

DO CAPITAL COMERCIAL NA FRONTEIRA AGRÍCOLA AO CAPITAL INDUSTRIAL: UM ESTUDO DE CASO DAS ORIGENS DO GRUPO GERDAU¹

José Lannes de Mello

Resumo

A literatura sobre a origem do capital industrial no Brasil concorda com a idéia de que a acumulação primitiva de capital no país esteve umbilicalmente ligada ao complexo exportador. No entanto, há diferenças de enfoque que contrapõe a priorização, de um lado, na emergência de uma nova classe social burguesa, fundada no pequeno capital comercial e industrial em longo tempo de acumulação, com, de outro, na formação da base de capital para impulsionar a indústria, ancorada no grande capital de importação, cafeeiro e comercial. O presente texto aborda a origem do capital industrial que formou o grupo siderúrgico Gerdau, a qual mostra uma evolução parcialmente híbrida, que combina aspectos de ambos os enfoques, o crescimento lento de pequeno capital comercial sob a gestão de um imigrante burguês.

Palavras-Chave: capital comercial, capital industrial, acumulação de capital; origem da indústria

Abstract

The literature about the origin of the industrial capital in Brazil agrees with the idea that the primitive accumulation of capital in this country was linked to the export economy. But there are some differences focusing such origin; on the one hand, there is the idea of the emergence of the new bourgeoisie class based on the small commercial and industrial capital through a long term of accumulation, and on the other, the idea that the capital base that launched the national industry was those large capitals related to imports, coffee and domestic commerce. The present work presents the origin of the industrial capital that built the Gerdau Group, a steel enterprise, which shows a hybrid way combining both focus, that is, the slow growth of a small commercial capital run by a bourgeoisie German immigrant.

Key words: commercial capital; industrial capital; capital accumulation; industry origin.

Área Anpec: 12 – História Econômica

JEL: N86

¹ Trabalho a ser apresentado no XXXIV Encontro Nacional de Economia, a 5 a 8 de dezembro de 2006, em Salvador.

Introdução

O Grupo Gerdau é uma das maiores multinacionais de capital doméstico, com atuação concentrada no setor siderúrgico. Seu acelerado crescimento no pós anos 80 do século passado o colocou entre os quinze maiores grupos siderúrgicos mundiais, sendo cotado a ser um dos dez maiores quando terminar a era de consolidação da indústria siderúrgica mundial. Na indústria, o Grupo iniciou suas atividades em 1901; no entanto, a acumulação primitiva de capital originou-se três décadas antes, enquanto capital comercial em região de fronteira agrícola no Rio Grande do Sul, iniciado pela imigração alemã.

A literatura sobre a industrialização brasileira concorda sobre a origem dos empresários industriais no Brasil estar ligada aos efeitos multiplicadores da economia agrário-exportadora. O debate que opôs correntes historiográficas no século passado ainda continua, a depender do enfoque que se adote para entender o surgimento da burguesia industrial brasileira e da indústria nacional.

Em 1949, ao debater o papel de Rui Barbosa, nas décadas iniciais da República, como um promotor de reformas sociais que incluíssem os interesses da emergente classe média brasileira, em oposição aos interesses agrários, San Tiago Dantas viu parte desse segmento surgir da industrialização brasileira, que cresceu a partir do esforço de pequenos capitais, com origem na imigração ou no comércio, cuja expansão foi a reaplicação dos recursos advindos do próprio negócio, sem auxílio governamental ou da atividade bancária. Os números dos censos de 1907 e 1920² mostram o predomínio de pequenos estabelecimentos industriais, dado que forneceu a base da argumentação de Caio Prado de que “boa parte” dos industriais brasileiros foram imigrantes com capitais de origem modesta, com empreendimentos a princípio reduzidos, mas que foram paulatinamente se acumulando na conjugação dos momentos de prosperidade do ciclo econômico com o estilo de vida recatado; por outro lado, Caio Prado também enxergou a origem do capital industrial nos grandes lucros provenientes da lavoura de exportação, em especial o café, e dos ganhos especulativos com o Encilhamento (San Tiago Dantas, 1949, apud Sodré, 2002, p. 323; Prado Jr, 1998, p. 265).

Warren Dean olhou para a estrutura industrial paulista com outras lentes, pelas quais enxergou a emergência industrial a partir das burguesias comercial, ligada ao comércio atacadista de importação, rural, fundamentalmente o café, e o burguês imigrante, mais ligado ao comércio interno, inferindo-se a origem industrial paulista ligada ao grande capital comercial e agrário brasileiros; no entanto, sua estatística foi insuficiente para corroborar sua tese, na medida em que ela se restringiu a correlacionar capitalistas que atuavam nessas três áreas com aqueles que atuavam na indústria, sem que houvesse a quantificação dos mesmos segundo sua origem social e econômica. Essa deficiência foi parcialmente sanada por Sérgio Silva, o qual, trabalhando sobre os mesmos dados do Censo de 1907, para São Paulo e Distrito Federal, mostrou que as grandes empresas, em torno de 10% dos estabelecimentos, respondiam por 71% do capital industrial imobilizado, 57% do pessoal ocupado e 52% do valor da produção industrial³, sendo sua origem, portanto, condicionada às atividades econômicas capazes

² O censo de 1907 não foi verdadeiramente um censo, mas um levantamento da atividade industrial realizada pelo Centro Industrial do Brasil, intitulado O Brasil. Suas riquezas naturais, suas indústrias. V. III: Indústria de Transporte e Indústria Fabril. Rio de Janeiro: Oficinas Gráficas M. Orosco, 1909; suas estatísticas reaparecem no Censo de 1920.

³ Mesmo considerando que o Censo de 1907 deixou muitas empresas de fora, particularmente as pequenas, a hipotética inclusão das mesmas não afeta a idéia de que a grande empresa é predominante na estrutura inicial da indústria brasileira.

de geração de maior volume de capital, como a importação e a comercialização do café (Dean, 1971, cap. II a IV; Silva, 1985, cap. IV).

Na indústria paulista, mais de quatro quintos dos primeiros empresários industriais foram de origem estrangeira, o que atesta a tese de Dean sobre o imigrante burguês; no entanto, a maioria desses provieram das classes médias, de médios e pequenos empresários (Bresser Pereira, 2002, p. 146-7) , cujo processo de acumulação foi lento, nos interstícios da cadeia produtiva do café.

A diferença de enfoque reside, se olharmos somente para o centro econômico do Brasil nos inícios da República, nas variáveis relevantes a cada argumento. Enquanto Dantas e Caio Prado enxergavam a emergência de uma nova classe social de burgueses industriais, em que o elemento relevante seria o número de estabelecimentos industriais, no qual predomina o pequeno capital, Dean e Sérgio Silva estiveram preocupados com a gênese do próprio capital industrial, “a base de apoio para o início da acumulação”, para o que torna-se relevante o tamanho do capital e seus efeitos de encadeamento.

No resto do Brasil, em virtude de menor magnitude da atividade econômica, o quadro destoou. No Rio Grande do Sul, a burguesia industrial esteve majoritariamente ligada ao comércio colonial e aos efeitos de encadeamento desse sobre a urbanização do estado (Roche, 1969, cap. VII; Pesavento, 1986, cap. I).

A origem do capital industrial que gerou o Grupo Gerdau remonta a esse comércio colonial, ao comércio de terras e à importação por atacado, derivado da inserção da agricultura gaúcha na corrente de comércio com o centro econômico do país; foi um processo paulatino de crescimento de reduzido capital comercial sob a gestão de um imigrante burguês alemão, João Gerdau.

Dessa forma, busca-se nesse trabalho primeiramente uma contextualização do ambiente e época econômica na qual viveu o empresário alemão, para em seguida desvendar sua trajetória de enriquecimento.

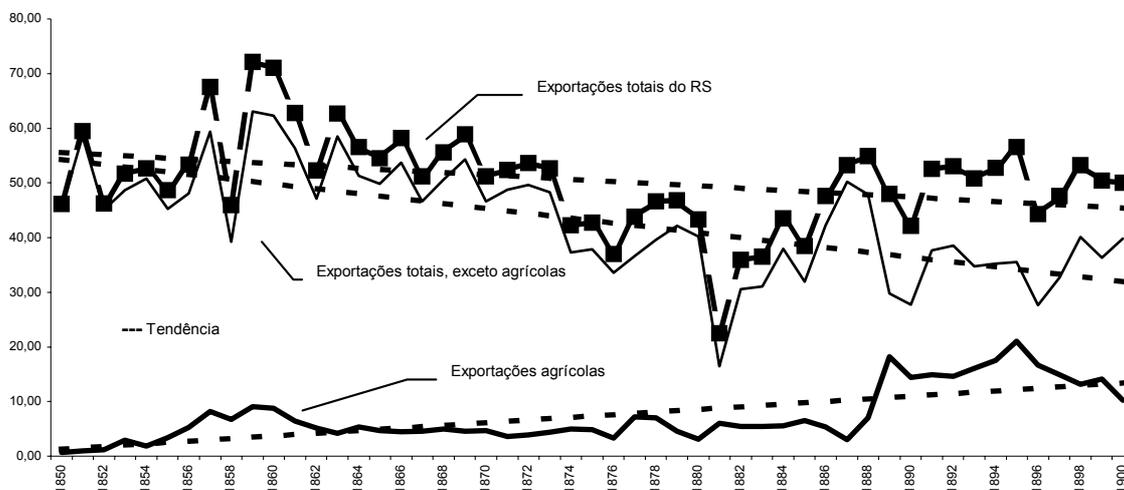
As fontes de pesquisa, além da bibliográfica, assentou-se sobre documentos internos consultados no Centro de Memória Gerdau, documentos cartoriais de registro de imóveis, documentos de inventário no Arquivo Público do Estado do Rio Grande do Sul e jornais de época. Uma boa dose de arbitrariedade na estimativa de dados ausentes foi empreendida, mas conta-se os passos dados nas memórias de cálculo nos Anexos.

