11 1/2-4/10 1/2	2/9 1/2 -2/9	3/1 1/2-3/-
2.650	1.834	1.088	2.922	4/10 1/2-4/8	2/9 -2/8 3/4	3/1 1/2-3/0 1/2
1.450	1.099	921	2.020	4/8 -4/6 1/2	2/8 1/2-2/7 3/4	3/- -2/11
1.320	864	450	1.314	4/9 -4/6	2/10 1/2-2/8 1/4	3/2 -3/
1.610	998	641	1.639	4/8 -4/6	2/10 2/8	3/1 -2/10
2.380	1.266	713	1.979	4/6 1/4-4/2	2/8 -2/5	2/10 -2/10
3.220	1.526	1.845	3.371	4/2 -3/9	2/5 -2/2 1/2	2/6 -2/3 1/2
3.140	1.979	1.453	3.432	3/9 -3/-	2/2 1/2-1/10	2/3 1/2-1/10
2.550	1.578	850	2.428	3/4 1/2-3/2 1/2	2/3-2/1	2/1 -1/11
37.485	20.896	16.325	57.221			

Os preços da borracha e as taxas cambiais representam as cotações máximas e mínimas durante o mês.

Prancha	Pauta Estadual		Pauta Federal				Câmbio	
	Fina	Ser-nambi	Borracha		Caucho		Taxa Oficial	Papel Particular
			Fina	Sernambi	Bola	Prancha		
4.500-4.250	6.157	3.657					15 3/8	15 5/8-15 17/32
4.200-3.900	5.952	3.922					15 7/16-15 3/8	15 9/16-15 1/2
3.900-3.700	9.049	3.844	6.576	4.874	4.800		15 3/8-15 1/16	15 1/2-15 7/32
3.750-3.700	5.960	3.858	6.461	4.767	4.690	3.720	15 1/8-15	15 1/4-15 1/8
3.700-3.500	5.892	3.680	6.208	4.643	4.600	3.600	15 1/8-15 1/16	15 9/32-15 7/32
3.550-3.500	5.507	3.405	6.248	4.569	4.525	3.525	15 1/8-15 1/16	15 1/4-15 5/32
3.550 nominal	5.500	3.520	6.200	4.500	4.550	3.550	15 1/8-15 1/16	15 1/4-15 3/16
3.550 nominal	5.380	3.432	6.200	4.500	4.550	3.xx0	15 1/8	15 9/32-15 7/32
3.550-3.500	5.180	3.050	6.070	4.476	4.530	3.x80	15 1/8	15 9/32-15 7/32
3.500-3.400	4.597	3.937	5.637	4.450	4.475	3.475	15 1/8	15 1/4-15 7/32
3.350-2.700	4.147	3.505	5.172	4.831	4.044	3.168	15 1/8	15 1/4-15 7/32
2.700	3.870	2.522	4.500	3.000	3.200	2.700	15 1/8	15 5/16-15 7/32
								Total

Inglaterra de borracha disponível

Sertão		Caucho		Meses
Fina	Sernambi	Bola	Prancha	
5/3 -5/2 1/4	4/1 1/4-4/-	4/1 -1/2 4/1	3/5 -3/4 1/2	Janeiro
5/2 -1/4 5/1	4/0 1/2-3/11 8/4	3/11 -3/10 1/4	3/4 1/2-3/4	Fevereiro
5/1 -4/11	4/0 1/2-3/11	2/9 -3/8	3/4 -3/2	Março
4/11 -4/9 3/4	3/10 3/4-3/10	3/10 -3/8	3/2 -1/2-3/2	Abril
4/9 3/4-4/7 3/4	3/9 1/4-3/8 1/2	3/7 1/2-3/5 1/2	3/1 -2/11 1/2	Maio
3/8 1/2-4/6 3/4	3/8 1/2-3/7 1/2	3/8 1/2-3/5 1/2	2/11 1/2-2/11	Junho
4/10 3/4-4/8 1/2	3/11 -3/9	3/10-1/2-3/9	3/1 -1/4-3/-	Julho
4/10 -4/7 1/4	3/11 1/2-3/9	3/10 1/2-3/8	3/1 -3/-	Agosto
4/7 1/4-4/5	3/10 1/2-3/9	3/9 -3/5 1/2	3/ -2/10	Setembro
4/4 4/0-3/4	3/9 -3/5	3/5 3/4-3/0 3/4	2/11 -2/10	Outubro
4/0 3/4-3/4	3/5 1/2-2/9	3/0 3/3-2/9	2/10 -2/4	Novembro
3/8 -3/5	2/11 -2/9	2/11 -2/9	2/9 -2/4	Dezembro

Devemos a reprodução deste quadro e da Revista do Mercado à marcada gentileza do Sr. Joaquim G. G. Vianna.

Quadro comparativo do valor da produção da borracha do Pará, nas safras de julho de 1899 a junho de 1908.

Safras	Ilhas	Itaituba	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 exercício de 1893-1894 até junho de 1908.

	Ouro	Papel
Exercício 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
Exercício 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\$2X8	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 goma elástica, por ordem de quantidades, durante a safra de 1.º de julho de 1907 a 30 de junho de 1908

Manaus – Pará

N.º de ordem	Nomes	Rios Solimões e Javari		Rios Purus e Acre		Rio
		Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha
1	B. A. Amunes & C. ^a , em liquidação	327.296	88.361	162.830	9.519	606.634
2	R. Suarez & C. ^a , em liquidação	—	—	424.684	92.758	—
3	Mello & C. ^a	3.395	—	33.824	—	723.156
4	Sociedade Anônima Armazéns Andresen	196.757	5.180	208.395	25.226	213.941
5	Barboza & Tocantins	—	—	378.406	86.743	203.072
6	Gomes Ribeiro & C. ^a	—	—	614.770	72.490	—
7	D. Normansen & C. ^a e Schrader Grunner & C. ^a	5.144	4.002	178.012	57.684	318.874
8	J. G. de Araújo	47.400	—	20.725	3.433	69.316
9	Leite & C. ^a	—	—	571.441	53.158	—
10	Tancredo Porto & C. ^a	12.888	—	408.039	135.202	12.678
11	Wesche & C. ^a , Sucessor de H. Hintze	3.995	4.490	81.208	474.862	3.362
12	Luiz de Mendonça & C. ^a	315	—	471.959	63.115	—
13	Ahlers & C. ^a e R. O. Ahlers & C. ^a	7.766	7.409	35.295	15.446	39.177
14	Guilherme Augusto de Miranda Filho	—	—	452.304	33.979	—
15	B. Levy & C. ^a	24.585	2.154	62.576	13.305	5.106
16	Alves Braga & C. ^a	—	—	404.147	55.045	—
17	Pinho & Certo	—	—	237.468	206.874	—
18	João Alves de Freitas & C. ^a	3.789	—	926	1.604	353.408
19	Montenegro & C. ^a , em liquidação	—	—	43.130	256	—
20	J. C. Arana & Hermanos	105	2	72.453	316.287	—
21	Ganzburger & C. ^a	44.523	44.691	185.346	112.555	—
22	E. Kingdom & C. ^a	9.057	54.748	26.415	262.450	430
23	The De Mello Brazilian Rubber C. ^a Ltd.	2.244	—	332.371	45.229	—
24	Mendes & C. ^a	347.118	189	553	—	4.097
25	Rocha Silva & C. ^a	—	—	281.885	60.375	—
26	Braga Sobrinho	—	—	309.647	20.459	—
27	Antonio Cruz & C. ^a	430	—	53.671	78.354	187.091
28	Bernardo Bockris & C. ^a	61.268	—	80.224	5.620	82.688
29	Carvalho & Barros	147.866	14.319	516	—	9.011
30	Cerqueira Lima & C. ^a	—	—	166.548	104.758	—
31	Costa Santos & C. ^a	101.494	—	16.388	225	763
32	Definer & C. ^a	19.538	—	218.994	26.080	1.289
33	H. Conzeiras	—	—	—	—	235.647
34	M. Corbacho & C. ^a	3.886	15.589	1.634	—	—
35	Pina Fernandes & C. ^a	—	—	175.800	43.661	4.552
36	Scholz & C. ^a e Scholz Harze & C. ^a	4.471	—	50.785	73.439	56.925
37	A. Linhares & C. ^a	191.107	24.285	—	—	—
38	Brocklehurst & C. ^a e Singlehurst, Brocklehurst & C. ^a	5.583	—	1.451	8.975	4.603

Paraná	Rio Madeira		Rio Negro		Total		Grande Total	Diferenças
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho		
144.277	370.122	122.394	-	-	1.466.882	364.551	1.831.433	Mais 69.523
-	546.379	103.061	-	-	971.063	195.819	1.166.882	" 200.188
115.607	-	-	-	-	760.375	115.607	875.982	Menos 156.521
29.438	57.492	53.887	28.979	24	705.564	113.755	819.319	" 431.841
24298	-	950	-	-	581.478	111.991	693.469	Mais 339.230
-	3.950	1.256	-	-	618.720	73.746	692.466	" 200.968
49.749	58.298	8.616	166	-	560.494	120.051	680.545	Menos 56.370
12.411	7.958	45	467.654	1.452	613.053	17.341	630.394	Mais 55.879
-	-	-	-	-	571.441	53.158	624.599	" 144.536
1.680	-	-	8.031	-	441.636	136.882	578.518	" 122.666
235	-	-	-	-	88.565	479.587	568.152	" 212.673
-	12.588	729	-	-	484.862	63.844	548.706	" 99.007
3.009	289.396	133.069	-	-	371.634	158.933	530.567	" 3.985
-	-	-	-	-	452.304	33.979	486.283	Menos 99.012
22	285.291	75.679	-	-	377.558	91.160	468.718	" 69.440
-	-	-	-	-	404.147	55.045	459.192	Mais 25.600
-	-	-	-	-	237.468	206.874	444.342	" 39.950
60.342	-	-	-	-	358.123	61.946	420.069	" 128.201
-	238.876	108.379	-	-	282.006	108.635	390.641	Menos 284.800
-	-	-	-	-	72.558	316.289	388.847	Mais 128.747
-	-	-	-	-	229.869	157.246	387.115	" 129.615
-	23	30.471	-	-	35.925	347.669	383.594	" 51.434
-	-	-	-	-	334.615	45.229	379.844	Menos 186.465
-	-	-	196	-	351.964	189	352.153	" 83.121
-	-	-	-	-	281.885	60.375	342.260	Mais 125.178
-	-	-	-	-	309.647	20.459	330.106	Menos 34.972
7.710	-	-	-	-	241.192	86.064	327.256	" 129.386
23.236	48.674	267	-	-	272.854	29.123	301.977	Mais 106.535
1.073	51.249	51.714	-	-	208.642	67.106	275.748	" 20.822
-	175	-	-	-	166.723	104.758	271.481	Menos 99.576
-	138.891	12.849	-	-	257.536	13.074	270.610	Mais 1.736
494	-	-	-	-	239.821	27.302	267.123	Menos 12.594
14.839	-	-	-	-	235.647	14.839	250.486	Mais 76.608
-	162.334	51.204	-	-	167.854	66.793	234.647	" 15.557
429	-	-	-	-	180.352	44.090	224.442	" 13.812
8.538	17.111	4.725	-	-	129.292	86.702	215.994	" 29.242
-	-	-	-	-	191.107	24.285	215.392	Menos 22.116
2.819	174.988	8.304	-	-	186.625	20.098	206.723	" 38.335

