

Carlos Leonardo Kelmer Mathias*

SUCINTAS CONSIDERAÇÕES ACERCA DO PREÇO NAS SOCIEDADES DE ANTIGO
REGIME

Resumo: O presente artigo tece sucintas considerações acerca do preço nas sociedades de Antigo Regime. Especificamente, busca chamar atenção para o papel do indivíduo no processo de estabelecimento do preço. Para tanto, o texto elegeu a capitania de Minas Gerais na primeira metade do século XVIII como locus geográfico e temporal de estudo.

Palavras-chave: Antigo Regime, preço, indivíduo

Abstract: The article presents considerations about the price in the societies of the Ancient Regime. Specifically, the text emphasizes the individual's role in the process of establishing of the price. Thus, the article chose the captaincy of Minas Gerais in the first half of the eighteenth century as a locus of temporal and geographical study.

Keywords: Ancient Regime, price, individual

Antes de mais, destaco não ser, em absoluto, meu interesse realizar uma profunda discussão acerca das regras e das influências que concorrem na formação do preço. A bibliografia respeitante às teorias monetárias e às teorias sobre valor é extremamente extensa e engloba autores como Adam Smith, John Mill, David Ricardo, John Keynes, François Quesnay, Joseph Schumpeter, David Hume dentre tantos outros não trabalhados no corrente artigo. Aqui, pretendo tão somente chamar atenção para o papel do indivíduo no processo de fixação do preço das mercadorias em sociedade de Antigo Regime. Reitero que o debate acerca do tema é por demais amplo, profícuo e complexo o que o exposto.

Em Karl Marx, o preço é a expressão do valor de troca de uma dada mercadoria. Por sua vez, o valor de troca seria medido em termos de tempo de trabalho necessário para a produção da mercadoria em questão. Mais de perto, toda mercadoria possui uma

*Professor Adjunto da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Professor do Programa de Pós-graduação em História – UFRRJ; Doutor em História pelo PPGHIS-UFRJ; Mestre em História pelo PPGHIS-UFRJ e-mail -clkmathias@uol.com.br

dupla representação: o valor de uso e o valor de troca. O primeiro consiste na base sobre a qual se apresenta uma relação econômica determinada, a saber: o valor de troca. Antes de qualquer representação, o valor de troca denota uma relação quantitativa em que vários valores de uso são trocáveis entre si. E somente o são por que possuem uma mesma natureza, uma mesma unidade, qual seja: trabalho social. Nesse sentido, “as mercadorias cobrem-se umas às outras em quantidades determinadas, substituem entre si na troca, valem como equivalente”. E o vale exatamente por apresentar como denominador comum o trabalho, que, a seu modo, possui como medida quantitativa o tempo de trabalho. Logo, os valores de uso somente são equivalentes quando contém o mesmo tempo de trabalho objetivado. Fechando o ciclo, “o tempo de trabalho objetivado nos valores de uso das mercadorias é tão exatamente a substância que os torna valores de troca, e daí mercadorias, como também mede sua grandeza determinada de valor” (MARX, 2006, p. 57-59).

Sendo a mercadoria tanto uma unidade de valor de uso como de troca, aquela somente pode ser tomada plenamente enquanto tal quando relacionada com outras mercadorias. Esse relacionamento é o seu processo de troca. Tendo em conta que os valores das mercadorias estão na razão direta do tempo de trabalho incorporado em sua produção, uma mercadoria seria mais cara do que outra em função desse tempo de trabalho necessário para sua produção. Como então proceder para comparar as mercadorias? A resposta encerra o estabelecimento do chamado equivalente geral. Como valor de troca, toda mercadoria se torna medida de valor de toda mercadoria. Assim, tomando uma mercadoria em particular (mercadoria A) como medida de valor de todas as demais, esta mercadoria A assume um valor de troca padrão, tornar-se o equivalente geral. Por incorporar uma grande quantidade de tempo de trabalho necessário para sua produção, totalmente conversível e divisível, o ouro assumiu a posição de equivalente geral ((MARX, 2006, p. 69-77).

Em função de todas as mercadorias medirem seu valor de troca pelo ouro – assumindo que determinada quantidade de uma mercadoria possuiria a mesma quantidade de tempo de trabalho que determinada quantidade de ouro –, o ouro se torna medida de valor. Noutras palavras, o ouro somente se torna medida de valor por que é por ele que as demais mercadorias medem seus valores de troca. Mais de perto:

“ao relacionarem-se as mercadorias umas com as outras, não mais como valor de troca que deve ser medido pelo tempo de trabalho, mas

como grandezas nominalmente iguais, medidas pelo ouro, este se transforma de medida de valor em padrão de preços. A comparação dos preços das mercadorias entre si como quantidades diferentes de ouro cristaliza-se assim em figurações que são registradas em uma quantidade pensada de ouro” (MARX, 2006, p. 92).

Com base nessas considerações, o preço forma-se da seguinte maneira:

“o valor de troca assim expresso como equivalência geral e ao mesmo tempo como grau dessa equivalência em relação a uma mercadoria específica, ou expresso ainda numa só equação ligando as mercadorias a uma mercadoria específica, é o preço. O preço é a forma transformada sob a qual aparece o valor de troca das mercadorias no interior do processo de circulação” (MARX, 2006, p. 88-89).

O papel do ouro pode ser resumido da seguinte forma:

“o ouro é medida de valor como tempo de trabalho objetivado. Padrão de preços ele o é como determinado peso de metal. Torna-se medida de valor ao relacionar-se como valor de troca com as mercadorias enquanto valores de troca; uma determinada quantia de ouro, como padrão de preços, serve a outras quantias de ouro como unidade. O ouro é a medida de valor por que seu valor é variável, e é padrão de preços por que é fixado como unidade de peso invariável. (...) Na sua função como meio de circulação o ouro adquire forma própria, torna-se moeda. (...) Em sua substância pura [o ouro] contém toda a riqueza material em germe, que se desenvolve no mundo das mercadorias. Se, por um lado, as mercadorias representam em seus preços o equivalente geral ou a riqueza abstrata – o ouro –, este representa, em seu valor de uso, os valores de uso de todas as mercadorias. O ouro é, por isso, o representante material da riqueza material” (MARX, 2006, p. 92, 121 e 135).