A economia gaúcha na segunda metade do século XIX

A expansão da demanda de alimentos nos Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha e França, que se acelerou com a Segunda Revolução Industrial, reinseriu o Brasil na economia mundial, consolidando uma economia primário-exportadora na segunda metade do século XIX. O desenvolvimento da Corte do Rio de Janeiro e das economias baiana e pernambucana de exportação incrementou a demanda de alimentos interna, quando então o Rio Grande do Sul tornou-se o maior fornecedor do mercado nacional. Em 1870-71, essa província era responsável por 21% das exportações interprovinciais por cabotagem (Soares, 1877, p.127-593), o que lhe conferiu o título de Celeiro do país.

Os maiores beneficiários dessa dinâmica foram as zonas de colonização agrícola européia ao norte do rio Jacuí; os efeitos de encadeamento sobre essa economia agrária foram significativos e contrastaram com a evolução das exportações totais do Rio Grande do Sul. A crise da pecuária gaúcha, responsável pela quase totalidade das receitas de exportação da província, encobriu o desenvolvimento das áreas de colonização (Figura 1). Percebe-se claramente que, enquanto há uma tendência declinante no total das exportações, excetuando a agrícola, essa última apresenta uma tendência de crescimento, fortemente estimulada pela República no final do século.

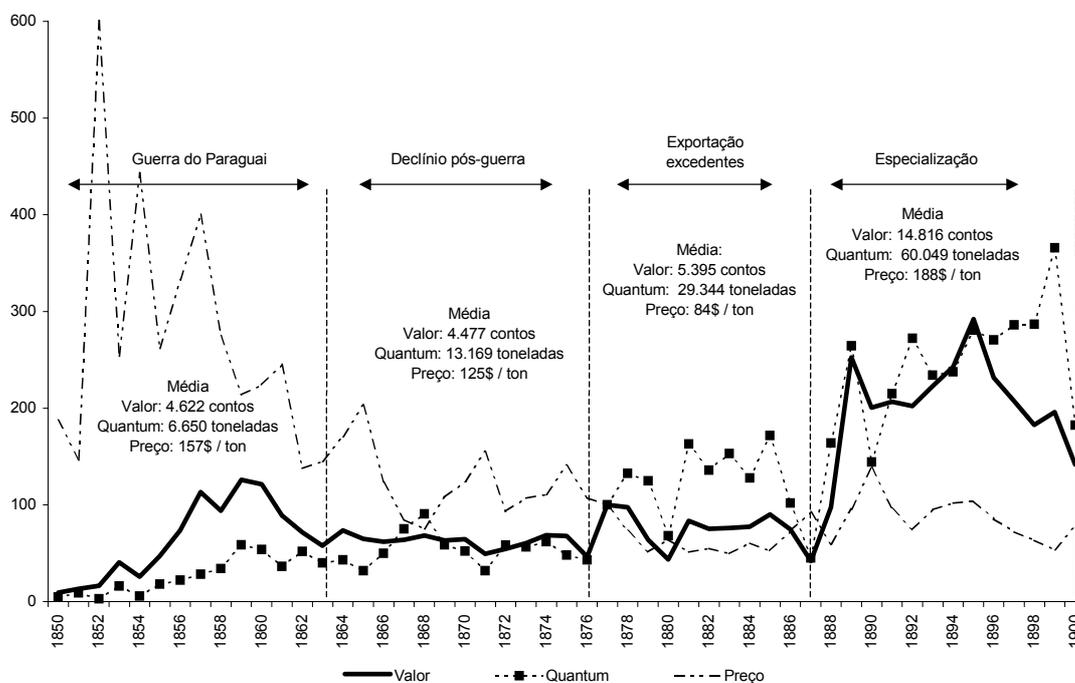
FIGURA 1 – EVOLUÇÃO DO VALOR REAL DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS DO RIO GRANDE DO SUL, DAS EXPORTAÇÕES AGRÍCOLAS E DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS, EXCETO AGRÍCOLA, NA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XIX (valores reais de 1900; mil contos de réis)



FONTE: Dalmazo, 2004, p.62-85; deflator: índice de preços de Rio de Janeiro em Lobo, 1978, p. 748-50 (base de ponderação de 1919).

Durante a segunda metade do século XIX, essa exportação agrícola passou por quatro ciclos (Figura 2): o do *boom* gerado pela Guerra do Paraguai (1850-1863), o do declínio pós-guerra (1864-1876), o da exportação de excedentes (1877-1887) e o da especialização produtiva (1888-1900).

FIGURA 2 – CICLOS ECONÔMICOS NA EXPORTAÇÃO AGRÍCOLA DO RIO GRANDE DO SUL NA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XIX (valores reais, em mil contos de réis de 1900)

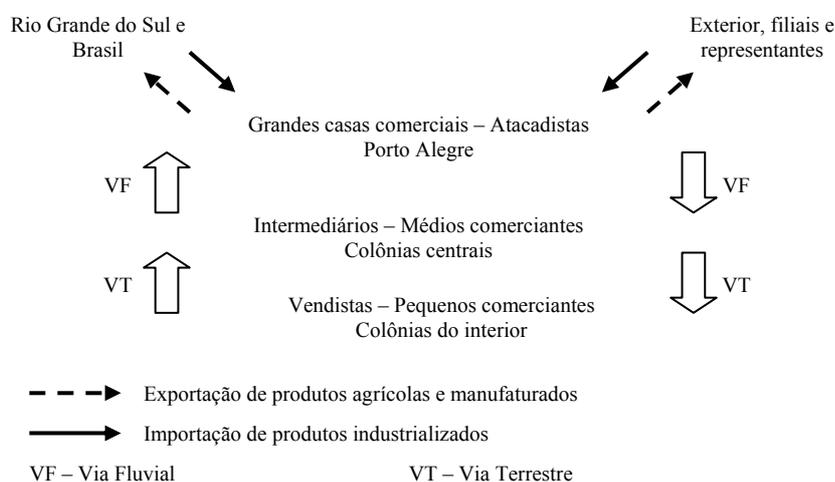


FONTE: Dalmazo, 2004, p. 62-85. Nota: valor da exportação deflacionado pelo índice de preços de Lobo, 1978, p. 748-50 (ponderação de 1919); preços médios calculados pela razão entre o valor nominal das exportações e seu quantum respectivo.

Os dois últimos ciclos foram os responsáveis pela aceleração do comércio agrícola gaúcho. A duplicação do quantum médio exportado no ciclo posterior ao do declínio do pós-guerra do Paraguai permite caracterizá-lo como o período de exportação de excedentes diagnosticado por Singer para o período anterior; no quarto ciclo, quando o quantum médio exportado novamente duplica, teríamos o período de especialização para um espaço de tempo mais curto (Singer, 1968, p. 157).

Esse desempenho virtuoso da agricultura colonial desenvolveu o sistema de intermediação comercial. A estrutura econômica de comercialização da produção agrícola conformava um sistema radial, com Porto Alegre ligando as colônias. O escoamento do excedente agrícola e sua troca por bens importados eram intermediados por uma cadeia de comercialização que tinha, entre os extremos, o pequeno comerciante localizado na área de colonização e o grande atacadista da capital, ambos interligados por dois tipos de agentes comerciais, o médio comerciante do povoado mais próximo da colônia e os caixeiros-viajantes, representantes dos atacadistas (Figura 3).