N.º de ordem	Nomes	Rios Solimões e Javari		Rios Purus e Acre		Rio Borracha
		Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	
39	Martins Abreu & C. ^ª	-	-	-	-	184.548
40	Manoel Vicente Carioca	672	-	-	-	144.860
41	Freitas Ferreira & C. ^ª	43.713	425	121.724	20.011	4.293
42	Pereira & Mendes	-	-	59.664	109.270	-
43	Gordon & C. ^ª	4.646	-	62.551	14.893	65.368
44	B. Santos & C. ^ª	-	-	113.182	39.330	-
45	Velhoé Silva & C. ^ª	-	-	-	-	132.275
46	Gaspar Almeida & C. ^ª	137.273	96	2.183	-	1.068
47	Arnando R. da Fonseca	18.601	20	110.764	48	13.521
48	Mendes Filho & C. ^ª	12.716	-	221	-	15.512
49	Comite Antonio Gonçalves Bandeira	-	-	114.518	12.693	-
50	Lima Gomes & C. ^ª	37.507	3.350	78.494	2.543	2.139
51	Cravo & Braga	1.001	-	97.488	9.320	15.875
52	Arruda & Irmão	-	-	-	-	-
53	Kodor Banda & C. ^ª	-	-	56.449	11.623	34.363
54	J. A. Leite	49.295	490	47.302	-	6.680
55	La Roque & Mello	-	-	-	-	98.808
56	Antonio dos Santos Cardoso	2.905	-	102.024	1.068	1.026
57	Demétrio Padilha	-	-	2.035	104.515	-
58	Adelbert H. Alden	13.935	-	57.073	13.751	14.642
59	J. Marques & C. ^ª	-	-	34.637	32.029	27.663
60	Neves Castro & C. ^ª	587	-	757	1.116	-
61	Frade & Aslan	-	-	52.081	18.650	18.177
62	Theodoro Levy, Camille & C. ^ª	53.406	21.818	1.541	2.430	7.634
63	Ferreira Valle & C. ^ª	13.498	-	13.852	9.635	39.540
64	Braga Rego & C. ^ª	43.599	47	26.486	5.778	1.441
65	Ismael Hall & C. ^ª	37.330	457	25.227	4.797	5.454
66	Alexandre Manair	3.062	-	35.020	15.189	9.768
67	Juan C. Del Aguila & C. ^ª	-	-	150	62.653	-
68	Alache & Moise	-	-	21.067	5.416	25.407
69	Solheiro & C. ^ª	-	-	44.556	11.945	-
70	Luiz Schill & Sobrinho	-	-	19.386	5.383	20.240
71	Rezk Mansour & Irmão	-	-	30.102	17.038	3.581
72	De Lagonellerie & C. ^ª	20.300	5.415	150	-	-
73	S. Marques & C. ^ª	-	-	31.694	2.872	8.544
74	Avila, Nina & C. ^ª	-	-	42.434	2.111	-
75	Nassour Abdoud & Filhos	-	-	34.756	7.313	2.345
76	Levy Frères	-	3.326	3.085	634	-
77	Vilva Vieira Marques	-	-	-	-	-
78	Arthur Velloso	-	-	42.298	1.503	-
79	A. C. de Araújo	40.588	-	-	-	2.488
80	Jorge Dan	4.124	-	22.774	10.927	3.239
81	Castro Ramos & C. ^ª	108	-	34.844	85	3.744
82	C. J. Barreiros	-	-	36.066	-	-
83	A. Castanheira Fontes	-	-	-	-	-

Município	Rio Madeira		Rio Negro		Total		Grande Total	Diferenças	
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho			
22.156	-	-	-	-	184.548	22.156	206.704	"	11.571
53.129	-	-	-	-	145.532	53.129	198.661	"	16.109
-	-	-	-	-	169.730	20.434	190.164	"	33.556
-	-	-	-	-	59.664	109.270	168.934	Mais	150.612
8.268	-	-	-	-	129.565	23.161	152.726	"	93.457
-	-	-	-	-	113.182	39.330	152.512	"	18.128
19.256	-	-	-	-	132.275	19.256	151.531	Menos	76.539
-	7.209	925	1.314	-	149.047	1.021	150.068	Mais	27.578
-	-	-	-	-	142.886	68	142.954	Menos	99.359
3.143	75.119	27.991	-	-	103.568	31.134	134.702	Mais	45.099
-	-	-	-	-	114.518	12.693	127.211	-	-
267	81	-	2.234	-	120.455	6.160	126.615	menos	30.302
1.013	-	-	160	-	114.524	10.333	124.857	mais	23.931
-	24.060	98.730	-	-	24.060	98.730	122.790	-	-
7.551	-	-	-	-	90.812	19.174	109.986	Menos	15.235
-	-	-	5.733	-	109.010	490	109.500	Mais	10.654
8.943	-	-	-	-	98.808	8.943	107.751	"	80.406
-	-	-	-	-	105.955	1.068	107.023	"	38.796
-	-	-	-	-	2.035	104.515	106.550	-	-
3.937	-	-	-	-	85.650	17.688	103.338	Menos	135.876
1.916	-	-	-	-	62.300	33.945	96.245	Mais	33.505
-	85.448	5.636	-	-	86.792	6.752	93.544	Menos	2.862
3.771	-	-	-	-	70.258	22.421	92.679	Mais	15.841
3.471	-	-	-	-	62.581	27.719	90.300	Menos	11.486
6.680	2.599	214	-	-	69.489	16.529	86.018	Mais	11.029
-	-	-	-	-	71.526	5.825	77.351	"	2.559
2.076	-	-	-	-	68.011	7.330	75.341	"	18.059
1.153	126	25	-	-	47.976	16.367	64.343	"	18.922
-	-	-	-	-	150	62.653	62.803	"	32.365
6.244	-	-	-	-	46.474	11.660	58.134	"	15.687
-	-	-	-	-	44.556	11.945	56.501	"	6.433
9.002	-	-	-	-	39.626	14.385	54.011	"	12.811
445	-	-	-	-	33.683	17.483	51.166	"	5.406
-	19.863	1.161	-	-	40.313	6.576	46.889	"	34.462
2.988	-	-	-	-	40.238	5.860	46.098	"	21.101
-	-	-	-	-	42.434	2.111	44.545	Menos	21.519
50	-	-	-	-	37.101	7.363	44.464	"	34.829
37.229	-	-	-	-	3.085	41.189	44.274	"	40.460
-	44.053	45	-	-	44.053	45	44.098	Mais	13.184
-	-	-	-	-	42.298	1.503	43.801	-	-
-	-	-	654	-	13.730	-	43.730	menos	10.313
1.954	-	-	-	-	30.137	12.881	43.018	"	52.031
45	-	-	-	-	38.696	130	38.826	"	56.776
-	-	-	-	-	36.066	-	36.066	Mais	35.808
-	-	-	35.532	-	35.532	-	35.532	Menos	705

N.º de ordem	Nomes	Rios Solimões e Javari		Rios Purus e Acre		Rio	
		Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	
84	Barata Júnior	2.554	-	-	-	4.664	
85	Miguel Daer & Irmão	-	-	16.929	17.261	-	
86	Dias Oliveira & C. ^a	4.694	731	824	276	15.101	
87	João Martins & C. ^a	685	-	-	-	3.033	
88	Raymundo Vieira de Lima	-	-	32.767	-	-	
89	Bocchino & C. ^a	-	-	6.407	26.133	-	
90	N. Maia & C. ^a	-	-	29.300	2.639	-	
91	Sevalho & Irmão	-	-	-	-	23.195	
92	Com. te Carlos Falcão	-	-	21.021	9.159	-	
93	Fonseca & Santos, Succ. e Fonseca & Jorge	-	-	-	-	25.568	
94	Antonio Lobão	-	-	-	-	27.765	
95	H. Feders	-	-	20.721	5.343	-	
96	Freitas Soares & C. ^a	-	-	787	977	-	
97	F. T. Fernandes & C. ^a	16.827	-	817	-	2.083	
98	A. Miranda Araújo	-	-	16.985	3.678	1.230	
99	Vianna Silva & C. ^a	2.991	-	-	-	-	
100	M. S. Bader	-	-	5.788	1.404	11.792	
101	J. A. Monteiro	-	-	18.302	3.031	-	
102	Domingos M. Barboza	140	615	-	-	20.547	
103	Mendonça Ribeiro & C. ^a	-	-	7.791	10.671	-	
104	Vieira & Irmão	-	-	18.300	-	-	
105	Guilhemino A. Barros	-	-	-	-	18.300	
106	Vicente F. Lima do Amaral	-	-	-	-	-	
107	Carvalho Nogueira & C. ^a	2.621	-	12.696	-	1.260	
108	L. J. Israel	-	-	-	-	-	
109	F. G. Costa Porto	343	-	82	1.230	-	
110	Alfredo Zaire	-	-	-	-	13.054	
111	J. G. da Costa & C. ^a	5.877	-	1.300	-	1.652	
112	Hossain Abrahin Lackis	-	-	9.709	564	3.336	
113	F. R. Farache	13.124	-	-	-	-	
114	Carvalho Silva & C. ^a	-	-	6.789	5.547	-	
115	M. Lobo	-	-	-	-	-	
116	Mancel Senna	6.600	5.450	-	-	-	
117	Alberto Coelho	-	-	11.540	-	-	
118	Israel & C. ^a	-	-	10.885	590	-	
119	José Chaminé & C. ^a	-	-	8.357	3.052	-	
120	Mário Militão & Irmão	-	-	10.741	330	-	
121	Tavares & C. ^a	10.388	-	-	-	-	
122	Fares Mustaffa	-	-	7.000	3.140	-	
123	Diversos	93.106	1.855	209.572	74.713	104.244	
124	Ordem	45.980	3.663	47.159	11.802	30.982	
125	Iquitos	-	-	-	-	-	
	Total	Quilos					
			2.326.816	313.175	8.876.024	3.297.998	4.357.869

Devemos a reprodução deste quadro à Revista Comercial do Amazonas.