O ouro é, pois, o representante material do preço, que, por sua vez, é a expressão do valor de troca de uma dada mercadoria mediante o tempo de trabalho necessário para sua produção. O preço varia mediante as oscilações nos valores de troca das mercadorias. Nas palavras de Marx: “permanecendo invariado o valor de troca das mercadorias, uma elevação geral de seus preços-ouro só será possível se cair o valor de troca do ouro.” Por outro lado, “permanecendo invariável o valor de troca do ouro, só será possível uma elevação geral dos preços-ouro se aumentar o valor de troca de todas as mercadorias” (MARX, 2006, p. 90). Haja vista que o preço é, em essência, reflexo do tempo de trabalho necessário para a produção de uma dada mercadoria, o aumento ou diminuição desse tempo encerra a variação do preço. Segundo o autor:

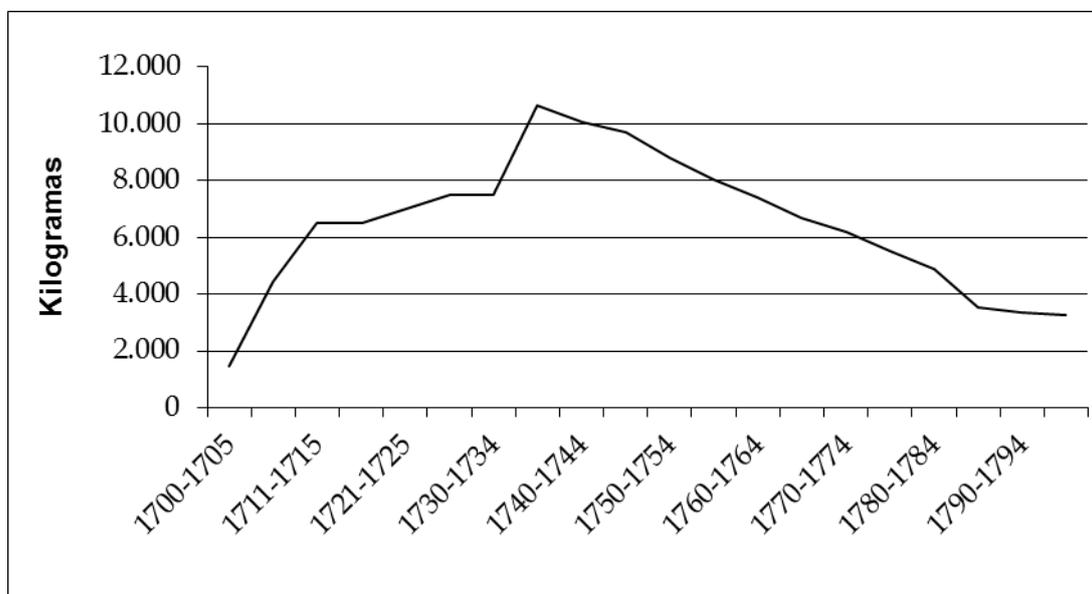
“o mesmo trabalho resulta em maior ou menor extração de diferentes metais dependendo da relativa escassez ou abundância desses metais na crosta terrestre (...). Nesse caso as circunstâncias naturais de escassez ou abundância parecem determinar o valor de troca das mercadorias, por que determinam a força produtiva de um trabalho real particular dependente das condições da natureza” (MARX, 2006, p. 66).

Assim, o afluxo de ouro, mesmo que em função do tempo de trabalho necessário para resgatá-lo da natureza, influi diretamente no valor de troca das mercadorias. Essa premissa marxista influenciou alguns autores que trabalharam com os níveis de produção de metais (notadamente a prata) e seu impacto nas sociedades de Antigo Regime (notadamente nos preços). Atribuindo à prata a propriedade de intervir no nível geral dos preços do conjunto das produções regionais do “espaço peruano”, Carlos Sempat Assadourian, em comunhão com outros autores, entendeu haver uma relação diretamente proporcional entre a quantidade de prata produzida e o comportamento dos preços. Para os autores, com base no fato segundo o qual entre 1701 e 1750 a curva da produção mineral atingiu seus picos mais baixos em todo o período colonial, os preços das mercadorias regionais teriam se estancado nos menores patamares nunca antes observados. A própria circulação de mercadorias não teria sofrido uma forte contração. Nas palavras dos autores, tratar-se-ia da chamada “fase de crise geral do sistema econômico peruano” (MITRE, ASSADOURIAN, BONILLA, 1980, p. 31).

Para a capitania de Minas Gerais esse tipo de correlação não pode ser verificada direta ou indiretamente. Conforme o gráfico 1, a curva da produção aurífera é ascendente até meados da década de 1740, quando inicia seu lento, gradual e contínuo processo de desaceleração. De acordo com tal configuração, seria de se esperar que os preços em Minas Gerais apresentassem tendências de alta até aproximadamente 1745, seguida por uma contínua queda ao longo do século XVIII e do posterior. As escrituras de alforria e liberdade sugeriram uma relativa estabilidade nos preços até finais da década de 1740 (gráfico 2). Os registros de compra e venda apresentaram variações mais fortes até 1750, quando então a curva passou a ser decrescente (gráfico 3). Por fim, os inventários *post-mortem* apontaram para uma sólida estabilidade no preço dos escravos adultos até 1735. A partir desta data, os índices apresentaram uma curva declinante entre 1736 e 1750, momento em que os preços passaram por um processo de leve recuperação (gráfico 4). É interessante observar que o ápice da produção aurífera

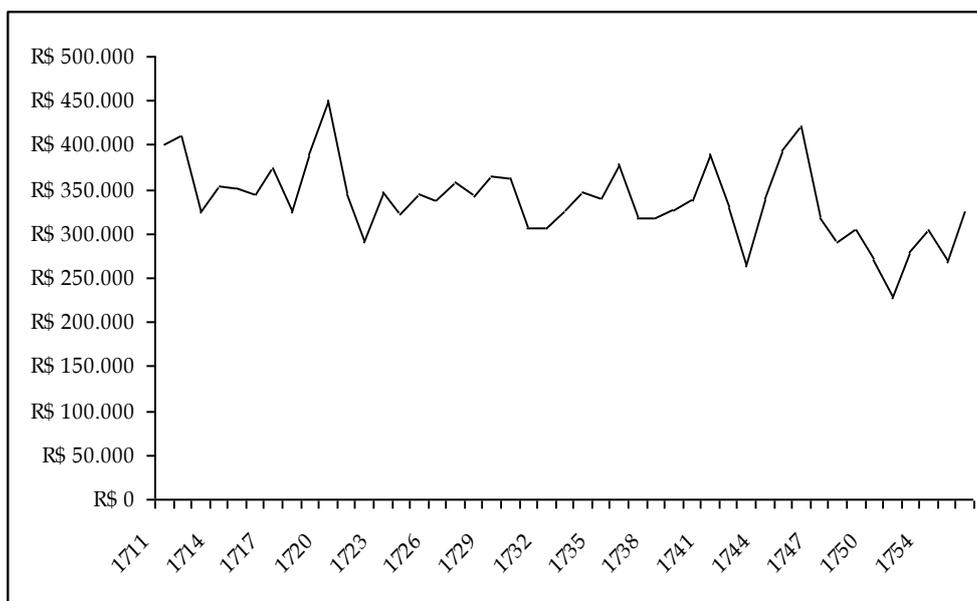
foi registrado na primeira metade da década de 1740, quando os inventários apontaram para uma queda dos preços.