FIGURA 3 – ESQUEMA DE INTERMEDIAÇÃO COMERCIAL DESDE AS COLÔNIAS DO RIO GRANDE DO SUL NA SEGUNDA METADE DO SÉCULO XIX



FONTE: Adaptado de von Delhaes, 1973, apud Reis, 1980, p.134

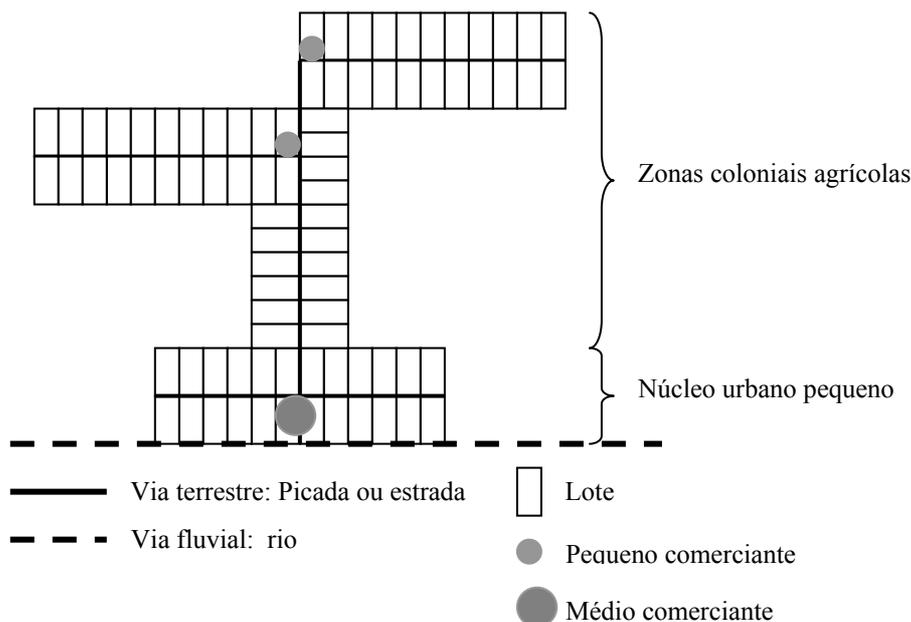
A ocupação territorial executada pelos colonos europeus havia seguido uma lógica de penetração nas florestas, a qual consistiu em abrir picadas desde o leito do rio mais próximo e em direção à mata, dispondo os lotes em forma retangular perpendicularmente à picada (Figura 4). O pequeno comerciante localizava-se na confluência da picada com o rio, ou da picada com a estrada, buscando uma localização estratégica capaz de minimizar os custos de transporte, os quais chegavam a cerca de um terço do preço do produto agrícola no mercado de Porto Alegre.

No núcleo urbano, situado estrategicamente às margens dos rios navegáveis, o médio comerciante foi o segundo elo da comercialização agrícola, atuando como um atacadista receptor das mercadorias, estocador e transportador das mesmas com destino à Porto Alegre, onde se concentrava o grande atacado, que comercializava diretamente com exterior. Eram os responsáveis pela exportação da economia agropecuária da província/estado, bem como pelas importações de manufaturados, que se destinavam, em sentido contrário, às vendas dos núcleos urbano e de picada.

A estrutura da cadeia de comercialização era um entrelaçamento de oligopsonias e oligopolios. Poucos atacadistas na capital compravam a produção agrícola dos núcleos urbanos das colônias, cujos também poucos atacadistas compravam a mesma produção

dos pequenos comerciantes de picada. Poucos atacadistas vendiam manufaturados importados, utilizando-se da intermediação do médio comerciante daqueles núcleos urbanos ou de equipe de caixeiros-viajantes. Essa condição estrutural tem levado a literatura a deduzir logicamente um poder de mercado dos comerciantes sobre o universo atomizado de pequenos produtores rurais, extraindo-lhes o máximo de excedente possível e realizando a acumulação de capital, não no âmbito da pequena propriedade agrícola, mas no comércio (Amado, 1978, p. 32; Pesavento, 1993, 201), muito embora não se tenha os dados que mostrem esse mecanismo de expropriação.

FIGURA 4 – ESQUEMA SIMPLIFICADO DE OCUPAÇÃO GEOGRÁFICA DE LOTES COLONIAIS, VIAS DE TRANSPORTE E INTERMEDIÇÃO COMERCIAL



FONTE: Adaptado de Roche, 1969, p. Werlang, 2002, p. 43

As origens do Grupo Gerdau

Johannes Heinrich Kaspar Gerdau ou João Gerdau foi um imigrante alemão que aportou no Brasil em 1869, aos vinte anos de idade e se dirigiu a uma colônia de imigração alemã no Rio Grande do Sul, a Colônia de Santo Ângelo. Nela, empreendeu atividades artesanais e comerciais, através das quais acumulou, em quase uma década e meia, patrimônio suficiente para ampliar seus negócios na zona urbana do município ao qual pertencia, a partir da qual transacionou produtos e terras, com o conseqüente incremento de seu patrimônio em mais uma década de atividades; durante o nascimento da República, mudou-se para a capital do estado, Porto Alegre, onde ampliou suas atividades para o comércio atacadista de importação; no começo do século, transformou parte de seu patrimônio acumulado em capital industrial, ao adquirir a Fábrica de Pregos Pontas de Paris, cedendo a gestão à segunda geração da família.

Entender como esse comerciante de fronteira agrícola se transformou em industrial remete à análise da formação cultural do empresário e do processo concreto de acumulação de capital, o qual conduz às condições históricas nas quais se formou. Desse forma, apresenta-se a seguir as origens do empresário e o ambiente econômico no qual operou.

João Gerdau nasceu em 1849, em Altona, uma cidade a dez quilômetros à oeste de Hamburgo e hoje subúrbio desse centro econômico. Hamburgo era uma cidade-

estado portuária dentro da Confederação Germânica, banhada pelo Elba, pelo qual eram transportadas as mercadorias importadas que eram internalizadas nesse conjunto de reinos e ducados através de seu porto. Enquanto cidade-estado, possuía privilégios na condução do livre comércio de mercadorias, que foi fator de fundamental importância em seu desenvolvimento econômico. Em meados do século XIX, graças ao comércio exterior a cidade era um grande centro de intercâmbio comercial.

Nesse ambiente se formou a geração Gerdau que daria origem ao Grupo. Membros de uma família de classe média, tiveram os filhos acesso à instrução técnica e à educação superior. João Gerdau formou-se em contabilidade, enquanto Barthold Gerdau, irmão mais novo, graduou-se em engenharia. Os poucos dados disponíveis sugerem uma experiência técnica nas oficinas de fundição em Altona e o contato com o espírito comercial imperante em Hamburgo. Nos finais dos anos 1860, João decide-se emigrar para o Brasil.

A Colônia Santo Ângelo, por sua vez, foi um projeto de colonização executado pelo governo provincial em 1857, à margem esquerda do Rio Jacuí, à noroeste de Cachoeira do Sul, compreendendo a ocupação da margem do rio e a abertura de picadas em direção à mata. De sua criação até 1882, a colônia esteve sob o controle da administração provincial, por meio de um diretor nomeado pelo Presidente da Província; a partir de então, tornou-se distrito de Cachoeira do Sul até sua emancipação em 1959, quando se torna, em parte, o atual município de Agudo. No primeiro quinquênio de colonização, de 1857 a 1862, foram ocupados 6 mil hectares e já na terceira década, 32 mil hectares haviam sido loteados.

A Figura 5 mostra estilizadamente as linhas de ocupação da fronteira agrícola. A área reportada diz respeito àquelas para as quais foi possível identificar o ano de ocupação, a qual equivale a 77% da área total; assim, cerca de um quinto da área não apresentou dados de ocupação, notadamente os relativos às últimas linhas ocupadas, o que denota uma efetiva expansão da fronteira a um ritmo superior ao da ocupação demonstrada.

A ocupação da Colônia na segunda metade do século XIX pode ser dividida em duas fases, uma primeira que comporta um *boom* inicial de ocupação com ritmo posterior decrescente e uma segunda em que se acelera esse ritmo.

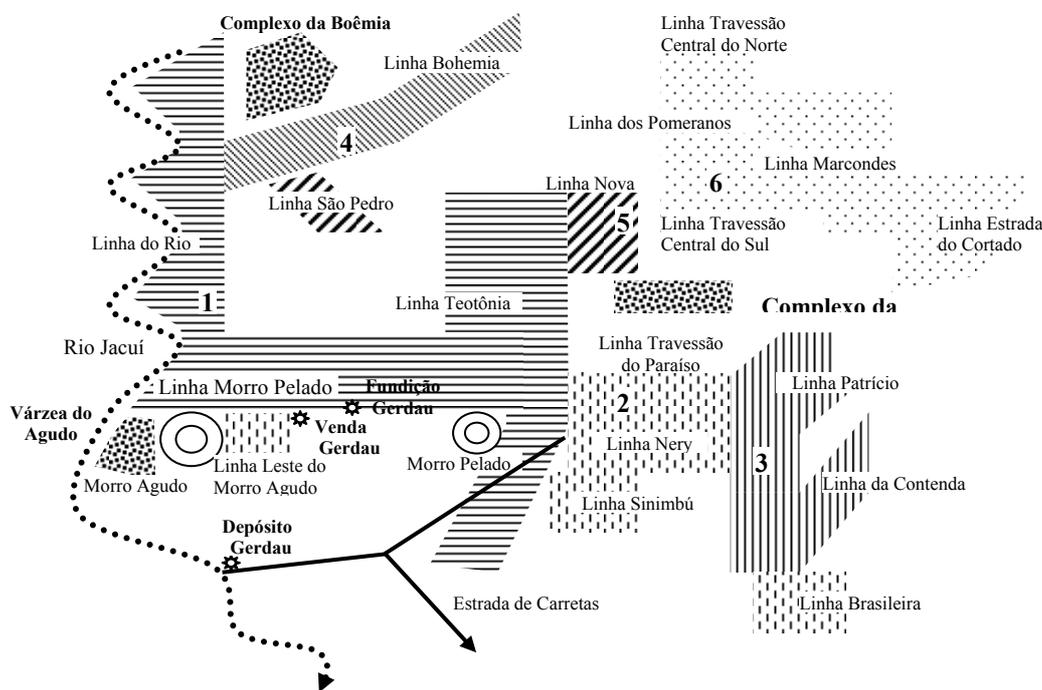
A primeira fase engloba os quatro primeiros quinquênios, os quais apresentam ritmo de ocupação decrescente. Após a rápida ocupação das primeiras linhas mais próximas das vias de transporte, linhas do Rio, Morro Pelado e Teotônia, que abarcaram 6 mil hectares no primeiro quinquênio (1857 a 1861), houve um decréscimo sucessivo das ocupações para as áreas mais distantes das vias de transporte. Ao final da fase, menos de 2 mil hectares foram ocupados.

