

NA TRILHA DAS TROPAS: OS CHARQUEADORES DE PELOTAS E SUAS ESTRATÉGIAS PARA ATUAR NOS MERCADOS DO GADO VACUM (RIO GRANDE DO SUL, C. 1850 - C. 1890)

**ON THE TRAIL OF THE TROOPS: THE *CHARQUEADORES* OF
PELOTAS AND THEIR STRATEGIES TO ACT IN CATTLE
MARKETS (RIO GRANDE DO SUL, 1850 -1890)**

Jonas Moreira Vargas

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Correspondência:

IFCH/UFRGS - Caixa postal 15055, CEP: 91501-970

Bairro Agronomia, Porto Alegre-RS

E-mail: jonasmvargas@yahoo.com.br

Resumo

O município de Pelotas foi o maior produtor de carne-seca do Império do Brasil, exportando o seu charque para o sudeste e o nordeste do país, onde o mesmo compunha parte fundamental da dieta dos escravos e das populações pobres litorâneas. O presente artigo estuda o funcionamento do comércio de gado bovino para o seu abate nas fábricas de charque pelotenses. Tratando-se de um mercado repleto de percalços, busco identificar como os proprietários destes estabelecimentos agiam para garantir bons lucros nas safras e que tipo de estratégias os mesmos realizavam para diminuir as inseguranças presentes em todas as etapas deste circuito mercantil.

Palavras-chave: Fronteira; Comércio de gado; charque.

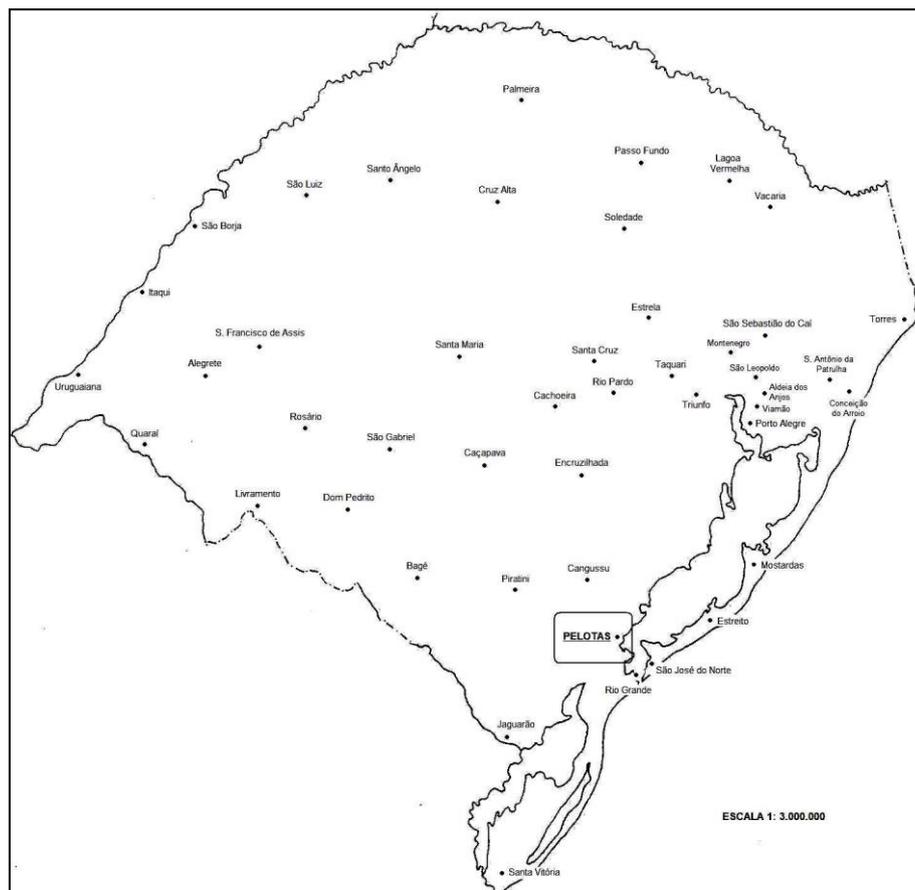
Abstract

The city of Pelotas was the largest producer of dried meat in the Empire of Brazil, exporting its beef jerky to the southeast and northeast of the country, where it consisted fundamental part of the diet of slaves and the coastal poor. This paper studies the functioning of the cattle trade to be slaughtered in Pelotas beef jerky plants. Since this was a market full of mishaps, I seek to understand how the owners of these establishments acted to ensure good returns after each season and what kind of strategies they performed to decrease the insecurities present in all stages of the commercial circuit.

Keywords: Boundary; cattle trade; jerked beef

O charque foi um componente fundamental na dieta dos escravos de grande parte das *plantations* brasileiras e o Rio Grande do Sul, ao longo do século XIX, tornou-se o principal polo produtor do Império. Neste contexto, o município de Pelotas tornou-se responsável por mais de $\frac{3}{4}$ das carnes exportadas pela província. Mas para manter os altos ritmos de produção de charque, Pelotas demandava uma enorme quantidade de gado. Ao menos na segunda metade do oitocentos, algo entre 300 e 400 mil novilhos eram abatidos anualmente nas charqueadas pelotenses. As safras geralmente se iniciavam em novembro vindo a se estenderem até maio do outro ano. Nesta época, os caminhos que levavam até Pelotas e que cruzavam, principalmente, os municípios da região da campanha eram trafegados por dezenas e mais dezenas de tropas de gado *vacum* (Mapa 1). Assim sendo, o comércio de gado era fundamental não apenas para os negócios dos charqueadores como também para boa parte dos produtores rurais localizados em outros municípios do Rio Grande do Sul, visto que a pecuária bovina era o carro-chefe da economia provincial e a venda dos novilhos para as charqueadas constituía-se na principal finalidade da atividade criatória.

Mapa 1 – Pelotas e as demais cidades da província do Rio Grande do Sul (1875)



Fonte: adaptado de FELIZARDO, Julia Netto. *Evolução administrativa do Estado do Rio Grande do Sul (Criação dos municípios) - Censos do RS 1803-1950*. Porto Alegre, 1981.

Contudo, nada pode ser mais ingênuo do que pensar este mercado funcionava na mais plena tranquilidade. O comércio de tropas era repleto de percalços. Os criadores de gado, fossem pequenos, médios ou grandes, queriam obter o maior preço possível pelos seus novilhos e muitas vezes vendiam gado magro pelo preço dos gordos. Em outras ocasiões os mesmos recebiam dinheiro adiantado do charqueador sem conseguir cumprir os acordos de fornecimento de gado na safra. Além disso, os criadores também sofriam com as secas, epizootias, saques e roubos no campo, sem contar os problemas referentes à escassez da mão de obra e à insegurança das guerras que, geralmente, afetavam a atividade criatória na fronteira. Somase a isto o fato de que os tropeiros, os intermediários e os corretores também queriam obter ganhos nas negociações e tudo isto tornava os mercados do gado bastante inseguros desde a sua base, ou seja, na montagem das tropas nas estâncias, até o seu destino final, quando as mesmas eram entregues nas portas das charqueadas. Neste sentido, é necessário perguntar: como os charqueadores pelotenses agiam para tentar interferir neste mercado, diminuir as suas inseguranças e evitar os prejuízos na safra?

O presente artigo busca demonstrar as estratégias sociais e econômicas dos charqueadores pelotenses para contornar os distintos percalços que afetavam os mercados do gado na região, além de compreender os mecanismos que estruturavam os mesmos. Inspirado nas contribuições da Antropologia Econômica e no seu diálogo com a História, parto do pressuposto de que naquela sociedade coexistiam diferentes espaços econômicos de trocas, cujos sistemas de estruturação interna reuniam racionalidades distintas.¹ No caso aqui estudado, tratava-se de um mercado que não era regulado somente pelas leis da oferta e da procura, apresentando um notável espaço aberto à influência das relações pessoais sobre o mesmo.²

Sobre os rebanhos da província no meado do oitocentos

Toda a charqueada necessitava de muitas tropas de novilhos para tocar seus negócios, mas nem todo o charqueador era um grande criador de gado. Com raras exceções, por maior que fosse o rebanho de um charqueador, ele não era capaz de suprir nem 5% do número total de reses abatidas em seu estabelecimento durante uma safra. Conforme Luís Farinatti, a taxa de reprodução anual do rebanho de um estancieiro da região da campanha devia chegar a 20%. Mas como somente os no-

¹ Ver, por exemplo, KULA, Witold. *Teoria econômica do sistema feudal*. Lisboa: Presença, 1979; GODELIER, Maurice. *Racionalidade e irracionalidade na economia*. Rio de Janeiro: Tempo brasileiro, s/d; POLANYI, Karl. *A Grande Transformação: as origens da nossa época*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1980.

² Ver, por exemplo, LEVI, Giovanni. *A Herança Imaterial: trajetória de um exorcista no Piemonte do século XVII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000; LEVI, Giovanni. Economia camponesa e mercado de terra no Piemonte do Antigo Regime. In: OLIVEIRA, Mônica R. de; ALMEIDA, Carla (Org.). *Exercícios de micro-história*. Rio de Janeiro: Editora da FGV, 2009; GRENDI, Edoardo. *Polanyi: Dall'antropologia allá microanalisi storica*. Milano: Etas Libri, 1978; GIL, Tiago Luís. *Coisas do caminho: tropeiros e seus negócios do Viamão à Sorocaba (1780-1810)*. Tese de Doutorado, UFRJ, 2009.

vilhos (machos com cerca de 3 anos) eram vendidos para o abate nas charqueadas, apenas 10% do total do rebanho era negociado anualmente.³ O charqueador de Pelotas com o maior número de cabeças de gado entre os seus bens possuía mais de 34 mil reses de criar. Portanto, ele poderia abater anualmente em sua charqueada cerca de 3.400 novilhos de seu próprio rebanho.⁴ Como um grande charqueador abatia algo entre 20 a 25 mil bovinos numa safra⁵, ele podia compor de 13% a 17% da matéria-prima animal a partir do custeio de suas próprias estâncias no Uruguai. Mas tal situação foi única. Tendo em vista que o segundo charqueador com o maior rebanho inventariado detinha 13 mil reses e a grande maioria dos mesmos ou não possuía animais de criar ou era dono de pequenos rebanhos, como demonstrei a seguir, pode-se concluir que mais de 95% do gado abatido nas charqueadas era comprado de estancieiros e tropeiros de outras regiões. Portanto, não se pode falar em autoabastecimento de animais para nenhum destes empresários. Todos os charqueadores dependiam totalmente dos mercados de gado.