Gráfico 1 – Curva da produção aurífera na capitania de Minas Gerais, 1700-1799



Fonte: PINTO, 1979, p. 114.

Gráfico 2 – Curva do preço dos escravos adultos conforme as escrituras de alforria e liberdade, Vila do Carmo 1711-1756



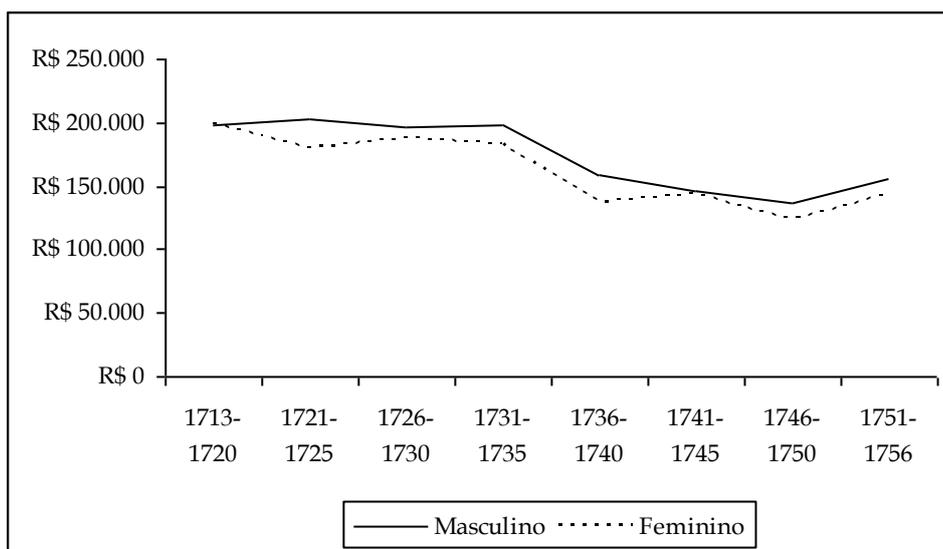
Fonte: ACSM, LN. 01-80, EAL.

Gráfico 3 – Curva dos preços dos escravos conforme as escrituras de compra e venda, Vila do Carmo 1711-1756



Fonte: ACSM, LN. 01-80, ECV.

Gráfico 4 – Valor médio dos escravos adultos (15-40 anos) no termo de Vila do Carmo consoante os inventários *post-mortem*, 1713-1756.



Fonte: ACSM, IPM. 1º e 2º officios.

Jan de Vries põe em perspectiva a associação entre o volume de prata do México e do Peru com as tendências dos preços. Alega que caso a correspondência fosse observada, com a diminuição das importações de prata na Espanha os preços deveriam ter iniciado um processo de igual contração. Para Vries, “fosse qual fosse seu efeito nos preços, a entrada de prata esteve sem dúvida intimamente ligada com o volume do comércio espanhol com o Novo Mundo”. Dessa forma, a queda da população indígena, o esgotamento das minas e a cada vez maior auto-suficiência da economia da América hispânica foram os fatores responsáveis pela queda do comércio europeu com o Novo Mundo e, logo, da remessa de prata para a Europa (VRIES, 1991, p. 31).

Também David Brading é de opinião de que a produção mineral influencia diretamente na conformação dos preços. Segundo o autor, nos anos imediatamente posteriores à década de 1560, “a mineração sofreu um aumento constante em seus custos de produção, ao elevar a inflação mundial, também na Nova Espanha, tanto no preço das matérias primas como no custo da mão-de-obra”. Contudo, como a maior parte da prata era cunhada, seu preço de mercado permaneceu estável, mas seu valor aquisitivo declinou continuamente. Noutra palavras, o aumento dos preços das mercadorias diminuiu o valor utilitário da prata, mas não sua produção. E isso se deveu ao fato de que as minas atingiram seu auge exatamente quando a inflação era maior, e somente alenteceu quando o processo inflacionário já estava estável. Para o século seguinte, o autor afirma que a depressão econômica de meados da centúria fora proveniente da crise na mineração e da conseqüente redução do comércio transatlântico. Nas palavras de Brading: “pôs fim a um ciclo em que se depositou demasiada confiança nas minas de prata e na posse de terras” (BRADING, 1975, p. 25-31).

Além da discussão acerca da inflação, o ponto mais delicado dessa abordagem repousa no pressuposto da “teoria quantitativa da moeda”, que trata da relação entre moeda e níveis de preços. Grosso modo, quanto mais moeda existe, mais altos seriam os preços. Quanto maior o afluxo de metal em uma dada sociedade, mais altos se tornariam os preços. Em resumo, o preço seria determinado pela quantidade e pela velocidade da moeda em circulação. Tal pressuposto esteve na base das clássicas discussões acerca da revolução dos preços observadas na Europa Moderna.¹ O que se depreende da proposta

¹ Segundo Carlo Cipolla, por exemplo, denominar o período compreendido entre 1500 e 1620 como revolução dos preços encerra certo exagero. Acredita-se que no período em questão os preços teriam apresentado um aumento de 300% a 400% em seus níveis médios. Para o autor, “o ‘nível geral médio dos preços’ é uma abstração estatística extremamente ambígua; o índice geral médio dos preços varia segundo os preços que são considerados e os instrumentos da medida que se adotam” (CIPOLLA, 1991, p. 254-

de Brading é a correlação entre a maior oferta de prata e a elevação dos preços, notadamente daqueles referentes aos custos de produção da própria prata. A inflação proveniente da abundância de moeda levou exatamente à desvalorização de seu valor de uso, não de troca. No que concerne a Portugal, a título de ilustração, Carl Hanson creditou a crise econômica de 1607-1690 à queda geral dos preços da maior parte dos produtos. As causas dessa queda teriam sido: o refreamento do aumento populacional, as guerras, a circulação de uma moeda desvalorizada e a perda contínua de metais preciosos. As descobertas auríferas teriam sido o fator responsável pela recuperação da economia portuguesa durante a primeira metade do século XVIII (HANSON, 1986). Novamente a maior ou menor produção e circulação de metal na economia teria impacto direto na determinação dos preços.