Em uma segunda fase, a partir do quinto quinquênio (1877 a 1881), ocorre uma aceleração da ocupação da fronteira agrícola em direção ao nordeste da Colônia, em área equivalente ao *boom* da primeira fase; uma década depois a expansão da fronteira agrícola entrou em estagnação na colônia.

O crescimento populacional nas quatro primeiras décadas da colônia atingiu uma taxa média de 5,5% ao ano, dois pontos percentuais acima da taxa para o Rio Grande do Sul no último quartel do século XIX⁴ (Tabela 1).

⁴ A partir dos dados de Merrick; Graham, 1981, p. 155-6, estima-se que a população do Rio Grande do Sul em 1872 era de 434,9 mil habitantes, contra 1.148,9 mil em 1900, crescimento equivalente a uma taxa anual de 3,5%.

FIGURA 5 – EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO TERRITORIAL DA COLÔNIA SANTO ÂNGELO, LOTEAMENTOS DA JOÃO GERDAU E CIA E DEMAIS PROPRIEDADES DE JOÃO GERDAU, RIO GRANDE DO SUL, 1857 A 1900, SEGUNDO QUINQUÊNIO DE MAIOR VOLUME RELATIVO DE IMIGRAÇÃO – MAPA ESTILIZADO



Períodos	Área ocupada por período (em hectares)
1 Primeiro quinquênio: 1857-1861	6.161
2 Segundo quinquênio: 1862-1866	4.082
3 Terceiro quinquênio: 1867-1871	3.080
4 Quarto quinquênio: 1872-1876	1.738
5 Quinto quinquênio: 1877-1881	3.817
6 Sexto quinquênio: 1882-1886	4.992

FONTE: Adaptado de Werlang, 1995, p. 10; dados de Werlang, 2002, p. 180-209

No entanto, esse ritmo não foi uniforme durante o período. Após um rápido incremento nos primeiros anos de colonização, cuja alta taxa de crescimento populacional se deve à reduzida base a partir da qual ela cresce, a população de Santo Ângelo cresce aceleradamente até 1890, quando então sofre uma forte inflexão e reduz sensivelmente seu crescimento, como que havendo esgotado as possibilidades de expansão da fronteira agrícola. De fato, uma década após o segundo *boom* de ocupação territorial, a expansão da fronteira é drasticamente desacelerada, com taxas de crescimento abaixo de 1%, derivando daí o incremento na densidade demográfica, que ao final do século era mais que o dobro de trinta anos atrás.

Junto a essa crescente ocupação foram incrementadas a produção agropecuária, a exportação de produtos agrícolas e a incipiente agroindustrialização (Werlang, 1995, p. 212; Bruhn, 2004, Schuh; Carlos, 1991, p. 184).

Há fortes indícios de que o desenvolvimento mercantil da colônia foi lento em seu início, uma vez que a capacidade de escoamento da produção era limitada. O centro regional de vendas dos produtos agrícolas era Cachoeira do Sul, à sudeste da colônia cerca de 70 km e que era atingido pelos modais terrestre e fluvial. A estrada era precária em virtude da quantidade de rios a serem atravessados e que não permitiam a travessia a vau, exigindo a construção e reforma de pontes que muitas vezes o governo não executava.

TABELA 1 – EVOLUÇÃO DA ÁREA OCUPADA, DA POPULAÇÃO E DA DENSIDADE DEMOGRÁFICA NA COLÔNIA SANTO ÂNGELO, 1859-1886

Ano	Área (hectares)	População (habitantes)	Densidade demográfica (hab/ha)	Taxa de crescimento anual estimada (%)	
				Área	População
1858	2.829	241	0,085	-	-
1860	5.823	825	0,142	43,5	85,0
1869	12.598	1.269	0,101	9,0	4,9
1874	13.994	1.862	0,133	2,1	8,0
1886	23.775	3.820	0,161	4,5	6,2
1890	24.590	4.674	0,190	0,8	5,2
1900	24.832	6.908	0,278	0,1	4,0

FONTE: Dados básicos em Werlang, 1995, Werlang, 2002, Porto, 1910, p. 39.

Obs: crescimento anual estimado entre os períodos expostos na tabela.

Os meios de transporte se desenvolveram desde então, pois a fronteira se expandiu e, com ela, a produção e exportação de produtos agrícolas. Os dados disponíveis sugerem a passagem de uma economia de subsistência para outra de exportação de excedentes, pois, na terceira década de existência, os valores das exportações e importações reais foram dez vezes superiores àqueles do final da primeira década, a renda *per capita* com as exportações cresceu três vezes e a produtividade da área ocupada, em cinco vezes (Tabela 2).

TABELA 2 – EVOLUÇÃO DOS VALORES REAIS DE EXPORTAÇÃO, DE IMPORTAÇÃO, DO SALDO COMERCIAL, DA RENDA REAL *PER CAPITA* DE EXPORTAÇÕES E DO VALOR REAL DA PRODUTIVIDADE POR ÁREA OCUPADA NA COLÔNIA SANTO ÂNGELO, 1859-1887 (em valores de 1887)

Anos	Valor real das exportações (em mil réis)	Valor real das importações (em mil réis)	Saldo comercial (em mil réis)	Renda real <i>per capita</i> de exportação (em réis)	Gasto real <i>per capita</i> com importações (em réis)	Valor real da produtividade da área ocupada (em réis)*
1859	10.016	n.d.	10.016	22\$462	n.d.	1\$814
1867	18.584	14.207	4.377	16\$115	12\$320	1\$668
1887	198.700	135.500	63.200	49\$457	33\$726	8\$153

FONTE: Dados básicos em Werlang, 1995 e 2002, Soares, 1877; índice deflator em Lobo, 1978, ponderação de 1919

(*) o valor real da produtividade é a razão entre o valor real das exportações e a área ocupada na colônia n.d.: dados não disponíveis

A análise dos dados esparsos que se distanciam em duas décadas permite inferir que a colônia experimentou uma dinâmica virtuosa, pois o ritmo de crescimento de suas exportações foi superior ao do conjunto das colônias. De fato, se em 1859 as exportações de Santo Ângelo equivaliam à 0,3% do valor de exportação agrícola do Rio Grande do Sul, em 1867 respondiam por 1% e, vinte mais tarde, por 17% (8% se se considera as médias dos anos anterior e posterior, já que 1887 foi o vale da crise da terceira fase da exportação agrícola gaúcha na segunda metade do século XIX).

O crescimento do valor da renda per capita de exportação permitiu maior interação da população com o mercado, alterando seu padrão de demanda, que incorporou ao consumo baseado na auto-suficiência (feijão preto com abóboras, mandioca, batata doce assada ou cozida em molho azedo, espigas de milho cozidas ou assadas, broa de milho cozida) a demanda de tecidos importados vários, de açúcar, sal e cachaça, mais alguns insumos, como soda e prego (Bruhn, 2004, p. 7 e 14). O aumento

da produtividade por hectare indica maior dedicação à produção de exportação, bem como a introdução de inovações tecnológicas.

O crescimento do volume de comércio em dez vezes no período 1867-87 permitiu o surgimento de pequenas vendas dispersas entre as linhas abertas pela expansão da fronteira agrícola, pequenas manufaturas, como oficina de carroças, ferrarias e moinhos (Bruhn, 2004, p. 14; Werlang, 1995, p. 193-9).

Como a economia no âmbito colonial não era monetizada, mas de moeda escritural, o saldo comercial positivo indicava a geração de capital de giro em mãos dos comerciantes, que lhes permitiria aumentar e diversificar estoques, bem como realizar empréstimos. No entanto, o volume de comércio pareceu favorecer as atividades econômicas em pequena escala; tomemos, de um lado, um bem de capital, como uma vaca leiteira, cujo preço em 1867 era de 25\$000 e, em 1887, estimado em 27\$321; de outro, o saldo comercial familiar, o qual é o produto do saldo *per capita* da Tabela 2 pelo número médio de pessoas em uma família, estimado em 4,2 por Porto (1922) para 1861, e mantido fixo pelas duas décadas seguintes; a capacidade bruta de inversão familiar pode ser calculada em 2,4 vacas por ano, que nos parece um baixo índice de inversão.