Paruá	Rio Madeira		Rio Negro		Total		Grande Total	Diferenças	
	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho	Borracha	Caucho			
263	27.009	974	-	-	34.227	1.237	35.464	Mais	3.286
-	-	-	-	-	16.929	17.261	34.190	-	-
4.472	1.535	52	6.260	-	28.414	5.531	33.945	Mais	4.886
-	18.270	28	-	-	32.988	28	33.016	"	5.390
-	-	-	-	-	32.767	-	32.767	-	-
-	167	-	-	-	6.574	26.133	32.707	Menos	53.193
-	-	-	-	-	29.300	2.639	31.939	-	-
8.492	-	-	-	-	23.195	8.492	31.687	Mais	454
-	-	-	-	-	21.021	9.159	30.180	-	-
4.525	-	-	-	-	25.568	4.525	30.093	Menos	30.526
523	-	-	-	-	27.765	523	28.288	Mais	25.580
-	-	-	-	-	20.721	5.343	26.064	-	-
-	14.742	9.503	-	-	15.529	10.480	26.009	Mais	11.654
-	2.009	603	-	-	21.736	603	22.339	"	11.935
-	-	-	-	-	18.215	3.673	21.888	-	-
-	-	-	18.774	-	21.765	-	21.765	-	-
2.667	-	-	-	-	17.580	4.071	21.651	Mais	14.187
-	-	-	-	-	18.302	3.031	21.333	-	-
-	-	-	-	-	20.687	615	21.302	Mais	10.694
-	-	-	-	-	7.791	10.671	18.462	"	1.810
-	-	-	-	-	18.300	-	18.300	-	-
-	-	-	-	-	18.300	-	18.300	-	-
-	17.249	315	-	-	17.249	315	17.564	Menos	4.162
-	-	-	139	-	16.716	-	16.716	"	17.807
-	14.999	1.062	-	-	14.999	1.062	16.061	Mais	5.744
-	12.241	69	-	-	14.666	1.299	15.965	"	1.077
2.450	-	-	-	-	13.054	2.450	15.504	-	-
-	5.893	180	-	-	14.722	180	14.902	mais	8.500
531	-	-	-	-	13.045	1.095	14.140	"	8.109
-	-	-	-	-	13.124	-	13.124	"	10.809
-	-	-	-	-	6.789	5.547	12.336	-	-
-	12.084	-	-	-	12.084	-	12.084	Menos	54.585
-	-	-	-	-	6.600	5.450	12.050	-	-
-	-	-	-	-	11.540	-	11.540	Mais	7.790
-	-	-	-	-	10.885	590	11.475	-	-
-	-	-	-	-	8.357	3.052	11.409	-	-
-	-	-	-	-	10.741	330	11.071	-	-
-	-	-	-	-	10.388	-	10.388	Mais	7.225
-	-	-	-	-	7.000	3.140	10.140	-	-
16.428	51.232	3.270	17.365	-	475.519	96.266	511.785	Menos	183.239
3.149	14.051	1.170	100	-	138.272	19.784	158.056	"	135.491
-	-	-	-	-	19.067.834	5.280.594	24.348.428	Mais	395.998
-	-	-	-	-	1.670.862	843.386	2.514.248	Menos	311.172
748.393	2.913.834	919.552	593.291	1.476	20.738.696	6.123.980	26.862.676	Mais	84.826

Recapitulação

	Borracha	Caucho
Cabotagem Federal para Manaus	8.819.259	1.352.952
Trânsito Pará	4.715.312	2.902.724
Trânsito Iquitos	5.533.263	1.024.916
Total das entradas na safra de 1.º de julho de 1907 a 30 de junho de 1908	1.670.862	843.386
Total das entradas na safra de 1.º de julho de 1906 a 30 de junho de 1907	20.738.696	6.123.980
Diferenças	21.312.700	5.465.150
	(menos) 574.004	(mais) 558.830

Borracha e caucho exportados dos rios Amazonas e seus afluentes durante a safra de 1.º de julho de 1907 a 30 de junho de 1908

Liverpool	7.330.618
Nova Iorque	6.908.804
Pará	6.558.181
Iquitos	2.514.248
Havre	1.958.814
Hamburgo	967.503
Total	26.238.168

Devemos a reprodução deste quadro à gentileza da *Revista Commercial do Amazonas*.

Fatura de exportação

Borracha do Estado do Pará. Classificação fina. – Procedências:
Ilhas, Caviana, Baixo Xingu, Alto Xingu, Itaituba, Pará

10 caixas de borracha fina Ilhas a 170 kg	1.700 quilos
10 ditas de " " Caviana a 170 kg	1.700 quilos
10 ditas de " " Baixo Xingu a 170 kg	1.700 quilos
10 ditas de " " Alto Xingu a 170 kg	1.700 quilos
10 ditas de " " Itaituba a 170 kg	1.700 quilos
<u>50 caixas contendo</u>	<u>8.500 quilos</u>

Comprada aos seguintes preços:

1.700 kg Ilhas a 4\$000	6:800\$000	
3.400 ditos Caviana e Baixo Xingu a 4\$200	14:280\$000	
3.400 ditos Alto Xingu e Itaituba a 4\$800	16:320\$000	
8.500 quilos		37:400\$000

Despesas:

Direitos de exportação sobre:

8.500 kg a (pauta) 4\$080 Rs. 34:680\$000 a 22%

Adicional 2 1/2% s/Rs. 7:629\$600

3/8% imp. de Bolsa s/Rs. 34:680\$000

2 réis imposto de capatazia por quilo

1% imposto municipal saída

Recebimento e beneficiamento 20 réis por quilo

Encaixotar, carrear, embarcar 2\$000 por caixa

50 caixas vazias a 9\$250

Seguro contra fogo 1/8%

Corretagem 5 réis por quilo

Fatura consular

Selos, etc.

7:629\$600

190\$740

130\$050

17\$000

346\$800

170\$000

100\$000

462\$500

46\$750

42\$500

8\$500

57\$600

9:202\$040

Comissão de 1%

Réis

46:602\$040

466\$020

47:068\$060

Câmbio a 15 d. £ 2.941 – 15 – 1 d.

A entrefina somente varia na diferença de 300 réis menos no preço da fina.

Fatura de exportação de borracha sernambi

Ilhas, Caviana, Baixo Xingu, Alto Xingu, Itaituba, Pará

10 caixas de borracha Sernambi Ilhas a 330 kg		3.300 quilos
10 ditas de " " Caviana a 330 kg		3.300 quilos
10 ditas de " " Baixo Xingu a 330 kg		3.300 quilos
10 ditas de " " Alto Xingu a 330 kg		3.300 quilos
10 ditas de " " Itaituba a 330 kg		3.300 quilos
50 caixas contendo		16.500 quilos
Comprada aos seguintes preços:		
3.300 kg de Sernambi das Ilhas a 1\$700	5:610\$000	
6.600 kg de dito Caviana e Baixo Xingu a 1\$700	11:550\$000	
6.600 kg de Sernambi Alto Xingu e Itaituba a 3\$000	19:800\$000	36:960\$000
16.500 quilos		
Despesas:		
Direitos de exportação sobre:		
16.500 kg a (pauta) 2\$350 Rs. 38:775\$000 a 22%	8:530\$500	
Adicional 2 1/4% s/Rs. 8:530\$500	213\$260	
3/8% imp. de Bolsa s/Rs. 38:775\$000	145\$410	
2 réis imposto de capatazia por quilo	33\$000	
1% imposto municipal saída	387\$750	
Recebimento e beneficiamento 20 réis por quilo	330\$000	
Encaixotar, carrear, embarcar 4\$000 por caixa	200\$000	
50 caixas grandes vazias a 16\$500	825\$000	
Seguro contra fogo 1/8%	46\$200	
Cometagem 5 réis por quilo	82\$500	
Fatura consular	8\$500	
Selos, etc.	58\$800	10:860\$920
Comissão de 1%		47:820\$920
Réis		478\$210
		48:299\$130

Câmbio a 15 d. £ 3.018 - 15 - 11 d.

Fatura de exportação

Borracha fina do Sertão, Acre, Juruá, Amazonas, Pará

100 caixas de borracha fina Sertão
a 170 kg. 17.000 kg. a 5\$000

Despesas:

Direitos de exportação sobre:

17.000 kg de borracha a pauta de

5\$000 Rs. 85:000\$000 a 20%

Capatazia de 1\$400 por caixa

Recebimento e beneficiamento 20 réis por quilo

Encaixotar, carrear, embarcar 2\$000 por caixa

100 caixas grandes vazias a 9\$250

Seguro contra fogo 1/8%

Corretagem 5 réis por quilo

Fatura consular

Selos, etc.

Comissão de 1%

Réis

		85:000\$000
	17:00\$000	
	140\$000	
	340\$000	
	200\$000	
	925\$000	
	106\$250	
	85\$000	
	8\$500	
	115\$500	
		18:920\$250
		103:920\$250
		1:039\$200
		104:959\$450

Câmbio a 15 d. £ 6.559 – 19 – 4 d.

A borracha entrefina varia na depreciação do preço da fina Rs. 300 e Rs. 300 na pauta para o pagamento de direitos.

Fatura de exportação de borracha sernambi

Acre, Juruá, Amazonas, Pará

<p>100 caixas de borracha Sernambi a 260 kg. 26.000 kg. a 3\$300</p> <p>Despesas:</p> <p>Direitos de exportação sobre: 26.000 kg a pauta de 3\$300 Rs. 85:800\$000 a 20%</p> <p>Capatazia de 2\$300 por caixa</p> <p>Recebimento e beneficiamento 20 réis por quilo</p> <p>Encaixotar, carrear, embarcar 4\$000 por caixa</p> <p>100 caixas vazias a 16\$500</p> <p>Seguro contra fogo 1/8%</p> <p>Cometagem 5 réis por quilo</p> <p>Fatura consular</p> <p>Selos, etc.</p>	<p>85:800\$000</p> <p>17:160\$000</p> <p>230\$000</p> <p>520\$000</p> <p>400\$000</p> <p>1:650\$000</p> <p>107\$250</p> <p>130\$000</p> <p>8\$500</p> <p>118\$800</p>	<p>85:800\$000</p> <p>20:324\$550</p>
<p>Comissão de 1%</p> <p>Réis</p>		<p>106:124\$550</p> <p>1:061\$250</p> <p>107:185\$800</p>

Câmbio a 15 ds. £ 6.699 - 2 - 3 ds.