A análise do gráfico também possibilita perceber que apesar da leve diminuição (sempre oscilante) dos ritmos de abate na década de 1870, é somente nos anos 1880 que a indústria charqueadora viu-se numa profunda crise. Contudo, no momento interessa compreender melhor as relações dos ritmos de abate com o mercado de gados. De acordo com o *Mapa numérico das estâncias da Província e animais que possuem*, contabilizados em 1858, o Rio Grande do Sul tinha cerca de 3,5 milhões de cabeças de gado *vacum* distribuídas em 15 municípios. No entanto, este número era bem maior, visto que nestes locais alguns distritos não tiveram seus rebanhos recenseados e outros 11 municípios nem sequer remeteram as suas estatísticas para a Presidência da Província. Entre estes últimos, havia importantes regiões de criação de gado como Uruguaiana, Caçapava, São Gabriel e Cruz Alta, por exemplo.⁶ Portanto, não seria exagerado considerar que nos anos 1850 havia mais de 5 milhões de reses pastando nos campos da província. De acordo com as estimativas de Alvarino Marques, esta era a população bovina do Rio Grande do Sul no início da década de 1820. Tendo em vista as muitas perdas ocorridas durante a Guerra dos Farrapos (1835-1845), é provável que no meado do oitocentos os índices tenham recuperado esta cifra. Em 1889, este número havia alcançado os 7 milhões de cabeças de gado.⁷

³ FARINATTI, Luis Augusto. *Confins Meridionais: famílias de elite e sociedade agrária na fronteira sul do Brasil (1825-1865)*. Santa Maria: Ed. UFSM, 2010.

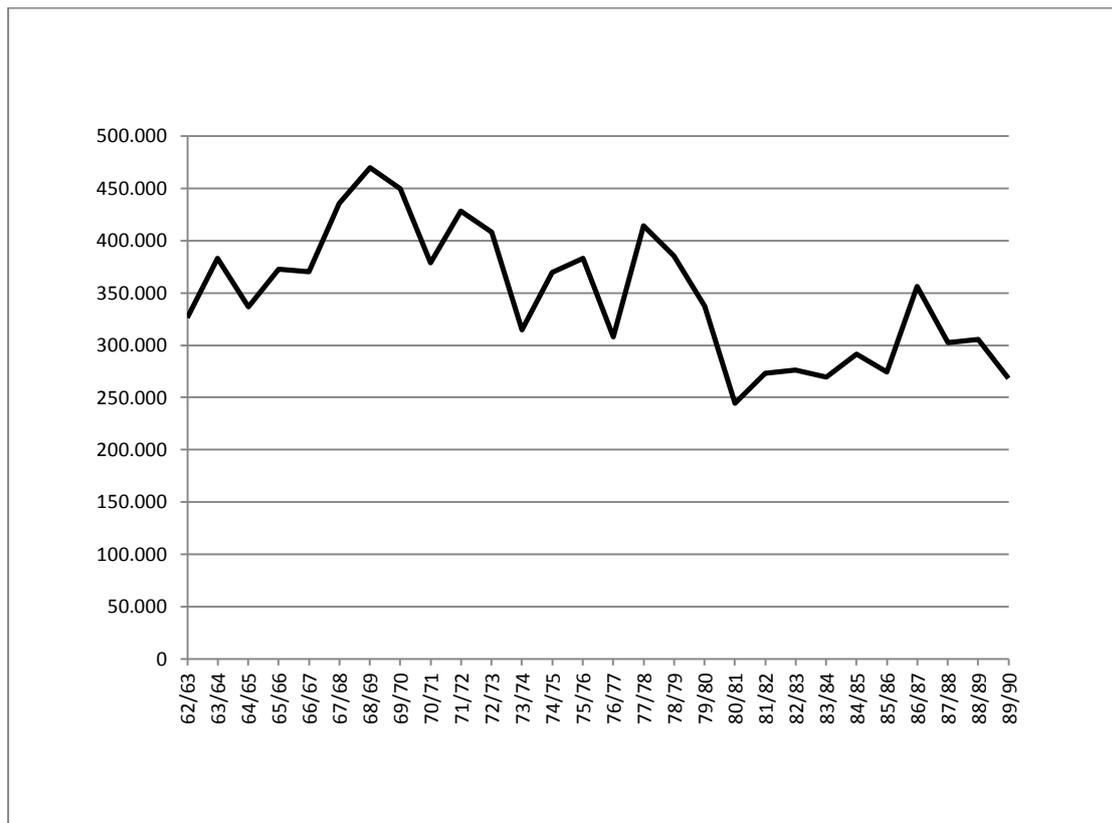
⁴ Inventário de Felisbina da Silva Antunes. N. 68, m. 2, Pelotas, Cartório do Cível e Crime (APERS). Em pesquisa anterior, subestimei o total do rebanho considerado, mencionando que o mesmo era de 25 mil reses. Aproveito o espaço deste artigo para corrigir esta informação.

⁵ Correio Mercantil de Pelotas. Edição de 20.07.1875 (Biblioteca Pública de Pelotas).

⁶ “Mapa numérico das estâncias existentes dos diferentes municípios da província, de que até agora se tem conhecimento oficial, com declaração dos animais que possuem e criam, por ano, e do número de pessoas empregadas no seu custeio” (Fundo Estatística, maço 02, AHRS).

⁷ MARQUES, Alvarino da F. *Episódios do Ciclo do Charque*. Porto Alegre: Edigal, 1987.

Gráfico 1 – Número de reses abatidas nas charqueadas de Pelotas (1862-1890)



Fonte: PIMENTEL, Fortunato. *Charqueadas e frigoríficos: aspectos gerais da indústria pastoril do Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Livraria Continental, s/d.

Apesar da taxa de reprodução dos rebanhos ser considerada de 20% pela maioria dos especialistas, o número de *animais que criam por ano* realizado pelos re-
censeadores foi calculado em 15%, o que resulta em 7,5% de machos. Portanto, numa população bovina de 5 milhões de reses, algo entre 375 e 500 mil novilhos em toda a província estariam disponíveis para serem negociados anualmente, dependendo da taxa de reprodução que se aceite. Mas antes que se conclua qualquer questão a respeito destes dados, outros três importantes fatores devem ser considerados. Primeiramente, conforme Marques, foi somente a partir da década de 1870 que os rebanhos da região norte do Rio Grande do Sul começaram a ser remetidos para Pelotas. Antes disso, apenas os municípios ao sul do rio Ibicuí, na região da campanha, e da região central da província, estavam inseridos no espaço econômico pecuarista que abastecia as charqueadas pelotenses.⁸ Portanto, grande parte desse gado, sobretudo os do planalto norte e da região missioneira, não eram remetidos para Pelotas, uma vez que esta rota tomou força apenas nas décadas de 1870 e 1880.⁹ Estes animais eram consumidos localmente, mas também podiam ser nego-

⁸ No Mapa 1, o rio Ibicuí está localizado acima de Uruguaiana e Alegrete, estendendo-se quase até Santa Maria.

⁹ MARQUES, Alvarino da F. Op. cit., p. 93.

ciados com as charqueadas do vale do rio Jacuí, com as de Salto e Paysandu (no Uruguai) ou remetidos para Santa Catarina, Paraná e São Paulo, por meio do conhecido comércio da tropas que conectava estas regiões desde o período colonial.¹⁰ Em segundo lugar, Pelotas não era a única região charqueadora do sul da província, pois os municípios de Jaguarão e Rio Grande também recebiam significativas levadas de gado. Em 1854 e 1855, por exemplo, as 9 charqueadas existentes em Jaguarão abateram respectivamente 35.163 e 41.697 reses e as 7 fábricas em Rio Grande abateram 15.100 e 14.000, nos mesmos anos.¹¹

Terceiro, nem todo o gado criado no Rio Grande do Sul era remetido para as charqueadas. No ano de 1874, por exemplo, a população pelotense teve 11.538 reses destinadas para o seu próprio consumo. Na década de 1880, Pelotas e Rio Grande juntas consumiram anualmente cerca de 30 mil reses.¹² Ora, os habitantes livres de ambas as cidades perfaziam cerca de 10% da população provincial (realizando o mesmo cálculo acrescido da população escrava o índice era quase o mesmo). Se a taxa de consumo de carne bovina entre os habitantes dos demais municípios da província acompanhava os mesmos ritmos destas duas localidades, seria possível considerar que, na década de 1870, cerca de 200 mil reses foram abatidas anualmente para o abastecimento da população provincial. Isto daria um consumo *per capita* de carne bovina em torno de 90 a 100 kg por ano (calculando-se que uma rês poderia render 180 a 210 kg de carne com osso).¹³ Trata-se de uma estimativa bastante plausível se comparada aos outros países do Prata. Em 1861, o Uruguai inteiro, cuja população aproximava-se da do Rio Grande do Sul, consumiu no abastecimento de sua população 293 mil reses.¹⁴ Buenos Aires, por exemplo, apresentou um índice de consumo *per capita* de 100 a 120 kg, na mesma década. Com uma população 10 vezes maior que Pelotas, a capital argentina, em 1867, recebeu 468.909 ovinos e 578.000 vacuns para alimentação de seus moradores.¹⁵ Portanto,

¹⁰ Ver, por exemplo, MARQUES, Alvarino da F. Op. cit.; GIL, Tiago L. Op. cit.; ZARTH, Paulo Afonso. *História Agrária do Planalto Gaúcho*. Ijuí: Editora da UNIJUI, 1997; ARAÚJO, Thiago L. de. *Escravidão, fronteira e liberdade: políticas de domínio, trabalho e luta em um contexto produtivo agropecuário (vila de Cruz Alta, província do Rio Grande do Sul, 1834-1884)*. Dissertação de Mestrado em História, UFRGS, 2008; FONTELLA, Leandro G. *Sobre as ruínas dos Sete Povos: estrutura produtiva, escravidão e distintos modos de trabalho no Espaço Oriental Missionário (Vila de São Borja, Rio Grande de São Pedro, 1828-1858)*. Dissertação de Mestrado em História, UFRGS, 2013.