Em 1882, a Colônia de Santo Ângelo foi emancipada, tendo sido abolida sua autonomia administrativa e incorporada à administração de Cachoeira do Sul, como distrito que era desde 1865. Enquanto, sob o regime anterior, a colônia era isenta de tributação na circulação de mercadorias, como distrito passa a recolher tributos para a sede do município. Acabara o regime especial de colonização patrocinado pelo governo provincial, sob o qual eram concedidos isenção de impostos, pagamento para instalação nos lotes coloniais e subsídios em dinheiro para a manutenção do colono até esse conseguir ser auto-suficiente (Werlang, 2002, p. 155).

Escala de comercialização e mudança nos critérios tributários aparecem então como estrangulamentos ao crescimento da atividade comercial, indicando ou a diversificação de atividades ou o deslocamento para mercados maiores.

João Gerdau chegou à Colônia Santo Ângelo no ano de 1869, com um aporte mínimo de capital que lhe permitiu comprar um lote na Picada Canto ou Quadrilátero, que prolongava a Linha Leste do Morro Agudo, e construir dois imóveis, sua residência e sua casa comercial. Nesse, comercializou produtos agrícolas e importados e negociou terras. As próximas subseções buscam detalhar essas atividades, para que se possa melhor compreender o processo de acumulação de capital desse empresário.

Construiu uma casa comercial em plena Linha do Morro Pelado, uma das primeiras áreas a serem colonizadas e que ligava as outras áreas pioneiras da Linha do Rio e da Linha Teotônia. Aos fundos do lote em que fora estabelecido o comércio, transposto o arroio Grande, encontrava-se a estrada geral em direção à Cachoeira. Era, pois, uma localização estratégica em termos de logística de recepção e distribuição de mercadorias (Figura 5). Nesse armazém eram vendidos artigos não produzidos na colônia e, então, importados: tecidos, açúcar, azeite, sal, ferramentas e pregos (Gerdau, 2001, p. 123).

No mesmo período, constrói o imigrante pequena fundição, no estilo das oficinas de reparo de peças metálicas para equipamentos agrícolas, em um galpão alugado no lote vinte e quatro da Picada do Morro Pelado, na mesma rua de seu armazém.

A partir da casa comercial, João Gerdau transacionava o escoamento da produção agrícola colonial, em especial de feijão e fumo, para os quais o imigrante possuía um depósito junto ao Porto Agudo, no Rio Jacuí (Figura 1). Werlang (2002, p. 76) reporta esse fato à tradição oral, o que se apresenta como factível, já que o

fretamento de 1,5 tonelada de carga, que era a capacidade de transporte das barcas no Jacuí, impõe a estocagem prévia da mercadoria, que contribui para aumentar a produtividade do embarque e melhorar as condições de negociação do frete com carga completa. Também é crível a informação de que João Gerdau possuía uma barca, uma vez que, como a Casa Trein, de São Leopoldo, os comerciantes com maiores capacidades de expansão incorporavam as atividades de transporte como forma de apropriação de maiores margens de lucro.

O pequeno e o médio comerciantes valorizavam o capital mercantil pela fixação de uma margem de comercialização sobre o preço praticado. Na intermediação do fluxo de produtos agrícolas, no sentido da colônia à capital, o lucro bruto pode ser expresso pela diferença do preço praticado em Porto Alegre com os custos de aquisição da mercadoria e de transporte. Na década de 1850, a margem de lucro bruto variava de 28 a 15%, após descontar 38 a 51% de custo de aquisição, equivalente ao preço pago ao produtor, e 34% de custo de transporte. Com o tempo, a margem de aquisição cresce, com maior pagamento ao produtor (Roche, 1969, p. 407-8).

Na comercialização dos bens importados, especula-se que a margem de rentabilidade tenha sido superior àquela relativa à comercialização das *commodities* agrícolas, que não excedia 30% do preço de venda, por se tratarem de produtos manufaturados, de maior valor agregado; no entanto, a ausência de dados prejudica qualquer estimativa.

A rentabilidade dos negócios comerciais de João Gerdau permitiu ao empresário aumentar a escala de comercialização e investir em outros ativos reais, como a construção definitiva do armazém e da residência. De forma especulativa, porém com o intuito de se aproximar do que poderia ser o patrimônio desse comerciante no início dos anos 1880, buscou-se, primeiramente, listar os ativos reais por agregado e, em seguida, estimar seus valores a partir dos inventários de outros comerciantes (Tabela 3).

TABELA 3 – PATRIMÔNIO ESTIMADO DE JOÃO GERDAU NA COLÔNIA SANTO ÂNGELO, EM 1883 (valores correntes em mil réis de 1883)

Tipo de Ativo	Especificação	Valor mínimo	Valor máximo
Lote	72,6 hectares na Linha do Morro Pelado	450\$000	450\$000
Armazém	Enxamel com área média de 80 m ²	650\$720	876\$317
Instalação comercial	Equipamentos e estoque de mercadorias	985\$082	1:939\$641
Casa residencial	Estilo hamburguês com área média de 80 m ²	3:138\$035	6:583\$839
Mobiliário	Interno à residência	885\$904	1:447\$559
Depósito	Madeira com cerca de 20 m ²	267\$726	267\$726
Fundição	Equipamentos, ferramentas e matéria-prima	n.d.	
Total		6:377\$486	11:565\$081

FONTE: Anexo I.

Durante o período em que residiu na colônia, o imigrante immobilizou seu capital em um lote no centro da mesma, onde fora construída a casa que servira de residência e a casa comercial, ampla o suficiente para o comércio e as atividades sociais. Seu patrimônio estimado concentrava-se nos imóveis (X%), mobiliário (Y%), estoques de mercadorias e equipamentos comerciais (W%), mais equipamentos e ferramentas de sua fundição que não foram possíveis de estimativa. Ao total, estimou-se uma capital

acumulado médio da ordem de 0:000\$000 réis, que o classifica como médio comerciante.

Por quatorze anos, João Gerdau expandiu seu negócio na Colônia Santo Ângelo; no entanto, fatores econômicos e sociais levaram à migração do empresário para o núcleo central da região e sede do município Cachoeira do Sul.

De um lado, escala de comercialização e aumento de tributos se constituíram em fatores econômicos de mudança importantes, internos ao mercado de origem. A revogação da isenção tributária à circulação de mercadorias em 1882 implicou em uma compressão da margem de lucro do comércio; somente o aumento da escala de comercialização poderia compensar a redução da margem de rentabilidade. Dada a pequena escala de negócios da colônia, o centro comercial mais próximo tornou-se a localidade estratégica para a continuidade do processo de acumulação de capital, porém em escala ampliada.

A ligação ferroviária de Cachoeira a Porto Alegre, em 1883, e o telégrafo, desde 1876, ampliariam as perspectivas de negócios. João Gerdau era comerciante de picada, na ponta extrema da fronteira agrícola, em contato direto com os produtores rurais. Sua relação com o mercado externo era intermediada pelos comerciantes do centro regional e as informações sobre os preços de mercado eram defasadas. A mudança significaria uma alteração de posição na cadeia de comercialização, de vendista a intermediário. Com o telégrafo, as relações com Porto Alegre tornar-se-iam mais diretas, reduzindo a assimetria de informações. Por outro lado, necessidades de melhor infra-estrutura de saúde e educacional também pesaram nessa decisão (Flores, 1980, p. 37-9).

Em 1883, João Gerdau mudou-se para o centro urbano de Cachoeira do Sul. Essa cidade foi, no século XIX, a fronteira a ser desbravada e ocupada. Antes de completada de demarcação dos limites do território brasileiro na porção meridional, a província de Rio Grande possuía quatro enormes municípios: o de Santo Antônio da Patrulha, à nordeste da província, o de Porto Alegre, desde Vacaria até dois terços ao sul da Lagoa dos Patos, o de Rio Grande, que cobria o sudeste, e de Rio Pardo, o menor deles como a porção última da fronteira agrícola à oeste. O município de Nossa Senhora da Conceição de Cachoeira, assim promovido em 1819, compreendia toda a fronteira agrícola restante a oeste, o que equivalia a mais da metade da área da província (Schuh; Carlos, 1991, p.22).

Na primeira metade do século XIX, Cachoeira se firmou como entreposto comercial, pelo qual passavam as tropas; incrementou-se a criação de gado nas sesmarias e o comércio de derivados entre as povoações do entorno; as casas comerciais no centro urbano expandiram os negócios com a capital da província, sendo ponto de distribuição de produtos importados às povoações da região e da fronteira agrícola em expansão.

Na segunda metade desse século, Cachoeira é transformada pela chegada da imigração alemã, com o que o crescimento populacional do município é acelerado; se até o início da colonização, a taxa de crescimento demográfica era da ordem de 1% ao ano, após a década de 1860, atinge 4,5% (dados básicos de Porto, 1910, p. 39).