Fatura de exportação de borracha em Manaus

Borracha fina, entrefina e sernambi

10 caixas de borracha fina Amazonas a 170 kg		1.700 quilos
10 ditas de dita entrefina " a 170 kg		1.700 quilos
10 ditas de dita Sernambi " a 160 kg		1.600 quilos
10 ditas de Sernambi de Caucho " a 150 kg		1.500 quilos
10 ditas de Caucho Prancha " a 160 kg		1.600 quilos
<u>50 caixas contendo</u>		<u>8.100 quilos</u>
Comprada aos seguintes preços:		
1.700 kg de borracha fina a 5\$100	8:670\$000	
1.700 kg de dita entrefina a 4\$600	7:820\$000	
1.600 kg de Sernambi a 3\$100	4:960\$000	
1.500 kg de Sernambi de Caucho a 3\$400	5:100\$000	
1.600 kg de Caucho Prancha a 2\$000	3:200\$000	
<u>8.100 quilos</u>		<u>29:750\$000</u>
Despesas:		
Direitos de exportação sobre o valor oficial Rs. 29:750\$000 a 19%	5:652\$500	
Imposto a Manaus Harbour Ltd. 245 Rs. por quilo	12\$250	
Capatazia 7 Rs. por quilo	56\$700	
Receber, encaixotar, carear, embarcar e custo da caixa varia a 125 réis por quilo	1:012\$500	
Seguro contra fogo 1/8%	37\$180	
Fatura consular	10\$000	
Selos, etc.	40\$700	
		6:821\$830
		36:571\$830
Comissão de 1%		365\$720
Réis		36:936\$550

Câmbio 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 kg	17.000 a	4\$200	71:400\$000
50 ditas de dita entrefina a 170 kg	8.500 a	4\$200	35:700\$000
50 ditas de dita Semambi a 330 kg	16.500 a	2\$000	33:000\$000
50 ditas de Caucho a 330 kg	16.500 a	2\$000	33:000\$000
250 caixas contendo	Kg. 58.500		173:100\$000
Direitos:			
22% sobre v/ oficial Rs. 173:100\$000		38:082\$000	
2 1/8% adicional s/ Rs. 58:082\$000		952\$050	
3/8% bolsa sobre valor oficial réis 173:100\$000		649\$125	
2 Rs. por quilo capatazia		117\$000	
1% intendência s/ valor oficial		1:731\$000	41:531\$175

Modo de calcular

Os direitos de exportação sobre a borracha federal no Pará

100 caixas de borracha fina a 170 kg	17.000 a	5\$000	85:000\$000
10 ditas de dita entrefina a 170 kg	1.700 a	4\$700	7:990\$000
5 ditas de Semambi a 280 kg	1.400 a	3\$200	4:480\$000
10 ditas de Caucho pracha a 160 kg	1.600 a	2\$300	5:120\$000
5 ditas de Semambi Caucho a 260 kg	1.300 a	3\$300	4:290\$000
130 caixas contendo	Kg. 23.000		106:880\$000
Direito de exportação 20%		21:376\$000	
Capatazia		238\$000	
Estatística		4\$000	
Comissão de despacho e selos		21:618\$000	21:970\$000
		352\$000	

Conta de venda de borracha das ilhas

Joc 28 peles pesando:			
100 quilos de borracha fina a	4\$800	480\$000	
10 ditos de borracha entrefina a	4\$500	45\$000	
15 ditos de Sernambi a	2\$100	31\$500	556\$500
Despesas:			
Frete (100 Rs. por quilo)		12\$500	
Direitos (município de Mazagão 200 Rs.)		25\$000	
Carretos e Selos		3\$300	
Seguros ½%		2\$780	43\$580
S. E. & O.	Rs.		512\$920

Conta de venda de borracha federal no Pará

Peso bto. 5265 – 121 peles:			
Borracha fina, 3924 quilos a	6\$450	25:309\$800	
Dita entrefina, 748 quilos a	6\$150	4:600\$200	
Sernambi, 316 quilos a	4\$750	1:501\$000	
Encontros		6:722\$960	38:133\$960
Despesas:			
Direitos		7:262\$160	
Despesas em Manaus		210\$600	
Frete 300 por quilo		1:579\$500	
Despesas de desembarque		157\$950	
Despacho, despachante e selos		190\$670	
Seguro e selos		572\$010	9:972\$890
S. E. & O.	Líquido Rs.		28:161\$070

Conta de venda de borracha federal em Manaus

A 300 peles borracha fina	7.603	5\$100	38:775\$300	
9.000 kg dita entrefina	1.037	4\$600	4:770\$200	
1.000 kg 20 bcs. dita Sernambi	940	3\$100	2:914\$000	46:459\$500
Direito reavidos				9:070\$710
		Réis		55:530\$210
Despesas:				
Direitos pagos (conf. nota)			10:259\$110	
Frete (ex- 180 por quilo)			1:800\$000	
Desembarque (3 Rs. por kg MHL)			30\$000	
Seguro e selos (3/4%)			376\$300	12:465\$410
		Réis		43:064\$800

Conta de venda de borracha estadual em Manaus

A 300 peles borracha fina	7.603	5\$100	38:775\$300	
9.000 kg dita entrefina	1.037	4\$600	4:770\$200	
1.000 kg 20 bcs. dita Sernambi	940	3\$100	2:914\$000	46:459\$500
Direito recebidos 1%				464\$600
		Réis		46:924\$100
Despesas:				
Direitos municipais 1%			490\$000	
Idem estaduais (ex-Banco 100 Rs. por quilo)			1:000\$000	
Frete (180 Rs. por quilo)			1:800\$000	
Carretos (5 Rs. por quilo)			50\$000	
Desembarque (7 Rs. idem a MHL)			70\$000	
Seguro e selo 3/4%			376\$300	3:786\$300
		Réis		43:137\$800

Tanto os direitos municipais como o seguro são calculados sobre o peso bruto.

Pauta do tesouro tomada para exemplo:

Fina	5.100
Sernambi	3.100

Borracha Federal

Venda no Pará e em Manaus
Comparação

Venda em Manaus: 21 pélas de borracha 932 quilos, produziram:			
653 quilos fina a	5\$100	3:330\$300	
166 quilos entrefina a	4\$600	763\$600	
104 quilos sernambi a	3\$100	322\$400	
Direito recebidos		44\$160	4:460\$460
Frete Manaus Harbour	350	326\$200	
Carretos, despacho, selos e despesas miúdas		7\$460	
Seguro		99\$720	
		55\$920	489\$300
	Líquido Rs.		3:971\$160
Vendida no Pará:			
653 quilos fina a	5\$000	3.265\$000	
166 quilos entrefina a	4\$700	780\$200	
104 quilos sernambi a	3\$200	332\$800	
Diferença de direitos		87\$560	
	Réis	4:465\$560	
Frete até Pará 400	372\$800		
Corte e capatazias	13\$980		
Carretos, despachos, selos, etc.	37\$280		
Seguro	55\$920	479\$980	3:985\$580
	Diferença a favor do Pará		14\$420

Fatura de mercadorias embarcadas para as Ilhas

J. C. 1-12 caixas de sabão F. 384 lbs.		240	92\$160
2-1 fardo de charque 80 kg		950	76\$000
3-1 saco de café 60 kg		580	34\$800
4-1 saco de arroz 5 arrobas		7\$000	35\$000
	Réis		237\$960
Despesas			
Frete ao vapor		15\$000	
Carretos e selos		6\$300	
Guia de Alfândega		500	
Seguro de 1%		2\$380	24\$180
	Comissão de 5%		262\$140
	S. E. & O. -	Réis	13\$110
			275\$250

Fatura de mercadorias

embarcadas no porto do Pará, com destino à boca do rio Acre

50 encap. Farinha	4\$000	200\$000
4 caixas querosene 40 g	1\$150	46\$000
4 sacas de sal	3\$700	14\$800
1 2 sacas café 120 quilos	600	72\$000
2 25 sacas milho	14\$000	350\$000
3 15 sacas feijão 450 quilos	500	225\$000
4 5 fardos charque 452,5 quilos	1\$150	520\$370
5 20/8 B. ^{ca} açúcar 820 quilos	650	533\$000
6 3/2 B. ^{ca} farinha trigo	17\$000	51\$000
7 2 barricas	2\$500	5\$000
63 quilos de bolacha	650	40\$950
8 4 barris toucinho	32\$500	130\$000
9 2/2 caixas banha 120 quilos	760	91\$200
10 3 caixas sardinhas 300/4	600	180\$000
11 2 caixas camarão 4 dz.	21\$000	84\$000
12 2 caixas carne 1 z 4 dz.	12\$000	48\$000
13 3 caixas leite 12 dz.	9\$200	110\$400
14 2 caixas vinho do Porto	26\$000	52\$000

15	2 caixas vinho Colares	16\$000	32\$000	
16	1 caixa manteiga 50 quilos	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 p. morim pomposo	14\$500	29\$000	
	2 p. morim incomp.	16\$500	33\$000	
	2 p. morim azul 40.20	1\$250	50\$250	
	2 p. risc.º Aug.º 45.70	950	43\$420	
	2 p. doméstica 40	550	22\$000	
	5 caixas papel ziguezague	7\$500	37\$500	
	1 dz. lamparinas		3\$500	
	2 caixas botões de osso	550	1\$100	
	1 gr. botões 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 selos		38\$000	
	Direitos de exportação		49\$300	
	Frete ao vapor		1:341\$740	
	Seguro e selos		141\$000	1:570\$040
	Comissão de 10%			6:104\$930 610\$490
	S. E. & O. - Réis			6:715\$420

Proporção do frete e despesas

08%

Comissão de 10%

32,47%

Fatura de mercadorias

Embarcadas no porto do Pará, com destino ao de Iracema, no rio Acre

	50 encap. Farinha	4\$000	200\$000	
	4 caixas querosene 40 g	1\$150	46\$000	
	4 sacas de sal	3\$700	14\$800	
1	2 sacas café 120 quilos	600	72\$000	
2	25 sacas milho	14\$000	350\$000	
3	15 sacas feijão 450 quilos	500	225\$000	
4	5 fardos charque 452,5 quilos	1\$150	520\$370	
5	20/8 B. ^{ca} açúcar 820 quilos	650	533\$000	
6	3/2 B. ^{ca} farinha trigo	17\$000	51\$000	
7	2 barricas	2\$500	5\$000	
	63 quilos de bolacha	650	40\$950	
8	4 barris toucinho	32\$500	130\$000	
9	2/2 caixas banha 120 quilos	760	91\$200	
10	3 caixas sardinhas 300/4	600	180\$000	
11	2 caixas camarão 4 dz.	21\$000	84\$000	
12	2 caixas carne 4 dz.	12\$000	48\$000	
13	3 caixas leite 12 dz.	9\$200	110\$400	
14	2 caixas vinho do Porto	26\$000	52\$000	
15	2 caixas vinho Colares	16\$000	32\$000	
16	1 caixa manteiga 50 quilos	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 p. morim pomposo	14\$500	29\$000	
	2 p. morim incomp.	16\$500	33\$000	
	2 p. morim azul 40.20	1\$250	50\$250	
	2 p. risc. ^o Aug. ^{ca} 45.70	950	43\$420	
	2 p. doméstico 40	550	22\$000	
	5 caixas papel ziguezague	7\$500	37\$500	
	1 dz. Lamparinas		3\$500	
	2 caixas botões de osso	550	1\$100	
	1 gr. botões 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				
	Carretos e selos		38\$000	
	Direitos de exportação		49\$300	
	Frete ao vapor		2:415\$130	
	Seguro e selos		165\$000	2:667\$430
Comissão de 10%				7:202\$320
S. E. & O. – Réis				720\$230
				7:922\$550