¹¹ MARQUES, Alvarino da F. Op. cit., p. 123. Ofício de 24.03.1856. Autoridades Municipais de Rio Grande, maço 215-A. AHRG. A transcrição dos dados de Rio Grande foram gentilmente cedidos pelo historiador Vinícius Pereira de Oliveira.

¹² PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 100.

¹³ COUTY, Louis. *A Erva mate e o Charque*. Pelotas: Seiva, 2000 [1882], p. 119. Barran e Nahum dizem que em Montevidéu, na segunda metade do oitocentos, cada bovino podia render 161 kg de carne, osso e gorduras (BARRAN, Jose Pedro; NAHUM, Benjamin. *Historia Rural del Uruguay moderno (1851-1885)*. Montevidéu: Ediciones de la Banda Oriental, 1967, p. 162).

¹⁴ BARRAN, Jose Pedro; NAHUM, Benjamin. Op. cit., 1967, p. 124.

¹⁵ Entre 1867 e 1876, Buenos Aires e os arredores receberam mais de 3 milhões de reses para alimentação. (BARSKY, Osvaldo; DJENDEREDJIAN, Julio. *Historia del capitalismo agrario pampeano. La expansión ganadera hasta 1895*. Buenos Aires: Universidad de Belgrano/Siglo XXI, p. 347-357).

mesmo que o Rio Grande do Sul consumisse menos de 200 mil reses anuais para o abastecimento das cidades, tais números não podiam ser desconsiderados pelos charqueadores, pois era um gado perdido na safra pelotense.¹⁶ O resultado é que da estimativa de 375 mil a 500 mil novilhos produzidos por ano na província talvez nem a metade era vendida para Pelotas.

Portanto, como parte significativa dos novilhos não era remetida para as charqueadas de Pelotas, os seus proprietários precisavam acessar outros mercados para manter os altos níveis de abate que caracterizaram as décadas de 1840 a 1870.¹⁷ Na década de 1860, eles alcançaram uma média de quase 400 mil reses por ano. Como notou Marques, “Pelotas estava abatendo mais gado que o produzido em toda a região sul do Rio Grande”. Portanto, como a indústria charqueadora pelotense se matinha? Segundo o autor, “a diferença era coberta pela introdução – para não dizer contrabando – de gado uruguaio, em número aproximado de 100 mil reses por ano”.¹⁸ Não existem dados precisos sobre este comércio (e muito menos sobre o contrabando) para testar a consideração de Marques, mas, em 1864, o Presidente da Província declarou que o Rio Grande do Sul absorveu mais de 130 mil reses do país vizinho.¹⁹ Portanto, tendo em vista estes números, fica evidente que o gado uruguaio foi indispensável na manutenção dos altos índices de abate das charqueadas pelotenses (Gráfico 1). Sem as tropas vindas de Cerro Largo e Tacuarembó, departamentos que reuniam uma grande presença de grandes criadores (sendo muitos deles brasileiros), é provável que a economia charqueadora tivesse se estagnado.

Neste sentido, a dependência das charqueadas de Pelotas para com o gado criado no Uruguai era um fator estrutural na economia regional, dependendo da entrada de tropas que somavam mais de 100 mil reses por safra.²⁰ O leitor pode não ter muita dimensão do que significava este grande contingente de bovinos negociados anualmente nas charqueadas. Apenas para uma comparação, em 1854, a província de São Paulo inteira possuía 532 fazendas de criação com 35 mil cabeças de

¹⁶ Em Buenos Aires, por exemplo, os primeiros saladeiristas enfrentaram muitos problemas com as autoridades administrativas e a população portenha, pois desviavam grande parte do gado destinado à alimentação dos habitantes, provocando a carestia no abastecimento (GIBERTI, Horacio. *Historia Económica de la ganadería argentina*. Buenos Aires: Solar, 1981). Buenos Aires, nos anos 1820, abatia quase 75 mil reses anualmente para abastecer somente o seu espaço urbano. O consumo de carne *vacum per capita* na cidade, no fim do século XVIII, era de 193 kg por ano (GARAVAGLIA, Juan Carlos. *De la carne al cuero: los mercados para los productos pecuarios (Buenos Aires y su campaña, 1700-1825)*. Anuario del IEHS. Tandil, n. 9, 1994, p. 61-95).

¹⁷ VARGAS, Jonas Moreira. “*Pelas margens do Atlântico*”: um estudo sobre elites locais e regionais no Brasil a partir das famílias proprietárias de charqueadas em Pelotas, Rio Grande do Sul (século XIX). Tese de Doutorado em História. Rio de Janeiro: PPGHIS/UFRJ, 2013.

¹⁸ MARQUES, Alvarino de F. Op. cit., p. 92.

¹⁹ Relatório Presidente da Província do Rio Grande do Sul, Espiridião Eloy de Barros, de 1864, p. 60.

²⁰ Barran e Nahum afirmam que, durante a década de 1860, o Brasil recebia 250 mil reses por ano, mas não é possível saber se estes animais foram todos remetidos para o Rio Grande do Sul (BARRAN, Jose Pedro; NAHUM, Benjamin. Op. cit., 1967, p. 124.

gado.²¹ No Paraná, por sua vez, havia quase 65 mil reses, em 1825.²² Isto demonstra que os saques, contrabandos e arreadas, cada vez mais comuns na fronteira, não envolviam interesses econômicos de pouca monta. As dezenas de milhares de bovinos roubados e contrabandeados traziam vultosos prejuízos aos proprietários, ajudando a compreender a gravidade dos conflitos que se sucederam na fronteira e porque os estancieiros incomodaram tanto o Império no período. Alguns deles, como José Luís Martins, declararam ter sofrido um saque de 40 mil reses de seus campos, ou seja, perderam rebanhos equivalentes aos totais de uma província brasileira.²³

No entanto, isto não desencorajou os charqueadores a investirem enormes montantes de capital em estâncias de criação na região da campanha e/ou no Uruguai. Em 1863, por exemplo, o coronel Tomás José de Campos, charqueador pelo-tense, comprou de José Rodrigues Candiota 13 e ½ sortes de campo em Cerro Largo (no Estado Oriental) pagando o valor de 54:000\$ de réis. A maior compra de uma estância no Uruguai foi feita por Antônio José de Oliveira Leitão, que foi sócio dos irmãos Barcellos em uma charqueada entre os anos 1850 e 1860. Em 1859, Leitão comprou um campo em Tacuarembó e pagou o valor de 135:000\$ de réis pela propriedade rural. Contudo, os maiores valores investidos em estâncias se deram em propriedades do lado brasileiro da fronteira. Em 1868, por exemplo, Possidônio Mâncio Cunha comprou a Estância Paraíso, localizada em Jaguarão, pagando 190:134\$160 a Jacintho Antônio Lopes. E em 1866, José Antônio Moreira, um dos charqueadores mais ricos de seu tempo, realizou o maior investimento em terras feito por um charqueador, comprando a Estância do Ponche Verde, em Bagé, pelo valor de 256:000\$ de réis.²⁴

Contudo, se a quantidade de gado contida nas estâncias de um charqueador não cobria nem 5% do necessário para os trabalhos de uma safra, porque estes empresários investiam grandes montantes de capital em uma estância na fronteira sujeita a todo tipo de saques e ataques? Porque optavam em tornarem-se grandes criadores de gado, vindo a arcar com gastos com peões, capatazes e escravos em seus campos se o retorno em termos de novilhos por safra era ínfimo? O estudo dos mercados de gado e seus mecanismos internos ajuda a entender a racionalidade deste empreendimento.

²¹ LUNA, Francisco; KLEIN, Herbert. Escravidão africana na produção de alimentos. São Paulo no século XIX, *Estudos Econômicos*, v. 40, n. 2, 2010, p. 315.

²² GUTIERREZ, Horácio. Fazendas de gado no Paraná escravista, *Revista Topóis*, 2004, p. 110. Comparando tais números com os do Rio Grande do Sul, Gutierrez considerou que “a produção e o número de fazendas paranaenses tornava-se uma ninharia” (GUTIERREZ, Horácio. Op. cit., p. 110).

²³ VARGAS, Jonas M. p. cit., 2013, p. 287.

²⁴ Livros de notas do 1º, 2º e 3º Tabelionato de Pelotas (1832-1890) – APERS. Para maiores detalhes ver VARGAS, Jonas M. Op. cit., 2013.

Pelas malhas do parentesco: o mercado do gado para as charqueadas de Pelotas

Pode-se imaginar que a comercialização de animais vacuns durante a época das safras das charqueadas pelotenses tornava a região da campanha sul-riograndense um espaço de intenso tráfego de tropas de gado. Como já foi dito, os novilhos abatidos nas charqueadas provinham não apenas das estâncias rio-grandenses, como também das uruguaias, e podiam possuir três distintas origens: as tropas de desconhecidos que chegavam até Pelotas por intermédio de agentes e negociantes que as vendiam aos charqueadores; as tropas de criadores mais conhecidos que já possuíam negócios pré-acordados com os charqueadores (que lhes adiantava dinheiro) e as tropas levadas até o mercado/feira de gados de Pelotas (a *tablada*), onde eram compradas pelos próprios charqueadores sem a presença de tantos intermediários.