Pierre Vilar foi um dos que advogou contra o afluxo dos metais preciosos como causa primeira para a revolução dos preços. Segundo Vilar, a revolução dos preços do século XVI não foi causada única e exclusivamente pela profusão de metais da América. Desde meados do século XV, uma conjuntura propícia para a elevação dos preços já se configurava com a expansão demográfica e agrícola,² os avanços técnicos, a produção de prata da própria Europa e a inovações de ordem financeira, monetária, comercial e política (VILAR, 1980, p. 87-93). Porém, o autor defende a importância do ouro na determinação do preço das mercadorias. Conforme suas considerações:

“o ‘problema do ouro’ é o da variação, relativa, do valor do ouro e do valor das mercadorias em seu conjunto. Assim, a ‘conjuntura’, na medida em que se manifesta pelo movimento dos preços, está unida ao problema do ouro: abundância, escassez, circulação, descobrimento, condições de produção, etc” (VILAR, 1980, p. 58).

Nesses termos, embora Vilar não atribua exclusivamente à maior ou menor quantidade de ouro em circulação a causa principal para chamada revolução dos preços, não deixa de sustentar que o preço das mercadorias pode ser afetado pelo

255). De opinião semelhante é Antônio Carlos Jucá de Sampaio, para quem “a utilização do preço com índice da evolução econômica é, contudo, extremamente questionável. Um bom número de preços relativos a um setor pode falar-nos de sua lucratividade, capacidade de acumulação etc., mas não de seu comportamento frente às conjunturas”. Em resumo, o preço “não é capaz de explicar por si só a realidade econômica mais ampla” (SAMPAIO, 2003, p. 37-38).

² Segundo Richard Garner e Virgínia Acosta, “o grau de aumento dos preços como resposta às mudanças demográficas tanto a curto como a longo prazo dependeria da capacidade do setor agrícola, em particular da economia colonial, para adaptar-se aos movimentos populacionais. Um aumento lento dos preços indicaria que a produção agrícola respondia à demanda provocada pelo crescimento da população. Um rápido incremento dos preços poderia interpretar-se como um reflexo de problema do setor produtivo para adaptar-se à mudança demográfica” (GARNER, ACOSTA, 1995, p. 162).

comportamento geral do ouro, ou mesmo da prata. Outro autor que se afasta da premissa segundo a qual a maior oferta de metal foi a causa da revolução dos preços é Peter Kriedte. Segundo o Kriedte, o aumento da quantidade de dinheiro circulante numa economia em crescimento seria mais reflexo do que causa desse processo de crescimento. Assim sendo, a economia europeia estaria em ascensão desde meados do século XV, sendo que o afluxo de metais teria atuado como necessário propulsor daquele crescimento econômico. A revolução dos preços deve, então, ser explicada em termos de diferença de elasticidade na demanda de mercadoria conforme os variados grupos sócio-econômicos.³ Para Kriedte,

“a demanda de bens de necessidade vital não é elástica; a subida dos preços não provoca uma diminuição da demanda. O contrário sucede com os bens que não são de primeira necessidade; a subida dos preços tem conseqüências negativas sobre a demanda” (KRIEDTE, 1982, p. 61-69).

Essa última citação insinua que o movimento dos preços responderia à elasticidade da demanda por determinados bens. O consumo daqueles mais prementes – geralmente ligados à subsistência – independeria de seus preços. Os demais responderiam à variação. Aumentando os preços, diminuiria o consumo. Vale observar que não há uma correlação entre oferta e procura de mercadorias. O que conta é a necessidade delas na vida das pessoas, figuras cuja influência na determinação do preço é pautada somente por suas demandas vitais de sobrevivência. Posição algo diferente foi adotada por um dos principais historiadores que trabalharam com a história do preço, a saber: Ernest Labrousse.

Labrousse estudou o movimento do preço do trigo na França ao longo de todo o século XVIII tendo como fonte de análise as *mercuriales*, registros oficiais dos preços nos vários mercados locais da França desde o século XVI. Esses preços eram estabelecidos pelos subdelegados e intendentess das localidades para, então, remetidos ao Controle Geral. Tendo em mente a inexistência de um mercado nacional, o autor defende que a influência da exportação repercute apenas sobre a praça exportadora e sobre as localidades vizinhas a ela com vias de comunicação que viabilizassem rentáveis intercâmbios – contudo, esses foram casos raros. A dificuldade e o alto custo

³ Influenciado por Ernest Labrousse, Albert Soboul defende que “os aumentos e os recuos dos preços e dos rendimentos ritmam a vida material dos homens, mas o ritmo é diferente de uma classe social para outra – do grande proprietário social ao jornaleiro agrícola” (SOBOUL, 1967, p. 30).

dos transportes atuariam como inibidores da concorrência comercial. Daí a grande diversidade nos preços mesmo entre localidades próximas. Neste quadro, o estabelecimento do preço obedeceria à lei da oferta e da procura. Segundo Labrousse:

“se a região produz mais trigo do que consume, os preços serão relativamente baixos, como consequência das dificuldades que se opõe à saída; se a produção é insuficiente, os preços serão relativamente elevados, como consequência das dificuldades que o trigo encontra para entrar; no primeiro caso o excedente é exportável, reduzido nos gastos com transporte, e no segundo é o passivo importado recarregado com esses mesmos gastos, os que tendem, pelo menos teoricamente e nas mesmas circunstâncias, a determinar o nível dos preços” (LABROUSSE, p. 1962, p. 83).