Proporção do frete e despesas
Comissão de 10%

75%
42%

Fatura 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 querosene 40 g	1\$150	46\$000	
	4 sacas de sal	3\$700	14\$800	
1	2 sacas café 120 quilos	600	72\$000	
2	25 sacas milho	14\$000	350\$000	
3	15 sacas feijão 450 quilos	500	225\$000	
4	5 fardos charque 452,5 quilos	1\$150	520\$370	
5	20/8 B. ^{ms} açúcar 820 quilos	650	533\$000	
6	3/2 B. ^{ms} farinha trigo	17\$000	51\$000	
7	2 barricas	2\$500	5\$000	
	63 quilos de bolachas	650	40\$950	
8	4 barris toucinho	32\$500	130\$000	
9	2/2 caixas banha 120 quilos	760	91\$300	
10	3 caixas sardinhas 300/4	600	180\$000	
11	2 caixas camarão 4 dz.	21\$000	84\$000	
12	2 caixas carne 1 g 4 dz.	12\$000	48\$000	
13	3 caixas leite 12 dz.	9\$200	110\$400	
14	2 caixas vinho do Porto	26\$000	52\$000	
15	2 caixas vinho Colares	16\$000	32\$000	
16	1 caixa manteiga 50 quilos	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 p. morim pomposo	14\$500	29\$000	
	2 p. morim incomp.	16\$500	33\$000	
	2 p. dril azul 40.20	1\$250	50\$250	
	2 p. risc.° Aug. ^{ta} 45.70	950	43\$420	
	2 p. doméstico 40	550	22\$000	
	5 caixas papel ziguezague	7\$500	37\$500	
	1 dz. Lamparinas		3\$500	
	2 caixas botões de osso	550	1\$100	
	1 gr. botões 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 selos		38\$000	
	Direitos de exportação		49\$300	
	Frete ao vapor		2:898\$150	
	Seguro e selos		176\$000	3:161\$450
	Comissão de 10%			7:696\$340
	S. E. & O. – Réis			769\$630
				8:465\$970

Proporção do frete e despesas e comissão de

10%

46,43%

Fatura de mercadorias

Embarcadas no porto do Pará, com destino à Foz do Juruá (Juruá-puca)

1000	Encap. farinha da terra	5\$000	5:000\$000	
100	Sacos de sal nacional	3\$000	300\$000	
3	Barris pólvora ingl.	35\$000	105\$000	
2	Caixas pólvora ingl. 1/2 @	50\$000	100\$000	
30/4	Bar. Açúcar 3. ^a 1800 quilos	690	1:242\$000	
10/2	Bar. Açúcar 3. ^a 894 quilos	670	598\$980	
8/8	Bar. Açúcar 3. ^a 245 quilos	700	171\$500	
5	Bar. Bolacha comum 185 quilos	500	92\$500	
3	Bar. Roscas comum 75 quilos	500	37\$500	
4	Bar. Farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18	Sacos café tipo 7 1.080 quilos	580	626\$400	
25	Sacos arroz "rangoon" 125@	7\$800	975\$000	
15	Sacos milho platino	11\$000	165\$000	
80	Sacos feijão 1. ^a do Porto 2.400 quilos	500	1:200\$000	
1	Saco pimenta Índia 50 quilos	2\$000	100\$000	
15	Fardos charque 2 mantas 1.275 quilos	750	956\$250	
10	Caixas banha am.na 1.200 @	760	912\$000	
5	Caixas carne nacional 2@ 10 dz.	21\$000	210\$000	
5	Caixas carne nacional 1@ 10 dz.	11\$000	110\$000	
3	Caixas Salmão* prata 6 dz.	22\$500	135\$000	
2	Caixas camarão kp. 4 dz.	21\$000	84\$000	
8	Caixas leite Suíça	38\$000	304\$000	
3	Caixas estearina am.na 108@	1\$250	135\$000	
50	Caixas sabão Jac.* 1.400@	450	630\$000	
3	Caixas sardinhas B. G. 300/4 d	600	180\$000	
4	Caixas fósforos Brilhante	72\$000	288\$000	
2/2	Caixas manteiga Lep.* 100@	2\$300	230\$000	
30	Caixas querosene Dev. 5 G. 300 galões	1\$050	315\$000	
50	Garrações cachaca da terra	15\$000	450\$000	
35	Encap. tabaco Brag.* 8 quilos	75\$000	2:625\$000	
4	Cunhetes chumbo B. B. B.	34\$000	136\$000	
2	Cunhetes machados Collins 4 dz.	54\$000	216\$000	
2	Cunhetes balas p.a rifle C44-4mos	85\$000	340\$000	
1	Barca breu am.*		45\$000	
1	Barril verniz de gás		18\$000	
1	Cunhete terçados Collins 2 dz.	52\$000	104\$000	19:253\$130
25	Caixas com:			
	25 m. ^{ca} tigelinhas para seringa	50\$000		1:250\$000
10	Amarrados:	50\$000		140\$000
	40 baldes folha 6 frascos	3\$500		
	Transporte			
1	Caixa contendo:			
	5 dz. Lamparina folha	1\$500	7\$500	
	4 dz. Fúcaros folha	2\$000	8\$000	
	4 dz. Chocolateiras folha	14\$400	57\$600	73\$100

1 Caixa com: 24 espingardas ½ 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.ª	8\$000		200\$000
2 Amarrados: 25 boiões ferro	5\$000		125\$000
1 Caixa com: 20 m.os espoletas Pat.ª	4\$800	96\$000	
20 panelas esmaltadas n.º 708	7\$500	150\$000	246\$000
1 Caixa com: 20 cx. Papel ziguezague	7\$500	150\$000	
20 peças drill azul B dour.ª 430 m	1\$150	494\$500	
15 peças riscado grosso 485 m	900	436\$500	1:081\$000
1 Caixa com: 15 peças riscado Aug.ª 375 mt	750	281\$250	
15 peças doméstico 275 mt	450	90\$000	
15 peças azul e branco 328 mt	460	170\$880	542\$130
1 Caixa com: 5 peças morim	14\$000	70\$000	
4 gz. Linha malh.ª	25\$000	100\$000	
10 cx. Botões aço polido	600	6\$000	
100 machadinhas para seringa	900	90\$000	266\$000
Despesas			24:658\$360
Frete		6:160\$600	
Carretos		231\$000	
Direitos		755\$120	
Selos		600	
Seguro em réis 39:200\$000	1½%	588\$000	
Apólice e selo		14\$200	
Encapação		67\$800	7:817\$320
Comissão de 10%			32:475\$680
S. E. & O. – Réis			3:247\$570
			35:723\$250

Fatura de mercadorias

Embarcadas no Pará, com destino à Boca do Taranacá

1000	Encap. farinha da terra	5\$000	5:000\$000	
100	Sacos de sal nacional	3\$000	300\$000	
3	Barris pólvora ingl.	35\$000	105\$000	
2	Caixas pólvora ingl. 1/2 @	50\$000	100\$000	
30/4	Bar. Açúcar 3. ^a 1.800 quilos	690	1:242\$000	
10/2	Bar. Açúcar 3. ^a 894 quilos	670	598\$980	
8/8	Bar. Açúcar 3. ^a 245 quilos	700	171\$500	
5	Bar. Bolacha comum 185 quilos	500	92\$500	
5	Bar. Roscas comum 75 quilos	500	37\$500	
4	Bar. Farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18	Sacos café tipo 71.080 quilos	580	626\$400	
25	Sacos arroz "rangoon" 125@	7\$800	975\$000	
15	Sacos milho platino	11\$000	165\$000	
80	Sacos feijão 1. ^a do Porto 2.400 quilos	500	1:200\$000	
1	Saco pimenta Índia 50 quilos	2\$000	100\$000	
15	Fardos charque 2 mantas 1.275 quilos	750	956\$250	
10	Caixas banha am. ^a 1200 @	760	912\$000	
5	Caixas carne nacional 2@ 10 dz.	21\$000	210\$000	
5	Caixas carne nacional 1@ 10 dz.	11\$000	110\$000	
3	Caixas Salmão* prata 6 dz.	22\$500	135\$000	
2	Caixas camarão kp. 4 dz.	21\$000	84\$000	
3	Caixas leite Suíço	38\$000	304\$000	
3	Caixas estearina am. ^a 108@	1\$250	135\$000	
50	Caixas sabão Jac. ^a 1400@	450	630\$000	
3	Caixas sardinhas B. G. 300/4 d	600	180\$000	
4	Caixas fósforos Brilhante	72\$000	288\$000	
2/2	Caixas manteiga Lep. ^a 100@	2\$300	230\$000	
30	Caixas querosene Dev. 5 G. 300 galões	1\$050	315\$000	
30	Garrações cachaça da terra	15\$000	450\$000	
35	Encap. tabaco Brag. ^a 8 quilos	75\$000	2:625\$000	
4	Cunhetes chumbo B. B. B.	34\$000	136\$000	
2	Cunhetes machados Collins 4 dz.	54\$000	216\$000	
2	Cunhetes balas p. ^a rifle C44-4mos	85\$000	340\$000	
1	Bar.ca breu am. ^a		45\$000	
1	Barril verniz de gás		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			
	Caixa contendo:			
	5 dz. Lamparinas folha	1\$500	7\$500	20:643\$130

4 dz. Púcaros folha	2\$000	8\$000	
4 dz. Chocolateiras folha	14\$400	57\$600	73\$100
1 Caixa com: 24 espingardas ½ 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.º	8\$000		200\$000
2 Amarrados: 25 boiões ferro	5\$000		125\$000
1 Caixa com: 20 m.os espoletas Pat.º	4\$800	96\$000	
20 panelas esmaltadas n.º 7 e 8	7\$500	150\$000	246\$000
1 Caixa com: 20 cx. Papel ziguezague	7\$500	150\$000	
20 peças drill azul B dour. 430 m	1\$150	494\$500	
15 peças riscado grosso 485 m	900	436\$500	1:081\$000
1 Caixa com: 15 peças riscado Augsta 375 mt	750	281\$250	
15 peças doméstico 200 mt	450	90\$000	
15 peças azul e branco 328 mt	460	170\$880	542\$130
1 Caixa com: 5 peças morim	14\$000	70\$000	
4 gz. Linha malha	25\$000	100\$000	
10 cx. Botões aço polido	600	6\$000	
100 machadinhas para seringa	900	90\$000	266\$000
Despesas			24:658\$360
Frete		11:361\$170	
Carretos		231\$000	
Direitos		755\$120	
Selos		600	
Seguro em réis 45:600\$000	1½%	684\$000	
Apólice e selo		16\$400	
Encapação		67\$800	13:116\$090
Comissão de 10%			37:774\$450
S. E. & O. – Réis			3:777\$450
			41:551\$990

Fatura de mercadorias

Embarcadas no Pará, com destino a Santo Elias (Moa)