Uma vez que a *tablada* parece ter se constituído em importante espaço de compra e venda de gados somente nos anos 1870, analisarei ela somente no final deste artigo. Antes daquela época, os charqueadores comumente adiantavam dinheiro aos seus agentes que partiam para o interior da província ou cruzavam a fronteira para comprar tropas de gado dos grandes estancieiros, trazendo as mesmas para as charqueadas durante a época das safras. Mas o contrário também ocorria. Grandes estancieiros podiam ter parentes e agentes envolvidos com a formação de tropas para remete-las à Pelotas, tornando este mercado repleto de intermediários. Um processo judicial, datado de dezembro de 1874, traz ricos detalhes sobre estas transações. Nesta ocasião, os charqueadores Gonçalves & Lúcio, por intermédio de um agente, Francisco S. da R. Formiga, compraram uma tropa de novilhos do capitão Pedro Luís Osório, estancieiro em Bagé. Tendo fechado o negócio, o capitão ordenou que seu capataz, José Rodrigues de Almeida, acompanhasse o agente até a sua invernada no Candioteinha “a fim de entregar àquele Formiga as reses gordas da propriedade do autor e que ele apartasse e quisesse comprar, a preço de trinta e dois mil réis cada novilho”. Formiga escolheu 115 reses e o capataz levou-os até Pelotas. Segundo o estancieiro, “não querendo sofrer o risco de perda do dinheiro conduzido pelo capataz”, disse aos charqueadores que “aceitava uma ordem contra estes por toda a importância da compra do gado para ser paga na cidade de Pelotas e que neste sentido escreveu particularmente” aos mesmos. Recebendo a ordem, os charqueadores negaram-se a pagar, atitude que fez o capitão Osório entrar na Justiça contra ambos.²⁵

Mas a história era muito mais complexa. A partir da leitura das muitas cartas anexadas ao processo verifica-se que Formiga não era “mandatário” dos charqueadores. Como tropeiro, ele comprava gados para revender nas charqueadas ofe-

²⁵ Ação ordinária de Pedro Osório contra Gonçalves & Lúcio. N. 1177, m. 42, 1º cartório do cível, Pelotas, 1875 (APERS).

recendo-os a mais de um charqueador. Tendo fechado um negócio com alguns criadores, ele escreveu para Gonçalves & Lúcio oferecendo as tropas. Os charqueadores não quiseram. Formiga voltou a insistir, “dizendo que não queria passar por conversador perante os fazendeiros, pois já tinha os gados tratados e contava conduzi-los” para as charqueadas. Gonçalves & Lúcio aceitaram, mas exigiram que as tropas deveriam ser “de gado bem gordo”, “por preço nunca mais de 32\$000 cada um novilho” e que se viessem em tais condições “lhe pagariam a comissão que é de praxe”. Os charqueadores complementaram: “como é também de praxe fornecer adiantamento de quantias por conta das tropas”, mas “receando remetê-las pela diligência, autorizaram a Formiga a sacar contra eles (...) por intermédio de Manoel Soares da Silva de Bagé, ao qual também pediu que auxiliasse Formiga nos saques, a fim de que a tropa saísse maior, e que esses saques seriam religiosamente pagos”. Mas o tropeiro não teria cumprido o trato, trazendo novilhos magros para a charqueada. Formiga ainda pediu aos charqueadores que cobrissem as despesas do seu capataz e dos seus peões (que ele chamava de “minha gente”) e numa carta escrita por ele aos mesmos charqueadores disse que se a sua comissão não fosse de 4\$000 por cabeça de gado, ele poderia levar a tropa para outro charqueador.²⁶

O caso ocorrido neste processo converge com o que Alvarino Marques escreveu a respeito das tropas de gado remetidas para Pelotas. Conforme o autor, no topo da hierarquia deste comércio estava o tropeiro-patrão, que era o dono da tropa e assumia, por sua própria conta e risco, todas as fases do negócio. Também chamado de tropeiro comprador, ele devia “ter profundos conhecimentos de todas as tarefas de um tropeiro desde as do peão até as do capataz”. Ninguém chegava a tropeiro-patrão sem antes ter aprendido as lides da estância. Depois deste vinha o capataz das tropas, responsável por contratar os peões, que deviam ser homens de sua confiança, e conduzir as tropas de forma hábil e segura até as charqueadas: “levar uma tropa de gado xucro, através de campos abertos, cruzando pelo meio de gado estranho, varando picadas e arroios cheios, durante um mês inteiro, chegando ao destino sem perdas e extravios de animais, com o estado da tropa em condições de não fazer feio” frente as outras era responsabilidade do capataz. Por último, os peões eram os que executavam as ordens do capataz auxiliando a condução das tropas. Eles recebiam, em média, 150\$000 por viagem (embora não se saiba a época exata do relato do autor, para se estimar o significado destes ganhos econômicos). Conforme Marques, era possível realizar até três viagens durante uma safra.²⁷

Não foi raro localizar contendas judiciais semelhantes a mencionada anteriormente. Em janeiro de 1854, por exemplo, o charqueador João Vinhas cobrou a senhora Adriana de Carvalho o valor de 1:634\$463 referente ao dinheiro que lhe

²⁶ Ação ordinária de Pedro Osório contra Gonçalves & Lúcio. N. 1177, m. 42, 1º cartório do cível, Pelotas, 1875 (APERS).

²⁷ MARQUES, Alvarina da F. Op. cit., p. 199-202.

entregou para ser pago em gados.²⁸ Em junho de 1857, o mesmo Vinhas, juntamente com o charqueador José Antônio Moreira, acionou a Justiça para cobrar o valor de 16:000\$ referente aos adiantamentos que deram a Joaquim Manoel Teixeira para que lhes comprassem tropas de gado no Uruguai, o que o réu não fez.²⁹ Charqueadores e comerciantes seguidamente associavam-se para comprar tropas ou abater reses em estabelecimentos de terceiros. Estas parcerias não eram registradas em cartório e apenas são possíveis de se perceber nas entrelinhas de processos judiciais e recibos anexos em inventários. Tais parcerias e sociedades tinham prazos curtos, sendo dissolvidas em uma ou duas safras, podendo ser restabelecidas em outras. O motivo das mesmas era reunir o capital necessário num empreendimento momentâneo, além de diminuir os prejuízos num negócio mal sucedido com tropeiros e estancieiros. É provável que muitas das dívidas ativas encontradas em inventários *post-mortem* de charqueadores também fosse fruto de negócios envolvendo gado com agentes e criadores, mas não é possível saber com precisão, visto que a origem das dívidas dificilmente eram discriminadas.

O que se pode perceber na leitura destes e de outros processos judiciais é que os negócios envolvendo compra e venda de tropas eram cheios de riscos, como os próprios charqueadores Gonçalves & Lúcio afirmaram. Primeiramente, porque em última instância, estes empresários dependiam da boa fé dos negociantes e da competência dos agentes. Portanto, estes deveriam ser homens de sua confiança e de boa reputação na praça. Segundo, a qualidade do gado trazido nem sempre era garantida e às vezes não era por culpa do agente, pois, embora a lógica de mercado sugerisse que os melhores rebanhos ficassem com quem pagasse os maiores preços, na prática, os criadores que recebiam adiantamentos tinham compromissos com os charqueadores credores ou seus agentes e, como demonstrarei a seguir, outros vínculos de dependência acabavam afetando as transações. E terceiro, os negociantes e criadores podiam trocar de parceiros comerciais ano a ano, tornando o processo de abastecimento de gado ainda mais instável. Numa ação judicial estudado por Farinatti foi possível verificar que o estancieiro Manoel José de Carvalho remetia seus gados tanto para Montevidéu, quanto para Pelotas e Triunfo, ou seja, ele diversificava as suas transações e devia direcioná-las ao sabor dos valores pagos em cada praça ou das vantagens garantidas por cada charqueador. No caso de Carvalho, o charqueador pelotense Manoel Batista Teixeira lhe adiantava quantias em dinheiro, condicionando o criador de gado a comprometer-se com ele na safra seguinte.³⁰

A solução para contornar estes problemas seria diminuir os riscos e tornar todo o processo o mais seguro possível. Uma safra que se iniciasse com problemas no abastecimento de gado dificilmente gerava bons lucros. Na cabeça dos charque-

²⁸ Ação Ordinária de João Vinhas contra Adriana de Carvalho, n. 1011, m. 36, 1º cartório do cível, Pelotas, 1854 (APERS).

²⁹ Ação Ordinária de João Vinhas e José A. Moreira contra Joaquim M. Teixeira, n. 1028, m. 36A, 1º cartório do cível, Pelotas, 1857 (APERS).

³⁰ FARINATTI, Luís Augusto. Op. cit.

adores a melhor forma de resolver este problema era eles próprios de fazerem presentes em cada etapa da transação mercantil. Contudo, isto era impossível. Durante a safra, o charqueador permanecia muito tempo ocupado no trabalho da charqueada, no fretamento de seus iates e na cidade fechando negócios, para realizar longas viagens até a região da campanha com o fim de escolher os melhores animais. Daí que a solução encontrada mais prática era colocar os seus próprios parentes para tomarem conta destes negócios. Neste sentido, é muito comum encontrar irmãos, sogros, filhos ou genros de charqueadores estabelecidos com estâncias na fronteira, às vezes administrando as próprias terras do charqueador, às vezes com seus próprios estabelecimentos pecuários.³¹ Em dezembro de 1845, o capitão João Jacintho de Mendonça, charqueador em Pelotas, escreveu uma longa carta ao compadre que administrava a sua estância no Uruguai. É necessário ler os seus principais trechos, pois eles sintetizam todo o processo mencionado:

O portador desta é o capataz de campo da charqueada Don Meceno, que segue a essa com João Benguela e João para ser capataz da tropa que Vossa Mercê deverá fazer na Estância apartando tourada velha, novilhos e vacas para que seja de mil reses para cima. Eu quero de pronto aliviar o campo, e não é possível que tive só gado meu deixando o alheio, por isso deveria Vossa Mercê entender-se com os vizinhos para que venha todo o gado que houver deles a quem pagarei e aparte todas as marcas que houverem nos rodeios conhecidos e desconhecidos fazendo uma relação de todas de que deve deixar nota no Livro da Estância para eu depois justar contas com os donos, e dos vizinhos que não tiverem encontro [dará] o dinheiro pelas pessoas a quem eles encarregarem (...). Vossa Mercê justará pelo preço que os mais compram e quando aí mesmo queiram o dinheiro, aqui o mandará buscar, e se o quiserem no Rio Grande ou em Pelotas, também lá o mandarei dar (...). Mande-me a conta do gado que aí houver de Agapito para eu poder lhe pagar o dinheiro do gado que veio nesta tropa lho mandei por José Antônio a Agapito e outros de quem ele foi Procurador, e até de Joaquim das Pedras que tem de medir o arrendamento do campo (grifo meus)