Na década de 1880, a cidade possuía uma atividade econômica diversificada, com cinco estabelecimentos industriais, nove comerciais e dez de serviços. A indústria era composta pela fabricação de cerveja, tijolos, sabão e carne, além do beneficiamento de arroz; o setor comercial vendia tecidos, secos e molhados, ferragens, vinhos, carnes, artigos de ouro e relógios, pães e remédios; o setor de serviços abrangia alfaiates, barbeiros, casas de bilhar, funileiros, marceneiros, médicos, sapateiros e tamanqueiros, tipógrafos e hospedarias (Werlang, 2002, p. 107-8).

Nesse período ocorreram mudanças importantes nos meios de comunicação e de transporte. Em 1876, a cidade passou a ser interligada à capital da província por uma linha telegráfica; em 1883, pela ferrovia Porto Alegre-Uruguaiana. No entanto, o impacto da ferrovia não foi suficiente para deslocar a navegação fluvial pelo Jacuí, em virtude de problemas que se conjugavam: de um lado, a ferrovia não chegara diretamente a Porto Alegre até 1913, terminando em Santo Amaro, com o que a mudança de modal de transporte se fazia necessário; de outro, o frete ferroviário pareceu superar o fluvial, pois o transporte pela ferrovia praticamente cresceu o mesmo que as exportações (Werlang, 2002, p. 108; Dias, 1981, p. 76).

É nesse ambiente que João Gerdau estabeleceu novo ponto comercial, assumindo uma posição de intermediário na distribuição de produtos coloniais e importados, e abriu uma nova atividade econômica, o comércio de terras loteadas.

O imigrante estabeleceu na sede do município um armazém em um ponto estratégico, o centro da cidade, em uma de suas ruas principais, em frente ao mercado público. Desde esse ponto, negociava a produção agrícola oriunda da Colônia Santo Ângelo, destinando-a a Porto Alegre, de onde trazia produtos alimentícios, artigos de vestuário e calçados, ferramentas e insumos agrícolas (Gerdau, 2001, p. 126).

As condições de acumulação em Cachoeira seriam muito superiores às da colônia. Primeiramente, a escala de comercialização deve ter crescido, pois agora atendia não só a colônia, mas também o centro urbano da cidade, os demais distritos e as povoações vizinhas; a localização estratégica permitia a exploração do fluxo de pessoas que se dirigiam ao mercado público. Em segundo, deve ter havido uma diversificação do catálogo de produtos disponíveis. Mantidas as margens de lucro nos produtos tradicionais, à maior escala corresponderia maior volume absoluto de lucros; admitida maior margem de lucro nos produtos diversificados, maior seria o acréscimo de ganhos.

Em 1886, João Gerdau estabeleceu uma sociedade com dois proprietários de terra e um financista, a qual denominou João Gerdau e Cia., com sede no armazém da Colônia Santo Ângelo, que sofre uma ampliação de cerca de 30 m² para abrigar o negócio exclusivo de terras. Sua função nessa sociedade era a de gestão e vendas de lotes em áreas devolutas compradas do governo provincial, o qual, em 1882, dera por terminada a sua política pública de colonização, abrindo espaço para a iniciativa privada (Werlang, 2002, p. 82). Sua renda com o negócio de terras incluía a comissão de 10% sobre o lucro pela gestão (vendas e administração) e um terço do lucro após deduzida a comissão (Flores, 1980, p. 50).

A região geográfica de atividade da empresa imobiliária foram três áreas na colônia, uma à oeste da Linha Morro Pelado, denominada Várzea do Agudo, com 919,6 hectares; outra, ao leste dessa linha, o Complexo da Serra, com 1.597,20 hectares; e uma terceira área, ao norte da Linha Bohemia, o Complexo da Boêmia, com 2.613,6 hectares (Figura 5)

As áreas devolutas compradas do governo, no total de 5.130,4 hectares, custaram à empresa 6:413\$000 réis (Werlang, 2002, p. 90), a um preço de 1\$250 réis por hectare ou um oitavo de real por metro quadrado; o preço corrente da terra na colônia nessa época era de 6\$198 réis por hectare, correspondente a uma margem bruta de lucro de 80%.

As obrigações da empresa para com as áreas loteadas eram a construção de caminhos que as conectassem com a estrada geral que dava acesso à cidade de Cachoeira e a demarcação dos lotes, cujo custo foi estimado em 500 mil réis⁵. Dessas

⁵ Ver Anexo II.

condições, pode ser estimada uma margem de lucro de 78%, a qual daria ao empresário alemão uma renda de cerca de 2:500\$000 réis, se toda a área tivesse sido vendida ao preço corrente, equivalente à comissão de 10% pela gestão do negócio. No entanto, os dados disponíveis mostram venda de 77% dos loteamentos em seu conjunto, tendo sido suposta a área dos lotes igual ao limite máximo permitido de 48,4 ha; por essa conjectura, o lucro de João Gerdau, recebido a prazo teria sido de cerca de um conto e setecentos mil réis, pela comissão, e cinco contos e trezentos mil réis pelo terço na sociedade em partes iguais, totalizando cerca de sete contos de réis.

Esse volume de renda é reduzido frente ao patrimônio que o empresário irá construir no futuro, pois não ultrapassa sete por cento do valor investido na compra da primeira planta industrial.

Durante o período em que viveu em Cachoeira, João Gerdau imobilizou seu capital em bens imóveis, compostos por prédios e terrenos. Possui cinco prédios, quatro na rua Sete de Setembro e um na rua Julio de Castilhos, mais quatro terrenos (Tabela 4).

TABELA 4 – PATRIMÔNIO DE JOÃO GERDAU QUANDO EM CACHOEIRA DO SUL (valores correntes em mil réis, com totais em valores reais de 1893)

Tipo de Ativo	Especificação	Data de Aquisição	Valor
Porção de terra	1/3 da área de loteamento em Santo Ângelo ligado à João Gerdau e Cia.	03/08/1886	2:137\$668
Porção de terra	1/3 da área de loteamento em Santo Ângelo ligado somente à João Gerdau	23/12/1886	2:137\$668
Porção de terra	30 ha em Rincão dos Cabrais	25/05/1888	1:000\$000
Terreno urbano	943,8 m ² na rua 7 de setembro	1891	500\$000
Terreno urbano	871,2 m ² na rua 7 de setembro com 7 de abril	1892	1:000\$000
Porção de terra	¼ de terra em Santo Ângelo	29/08/1892	184\$000
Armazém	Cerca de 280 m ² de construção	n.d.	7:661\$187
Estoque	Mercadorias de exportação		26:863\$333
Estoque	Mercadorias importadas		
Mobiliário			383\$059
Sub-total real			48:173\$359
Patrimônio de Santo Ângelo	Residência, armazém e instalações comerciais	1893	
Total			

FONTE: Anexo III.

Em 1893, João Gerdau viajou à Alemanha, por lá permanecendo por volta de oito meses. Duas perspectivas podem ser divisadas a partir da estada do empresário em um país unificado e que experimentava um ritmo de crescimento econômico forte. De um lado, necessitava gestar a médio prazo a reprodução familiar da riqueza acumulada em um quarto de século, a qual dependia da preparação acadêmica, técnica e cultural da segunda geração. De outro, precisava visualizar um horizonte de oportunidades no qual pudesse diversificar a aplicação de capital. Na medida em que Düsseldorf, na última década do século XIX, já era uma cidade moderna na Alemanha unificada, a permanência na cidade e no país por nove meses em 1893 não se restringiu à condução educacional dos filhos; é de se supor que João Gerdau não só tenha mantido relações de negócios com exportadores, em especial de equipamentos e insumos para cerveja, mas também tenha especulado oportunidades de novos negócios, pois na década seguinte investiria em dois ramos industriais, a metalurgia e o mobiliário.

Uma década após ter migrado para um centro urbano maior que a antiga linha de colônia, João Gerdau migrou novamente, mas em direção à capital do estado, o maior mercado gaúcho nos primórdios da República. Nele atuou como atacadista de importação e investiu capitais na indústria.

Porto Alegre, no início da República, era o centro econômico dinâmico da província do Rio Grande do Sul. O fluxo crescente de comércio dos produtos agrícolas coloniais, e sua contrapartida em bens importados, desenvolveu o setor comercial. A evolução econômica das colônias aumentou a demanda de produtos importados, abrindo mercado para produtos manufaturados e estimulando a indústria gaúcha substituidora de importações, sendo a capital da província o lugar estratégico de implantação de plantas fabris (Singer, 1968, cap. 4).

Em 1893, João Gerdau mudou-se para a capital da província, passando a diversificar suas atividades econômicas. No ano seguinte, e durante quatro anos, estabeleceu a Gerdau e Naschold, empresa atacadista de importação de equipamentos e insumos à produção de cerveja, de vinhos e artigos religiosos (Werlang, 2002, p. 111). O capital mercantil então empregado passou a ter acesso a novos horizontes de oportunidades de negócios.