1000	Encap. farinha da terra	5\$000	5:000\$000	
100	Sacos de sal nacional	3\$000	300\$000	
3	Barris pólvora ingl.	35\$000	105\$000	
2	Caixas pólvora ingl. ½ @	50\$000	100\$000	
30/4	Bar. Açúcar 3. ^a 1.800 quilos	690	1:242\$000	
10/2	Bar. Açúcar 3. ^a 894 quilos	670	598\$980	
8/8	Bar. Açúcar 3. ^a 245 quilos	700	171\$500	
5	Bar. Bolacha comum 185 quilos	500	92\$500	
3	Bar. Roscas comum 75 quilos	500	37\$500	
4	Bar. Farinha trigo N. & A.	29\$000	116\$000	
18	Sacos café tipo 7 1.080 quilos	580	626\$400	
25	Sacos arroz "rangoon" 125@	7\$800	975\$000	
15	Sacos milho platino	11\$000	165\$000	
80	Sacos feijão 1. ^a do Porto 2.400 quilos	500	1:200\$000	
1	Saco pimenta Índia 50 quilos	2\$000	100\$000	
15	Fardos charque 2 mantas 1.275 quilos	750	956\$250	
10	Caixas banha am. ^{na} 1200 @	760	912\$000	
5	Caixas carne nacional 2@ 10 dz.	21\$000	210\$000	
5	Caixas carne nacional 1@ 10 dz.	11\$000	110\$000	
3	Caixas Salmão prata 6 dz.	22\$500	135\$000	
2	Caixas camarão kp. 4 dz.	21\$000	84\$000	
8	Caixas leite Suíço	38\$000	304\$000	
3	Caixas estearina am. ^{na} 108@	1\$250	135\$000	
50	Caixas sabão Jac. ^r 1400@	450	630\$000	
3	Caixas sardinhas B. G. 300/4 d	600	180\$000	
4	Caixas fósforos Brilhante	72\$000	288\$000	
2/2	Caixas manteiga Lep. ^{na} 100@	2\$300	230\$000	
30	Caixas querosene Dev. 5 G. 300 galões	1\$050	315\$000	
30	Garrações cachaça da terra	15\$000	450\$000	
35	Encap. tabaco Brag. ^{ca} 8 quilos	75\$000	2:625\$000	
4	Cunhetes chumbo B. B. B.	34\$000	136\$000	
2	Cunhetes machados Collins 4 dz.	54\$000	216\$000	
2	Cunhetes balas p.a rifle C44-4m.os	85\$000	340\$000	
1	Bar. ^{ca} breu am. ^{no}		45\$000	
1	Barril verniz de gás		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
1	Caixa contendo:			
	5 dz. Lamparinas folha	1\$500	7\$500	
	4 dz. Púcaros folha	2\$000	8\$000	
	4 dz. Chocolateiras folha	14\$400	57\$600	73\$100

1 Caixa com: 24 espingardas ½ 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.º	8\$000		200\$000
2 Amarrados: 25 boiões ferro	5\$000		125\$000
1 Caixa com: 20 m.ºs espoletas pat.º	4\$800	96\$000	
20 panelas esmaltadas n.º 7 e 8	7\$500	150\$000	246\$000
1 Caixa com: 20 cx. Papel zigzague	7\$500	150\$000	
20 peças drill azul B dour.º 430 m	1\$150	494\$500	
15 peças riscado grosso 485 m	900	436\$500	1:081\$000
1 Caixa com: 15 peças riscado Augusta 375 mt	750	281\$250	
15 peças doméstico 200 mt	450	90\$000	
15 peças azul e branco 328 mt	460	170\$880	542\$130
1 Caixa com: 5 peças morim	14\$000	70\$000	
4 gz. Linha malh.º	25\$000	100\$000	
10 cx. Botões aço polido	600	6\$000	
100 machadinhas para seringa	900	90\$000	266\$000
Despesas			24:658\$360
Frete		13:633\$400	
Carretos		231\$000	
Direitos		755\$120	
Selos		600	
Seguro em réis 48:600\$000	2%	972\$000	
Apólice e selo		23\$000	
Encapação		67\$800	15:682\$920
Comissão de 10%			40:341\$280
S. E. & O. – Réis			4:034\$120
			44:375\$400

Fatura de mercadorias

Embarcadas no Pará com destino a Pádua no rio Madeira

Montg.º Capucho	s/n	10 encapados de farinha	4\$800		48\$000
	1	2 fardos charque (Manaus)			
	2	2 sacas feijão F 60 quilos	500		30\$000
	3	1 saca arroz 5 arrobas	8\$600		43\$000
	4	1 saca café (Manaus)			
	5	1 saca milho			12\$500
	6	½ Barrica açúcar 87 quilos	700		60\$900
	7	1 caixa de tigelinhas			50\$000
	8	2 caixas sabão			22\$000
	9	½ caixa banha 12 L	3\$850		46\$200
	11	1 caixa com diversas miudezas			65\$900
	12	1 encapado 2 quilos chumbo na importância de			84\$000
	13	1 encapado e 1 rifle na importância de			462\$500
		Despesas			
		Direitos de exportação		7\$600	
		Carretos		6\$000	
		Fretes ao vapor		75\$240	
		Selos do conhecimento		300	
		Seguro s/ réis 700\$000	1½%	10\$500	
		Apólice e selo		1\$200	100\$840
		Comissão de 10%			563\$340
		Réis			56\$330
					619\$670

Tabela de Fretes

entre Belém, Santo Antônio, último porto do rio Madeira

Mercadorias por peso	Quantidade e volumes	Santo Antônio
Aço, ferro e chumbo, etc.	10 quilos	1\$270
Arroz	Saco	7\$420
Batatas	Caixa	3\$270
Carne	Saco	10\$800
Café	"	7\$140
Cabo de linho	10 quilos	1\$330
Cera em velas e estearina	Caixa	2\$460
Chumbo	10 quilos "Barril"	1\$270
Massas	Caixa	1\$750

Milho e feijão	Saco	3\$570
Sabão	Caixa	1\$990
Tabaco	Arroba	1\$990
Mercadorias por medição		
Fazendas	10 decímetros	960
Molhados	10 decímetros	940
Ferragens diversas	10 decímetros	1\$450
Louça e mobília	10 decímetros	840
Obras de folhas	10 decímetros	1\$130
Mercadorias por volumes		
Açúcar	½ barrica	8\$910
"	¼ barrica	5\$940
"	1/8 barrica	3\$960
Água florida e azeite doce	Caixa e lata	3\$640
Banha	Barril	2\$660
Toucinho	Barril	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	Pro e saco	2\$400
Genebra, licor, vinho e refrigerantes	Caixa	5\$800
Papel de embrulho	Resma	1\$450
Tinta em latas e bolacha de soda	Lata	1\$600
Vinho	5/0 barril	10\$580
"	10/0 barril	5\$430
"	Garrafão	2\$980
Vinagre	5/0 barril	8\$720
"	10/0 barril	5\$430
"	garrafão	2\$660
Mercadorias inflamáveis		
Cachaça e álcool	4/0 barril	16\$470
"	5/0 barril	13\$180
"	10/0 barril	9\$000
"	Garrafão	4\$550
Foguetes e fósforos	10 decímetros	1\$270
Querosene e aguarrás	Galão	1\$090
Potes, latas e garrafões vazios		1\$090

Esta tabela não tem percentagem.

Tabela de fretes entre Belém e os portos do Rio Juruá e afluentes

Artigos	S. Felipe
Aço, ferro, chumbo, flandres, cobres, pregos, batatas, carne, peixes secos ou salgados 10 kg	1\$470
Arroz, saco de 5 @	10\$260
Café e milho, sacas de 60 kg	9\$260
Tabaco e sabão	3\$820
Cabo, peça por 10 kg	2\$240
Chá, caixa 1k	1\$430
Cera 10 kg	2\$570
Alcatrão, verniz e breu, B. ^{ll} de 5. ^o	17\$710
Açúcar ½ B. ^{ca}	10\$530
Açúcar ¼ ou 1/8 B. ^{ca}	6\$190
Banha, manteiga, azeite doce, bolacha de soda, açúcar refinado, café moído, latas até 15 ks	3\$720
Bolacha e pão, barrica	8\$000
Cale cimento até 100 kg	14\$120
Cal virgem até 150 kg	26\$800
Cerveja caixa ou barrica	13\$600
Farinha de trigo	12\$160
Farinha de mandioca e sal	3\$370
Feijão	3\$730
Garrafões e latas vazias (um)	3\$850
Óleo de linhaça e máquina, barril	23\$230
Papel de embrulho, resma, potes de barro e baldes de folha (um)	2\$120
Vinho 1/5. ^o	15\$460
Vinagre 1/10	8\$690
Vinagre, garrafão de 24 litros	4\$430
Vinagre, garrafão de 12 litros	3\$390
Cachaça, barril de 5. ^o	20\$000
Cachaça, garrafão	5\$740
Fósforo e pólvora, caixa	12\$300
Querosene, galão (Manaus)	600
Fazendas, miudezas 10 dec.	1\$400
Molhados 10 dec.	1\$370
Ferragens 10 dec.	1\$790
Aguarrás, galão	1\$200
Telhas e tijolos.....	187\$000
Telhas de Marselha.....	225\$000
Tábuas.....	18\$000
Bois.....	70\$000
Cavalos.....	90\$000 (passagem de 3. ^a)
Máquinas.....	25\$000