Em Labrousse, a elasticidade das mercadorias nada influenciava na determinação dos preços. O que importa é a quantidade do produto disponível para compra, assim como a intensidade da procura pelo mesmo. Seguindo raciocínio similar, Enrique Tandeter e Nathan Wachted analisaram o comportamento dos preços de alguns produtos importados pela América hispânica entre finais do século XVII e início do seguinte. Entre 1684-1690 e 1691-1716, o preço do *rouen florete* (tecido fabricado na Normandia e muito apreciado na América) sofreu uma forte queda. No primeiro momento, o índice efetivo do preço era de 403, passando para 60 no segundo recorte. Para os autores, o principal motivo da redução teria sido uma maior oferta do produto na América devido à ação do contrabando francês. Esses negociantes vendiam o *rouen* até três vezes mais barato do que os demais. Uma maior oferta do produto acarretou uma diminuição de seu preço. Aliado a isso, a retração da produção argêntea contribuiu para pressionar ainda mais a tendência de queda. Como medida para evitar a redução do preço, as autoridades coloniais passaram a inibir o contrabando, de modo que em 1718 o preço já apresentava sinais de alta (TANDETER, WACHTEL, 1983, p. 551).⁴

É interessante salientar que embora os autores tenham levado em consideração os níveis de produção da prata enquanto fator influente no comportamento dos preços, a simples intervenção das autoridades no sentido de controlarem a oferta bastou para que a demanda cumprisse seu papel e alavancasse o preço do *rouen florete*. Do que fora até o momento exposto, os autores arrolados no debate defenderam – não necessariamente

⁴ O mesmo raciocínio os autores empreenderam para explicar o comportamento dos preços, por exemplo, do papel na América espanhola ao longo do século XVIII. Por ter sido extremamente raro no alvorecer dos setecentos, seu preço era bastante alto. Posteriormente, com uma maior difusão do produto, seu preço teria sofrido uma queda quando comparado a seu valor na primeira década do século XVIII (TANDETER, WACHTEL, 1983, p. 552-553).

de forma a se excluírem mutuamente – os seguintes quadros: a) o tempo de trabalho necessário para a produção de uma dada mercadoria seria o fator decisivo para o estabelecimento do preço; b) os níveis de produção da prata ou do ouro é que se configuraram como o principal ponto determinante para a formação do preço; c) o aumento ou o recuo populacional e agrícola,⁵ assim como os avanços técnicos e as inovações de ordem financeira, monetária, comercial e política igualmente influenciariam nos preços; d) os preços interagiriam com a elasticidade dos produtos; e) a lei da oferta e da procura estruturou o comportamento dos preços.

Afastando-se das análises acima, Giovanni Levi confere especial atenção ao peso da situação social na conformação do preço. Para o autor, nas sociedades pré-industriais não se pode argumentar acerca do preço segundo as considerações de oferta e procura e maximização de lucros. Conforme Levi,

“é somente em um mercado perfeito e impessoal, no qual são a demanda e a oferta que determinam os níveis dos preços e onde apenas a qualidade criará uma escala de valores, que poderemos, realmente, falar da afirmação de uma economia governada pela maximização dos resultados monetários” (LEVI, 2000, p. 151-152).

Influenciado por Karl Polanyi, Giovanni Levi defenderá que “o preço era uma equivalência determinada segundo as condições da situação social concreta e não somente fruto do jogo impessoal da demanda e da oferta de bens escassos” (LEVI, 2000, p. 148). O que importa seria a natureza e o teor das relações sociais estabelecidas entre os indivíduos envolvidos em uma relação de compra e venda. Na Santena, “os preços diminuía progressivamente, na medida em que as transações envolviam pessoas sempre mais distantes”. Nesses termos, as relações de reciprocidade ditariam os rumos das negociações sobre o preço das propriedades transacionadas. Assim, “a relação entre a oferta e a procura era casual e cada troca se resolvia não na concorrência entre vendedores, e sim na relação pessoal entre vendedor e comprador”. Nesse jogo, “o *continuum* das reciprocidades influía no nível dos preços e no caráter das negociações” (LEVI, 2000, p. 156-159).

⁵ Para Witold Kula, as vendas de cereais no mercado não obedeciam às variações dos preços, mas ao resultado das colheitas. Segundo o autor: “na economia feudal isolada do mundo, o nível geral dos preços é determinado pela variação dos preços agrícolas, e esta última (a curto prazo, em que a procura se pode considerar invariável) pela colheita”. Em um ano de boa colheita, os preços seriam mais baixos, e o inverso para os de colheita ruim (KULA, 1979, p. 48-104).

Depreende-se que as estratégias individuais e de grupo seriam o fator primeiro a se ter em conta no momento de estabelecer o preço. E isso em função de essas estratégias estarem por de trás das relações de reciprocidade havidas entre os indivíduos. Em âmbito familiar, “o preço era apenas a conclusão de uma série de prestações mais ou menos monetárias, que se desenvolviam sob os panos”. Prestações essas signo das diferentes estratégias empreendidas pelos atores sociais. O registro em cartório das transações representava a “passagem nominal da terra por quantias ou prestações já recebidas no passado” (LEVI, 2000, p. 161). As relações comerciais entre parentes expressavam, então, o acúmulo de anos de reciprocidade e estratégias levadas a cabo consoante os interesses das partes. Em Giovanni Levi fica patente uma preocupação em não separar os preços do contexto social em que os indivíduos agiam e interagiam. Sua preocupação recai no impacto provocado no mercado pelas relações sociais dos sujeitos e na forma com que essas relações concorreram na configuração dos preços e do mercado. Livre do direcionamento proveniente da lei da oferta e da procura, o preço respondia às estratégias dos atores sociais e de suas relações sociais.

Mais recentemente, Giovanni Levi aprofundou um pouco mais a questão. Conforme o autor:

“em uma sociedade que não tem uma definição clara da determinação dos valores econômicos, que não conhece o mercado impessoal e auto-regulado, os problemas de definição do preço justo e do salário justo são complexos e remetem continuamente ao conceito de equidade. Não se trata de deduzir o valor dos bens trocados de uma determinação definida na troca, nem de uma característica intrínseca dos bens, mas de construir um sistema de intercâmbio em que os valores estejam determinados por características específicas de quem os troca, ao ponto de que o mesmo bem adote valores distintos segundo que sejam as pessoas que entram em transação” (LEVI, 2002).⁶

Trabalhando com a formação dos preços urbanos na Veneza do século XVII, Jean-François Chauvard, comungando das idéias de Maurice Halbwachs, afirma que o estabelecimento do preço era profundamente influenciado pelas opiniões e crenças coletivas. Contudo, ressalva que não é necessariamente este sentimento coletivo o fator determinante do preço, algo inconcebível. Tal determinação se daria através das negociações realizadas entre comprador e vendedor. Para Chauvard, no âmbito

⁶ Segundo o autor, “a equidade – ou melhor, as equidades – são a raiz mesma de um sistema jurídico que aspira organizar uma sociedade estratificada, mais móvel, em que convivem muitos sistemas normativos no esforço de conhecer o que é justo a cada um” (LEVI, 2002).

individual “o comprador e o vendedor, no seu debate (real ou fictício), procedem por comparação entre valores e determinam seus preços, não pela sua utilidade intrínseca, mas de acordo com a opinião que tem um vasto grupo”. Em outras palavras, o preço seria formado a partir das negociações entre comprador e vendedor com base em um parâmetro de preço socialmente aceito. O preço, valor de opinião, era ajustado “em função da opinião comum que resulta da adição dos jogos individuais” (CHAUVARD, 1999, p. 342-343).