Mantendo o compadre e outros parentes no coração das grandes estâncias da fronteira, o capitão Mendonça substituiu a insegura cadeia de intermediários por uma pessoa mais próxima e de sua inteira confiança, encarregando-o de tratar com os vizinhos em seu nome, podendo sacar contra ele nas praças de Pelotas e Rio Grande. Portanto, o dinheiro e as redes de relações sociais que se constituíam a partir da permanência de seus parentes naquela propriedade eram o seu diferencial perante outros charqueadores que não realizavam o mesmo investimento. Pouco adiantava ao charqueador ter o capital para investir nas tropas se não possuísse boas relações sociais com grandes estancieiros. Na realidade, se não tivesse o segundo, talvez não adquirisse tanta riqueza. O compadre, administrando suas gentes e

³¹ Tal fenômeno também ocorreu em outros espaços geo-econômicos do Brasil, como, por exemplo, a presença de lavradores de cana ao redor dos engenhos de propriedades de seus parentes. Ver, por exemplo, FRAGOSO, João. *Efigênia Angola, Francisca Muniz forra pará, seus parceiros e senhores: freguesias rurais do Rio de Janeiro, século XVIII. Uma contribuição metodológica para a história colonial*. Topói, v. 11, n. 21, 2010, p. 74-106.

escravos mencionados na carta, era o encarregado não apenas de comprar os melhores rebanhos entre os vizinhos, mas de conseguir a mão de obra necessária durante a safra inteira:

A gente que leva o Meceno e a que aí houver podem em quatro ou cinco dias domar porção de potros ainda que inteiros para os rodeios e fazer depois o serviço da marcação que deve continuar logo que saia a tropa com a gente da Estância e a mais que Vossa Mercê juntar e for precisa, assim como os posteiros e todos os vizinhos que queiram vender seus novilhos e vacas de seus campos. (grifos meus)

Rigoroso em suas contas, o charqueador alertava o compadre para que tivesse o mesmo cuidado:

O seu gado, do Mendonça, e finado José Thomas deverão daí sair registrados e contados assim como todo o mais gado que vier. José Antônio diz que tinha contado a tropa no dia da chegada que era de setecentos e oitenta e quatro, destas faltam três reses não sei se ele se enganou ou se elas fugiram do pastoreio. Não deixe Vossa Mercê de contar aí a tropa que o mesmo farei eu aqui. (...) Sobre marcação, Vossa Mercê fará o que lhe parecer justo assim como a de meus filhos, pois se eu me pretendesse regular pelas marcações que faria de cinco mil e trezentas reses, mais de trinta mil reses deveria eu ter na Estância.

Interessante observar que em seus campos pastavam não apenas os animais do charqueador, como os do seu compadre, dos seus filhos e outros parentes, incluindo até o de seu finado sogro, capitão José Tomaz, que também era charqueador.³² Num último trecho da missiva, o capitão Mendonça diz que já estava preparando outro capataz para seguir para a estância nos próximos dias, evidenciando um processo que devia se repetir várias vezes ao longo de cada safra:

Eu por estes dez dias pretendo mandar outro capataz para fazer outra tropa na Estância e nos vizinhos e muito lhe recomendo a brevidade desta tropa que vai conduzir o Meceno para aprontar o carregamento para o iate do Viralolo que em breve espero com a Florinda e talvez suas filhas a acompanhem terá Vossa Mercê o prazer de as ver aqui (...) Junto tem carta de suas filhas que estão boas (...) De seu compadre e amigo João Jacintho de Mendonça.³³

A leitura da carta indica que as filhas do administrador estavam na charqueada com a dona Florinda, esposa do charqueador. Provavelmente, ela era madrinha das meninas. O entrelaçamento das relações familiares com as econômicas era evidente. O compadre criava seus animais nos próprios campos do charqueador, oferecendo em troca seus trabalhos e sua lealdade. A partir dos trechos descritos fica

³² Sobre esta utilização familiar das pastagens na região da campanha ver FARINATTI, Luís A. Op. cit.

³³ Carta de João Jacintho de Mendonça a João Teodoro Ferreira de Souza. Livro de Registros Ordinários n. 4, Tabelionato de Pelotas (APERS).

nítido que Mendonça conseguia montar muitas tropas de gado gordo não apenas pelo capital que possuía, mas também porque estava muito bem representado e estabelecido no Uruguai. Sua estância servia como base para arregimentar trabalhadores, estabelecer alianças e conceder favores para a população local. Tratava-se de um uso político da terra, para além do uso econômico. Mas o charqueador sabia que devia pagar um preço baixo, mas justo, pelo gado dos seus vizinhos, tanto que recomendou ao compadre que verificasse o quanto estava se pagando na localidade. E com relação a isto, ele foi sincero com o seu próprio compadre: “Não sou de parecer que Vossa Mercê venda o seu gado sem desfrutá-lo bem, porque tudo tem seu preço, mas se houver de insistir de o vender a outro eu ficarei com ele porque não quero barulho no campo”. Se o próprio compadre vendesse o seu gado para outro charqueador, o que os vizinhos pensariam? Poderiam tomá-lo como exemplo. Por depender dos serviços do compadre, o charqueador cobriria qualquer oferta ao gado do mesmo. Mas somente a ele, pois o charqueador precisava da sua confiança, numa relação pessoal reiterada ano a ano. E esta era a forma como este mercado se comportava em sua base, ou seja, na formação das tropas. Relações de dependência e alianças sociais cotidianas confundiam-se com relações de mercado, num espaço de trocas bastante pessoalizado.

A leitura do inventário *post-mortem* do capitão João Jacintho de Mendonça também ajuda a elucidar estas relações familiares. Proprietário de duas charqueadas e pai de 11 filhos, sendo 7 mulheres, João possuía pelo menos 2 genros que investiram nos negócios com charqueadas: Manoel Francisco Moreira e Heleodoro de Azevedo e Souza Filho. A análise de suas dívidas ativas e passivas demonstram significativas transações econômicas no interior da parentela. Ao arrendar a charqueada do falecido sogro, o genro Manuel, por exemplo, desembolsou a metade do valor pago “por igual arrendamento” realizado por outro indivíduo sem ligações com a família, revelando um nítido favorecimento ao genro. Além disso, o filho Francisco era proprietário da invernada dos Molhes, onde parte do gado do pai se encontrava na engorda. O uso conjunto de escravos alugados e o empréstimo de dinheiro de uns aos outros também pareceu ser corrente. O genro Dr. Ovídio Trigo Loureiro conservava consigo as notas de uma dívida de um comerciante uruguaio para com o seu sogro.³⁴

Outro exemplo de como as relações de parentesco estruturavam a atuação dos charqueadores nos mercados do gado na fronteira pode ser dado pela carta que o Comendador Heleodoro de Azevedo e Souza, do Cerro Largo, no Uruguai, remeteu ao charqueador Boaventura Rodrigues Barcellos, em 1855. Na mesma, ele relata os negócios que fez nos últimos meses, comprando-lhe gado no Uruguai e em

³⁴ Inventário de João Jacintho de Mendonça. Processo n. 41, maço n.1, Ano 1862, 2º Cartório do Cível de Pelotas (APERs). Este entrelaçamento entre parentesco e negócios, comum às sociedades agrárias e pré-industriais, possuía raízes socioculturais antigas entre as elites da região. Ver, por exemplo, HAMEISTER, Martha D. Para dar calor à nova povoação: Estudo sobre estratégias sociais e familiares a partir dos registros batismais da vila do Rio Grande (1738-1763). Tese de Doutorado. PPGHIS/UFRJ, 2006.; GIL, Tiago L. Op. cit.

Bagé, de onde remeteu tropas para o charqueador. Encerrando a carta, Heleodoro escreve: “Recomendo-me saudoso à comadre Silvana, meu afilhado e sobrinhos e a Vossa Mercê em particular por quem jamais deixarei de firmar-me por seu compadre amigo”.³⁵

Quando se observa o processo de abastecimento de gado em outras empresas charqueadoras, casos semelhantes se evidenciam. O visconde da Graça, por exemplo, tinha no seu filho Catão Lopes, estancieiro em Uruguaiana, um importante ajudante e fornecedor de gado. Catão era incumbido pelo pai de comprar tropas de gado e remetê-las para a charqueada. “A tarefa era eivada de dificuldades, motivo pelo qual se tornara privilégio de grandes conhecedores”. Erros de cálculos podiam causar avultados prejuízos, pois, como não se usava balança, “o preço do boi, tendo por base o peso presumível, era calculado a olho”.³⁶ A família do charqueador José Rodrigues Barcellos também apresentou transações comerciais como estas. Carla Menegat demonstrou que esta família possuía parentes estancieiros no Uruguai, de onde enviavam gado para as suas charqueadas mantendo a produção e o comércio de maneira conjunta.³⁷ Pouco o leitor de outros exemplos, mas charqueadores como Felisberto Inácio da Cunha, Anibal Antunes Maciel, José Antônio Moreira, Antônio José da Silva Maia e Jacinto Antônio Lopes, entre outros, também apresentavam este mesmo modelo de atuação no mercado de gado. Eram proprietários de fazendas na fronteira onde estabeleciam-se como grandes compradores de tropas por intermédio de filhos, irmão, compadres ou genros.

Se os charqueadores buscavam colocar seus parentes e agentes de confiança em setores estratégicos da economia pecuário-charqueadora, as famílias de grandes criadores da campanha pareciam fazer o mesmo. Estudando os Assis Brasil, de São Gabriel, Tassiana Saccol percebeu que entre os irmãos fazendeiros, Antônio montava tropas para vender nas charqueadas de Pelotas.³⁸ Em Alegrete, um dos irmãos Ribeiro de Almeida também parecia estabelecer negócios neste mesmo sentido. O major Antônio Mâncio Ribeiro chegou a migrar para Pelotas onde estabeleceu-se como comerciante e fazendeiro e veio a casar dois filhos com os herdeiros do charqueador Joaquim Guilherme da Costa.³⁹ Conforme Farinatti, os ricos estancieiros

³⁵ Carte de Heleodoro de A. Souza para Boaventura R. Barcello. Fazenda do Palheiro, 06.01.1855. Registros Diversos de Pelotas, Livro n. 5, Pelotas (APERS).