Tabela de fretes nas viagens extraordinárias entre Belém e os rios

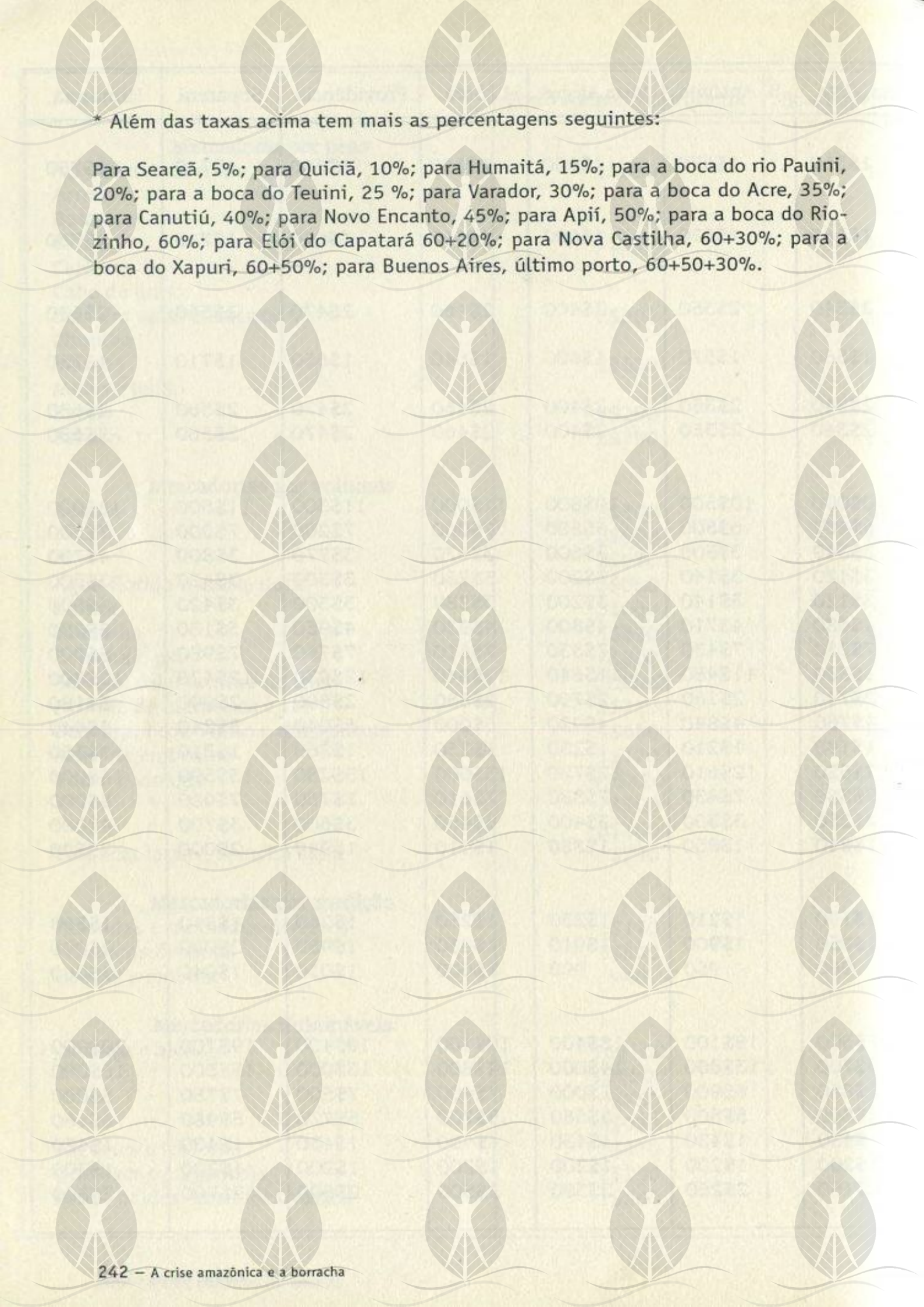
	Quant. e vol.	Manacapuru	Anamá	Beruri
Mercadoria por peso				
Aço, ferro e chumbo, etc.	10 quilos	800	900	950
Arroz				
Batatas				
Carne	10 quilos	800	900	950
Café				
Cabo de linho				
Cera em velas e estearina	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420
Chumbo				
Massas	10 quilos	800	900	950
Milho e feijão				
Sabão	Caixa	1\$200	1\$350	1\$420
Tabaco	Arroba	1\$200	1\$350	1\$420
Mercadorias por volumes				
Açúcar	1/2 Barrica	5\$600	5\$680	5\$700
"	1/4 "	3\$750	3\$780	3\$800
"	1/8 "	1\$860	1\$890	1\$900
Água florida e azeite doce	Caixa e Lata	1\$770	1\$800	1\$900
Banha	Barril	1\$770	1\$800	1\$900
Toucinho	"	2\$400	2\$700	2\$850
Bolacha e pão	Barrica	4\$000	4\$300	4\$610
Cerveja, cal e farinha de trigo	"	5\$590	6\$200	7\$000
Farinha de mandioca e sal	P ^o e Saca	1\$560	1\$760	1\$780
Genebra, licor, vinho e refrigerante	Caixa	2\$400	2\$800	3\$000
Papel de embrulho	Resma	600	700	750
Vinho e vinagre	Barril 5.º	6\$950	7\$800	8\$150
"	" 10.º	4\$000	4\$300	4\$610
"	Garrafão	1\$800	1\$850	1\$930
Tinta em latas e bolacha soda	Lata	800	950	1\$130
Mercadorias por medição				
Fazendas e molhados diversos	10 decim.	600	700	750
Feragens diversas	" "	900	1\$000	1\$130
Louças e mobília	" "	500	510	560
Mercadorias inflamáveis				
Cachaça e álcool	Barril 4.º	12\$000	12\$700	12\$900
"	" 5.º	10\$920	11\$400	11\$600
"	" 10.º	5\$460	5\$700	5\$800
"	Garrafão	2\$800	2\$900	3\$350
Foguetes e fósforos	10 decim.	1\$430	1\$430	1\$430
Querosene e aguarrás	Galão	1\$200	1\$200	1\$200
Potes, baldes, garrafões vazios	Um	1\$200	1\$380	1\$390

Purus e Acre*

Paricatuba	Boa Vista	Piranhas	Itatuba	Jatuarana	Arimá	Tauariá	Jaburu
980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390
980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390
1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080
980	1\$180	1\$240	1\$260	1\$280	1\$320	1\$370	1\$390
1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080
1\$470	1\$770	1\$860	1\$890	1\$920	1\$980	2\$050	2\$080
5\$880	6\$000	6\$300	6\$500	6\$800	7\$000	7\$500	8\$000
3\$900	4\$300	4\$200	4\$500	4\$500	4\$700	5\$000	5\$500
1\$960	2\$360	2\$100	2\$500	2\$260	2\$330	2\$500	2\$700
1\$960	2\$360	2\$480	2\$520	2\$560	2\$640	2\$740	2\$780
1\$960	2\$360	2\$480	2\$520	2\$560	2\$640	2\$740	2\$780
2\$940	3\$540	3\$720	3\$780	3\$840	3\$960	4\$110	4\$170
4\$670	5\$550	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$590
7\$220	8\$620	9\$100	9\$180	9\$250	9\$510	9\$860	10\$210
1\$800	2\$080	2\$190	2\$220	2\$230	2\$310	2\$390	2\$460
3\$040	3\$600	3\$840	3\$880	3\$920	4\$000	4\$200	4\$280
760	900	960	970	980	1\$000	1\$050	1\$070
8\$360	9\$760	10\$200	10\$320	10\$390	10\$650	11\$070	11\$360
4\$670	5\$550	5\$830	5\$910	5\$960	6\$130	6\$390	6\$590
1\$980	2\$400	2\$500	2\$600	2\$670	2\$700	2\$820	2\$860
1\$170	1\$380	1\$460	1\$470	1\$480	1\$520	1\$600	1\$650
760	900	970	970	980	1\$000	1\$050	1\$070
1\$170	1\$390	1\$480	1\$500	1\$510	1\$560	1\$610	1\$650
570	700	730	750	760	770	810	820
13\$000	13\$200	13\$450	13\$800	14\$000	14\$500	14\$800	15\$300
11\$800	12\$000	12\$300	12\$500	13\$000	13\$200	13\$300	13\$400
5\$900	6\$000	6\$150	6\$250	6\$500	6\$600	6\$650	6\$700
3\$430	4\$130	4\$400	4\$420	4\$460	4\$610	4\$790	4\$920
1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430
1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200
1\$400	1\$520	1\$570	1\$580	1\$600	1\$680	1\$700	1\$790

	Porto Alegre e Canutama	Boa Esperança
Mercadoria por peso		
Aço, ferro e chumbo, etc.	1\$530	1\$550
Arroz		
Batatas		
Carne	1\$530	1\$550
Café		
Cabo de linho		
Cera em velas e estearina	2\$290	2\$320
Chumbo		
Massas	1\$530	1\$550
Milho e feijão		
Sabão	2\$290	2\$320
Tabaco	2\$290	2\$320
Mercadorias por volumes		
Açúcar	8\$800	9\$500
"	5\$900	6\$340
"	2\$930	3\$180
Água florida e azeite doce	3\$060	3\$100
Banha	3\$060	3\$100
Toucinho	4\$590	4\$650
Bolacha e pão	7\$300	7\$330
Cerveja, cal e farinha de trigo	11\$280	11\$330
Farinha de mandioca e sal	2\$710	2\$730
Genebra, licor, vinho e refrigerante	4\$680	4\$720
Papel de embrulho	1\$170	1\$180
Vinho e vinagre	12\$420	12\$460
"	7\$300	7\$330
"	3\$100	3\$200
Tinta em latas e bolacha soda	1\$740	1\$830
Mercadorias por medição		
Fazendas e molhados diversos	1\$170	1\$180
Ferragens diversas	1\$830	1\$840
Louças e mobília	940	950
Mercadorias inflamáveis		
Cachaça e álcool	16\$700	17\$500
"	13\$500	13\$600
"	6\$750	6\$800
"	4\$930	5\$440
Foguetes e fósforos	1\$430	1\$430
Querosene e águaarrás	1\$200	1\$200
Potes, baldes, garrafões vazios	1\$800	2\$000

Bela Vista	S. Antônio	Vista Alegre	Lábrea	Providência	Sepateni	Hiutanaã
1\$560	1\$570	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
1\$560	1\$570	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
2\$340	2\$350	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
1\$560	1\$570	1\$600	1\$640	1\$650	1\$710	1\$750
2\$340	2\$350	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
2\$340	2\$350	2\$400	2\$460	2\$470	2\$560	2\$630
10\$000	10\$500	10\$800	11\$000	11\$300	11\$500	12\$000
6\$400	6\$500	6\$800	7\$000	7\$200	7\$300	7\$500
3\$340	3\$500	3\$600	3\$670	3\$770	3\$800	4\$700
3\$120	3\$140	3\$200	3\$280	3\$300	3\$420	3\$500
3\$120	3\$140	3\$200	3\$280	3\$300	3\$420	3\$500
4\$680	4\$710	4\$800	4\$920	4\$950	5\$130	5\$250
7\$350	7\$430	7\$530	7\$610	7\$760	7\$980	8\$000
11\$380	11\$480	11\$640	11\$840	12\$030	12\$420	12\$800
2\$740	2\$760	2\$790	2\$850	2\$890	2\$990	3\$180
4\$760	4\$840	4\$920	5\$000	5\$040	5\$240	5\$440
1\$190	1\$210	1\$230	1\$250	1\$260	1\$310	1\$360
12\$520	12\$610	12\$770	13\$000	13\$280	13\$590	14\$000
7\$350	7\$430	7\$530	7\$610	7\$760	7\$980	8\$000
3\$250	3\$300	3\$400	3\$450	3\$600	3\$700	4\$000
1\$840	1\$850	1\$880	1\$910	1\$940	2\$000	2\$500
1\$190	1\$210	1\$230	1\$250	1\$260	1\$310	1\$360
1\$850	1\$900	1\$910	1\$930	1\$950	2\$020	2\$090
960	980	990	1\$000	1\$010	1\$040	1\$060
17\$800	18\$100	18\$400	19\$100	19\$400	19\$700	20\$000
13\$700	13\$800	14\$000	14\$800	15\$000	15\$500	16\$000
6\$850	6\$900	7\$000	7\$400	7\$500	7\$750	8\$000
4\$800	5\$500	5\$580	5\$700	5\$770	5\$980	6\$160
1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430	1\$430
1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200	1\$200
2\$150	2\$250	2\$380	2\$500	2\$600	2\$700	2\$800



* Além das taxas acima tem mais as percentagens seguintes:

Para Seareã, 5%; para Quiciã, 10%; para Humaitá, 15%; para a boca do rio Pauini, 20%; para a boca do Teuini, 25 %; para Varador, 30%; para a boca do Acre, 35%; para Canutiú, 40%; para Novo Encanto, 45%; para Apií, 50%; para a boca do Riozinho, 60%; para Elói do Capatará 60+20%; para Nova Castilha, 60+30%; para a boca do Xapuri, 60+50%; para Buenos Aires, último porto, 60+50+30%.