De um lado, as relações de representação comercial com exportadores estrangeiros enriqueceram, sem dúvida, o conhecimento acerca das teias dessas relações comerciais externas, que envolvem as formas que assumem as consignações de mercadorias, as espécies de crédito ao consumidor final ou aos intermediários dispersos pelo interior do estado, a contratação de frete marítimo desde a Europa, o desembaraço aduaneiro, a estocagem de produtos. Com isso, João Gerdau avançou mais um elo na cadeia de comercialização, dispensando a utilização das grandes casas importadoras.

De outro, teve acesso a um sistema de distribuição muito mais amplo que aquele circunscrito a Cachoeira, pois agora direcionava seus catálogos de produtos às vendas dispersas tanto nos núcleos coloniais, aos comerciantes intermediários, quanto nas linhas de colonização, aos comerciantes de varejo.

Ao lado das atividades de comércio de importação, João Gerdau manteve o comércio de exportação de produtos agrícolas, basicamente o feijão e o fumo, e de produtos importados. A partir dos valores de pagamento do imposto sobre exportação em Cachoeira do Sul, valores que são subestimados em virtude da precária anotação do fisco municipal, que ora discriminava contribuintes, ora não, foi possível traçar a evolução dos negócios com feijão e fumo desde Cachoeira. As exportações de João Gerdau cresceram aceleradamente com os efeitos do período do Encilhamento, em termos nominais e reais, com pico desse movimento em 1896, a partir de quando experimentou queda também acentuada. Tomando o ano de 1893 como base 100, o valor real das exportações chegou a 199 em 1896, para despencar para 136 em 1901. Essa flutuação fortemente cíclica do comércio de produtos agrícolas deve ter contribuído para que o imigrante desviasse seu horizonte de crescimento para a indústria.

Com alíquota média de um por cento sobre o valor da exportação de ambas as *commodities* agrícolas, pôde-se recompor o valor bruto das transações de exportação, que em média chegaram na década de 1890 a cerca de 44 contos de réis. As margens de lucro se comprimiram nesse período, quando assiste-se uma redução na relação preço de atacado em Porto Alegre e preço pago ao produtor; em 1951, essa relação para o feijão era de 2,6 e para o milho, de 2,5; em 1925, haviam sido reduzidos respectivamente para 1,7 e 1,9 (Roche, 1969, p. 407-8).

A carência de dados sobre a rentabilidade dos comerciantes, embora seja logicamente deduzida por historiadores em virtude do grau de monopólio nas transações

mercantis, induz a estimativas; tomando a taxa anual de decréscimo da relação preço do feijão em Porto Alegre / preço pago ao produtor como uma *proxy* para o decréscimo da margem de lucro, tem-se durante a segunda metade do século XIX, uma queda de 25% das margens operados em 1851. Dessa forma, calcula-se uma margem da ordem de 16% como factível para o cálculo da lucratividade das exportações de feijão e fumo⁶. Isso posto, a média anual de lucros auferidos por João Gerdau na década de 1890 foi da ordem de sete contos de réis (Tabela 5)

Não há dados sobre o volume de vendas de produtos importados, o que nos remete a estimá-los como de valor próximo ao das exportações de mercadorias agrícolas, como se o balanço comercial de João Gerdau fosse equilibrado, com as mesmas margens de lucro. Essa especulação nos leva a uma lucratividade anual do comércio de mercadorias em torno de 14 contos de réis.

TABELA 5 – VOLUME ANUAL DE IMPOSTO DE EXPORTAÇÃO PAGO POR JOÃO GERDAU E ESTIMATIVA DO VOLUME DE COMÉRCIO DE EXPORTAÇÃO E LUCRO DA ATIVIDADE – CACHOEIRA DO SUL, 1893 A 1901 (Valores reais em réis de 1901)

Ano	IE arrecadado	Volume de exportações*	Lucro bruto**
1893	413\$140	13:771	2:203
1894	474\$711	15:824	2:532
1895	112\$649	3:755	601
1896	822\$727	27:424	4:388
1897	435\$046	14:502	2:320
1898	474\$110	15:804	2:529
1900	211\$876	7:063	1:130
1901	561\$400	18:713	2:994
Total	3:505\$659		
Média	438\$207	14:606	2:337

FONTE: dados básicos em Werlang, 2002, p. 169-77.

(*) tarifa média de 3% para feijão e fumo, conforme Miranda (1998, p.247)

(**) margem de lucro de 16%

Essas cifras ajudam a entender o processo de capitalização do empresário alemão. É precisamente no comércio de mercadorias que o mesmo conseguiu acumular o montante de cerca de 100 contos de réis necessários à transformação do capital comercial em industrial. De 1893 a 1901, João Gerdau obteve um lucro subestimado de 18,7 contos de réis com o comércio de *commodities* e o mesmo tanto com o comércio de importados, enquanto o comércio de terras não excedeu a 19% da lucratividade com mercadorias. Esse lucro subestimado não foi suficiente para se transformar em capital industrial, uma vez que o patrimônio acumulado em Santo Ângelo e Cachoeira do Sul praticamente se manteve, à exceção das áreas de terra para loteamentos, que importavam na década de 1890 pouco mais de 4 contos de réis. Não há dados sobre o comércio atacadista em Porto Alegre; mesmo assim, os dados sugerem que João Gerdau tenha contraído empréstimos para alcançar o montante necessário à entrada na indústria.

Tratou-se, pois, do ápice da cadeia de comercialização atingida pelo empresário, a partir do qual poderia divisar novos horizontes de oportunidades de negócios. A oportunidade de investir no ramo industrial apareceu em 1901 e marcou, desde então, uma característica significativa do Grupo em seus processos de expansão: a aquisição de negócios em condições deficitárias.

⁶ A média de rentabilidade em 1851 era de 21,5%.

O Grupo Gerdau na metalurgia

Em 1901, João Gerdau adquiriu a Companhia Fábrica de Pregos Pontas de Paris por cerca de 100 contos de réis. Havia sido essa fábrica criada em 1891, a partir da cotização assimétrica de 66 acionistas e com um capital social de 250 contos de réis (Werlang, 2002), no impulso da incipiente industrialização gaúcha. Era uma pequena empresa, com cerca de 40 pessoas ocupadas e um décimo do capital aplicado nas grandes empresas têxteis (Reichel, 1979, p. 257).

Foi incorporada ao patrimônio da família Gerdau pela metade do valor de seu capital social de fundação, inaugurando uma prática de crescimento por aquisição a preços sensivelmente menores que aquele de construção de planta, aproveitando-se das desvantagens competitivas do capital em transação.

Conclusão

A origem do industrial João Gerdau denota aspectos de ambas as correntes de pensamento. De um lado, foi um imigrante burguês, com formação técnica e cosmopolita; porém com posses reduzidas, suficientes para sua instalação em zona de fronteira agrícola como pequeno comerciante e manufaturador e posterior crescimento, em um processo lento. Porém, de outro, não foi um comerciante atacadista do porte da Casa Bromberg (Roche, 1969, p. 439), ligado ao grande comércio de importação.

Ao contrário, desenvolveu-se enquanto pequeno e médio comerciante, que, em virtude desse mesmo escasso aporte de capital, passou três décadas enquanto capital comercial, até adquirir o montante de recursos próprios e possivelmente de terceiros, mais o conhecimento empresarial necessário à entrada no ramo industrial, porém conservando a pequena escala de valor de capital.

A origem da burguesia industrial brasileira concentra-se nessa grande maioria de pequenos e médios capitais acumulados nos interstícios da economia de exportação, como fruto dos seus efeitos de encadeamento. Por esse aspecto, Caio Prado e San Tiago Dantas possuem razão ao olharem o número majoritário de estabelecimentos industriais médios e pequenos nos primeiros censos industriais brasileiros. No entanto, não foram esses capitais que constituíram a base da acumulação industrial, mas sim a grande empresa, responsável pela maior parte do valor adicionado do setor secundário. Por esse lado, assenta-se a tese de Sérgio Silva.

A acumulação primitiva que deu origem ao Grupo Gerdau, ao se localizar na periferia da economia primário-exportadora, não possuiu as condições de escala do centro econômico, conservando-se como pequeno a médio capital. De posse limitada de recursos, esse imigrante alemão com *ethos* burguês exemplifica, guardada as proporções, a idéia do *self-made man* que inundou a história do capitalismo europeu nascente.