³⁶ REVERBEL, Carlos. *Um Capitão da Guarda Nacional*. Caxias/Poa: UCS/ Martins Livreiro, 1981, p. 19.

³⁷ MENEGAT, Carla. *O tramado, a pena e as tropas: família, política e negócios do casal Domingos José de Almeida e Bernardina Rodrigues Barcellos (Rio Grande de São Pedro, Século XIX)*. Porto Alegre: PPG-História UFRGS, Dissertação de Mestrado, 2009.

³⁸ SACCOL, Tassiana P. *Um propagandista da República: Política, letras e família na trajetória de Joaquim Francisco de Assis Brasil (década de 1880)*. Dissertação de Mestrado em História, PUCRS, 2013, p. 63.

³⁹ VARGAS, Jonas Moreira. *Entre a paróquia e a Corte: os mediadores e as estratégias familiares da elite política do Rio Grande do Sul (1850-1889)*. Santa Maria: Ed. da UFSM/Anpuh-RS, 2010.

da fronteira também atuavam no comércio de tropas e no prestamismo e realizavam tais empreendimentos em parceria com outros membros da família.⁴⁰

Portanto, é possível perceber que alguns grandes estancieiros arrematavam os novilhos dos pequenos produtores, formavam uma tropa e vendiam ao agente do charqueador ou para um determinado tropeiro, vindo a lucrar como criador e como negociante, visto que deveriam colocar uma taxa sobre o valor dos gados comprados de terceiros. Neste sentido, este mercado acabava se concentrando nas mãos de poucos grupos de agentes, atravessadores, criadores e negociantes, pois montar uma tropa e enviá-la para Pelotas exigia custos que somente poucos podiam financiar. Conforme Marques, o deslocamento para as charqueadas envolvia um grande número de trabalhadores e mobilizava uma série de recursos necessários para a longa viagem, pois cada tropa trazia de 10 a 12 homens, para a sua condução e cuidado, e cada homem trazia, para sua montaria e reserva, de 5 a 8 cavalos. Além disso, o estancieiro tinha que garantir comida e hospedagem aos mesmos.⁴¹ É possível que os charqueadores também pagassem parte destes custos, conforme os tratados estabelecidos com tropeiros e estancieiros.

Neste processo de formação das tropas, além dos agregados e pequenos criadores, até mesmo os escravos campeiros podiam colocar suas poucas reses no mercado. Pesquisando a escravidão na pecuária da campanha rio-grandense, Marcelo Matheus localizou um recibo de venda de uma tropa de gados no inventário *post-mortem* de um estancieiro.⁴² O documento lista 10 criadores que colocaram seus animais para formar a tropa. Entre os mesmos estavam os escravos Domingos e Manoel Mulato, com 8 e 5 animais respectivamente, a “afilhada” do senhor, que colocou 3 novilhos, e outros parentes, pois tinham o seu mesmo sobrenome. Cada um deles possuía a sua própria marca de gado registrada no documento.⁴³ Além de comporem a maior parte dos proprietários da região da campanha⁴⁴, a participação de agregados, médios e pequenos criadores era fundamental na formação das tropas de gado. Pesquisando o mesmo mercado de gado em Buenos Aires durante o colonial tardio, Juan C. Garavaglia notou que a maior parte dos rebanhos que chegavam nos 3 grandes currais da capital pertenciam aos menores criadores que vendi-

⁴⁰ FARINATTI, Luís A. Op. cit., p. 59-68.

⁴¹ MARQUES, Alvarino da F. Op. cit., p. 197-202.

⁴² O comprador das tropas era o capitão Antônio de Castro Antiqueira, filho do charqueador Domingos de Castro Antiqueira, o visconde de Jaguari. Este havia falecido em 1852, quando já não fabricava mais charque, arrendando a sua fábrica. É provável que Antônio tenha ajudado o pai na aquisição de tropas e continuava neste ramo de negócios nutrindo-se da rede mercantil e creditícia legada pelo Visconde.

⁴³ MATHEUS, Marcelo S. *Fronteiras da liberdade: escravidão, hierarquia social e alforria no extremo sul do Império do Brasil*. São Leopoldo: Oikos; Ed. Unisinos, 2012, p. 200. A possibilidade de escravos campeiros criarem seus pequenos rebanhos e juntar seu pecúlio com a venda dos mesmos já foi atestado por outros autores.

⁴⁴ Ver, por exemplo, GARCIA, Graciela. *O Domínio da Terra: conflitos e estrutura agrária na Campanha Rio-grandense Oitocentista*. Dissertação de Mestrado em História, UFRGS, 2005; FARINATTI, Luís. Op. cit. Op. cit.

am suas tropas aos *introductores*, estes sim, os que remetiam-nas para os *curraleros*.⁴⁵ Tanto charqueadores como saladeiristas dependiam de todo e qualquer gado (de boa qualidade, obviamente), fosse de grandes invernadores, fosse de criadores pobres. Conforme Montoya, entre os credores arrolados no inventário *post-mortem* do saladeirista Francisco de Medina, estava “el pueblo de índios de Yapeyú” que cobravam 10.074 pesos referentes a 12.895 cabeças de gado que venderam ao empresário.⁴⁶

Portanto, num mercado bastante inseguro, repleto de oportunistas e criadores arruinados, os charqueadores precisavam diminuir os riscos para manter os seus lucros no final da safra. Aqueles mais bem estabelecidos na região da campanha, com bons sócios e agentes qualificados possuíam melhores condições de comprar tropas de gado gordo para suas fábricas do que os demais. Os menos preparados ou com menores recursos acabavam ficando com novilhos magros, tendo que os abater na falta de outros. Tratava-se de um processo interessante onde o capital econômico era convertido em capital relacional, visto que o bom gerenciamento de uma grande estância favorecia a ampliação da clientela na fronteira, para ser reconvertido em lucros, uma vez que as relações econômicas mantidas com a mesma clientela, seus vizinhos e demais dependentes, diminuía os riscos no processo de abastecimento de gado e aumentavam as chances de compra das melhores tropas da região da campanha. Neste sentido, fica evidente que o charqueador não utilizava a sua estância no autoabastecimento de gado, pois, raríssimas vezes, os seus novilhos compunham mais de 5% do que ele abatia numa safra, como já mencionei. Mesmo contando com as crias de parentes e agregados que se utilizavam de suas terras, a maior parte do gado que ele abatia na charqueada era de outros criadores, muitos deles seus vizinhos ou proprietários nos mesmos distritos onde suas terras estavam distribuídas. No caso aqui estudado, a estância parecia funcionar como uma base estratégica do charqueador e de seus agentes fornecedores de gado.

Mas a estância representava mais do que isso. Ser estancieiro no Rio Grande do Sul, possuir campos que fugiam de vista, muitos escravos a cavalo e animais em milhares, era sinal de prestígio social, visto a inserção dos grandes proprietários em outros espaços de poder e notabilidade. Além disso, os grandes estancieiros geralmente eram grandes senhores de escravos (para os padrões da região) e, por conta do seu poder nas localidades, eles simplesmente influíam de forma determinante no processo eleitoral de seus distritos rurais. No Rio Grande do Sul, o poder político local, a grande propriedade e a autoridade militar tendiam a andar juntas. Mas se nem todo o grande estancieiro era um militar, praticamente todos possuíam parentes militares ou oficiais da Guarda Nacional. Isto lhes conferia outro grande poder: o de influir no recrutamento e na vida das pessoas pobres, controlar o contrabando

⁴⁵ GARAVAGLIA, Juan Carlos. Op. cit., p. 81-85.

⁴⁶ MONTOYA, Alfredo. *Historia de los saladeros argentinos*. Buenos Aires: Ed. Raigal, 1956, p. 26-27.

e a passagem de gado na fronteira.⁴⁷ Aqueles mais bem posicionados conheciam muitas pessoas, batizavam filhos de oficiais, arrumavam cavalos e soldados para as guerras e distribuíam favores diversos. Portanto, ser proprietário de uma grande estância potencializava os mesmos a concentrarem os mencionados recursos materiais e imateriais nas mãos de sua família.⁴⁸

Neste sentido, é possível verificar um outro fator de diferenciação social, política e econômica entre os próprios charqueadores. Nem todos tinham condições de comprar uma estância numa região distante (menos ainda no país vizinho), arcando com todos os gastos e prejuízos que as mesmas podiam apresentar. Portanto, manter-se no topo da elite charqueadora constituía-se num investimento bastante dispendioso. Analisando os inventários *post-mortem* de todos os charqueadores para qual esta fonte foi localizada é possível verificar que somente uma pequena parcela teve condições de investir em tais bens. De 78 inventários *post-mortem* de charqueadores pelotenses abertos entre 1810 e 1900, somente 11 possuíam estâncias no Uruguai e 16 na região da campanha rio-grandense (sendo que 1 inventariado apresentava estâncias em ambas). Tratava-se de um grupo privilegiado de 26 charqueadores (33%) que estavam ou entre os mais ricos do grupo ou entre os de fortuna intermediária.⁴⁹

Tabela 1 – Hierarquia de fortunas, rebanhos vacuns, títulos de nobreza e altos cargos políticos a partir da análise dos inventários de 51 charqueadores – (1845-1900)/ em libras esterlinas e percentuais (%)

Faixas de fortunas	Inventários	Estâncias no Uruguai	Estâncias na campanha RS	Rebanhos dos superiores a 2.000 reses	Título de nobreza	Alta política
Mais de 100 mil	4 (7,8)	50,0	100,0	100,0	100,0	100,0
De 50 a 100 mil	8 (15,7)	50,0	75,00	62,5	62,5	37,5
De 20 a 50 mil	13 (25,6)	23,1	7,7	7,7	15,4	23,1
De 10 a 20 mil	9 (17,6)	0	0	0	0	0
Menos de 10 mil	17 (33,3)	0	11,7	0	0	0

Fonte: CARVALHO, Mário T. de. *Nobiliário Sul-rio-grandense*. Porto Alegre: Oficinas Gráficas da Livraria do Globo, 1937; Inventários *post-mortem* dos cartórios de Pelotas (APERS); Livros de Notas do 1º, 2º e 3º Tabelionatos de Pelotas (APERS); VARGAS, Jonas. Op. cit., 2010; 2013.