A esta altura da discussão, faz-se necessário introduzir na equação a variável indivíduo. Por de trás da lei da oferta e da procura, a título de exemplo, repousa a compreensão de que o sujeito tem de uma determinada “realidade social”. Por “realidade social” entendo o viver do indivíduo em sociedade. Na verdade, a realidade social do sujeito dependeria de sua trajetória de vida e de suas relações sociais. Nesse sentido, é possível que um traficante de escravos tenha uma compreensão de uma dada realidade social bastante diferente de um pequeno proprietário de escravos de alguma freguesia do termo de Vila do Carmo. Igualmente, não há necessariamente apenas uma realidade social. Pode ocorrer uma conjuntura na “região” fluminense diversa daquela observada na “região” de Minas Gerais, por exemplo. O que conta é a apreensão que o indivíduo tem da sociedade em que vive. Essa compreensão pode se dar em nível macro – uma conjuntura favorável como, por exemplo, as descobertas auríferas – ou micro – uma relação de reciprocidade específica com entre comerciantes, apenas para exemplificar. A realidade social não é algo congelado, imutável. Variava com os anos, meses ou mesmo dias. Variava de localidade para localidade. Variava conforme a percepção de cada indivíduo. Por outro lado, possuía como substrato comum a lógica de funcionamento da sociedade. Uma sociedade de Antigo Regime fornecia o mesmo pano de fundo para diversas realidades sociais. Podendo aceitar esse entendimento, não seria a demanda por uma mercadoria conjugada com a escassez da mesma o fator de elevação do preço, mas sim o fato de os indivíduos perceberem que poderiam cobrar um preço maior pela mercadoria. Caso contrário, não importaria o quão necessário e exíguo fosse um determinado bem, se os homens não elaborassem uma racionalidade econômica voltada para a maximização do lucro, os preços não extrapolariam a normalidade dos tempos de equilíbrio entre oferta e procura.

A noção de que o preço seria formado a partir das negociações entre comprador e vendedor com base em um parâmetro de preço socialmente aceito igualmente não escapa de estar assentada no fator humano. Em verdade, esta traz consigo precisamente

o impacto da ação do sujeito no estabelecimento do preço na medida em que o homem exerce um julgamento sobre uma realidade social compartilhada pela sociedade e discutida em âmbito individual. No exato momento em que comprador e vendedor discutem acerca do estabelecimento de um preço em comum que agrada a ambos, as percepções que esses dois atores captam da realidade social mais ampla e da realidade social própria da suas negociações ditam os rumos do preço a ser definido. O que nos remete a Giovanni Levi.

Levi foi quem mais percebeu a extensão dos indivíduos no preço e o mercado nas sociedades de Antigo Regime. Trouxe à baila, sob influência de autores como Fredrik Barth e Karl Polanyi, o peso das relações sociais e de reciprocidade nas estratégias dos indivíduos na ocasião de acordar o preço. Parentes, vizinhos ou estranhos. A natureza da relação muda, o nível do preço acompanha tal mudança. A meu ver, malgrado o peso das relações sociais e de reciprocidade, deve-se voltar o olhar para a forma com que os indivíduos julgavam e compreendiam essas relações sociais e de reciprocidade. E é precisamente isso o que determinava suas estratégias de ação e que dava conta de melhor compreender uma das principais ressalvas do autor acerca de sua proposta analítica. Para Levi,

“a profundidade cronológica que fazia com que os parentescos fossem vividos de forma vinculada e significativa na ativação de obrigações de reciprocidade generalizada é difícil de ser avaliada e, provavelmente, era, também, ligada a elementos de escolha subjetiva e que variavam de uma estirpe para outra” (LEVI, 2000, p. 157).

A dificuldade de se avaliar a capacidade detida pelas relações de parentesco de provocar nos consangüíneos os sentimentos de reciprocidade que permitiram ao autor a identificação das tendências nos preços das propriedades transacionadas por parentes se deve à imprevisibilidade da ação humana. Nas palavras de Levi, “elementos de escolha subjetiva”. Esses “elementos de escolha subjetiva” nada mais são do que indicativos da presença da percepção dos indivíduos acerca da realidade social na qual estavam imersos. Nem todos agiam da mesma forma e com as mesmas estratégias. Por mais que os valores e as práticas de uma dada sociedade orientassem profundamente os recursos e orientações valorativas dos sujeitos, ainda assim suas estratégias de ação não podem ser uniformizadas. Transportando esse raciocínio para a discussão que interessa aqui, os preços seriam influenciados pela percepção que os indivíduos possuíam acerca da realidade social na qual estavam imersos – repiso, no que concerne às sociedade de

Antigo Regime. Essa realidade não estava necessariamente circunscrita ao âmbito familiar, ou mesmo de uma vila ou cidade. Poderia possuir dimensões ultramarinas ou continentais. Tudo dependeria da trajetória de vida do sujeito. Por isso é tão importante se ter em conta quem eram os atores envolvidos nas transações, suas trajetórias de vida etc. Na medida em que a sociedade orientava os recursos valorativos e as estratégias de ação dos sujeitos, é fundamental compreender a lógica de funcionamento dessas sociedades.

Esse mesmo indivíduo – quem, a partir de sua percepção da realidade na qual estava inserido, interagiu com seu universo valorativo e estabeleceu suas estratégias de ação para, então, determinar o preço – era quem formava e conformava o mercado. Em se tratando de uma sociedade de Antigo Regime nos trópicos – cunhada na noção de *conquista*, na melhor qualidade dos homens e na hierarquia social excludente –, nem sempre o estabelecimento do preço e a interação no mercado eram pautados pela ideia de maximização do lucro – basta lembrar as vendas registradas em cartório como estratégia de evitar a partilha dos bens. Por outro lado, não cabe negar que as descobertas auríferas tiveram um forte impacto nos preços e na sociedade em geral. Até mesmo o jogo de oferta e de procura se fez presente nas primeiras décadas do setecentos. Porém, tudo pautado pela ação do indivíduo.