Tabela de Fretes

entre Belém e os últimos portos das ilhas

Mercadorias por peso	Quantidade e volumes	
Aço, ferro e chumbo, etc.	10 quilos	600
Carne, café, arroz, peixes, etc.	10 quilos	500
Arroz	Saca	3\$600
Batatas	Caixa	1\$600
Carne	Saca	3\$800
Café	>>	2\$800
Cabo de linho	10 quilos	600
Cera em velas e estearina	Caixa	1\$600
Chumbo	Saca de 15 quilos	900
Massas	Caixa	1\$700
Feijão	Saca de 30 quilos	1\$700
Milho	Saca de 60 quilos	2\$900
Sabão	Caixa	1\$300
Tabaco	Arroba	1\$500
Mercadorias por medição		
Fazendas e molhados diversos	10 decímetros	400
Ferragens diversas	10 decímetros	450
Louça e mobília	10 decímetros	350
Mercadorias por volumes		
Açúcar	½ barrica	2\$800
"	¼ barrica	2\$500
"	1/8 barrica	1\$700
Água florida e azeite doce	Caixa e lata	1\$100
Banha e toucinho	Barril	1\$800
Bolacha e pão	Barrica	2\$800
Cerveja e cal e farinha de trigo	Barrica	3\$500
Farinha de mandioca e sal	Pro e sacco	1\$300
Genebra, licor, vinho e refrigerantes	Caixa	2\$200
Papel de embrulho	Resma	500
Tinta em latas e bolacha de soda	Lata	1\$300
Vinho e vinagre	5/0 barril	4\$500
"	10/0 barril	2\$800
"	Garrafão	1\$500
Mercadorias inflamáveis		
Cachaça e álcool	4/0 barril	6\$000
"	5/0 barril	5\$400
"	10/0 barril	3\$600
"	Garrafão	1\$200
Foguetes	10 decímetros	500
Fósforos	Lata	3\$800
Querosene	Caixa	2\$200
Fósforos	Caixa	5\$000

Além das taxas acima tem mais as percentagens de 20% e 10%

Embarcações particulares da praça do Pará empregadas na navegação fluvial

Nome dos vapores	Tonelagem aproximada	Valores aproxi- mados (custo)	Valor atual (depreciação)
	Tons.	£	£
Mamoriá	300	15.000	10.000
Cassianá	230	12.000	9.000
Antimari	280	12.000	9.000
Arinos	220	10.000	8.000
Cearense	230	11.000	9.000
Marcial	450	9.000	6.000
Seriagueiro	130	8.000	5.800
São Luís	300	13.000	10.000
Netuno	400	16.000	10.000
Contreiras	300	14.000	10.000
Maria Tereza	100	7.000	4.500
Pereira Júnior	100	7.000	4.500
Rio Pauini	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
Parnaíba	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
Castelo	220	10.000	8.000
União	150	9.000	7.000
Rio Itui	400	15.000	10.000
Aliança	350	9.000	6.500
Jurupari	220	10.000	8.000
Javari	20	4.000	2.500
Massipira	200	9.000	7.000
Jaci	80	5.000	3.500
Rio Xapuri	120	8.000	6.000
Braga Sobrinho	280	13.000	10.000
Suce	180	10.000	9.000
Bolívia	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 Purus	300	14.000	10.000
Breves	80	7.000	4.000
Urariá	80	5.000	3.500
Transporte	9.850	438.000	314.800

Nome dos vapores	Tonelagem aproximada	Valores aproximados (custo)	Valor atual (depreciação)
	Tons.	£	£
Transporte	9.850	438.000	314.800
Iracema	300	15.000	10.000
Eurico	300	15.000	10.000
Vitória	300	15.000	12.000
Tocantins	320	22.000	22.000
Watrin	300	14.000	10.000
Cockran	150	8.000	6.000
Pucuruí	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
Moa	180	12.000	9.000
Barão de Cameté	200	12.000	10.000
Lucania	350	8.000	5.000
Loreto	120	5.000	3.500
Envira	200	11.000	10.000
Tauaré	80	4.000	3.500
Humaitá	300	14.000	10.000
Montenegro	300	15.000	10.000
Rio Juruá	220	15.000	12.000
Marcílio 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 Araguaia	120	8.000	6.000
Rio Inauini	140	8.000	6.000
Tejo	250	2.000	8.000
Soma	15.600	748.000	554.300

NOTA – Esta relação não inclui os vapores de praça de Manaus.
Vapores da Amazon Steam (Navigation Company Ltd.)

Número de vapores	Manaus 4	Pará 34
Valor esterlino e aproximado	£ 65.000	£ 285.000
Arqueação	T. 1.200	T. 10.700

coleção  poranduba

Aspectos Sociais e Políticos do Desenvolvimento Regional

Agnello Uchôa Bittencourt

Em Memória de Stradelli

Câmara Cascudo

Flora Médica Brasiliense

Dr. Alfredo da Matta

Os Intérpretes da Amazônia

Péricles Moraes

A Contribuição do Índio à Economia da Amazônia

Eurico Fernandes

Introdução à Sociologia da Amazônia

André Vidal de Araújo

Amazônia – Cultura e Sociedade

Djalma Batista

Amazônia – Um Paraíso Perdido

Euclides da Cunha

Súmula de História do Amazonas para Professores

Arthur César Ferreira Reis

A Crise Amazônica e a Borracha

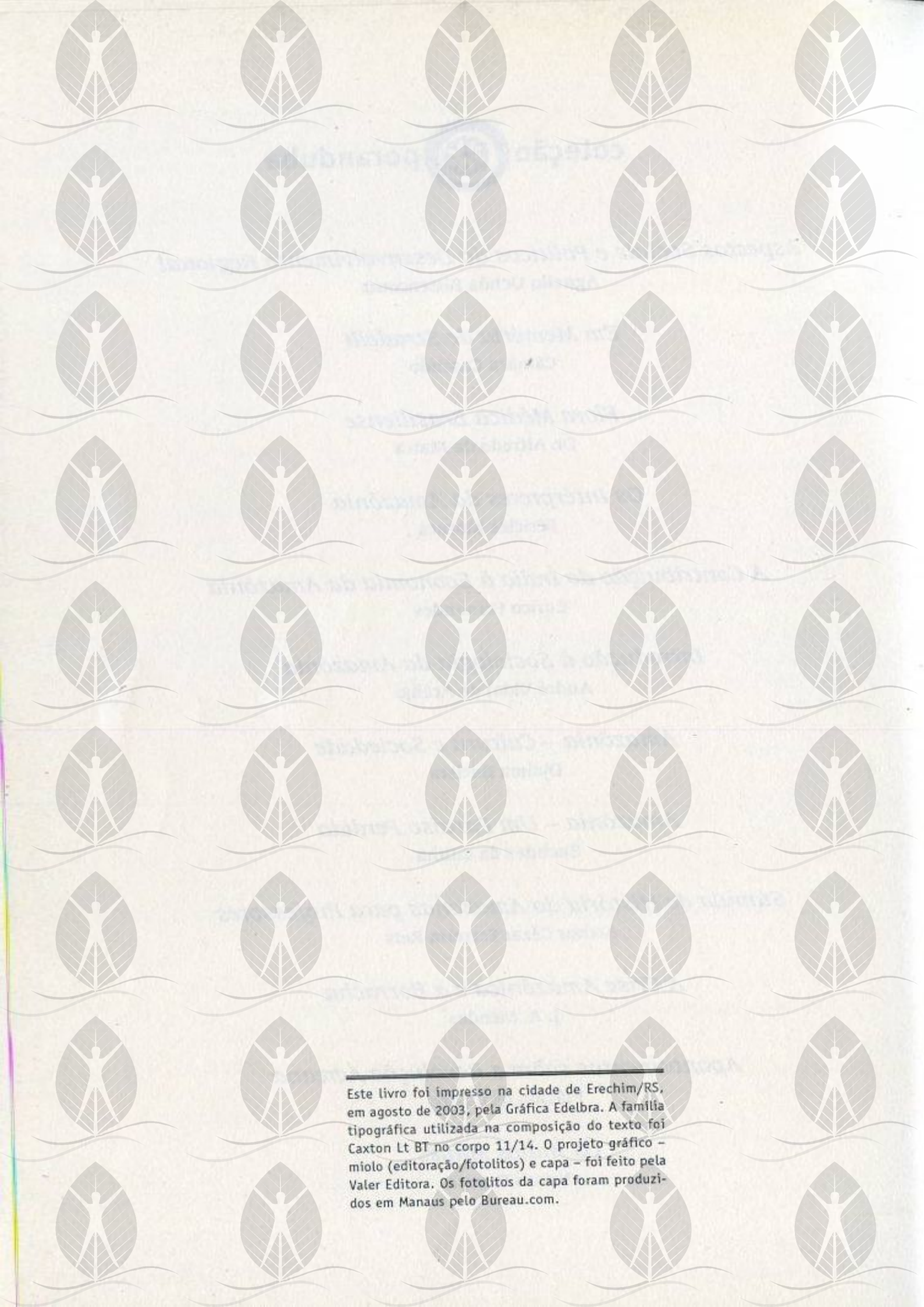
J. A. Mendes

Apontamentos sobre a Revolução Acreana


Plácido de Castro

Os Índios Maués

Nunes Pereira



Este livro foi impresso na cidade de Erechim/RS, em agosto de 2003, pela Gráfica Edelbra. A família tipográfica utilizada na composição do texto foi Caxton Lt BT no corpo 11/14. O projeto gráfico - miolo (editoração/fotolitos) e capa - foi feito pela Valer Editora. Os fotolitos da capa foram produzidos em Manaus pelo Bureau.com.



borracha, e até dos outros gêneros, proporcionarão o desconto e as operações do caixa do Banco do Brasil em papel de valor inestimável, que de modo algum trará riscos do seu numerário, antes ele será um meio de colocação e uma fonte de lucros constante e copioso.

Pois os bancos estrangeiros, na verdade, funcionavam apenas como agência de câmbio. Com isto, eles favoreciam a desmoralização do mercado da goma elástica: "A especulação entra, em grande parte, na desmoralização que se apoderou do mercado da goma elástica".

Em vez de ficarmos contando lorotas a respeito do roubo das sementes, deveríamos ler *A Crise Amazônica e a Borracha* para compreendermos melhor a eficiência do roubo, conseqüência da falta de energia da elite governante e da ação monopolista que se estabeleceu na região.

Manoel Galvão



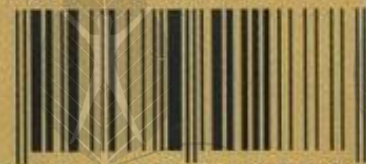


A Amazônia, apesar de sua importância estratégica para o país, tem sido vitimada pelo preconceito e indiferença por parte do poder central brasileiro, especialmente dos grandes grupos econômicos do sul, e este livro bem o diz de maneira clara e concisa, explicando que, desde antes de 1913, as nossas autoridades eram cientes de que, sem o seu apoio ao nosso principal produto – a goma elástica –, estávamos à mercê da sorte, uma vez que já se aproximava a conquista do mundo pelo látex asiático, numa das mais impressionantes corridas capitalistas do século 20. *A Crise Amazônica e a Borracha*, de J. A. Mendes, vem, mais uma vez, chamar-nos a atenção, em função da cobiça internacional pela Amazônia, para a necessidade imperativa de formulação de uma política de desenvolvimento que valorize as nossas potencialidades e integre efetivamente a região ao país.

Sergio Luiz Pereira



ISBN 85-86512-88-5



9 798586 512888



Btca



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