⁴⁷ Este último tendeu a perder importância a partir dos anos 1850 (FARINATTI, Luís A. Op. cit.).

⁴⁸ A melhor pesquisa a cerca do papel do estancieiro naquela sociedade é o de FARINATTI, Luís A. Op. cit. Para o seu papel na política local e regional ver VARGAS, Jonas M. Op. cit., 2010.

⁴⁹ Inventários *post-mortem* dos cartórios de Pelotas (APERS).

No outro extremo, os charqueadores menos ricos ou de fortuna mais modesta possuíam somente a sua charqueada em Pelotas e, em alguns casos, alguns terrenos, datas de matos ou chácaras no município. Portanto, nem todos eram grandes criadores de gado. Dos 78 inventários de charqueadores, somente 13 (16,6%) possuíam rebanhos superiores a 2.000 cabeças de gado (Tabela 1), o que, conforme Farinatti, os qualificariam entre os grandes estancieros na fronteira. Dos 12 charqueadores inventariados com fortunas acima de 50 mil libras, 9 eram proprietários de grandes rebanhos. Joaquim J. de Assumpção possuía 3.000 reses de criar, Felisberto I. da Cunha 4.330, José R. Barcellos tinha mais de 4.600, João S. Lopes mais de 7.000, João S. Lopes Filho mais de 8.500, José I. da Cunha era dono de 11.400 reses, Joaquim da S. Tavares tinha mais de 8.700 e José A. Moreira possuía 13.000 reses em seus campos. Mas o maior criador do grupo foi o coronel Anibal Antunes Maciel, que tinha mais de 34.000 cabeças de gado pastando em suas estâncias no Uruguai, como já mencionei.⁵⁰ De acordo com Farinatti, que estudou Alegrete entre 1825 e 1865 (uma das regiões que concentrava os maiores criadores de gado do Rio Grande do Sul), os proprietários de rebanhos superiores a 5.000 reses compunham o topo da hierarquia social.⁵¹ Neste sentido, estes charqueadores possuíam um número de reses que poderia competir tranquilamente com os principais estancieros da fronteira.

Desnecessário dizer que os mais ricos entre estes charqueadores também eram grandes escravistas e, juntamente com suas famílias, concentravam importante poder político e prestígio social não somente em Pelotas, como fora do município. De acordo com a Tabela 1 pode-se verificar que as famílias de charqueadores mais ricas também concentravam, por meio de seus parentes próximos, uma alta *notabilidade* social (medido, neste caso, somente com o título de nobreza) e um alto poder político (ministros de Estado, senadores e deputados gerais). E boa parte destas famílias eram proprietárias de grandes estâncias na região da campanha ou no Uruguai, além de possuírem grandes rebanhos. A tendência à concentração de riqueza fundiária, distinções sociais e poder no interior do grupo é evidente. As duas últimas faixas de fortuna (50,9% dos charqueadores inventariados) praticamente não tem acesso aos recursos concentrados pelos de cima. Portanto, a inversão de capitais em grandes fazendas de criação de gado era um investimento cuja racionalidade não se pautava exclusivamente por interesses econômicos, embora este se constituísse no principal fator. Tendo em vista a natureza dos mercados de gado na fronteira, a posse de estâncias garantia um melhor acesso aos rebanhos dos vizinhos, ao mesmo tempo que fornecia um grande poder e prestígio social às famílias latifundiárias. No entanto, os anos 1870 seriam palco de uma transformação socioeconômica significativa, vindo a alterar as relações de troca nos mercados de gado, como comento a seguir.

⁵⁰ Para maiores detalhes a respeito da composição dos seus patrimônios ver VARGAS, Jonas M. Op. cit., 2013.

⁵¹ FARINATTI, Luís A. Op. cit.

A *tablada* e o seu funcionamento

A *tablada* era uma feira de gado realizada em Pelotas (a cerca de 2 Km das charqueadas) e que acontecia ao longo de toda a safra.⁵² As melhores descrições sobre a *tablada* foram feitas por Louis Couty (1882), Herbert Smith (1882) e o Coronel Zeferino da Costa (cujas memórias foram escritas no início do século XX). Tais escritos oferecem uma descrição sobre a dinâmica do comércio do gado da *tablada* – que, nas palavras de Smith, era um descampado extenso e quase liso, onde de dezembro a maio se vendiam as tropas de gado que chegavam a Pelotas.⁵³ É provável que a *tablada* não tenha funcionado sempre da mesma forma e que, após a Guerra do Paraguai, a sua importância tenha aumentado para os charqueadores. Couty mencionou que houve uma época em que os charqueadores confiavam mais no sistema de tropeiros e agentes (aquele que analisei anteriormente), mas que, no início dos anos 1880, a *tablada* já havia se tornado o principal mercado de gados para os charqueadores.⁵⁴

O coronel Zeferino Costa pertencia a uma família de corretores de gado em Pelotas e viveu durante anos nas proximidades da *tablada*. Rememorando as últimas décadas do século XIX, ele escreveu: “Era a *tablada* a feira mais interessante que já vi. Ali reuniam-se, diariamente, todos os charqueadores. Ali, desfilava a pecuária inteira do Rio Grande”. A feira iniciava-se às 7 horas e encerrava-se às 12 horas, quando os animais eram recolhidos ao pastoreio por peões conhecidos da própria localidade. Durante as negociações, “dez, vinte, trinta tropas ali se aglomeravam, em reduzido espaço. Cada uma delas era rodeada e vigiada pela peonada que a conduzia da estância para evitar o ‘entrevero’”. Conforme o Coronel, havia tropeiros de toda a parte: “Que diversidade de gente. Uns, vinham das Missões, de São Luiz, São Borja, de Cima da Serra, do Alto Uruguai, com 35 e mais dias de viagem; outros, do Estado Oriental; muitos de Cachoeira e Rio Pardo; e não poucos da fronteira”.⁵⁵

As memórias do Coronel devem fazer referência ao final da década de 1870 e início dos anos 1880, pois ele menciona os escravos que os charqueadores levavam até o leilão e a presença de rebanhos vindos do norte da Província. Ora, como já mencionei, Marques diz que os rebanhos desta região só integraram-se ao mercado pelotense a partir dos anos 1870 e 1880. É possível que a compra do gado da região norte da província buscasse sanar uma provável diminuição dos rebanhos vindos do Uruguai. Conforme Barran e Nahum, a Guerra Civil no país vizinho,

⁵² COUTY, Louis. Op. cit., p. 135.

⁵³ SMITH, Herbert. *Do Rio de Janeiro à Cuiabá*. São Paulo: Melhoramento, 1922, p. 135-141. As memórias do Coronel Zeferino foram reproduzidas por PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 110-120.

⁵⁴ COUTY, Louis. Op. cit., p. 136.

⁵⁵ PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 111.

ocorrida entre 1870 e 1872, foi ainda mais prejudicial à economia do país do que a Revolução Florista (1863-1865), sendo que, desta vez, exterminou boa parte dos rebanhos orientais.⁵⁶ Soma-se a isto o fato de que o Rio Grande do Sul já não contava mais com os tratados de comércio que vigoraram entre 1851 e 1861 e que eram totalmente favoráveis a extração do gado uruguaio. Neste sentido, uma saída para os charqueadores deve ter sido comprar os rebanhos do norte da província para compensar a diminuição do gado vindo do Uruguai, o que coincide com os relatos do Coronel Zeferino.

Sobre o funcionamento da *tablada* o Coronel também deixou registrado: “No dia da entrada de tropas na tablada, os tropeiros gaúchos envergavam os seus melhores trajes e encilhavam os seus mais lindos ‘pingos’. Era o desfile da competição dos melhores e mais gordos gados, dos mais belos e invejados corcéis de cola atada e tosados a cagotilho”.⁵⁷ Era a tentativa de valorizar os seus rebanhos em comparação aos dos concorrentes. Sobre o ambiente da feira de gado, Smith escreveu: “Rudes gaúchos, vestidos com a habitual camisa de chita, ceroulas ou bombachas e ponchos riscados, galopam em todas as direções, conservando os animais nos lugares e impedindo que se misturem as tropas”.⁵⁸

Expostos os animais, iniciavam-se as negociações. Intermediando as transações entre os estancieiros e os charqueadores estavam os comissários de gado. Estes iniciavam a sua atividade diária oferecendo os novilhos e recolhendo as ofertas. Antigos e conhecidos comissários de gado possuíam seus escritórios cheios de negociantes e tropeiros, “onde o chimarrão, os comentários, as peripécias da longa viagem, os chistes – corriam a roda”.⁵⁹ Um dos mais antigos comissários de gado foi um francês, conhecido como Senhor Debise, que anunciava e vendia as suas tropas em leilão sempre gritando: ‘*Can-can, petite et grand tout ensemble*, quem dá mais?’ Conforme o Coronel Zeferino, o francês era original, pois como não conhecia o peso, a qualidade, o valor dos gados que vendia, punha-os em leilão à maior oferta. No entanto, o modo de negociar dos outros vendedores diferia, pois era menos “público”. Eles “abriam o preço para cada tropa e recebiam, em reserva, as ofertas, entregando-a àquele que melhor pagava”.⁶⁰ É interessante esta afirmação do Coronel Zeferino, pois negociando em segredo, era possível que outros fatores

⁵⁶ BARRAN, Jose Pedro; NAHUM, Benjamin. Op. cit.

⁵⁷ PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 110-120.

⁵⁸ SMITH, Herbert. Op. cit., p. 137.