Em Luanda, por exemplo, os mercadores souberam jogar com a variação do preço do escravo nas diferentes cidades do Brasil. O aumento do preço na “região” do Rio de Janeiro levou os comerciantes a diminuírem o envio de navios para a “região” nordeste. Em 1699, um comboio de navios com destino à capitania de Pernambuco alterou sua rota para a capitania fluminense, pois “nenhum comerciante quis despachar escravos para o nordeste brasileiro”. O mesmo fez o governador de Angola Luiz César de Menezes – homem profundamente envolvido com o comércio negreiro – em relação a um de seus navios despachado para o tráfico de escravos. Em 1700, Menezes deu conta a seu agente sediado em Pernambuco que a demanda por escravos no Rio era o centro de gravidade por detrás do tráfico em Luanda. Nesses termos, não obstante as várias tentativas lisboetas de impedirem tal redirecionamento na geografia do tráfico, os navios continuavam a navegar para a “região” fluminense em detrimento da nordestina. Mesmo aqueles que aportavam nas capitanias do nordeste enviavam seus escravos para o a capitania fluminense quer por terra, quer por mar perfazendo, no início do século

XVIII, cerca de 6.000 escravos desembarcados na praça do Rio de Janeiro. (FERREIRA, 2003, p. 35-39)⁷

No alvorecer do século XVIII, a Coroa buscou limitar o número de escravos enviados de Angola e da Bahia para o Rio de Janeiro objetivando, com isso, resguardar capitanias como a de São Paulo. Em 09 de agosto de 1706, o Conselho Ultramarino deu conta ao rei d. João V acerca do que informou governador e capitão-geral do Brasil, Luis César de Menezes, respeitante à matéria. Tecendo considerações sobre o alvará régio de 20 de janeiro de 1701, “dos negros que de Angola forem para o Rio de Janeiro se tirem duzentos todos os anos para os paulistas”, escreveu Luis César:

“publicado este alvará achou meu antecessor, d. Rodrigo da Costa, que para ser observado era necessário acrescentar-lhe mais circunstâncias e penas que foram a de ser queimada a embarcação que dessa cidade [Bahia] e seus distritos levasse negros para o Rio de Janeiro e mais capitanias do sul sem ordem deste governo e o mestre da embarcação degredado por seis anos para Angola e o senhor da embarcação pagaria da cadeia desta cidade 600 mil réis para as obras públicas dela, que de tudo mandou deitar um bando que V. Majestade foi servido aprovar” (AHU, BA, avulsos, cx. 5, doc. 438).

De acordo com o governador-geral, em 1703 “se fez 3 tomadias de negros”. Em 1704 e 1705, uma sumaca por ano. O motivo do número pequeno de tomadias foi justificado:

“se livrão de levar os negros em sumacas que estas, como são embarcações grandes e de registro, não saem para fora [sic!] sem despacho e exame, que lhes fazem os oficiais de justiça; e os levam em barcos pequenos, que saem e entram sem registro quando querem, assim desta Bahia, como de seu dilatado Recôncavo, sem temor de serem tomadas, as horas que lhe parece, levando quantos querem, como se não foram proibidos termos, em que fica sem remédio, vulnerado o dito bando por V. Majestade aprovado” (AHU, Cons. Ultra.-Brasil/BA, cx. 5, doc. 438. CONSULTA do Conselho Ultramarino ao rei D. João V sobre o que informa o governador e capitão geral do Brasil Luís César de Menezes acerca do meio que usou para tirar devassa dos transgressores da lei que venderam e mandaram negros para as Minas. Lisboa, 09 ago. 1706).

Outro exemplo da influência exercida pelo desequilíbrio entre oferta e procura no alvorecer do século XVIII em função das descobertas auríferas pode ser atestado a

⁷ Acerca do envio de escravos de Pernambuco e Bahia para o Rio de Janeiro ver também SAMPAIO, 2003, p. 170-173.

partir da carta do governador da capitania do Rio de Janeiro, d. Álvaro da Silveira e Albuquerque, remetida ao rei d. Pedro II em 1702. Segundo o governador:

“a ocasião de passagem para as minas intentam muitas pessoas ir a elas, não só desta praça mas de todo o recôncavo dela, de maneira que uns são oficiais mecânicos da república, e outros são dos que assistem nos engenhos e fazendas à manufatura dos açúcares e farinhas, de sorte que não só esses me vêm a recorrer pedindo despachos, mas ainda soldados e marinheiros da frota, de sorte que esta terra se vai pondo em miserável estado (...) na consideração de que certamente se desampara esta cidade, mas todo o dito recôncavo, faltando-se as lavouras e usos dos ditos ofícios mecânicos, de que resulta em grave prejuízo do bem comum pela grande carestia em que todos os gêneros comestíveis se vão pondo” (AHU, doc. 2.627; apud SAMPAIO, 2003, p. 81).

Nota-se uma clara influência das demandas de produção aurífera no aumento dos preços e no re-arranjo das sociedades dentro de seu campo de atração. Poder-se-ia advogar em termos de oferta e de procura. Contudo, o que pulsa por de trás dos exemplos acima enunciados é a compreensão que os indivíduos aferiram a partir das descobertas auríferas. Uma auspiciosa conjuntura afigurou aos olhos de muitos. O envio de escravos para a capitania do Rio de Janeiro em detrimento das demais é signo da apreensão que os sujeitos perceberam daquela conjuntura, assim como o enorme afluxo populacional da “região” fluminense para a capitania de Minas Gerais originando a carestia nos gêneros comestíveis relatada pelo governador d. Álvaro da Silveira.

Fernand Braudel chamou atenção para o fato de que os “intermediários” jogarem com a diferença de preço entre os mercados para, dessa forma, obterem lucros. Segundo o autor:

“o comércio de longo curso cria seguramente sobrelucros: joga com os preços de dois mercados afastados entre si e cujas oferta e procura, ignorando-se mutuamente, só se encontram por intervenção do intermediário. Seriam necessários muitos intermediários, sem ligação entre si, para que a concorrência do mercado funcionasse. Ora, se ela acaba por funcionar um belo dia, os sobrelucros desaparecem numa dada linha, é possível encontrá-los de novo em outros itinerários e a propósito de outras mercadorias” (BRAUDEL, 1996, p. 357).