Referência bibliográfica

- AMADO, J. *Conflito social no Brasil: a revolta dos "Mucker"*. São Paulo: Símbolo, 1978.
- BRESSER PEREIRA, L. C. Empresários, sua origem e as interpretações do Brasil. In: SZMRECSÁNYI, T.; MARANHÃO, R. *História de empresas e desenvolvimento econômico*. 2ed. São Paulo: Hucitec/ABPHE/Imprensa Oficial, 2002. p. 143-64.
- BRUHN, E. Agudo. *Agudo: 147 anos de imigração alemã na ex-Colônia Santo Ângelo*, 2004.
- DALMAZO, R. A. *As relações de comércio do Rio Grande do Sul - do século XIX a 1930*. Porto Alegre: FEE, 2004.
- DEAN, W. *A industrialização de São Paulo (1880-1945)*. 2ed. São Paulo: Difel, 1971.
- DIAS, J. R. S. *A E.F. Porto Alegre a Uruguiana e a formação da rede de viação férrea do Rio Grande do Sul: uma contribuição ao estudo dos transportes no Brasil meridional - 1866-1920*. São Paulo, 1981. Tese (Doutorado em História) - Dep. História - FFLCH, USP.
- FLORES, H. *As empresas de João Gerdau*. Porto Alegre: Gerdau, 1980.
- GERDAU. *Chama empreendedora: a história e a cultura do Grupo Gerdau*. São Paulo: Prêmio Editorial, 2001.
- LOBO, E. M. L. *História do Rio de Janeiro: do capital comercial ao capital industrial e financeiro*. Rio de Janeiro: Ibmecc, 1978. v. 2.
- MERRICK, T. W.; GRAHAM, D. H. *População e desenvolvimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- PESAVENTO, S. J. *Empresariado industrial, trabalho e Estado: contribuição a uma análise da burguesia industrial gaúcha*. São Paulo, 1986. Tese (Doutorado em História) - Dep. História - FFLCH, USP.
- PESAVENTO, S. J. República Velha gaúcha: "estado autoritário e economia". In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. *RS: Economia & Política*. 2ed. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1993.
- PORTO, A. *Relatório de estatística apresentado ao Sr. Cel. Isidoro Neves da Fontoura*. Cachoeira: 1910.
- PORTO, A. Cachoeira. In: CAMAZOTO, B. C. *Grande album de Cachoeira no centenário da independência do Brasil*. Cachoeira: Oficinas Gráficas da Escola de Engenharia de Porto Alegre, 1922.
- PRADO JR, C. *História econômica do Brasil*. 45ed. São Paulo: Brasiliense, 1998.
- REICHEL, H. J. Industrialização no Rio Grande do Sul na República Velha. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. *RS: economia & política*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1979. p. 255-275.
- REIS, M. L. F. S. Introdução ao estudo do comércio teuto-rio-grandense. In: Simpósio de História da Imigração e Colonização Alemã no Rio Grande do Sul, 4, 1980, São Leopoldo. *Anais*. São Leopoldo: [s.n.], 1980. p. 107-134.
- ROCHE, J. *A colonização alemã e o Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Ed. Globo, 1969. v. 1.

- ROCHE, J. *A colonização alemã e o Rio Grande do Sul*. Porto Alegre: Ed. Globo, 1969. v. 2.
- SCHUH, A. S.; CARLOS, I. M. S. *Cachoeira do Sul em busca de sua história*. Porto Alegre: Martins Livreiro, 1991.
- SILVA, S. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. 6ed. São Paulo: Alfa-Ômega, 1985.
- SINGER, P. *Desenvolvimento e evolução urbana - análise da evolução econômica de São Paulo, Blumenau, Porto Alegre, Belo Horizonte e Recife*. São Paulo: Ed. Nacional, 1968.
- SOARES, S. F. *Estatística do commercio marítimo do Brazil do exercicio de 1870-71*. Rio de Janeiro: Typographia Nacional, 1877. v. 4.
- SODRÉ, N. W. *Formação histórica do Brasil*. 14ed. Rio de Janeiro: Graphia, 2002.
- WERLANG, W. *História da Colônia Santo Ângelo*. Santa Maria: Pallotti, 1995. v. 1.
- WERLANG, W. *A família de Johannes Heinrich Kaspar Gerdau*. Agudo: Ed. Werlang, 2002.

Anexo I – Memória de cálculo do patrimônio de João Gerdau na colônia Santo Ângelo para o ano de 1883

- 1) Terreno de 72,6 hectares, ao preço de 6\$199 réis por hectare, valor que ficou constante na região entre 1858 e 1880, totalizando 450\$000 réis
Fonte: dados básicos em Werlang, 1995, p. 70-97.
- 2) Armazém em enxaimel, vedado por alvenaria, com área média de 80 m², ao valor de 8\$134 por m², valor inflacionado pelo índice de custo de vida no Rio de Janeiro estimado por Lobo, 1978, p. 748, ponderação de 1919, sobre o valor do m² de construção em alvenaria; área estimada sobre imagens fotográficas pelo arquiteto Décio Rigatti, da Faculdade de Arquitetura da UFRGS.
- 3) Valor da instalação comercial, composta de equipamentos comerciais (balcões, balança, barris) e estoque de mercadorias, estimado pela participação do valor das instalações sobre o valor dos imóveis nos inventários dos comerciantes de Cachoeira do Sul, igual a um mínimo de X% e a um máximo de Y%, calculados como os limites de desvio-padrão para mais e para menos a partir da média.
- 4) Valor da casa residencial estimado pelos limites de desvio-padrão para mais e para menos a partir da média dos inventários dos comerciantes de Cachoeira do Sul.
- 5) Valor do mobiliário estimado pela participação do valor do mesmo sobre o valor dos imóveis nos inventários dos comerciantes de Cachoeira do Sul, igual a um mínimo de X% e a um máximo de Y%, calculados como os limites de desvio-padrão para mais e para menos a partir da média.
- 6) Valor do depósito de madeira estimado pela participação do valor do mesmo sobre o valor dos imóveis nos inventários dos comerciantes de Cachoeira do Sul, igual a um mínimo de X% e a um máximo de Y%, calculados como os limites de desvio-padrão para mais e para menos a partir da média.

Anexo II – Memória de cálculo dos ganhos de João Gerdau com o loteamento de terras

- 1) Receita de vendas de lotes
 - a. Receita total potencial, relativa à venda de cem por cento da área adquirida para loteamento: área adquirida (5.130,4 ha) vezes o preço do hectare, fixado pelo Ato Provincial nº 30, de abril de 1886 (6\$198 réis), totalizando 31:799\$970 réis.
 - b. Receita realizada a prazo, relativa à venda de 77,1% da área adquirida (3.955 ha), que se refere aos lotes transacionados de área média de 48,4 hectares e outras áreas, vezes o preço por hectare, totalizando 24:513\$121 réis.
- 2) Custos de loteamento de terras
 - a. Custo de demarcação de terra, abertura de caminhos e estradas, e construção de pontes no loteamento da colônia Blumenau-SC, no valor de 1:714\$310 réis para uma área 30.008 hectares, totalizando um custo por hectare de 0\$057 réis para o ano de 1858 (Singer, 1968, p. 96; 101), que inflacionado pela média do índice de custo de vida do Rio de Janeiro (Lobo, 1978, p. 748, ponderação de 1919) no quinquênio 1886-1890, igual a 171% do valor de 1858, provê um custo médio por hectare para esse período igual a 0\$098 réis.
 - b. Custo total de infra-estrutura de loteamento, igual ao produto da área total (5.130,4 ha) pelo custo médio por hectare do período 1886-1890 (0\$098 réis), totalizando 501\$187 réis (diferenças de cálculo devido à arredondamentos).
 - c. Custo de aquisição das áreas de loteamento, conforme registro à folha 195, do livro 4, executado em 21/08/1886, sob número de ordem 982, igual a 6:413\$000 réis.
 - d. Custo total de aquisição e infra-estrutura igual a 6:914\$187 réis.
- 3) Lucro com as operações de loteamento de terras
 - a. Lucro potencial sobre a venda total dos lotes, igual a 24:885\$780 réis.
 - b. Lucro sobre vendas efetuadas, igual a 17:598\$930 réis.
- 4) Renda auferida por João Gerdau com as operações de loteamento de terra
 - a. Comissão de 10% sobre o lucro, pela venda dos lotes rurais e administração do empreendimento (Flores, 1980, p. 50), igual a 1:759\$893 réis.
 - b. Um terço do lucro líquido, em virtude da sociedade em partes iguais (Flores, 1980, p. 50), igual a 5:279\$679 réis.
 - c. Total da renda auferida igual a 7:039\$572 réis.

Anexo III – Memória de cálculo do patrimônio de João Gerdau quando residente em Cachoeira do Sul

- 1) Valor nominal dos imóveis corrigido pelo índice de custo de vida do Rio de Janeiro (Lobo, 1978, p. 748, ponderação de 1919) para valores reais de 1893; fonte dos valores nominais: inscrições cartoriais do Ofício de Registro de Imóveis da Comarca de Cachoeira do Sul, no formato livro-nr. da transcrição-folha: 4-986-196; 4-1043-208; 4-1254-255; 4-1451-297; 4-1719-340; 4-1820-355; 4-1892-365 e 3/B-4387-27.
- 2) Valor do armazém construído no terreno de esquina das ruas 7 de setembro e 7 de abril, vendido em 17/12/1910 por 9 contos de réis e deflacionado pelo índice de custo de vida do Rio de Janeiro (Lobo, 1978, p. 748, ponderação de 1919) para valores reais de 1893.
- 3) Valor do estoque de mercadorias de exportação equivalente a três meses
- 4) Valor do estoque de importação estimado como de igual valor ao estoque de exportação.
- 5) Valor do patrimônio em Santo Ângelo corrigido pelo índice de custo de vida do Rio de Janeiro (Lobo, 1978, p. 748, ponderação de 1919) para valores reais de 1893.