⁵⁹ A partir dos anúncios dos jornais é possível verificar a presença de comissários oferecendo seus serviços aos charqueadores. Em dezembro de 1890, o *Diário Popular* publicava o seguinte anúncio: “Tablada: Joaquim Monteiro & Companhia – Encarregam-se da venda da tropa, na tablada, por comissão módica. Escritório à rua General Netto, n. 39”. O mesmo anúncio foi feito por outros dois indivíduos, J. J. da Silva Braga e Boaventura S. Barcellos (*Jornal Diário Popular*, 14 de dezembro de 1890. Anexo ao Inventário de Cipriano José Gomes. N. 158, m. 5, 2º Cartório do Cível, 1890, Pelotas (APERS)).

⁶⁰ PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 110-120.

influissem na transação, tornando este mercado menos impessoal do que poderia parecer, e possivelmente eivado de relações sociais diversas.

Conforme Smith, os charqueadores supervisionavam todas as negociações. Moviam-se “rapidamente aqui e ali em belos cavalos, examinando as várias tropas, calculando-lhes o valor com rapidez e precisão admiráveis, fechando os negócios às pressas com estancieiros e peões”. Esta “tarefa era eivada de dificuldades, motivo pelo qual se tornara privilégio de grandes conhecedores”. Charqueadores ricos rivalizavam entre si oferecendo cada um o preço que mais agradasse aos vendedores. Sobre isto Smith afirmou: “O mercado é sempre ativo, porque a concorrência é muito forte entre os vinte ou trinta charqueadores; em geral as boiadas inteiras estão vendidas pouco tempo depois de chegadas” e “imediatamente levam-nas para uma das charqueadas junto ao rio”.⁶¹ Com relação ao comportamento dos charqueadores durante as negociações, o Coronel Zeferino complementou:

Os charqueadores, nos seus luxuosos carros, puxados por belíssimas e custosas parelhas, vinham chegando à feira, ostentando a riqueza de suas equipagens. Chegados ao local, montavam nos seus cavalos trazidos à reata pelos seus escravos, e apressavam-se em recorrer as tropas à venda, inspecionando-as, avaliando, calculando o seu rendimento e perquirindo aos condutores: ‘Quantos dias de marcha? Quantas disparadas? Vinham rondadas? Quantas encerras?’ E assim balançavam o que elas poderiam produzir. Terminada a inspeção, começavam as vendas.⁶²

Quando se fechava um negócio entre o charqueador e os vendedores ouvia-se a frase: “É minha a tropa, mande entregar na charqueada”. Vendiam-se os gados a prazos que variavam de 45 a 90 dias. “No dia seguinte ao da entrega, o charqueador mandava levar ao corretor o documento comprobatório da transação”, que era um vale assinado pelo mesmo, com data e selos reconhecidos. Conforme o Coronel Zeferino, este documento “era disputado pelos bancos e capitalistas para ser descontado aos juros de 3 e 4%”. Os vales poderiam ser sacados em Pelotas (no Banco da Província ou no “Banco Inglês”), ou com os senhores Faustino Trápaga, Antônio H. Nogueira, Barão Alves da Conceição, Martin Bidart, José Maria Moreira (filho de charqueador) e os charqueadores e capitalistas Barão do Jarau e Barão do Arroio Grande.

A cada ano, entre novembro/dezembro e maio/junho, época da safra, as negociações na *tablada* eram retomadas e a cidade via-se novamente povoada por um enorme número de pessoas. De acordo com Smith os animais comprados na *tablada* representavam um valor total de cerca de 22 mil contos de réis, que iam para o bolso dos estancieiros a cada ano. Estes homens estabeleciam-se alguns dias na cidade “a comprar fornecimento para o ano seguinte, antes de voltarem para suas remotas habitações”. Os tropeiros e peões de diversas procedências e com o paga-

⁶¹ SMITH, Herbert. Op. cit., p. 138.

⁶² PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 110-120.

mento em mãos aglomeravam-se nas lojas e tavernas. Smith verificou que parte do dinheiro pago pelos charqueadores aos estancieiros nas transações envolvendo as reses, acabava retornando ao próprio comércio pelotense. E concluiu: “Há muitos grandes armazéns na campanha que dependem dos de Pelotas, mas todos, direta ou indiretamente, assentam na indústria pastoril e nas charqueadas”.⁶³

De acordo com o Coronel Zeferino, as casas comerciais da cidade atraíam muita gente na época da safra. “Pelotas enchia-se diariamente de uma população exótica que cada dia se renovava e espalhava pelos hotéis São Pedro, Americano, Bonfiglio. As caravanas tinham hospedagem (pernoite) gratuita nas lojas de fazendas, onde sustiam [sic] das suas necessidades (...)”. Na cidade, ferreiros e ourives lucravam bastante. “As ‘comitivas’ ascendiam a 300 homens diariamente e espalhavam a mãos cheias o dinheiro ganho nas tropeadas”. O salário era de 5\$000 diários para os peões e 8\$000 para os capatazes. Uns dos artigos mais procurados eram as facas recamadas de ouro e de prata, os rebenques, estribos, esporas prateados e um sem-número de artefatos “que a vaidade dos gaúchos se comprazia em ostentar” e que serviriam como distinção social ao retornarem para seus locais de origem. “À noite o encontro era no ‘Curral das Éguas’, espécie de ‘Cabaret’, existente no Hotel São Pedro”.⁶⁴

O princípio básico da *tablada* era distinto do procedimento de compra de gados descrito anteriormente. A instituição da *tablada* parecia buscar imprimir uma lógica mais impessoal às transações, pois havia espaço para a livre barganha e até os leilões. Ela beneficiava a grande maioria dos charqueadores que não possuíam condições materiais de manter uma grande estância na região da campanha ou no Uruguai e, com isto, fechar melhores negócios com os tropeiros daquelas bandas. Mas, em contrapartida, ela os colocava na obrigação de competir com os grandes charqueadores pela compra dos gados na *tablada*. Além disso, esta mudança nas formas de negociar o gado representava um fenômeno econômico e social ainda maior. Ela simbolizava o poder do charqueador sobre o estancieiro da região da campanha. Isto chamou muito a atenção de Couty, pois nem no Uruguai e nem na Argentina ele presenciou algo assim.⁶⁵ Ao invés de depender de uma cadeia de intermediários negociando com o seu próprio dinheiro em lugares incertos, na *tablada* o charqueador tinha o próprio mercado dentro de sua cidade. Ele podia ver o gado, tocá-lo, barganhar com os tropeiros, ou seja, realizar a compra diretamente com o vendedor. A *tablada* simplesmente tirava das mãos do estancieiro da fronteira o poder de fechar os negócios e transferia o mesmo para o charqueador. Além disso, de acordo com as narrativas deixadas por Couty, Smith e o Coronel Zeferino, é possível perceber que a *tablada* não funcionava somente como local de negócios. Ela também possibilitava o encontro de famílias e amigos, os acordos políticos, as ali-

⁶³ SMITH, Herbert. Op. cit., p. 141.

⁶⁴ PIMENTEL, Fortunato. Op. cit., p. 114.

⁶⁵ COUTY, Louis. Op. cit., p. 135-137.

anças matrimoniais e era praticamente um palco para a ostentação do *status* social dos mais ricos. Como ensinou Edoardo Grendi, em sociedades agrárias e pré-industriais, os mercados tinham uma função que ultrapassava o sentido econômico.⁶⁶ No Rio Grande do Sul oitocentista, os mercados do gado pareciam estar de acordo com estas premissas.

Considerações finais

Tendo em vista a insegurança que reinava na fronteira entre o Rio Grande do Sul e o norte do Uruguai, os contínuos saques e roubos de gado, as muitas guerras, além das doenças e secas que periodicamente podiam afetar a qualidade das reses, o comércio de novilhos para as charqueadas constituía-se num fenômeno repleto de percalços, sujeito a todo o tipo de prejuízos econômicos. Para manter seus lucros nas safras, os charqueadores precisavam tornar este processo o mais seguro possível. Como os mesmos não possuíam condições de estarem presentes em todas as etapas da rede mercantil, ou seja, desde a criação dos animais e da formação das tropas nas estâncias até o seu transporte pelas estradas da província, a solução era colocar pessoas de confiança para executar tais funções. Neste sentido, os charqueadores investiam grandes montantes de capital na compra de fazendas de criação e colocavam-nas sob a administração de pessoas de confiança – geralmente seus familiares – ou estabeleciam laços de parentesco com criadores daquelas regiões. Como se fosse uma base territorial estratégica, estas estâncias ofereciam uma maior segurança na formação das tropas, na sua condução e na qualidade dos novilhos entregues ao charqueador. Além disso, a terra não era usada apenas economicamente, mas também política e socialmente, pois garantia um melhor acesso aos rebanhos dos vizinhos, à mão de obra e a uma rede de relações e alianças impossíveis de conseguir se o charqueador não possuísse homens de confiança estabelecidos na fronteira. O sucesso de tal investimento pode ser medido pelo simples fato de que os charqueadores mais ricos de Pelotas eram os que haviam investido em estâncias de criação e possuíam grandes rebanhos.

Se os charqueadores mais ricos podiam controlar mais ou menos o mercado do gado, tanto na fronteira como na *tablada*, pouco podiam fazer com relação aos mercados atlânticos. Em alguns espaços econômicos de troca, fatores de ordem maior regulavam os preços das mercadorias, a sua oferta e a sua demanda, sendo que em outros, os agentes envolvidos possuíam maiores condições de influir no seu sistema interno. A *tablada* parecia buscar imprimir lógicas mais impessoais na compra e venda dos novilhos, anunciando que aquela sociedade, cada vez mais urbana e burocratizada, também apresentava uma tentativa maior de racionalização nas transações mercantis do setor. O fato é que se os charqueadores conseguiram imprimir um maior controle sobre este mundo mais rural, os mesmos não resistiram

⁶⁶ GRENDI, Edoardo. Op.

às outras crises que afetaram este ramo de atividades e que provocaram a decadência das charqueadas escravistas. No entanto, esta é uma outra história...

Artigo recebido em 10 de novembro de 2014.

Aprovado em 17 de dezembro de 2014.