Igual exemplo de como a percepção do indivíduo acerca da realidade social na qual estava inserido influenciava consideravelmente no acordo do preço pode ser aferido a partir do requerimento do mestre-de-campo José Rebelo Perdigão. No início

da década de 1730, José Rebelo, homem poderoso em Minas Gerais, redigiu petição endereçada ao rei d. João V solicitando o Hábito da Ordem de Cristo e a alcaidaria-mor de Vila Rica ou a propriedade do ofício de escrivão da execução ou do tabelião da mesma vila. Composto por mais de uma centena de páginas, o documento relata as muitas diligências cumpridas pelo mestre-de-campo assim como traz consigo as cartas patentes, provisões e certidões atestando seus valorosos serviços. Em várias de suas diligências, José Rebelo acompanhou o governador Artur de Sá e Meneses pela capitania de São Paulo e suas vilas (Vila de São Paulo, de Santos e de Taubaté). Ocupando-se de levar justiça e paz aos povos, José Rebelo relatou o que segue abaixo:

“achando-se este na visita que fez a todas as vilas desorganizadas por falta de Ministro por baixarem e levantarem a moeda segundo suas conveniências havendo por esta causa alteração nos Povos e sobre as comarcas se introduziu pagarem de suas rendas ao Ministro que lhes administrasse justiça” (AHU, MG, cx. 22, doc. 64).⁸

As “conveniências” observadas pelo mestre-de-campo retratam o julgamento que os sujeitos realizavam consoante suas percepções da realidade social na qual estavam envolvidos. Portanto, fatores como a oferta e a procura, os níveis de produção mineral, a elasticidade de consumo, a distância entre mercados, as relações sociais e de reciprocidade interferiam, em diferentes graus e de distintas formas, na conformação do preço. Contudo, todas essas variáveis possuíam o mesmo denominador comum, qual seja: o indivíduo. A maneira com que esses sujeitos apreendiam a realidade social determinava suas interações com os fatores listados acima. Em se tratando de uma sociedade pré-industrial de Antigo Regime, não se pode afirmar a supremacia da maximização do lucro. Não havia um mercado perfeito e nem imperfeito, apenas social. E o era na medida em que formado pelos homens vivendo em sociedade consoante sua lógica de funcionamento. Tal lógica fornecia os suprimentos para o universo valorativo dos indivíduos, o que guiava suas estratégias de ação.

Legenda

ACSM – Arquivo da Casa Setecentista de Mariana, Mariana
AHU – Arquivo História Ultramarino, Lisboa
Cons Ultra – Concelho Ultramarino

⁸ Agradeço a Fernanda Fioravante a cessão do referido documento.

Cx – Caixa
Doc – Documento
EAL – Escritura de Alforria e Liberdade
ECV – Escritura de Compra e Venda
IPM – Inventário *Post Mortem*
LN – Livro de Nota

Fontes Primárias

AHU, Cons. Ultra.-Brasil/BA, cx. 5, doc. 438. CONSULTA do Conselho Ultramarino ao rei D. João V sobre o que informa o governador e capitão geral do Brasil Luís César de Menezes acerca do meio que usou para tirar devassa dos transgressores da lei que venderam e mandaram negros para as Minas. Lisboa, 09 ago. 1706.

AHU, Cons. Ultra.-Brasil/MG, cx. 22 doc. 64. REQUERIMENTO de José Rebelo Perdígão, solicitando a mercê de um comenda de duzentos mil réis, com o Hábito de Cristo, e a Alcaidaria-mor de Vila Rica. 01 dez. A732.

Referências Bibliográficas

BRADING, David. *Mineros y comerciantes en el México Borbónico*. México: Fondo de Económica, 1975.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV-XVIII*. Vol. 2. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

CHAUVARD, Jean-François. “La formation du prix des maisons dans la Venise du XVIIe siècle”. *Histoire & Mesure*, vol. 14, n. 3, 1999, p. 331 – 368.

CIPPOLA, Carlo. *História econômica da Europa pré-industrial*. Lisboa: Edições 70, 1991.

FERREIRA, Roquinaldo. *Transforming Atlantic Slaving: trade, warfare and territorial control in Angola, 1650-1800*. Los Angeles: University of Califórnia, 2003 (Tese de Doutorado).

GARNER, Richard e ACOSTA, Virginia. “En torno al debate sobre la inflación en México durante el siglo XVIII”. YUSTE, Carmen; CROSSO, Juan Carlos e RIQUER, Jorge Silva. *Circuitos mercantiles y mercados en Iationamérica siglos XVIII – XIX*. México, Instituto Mora-UNAM, 1995.

HANSON, Carl. *Economia e sociedade no Portugal barroco*. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1986.

KRIEDTE, Peter. *Feudalismo tardio y capital mercantil: líneas maestras de la historia econômica europea desde el siglo XVI hasta finales del XVIII*. Barcelona: Editorial Crítica, 1982.

KULA, Witold. *Teoria econômica do sistema feudal*. Lisboa: Ed. Presença, 1979.

LABROUSSE, Ernest. *Fluctuaciones económicas e história social*. Madrid: Editorial Tecons, 1962.

LEVI, Giovanni. “Reciprocidad mediterranea”. *Tiempos modernos*, v. 3, n. 7 (2002); disponível em:

<http://www.tiemposmodernos.org/viewissue.php?id=7#Selección de Tiempos modernos> – acessado em 08/07/2007.

- _____. *A herança imaterial: trajetória de um exorcista no Piemonte do século XVII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000.
- MARX, Karl. *O capital: o processo de produção do capital: livro 1, volume 1*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.
- MITRE, António; ASSADOURIAN, Carlos; BONILLA, Heraclio; PLATT, Tristan. *Minería y espacio económico en los Andes, siglos XVI-XX*. Peru: Instituto de Estudios Peruanos, 1980.
- PINTO, Virgílio Noya. *O ouro brasileiro e o comércio anglo-português: uma contribuição aos estudos da economia atlântica no século XVIII*. São Paulo: Ed. Nacional, 1979.
- SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650 – c. 1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2003.
- SOBOUL, Albert. “A descrição e medida em História Social”, in: LABROUSSE, Ernest (coord.). *História social – problemas, fontes e métodos*. Lisboa: Cosmos, 1967, p. 25-45.
- TANDETER, Enrique ; WACHTEL, Nathan. “Conjonctures inverses: le mouvement des prix à Potosí pendant le XVIIIe siècle”. *Annales: Histoire, Sciences Sociales*, vol. 38, n. 3, 1983, p. 549 – 613.
- VILAR, Pierre. *Ouro e moeda na história, 1450-1920*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.
- VRIES, Jan de. *A economia da Europa numa época de crise*. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1991.