

Visconde de Mauá – Um Empresário Inovador Schumpeteriano??

Márcio Roberto Lima Motta ⁱ

Marcelo de Oliveira Passos ⁱⁱ

1. A teoria schumpeteriana do empresário inovador

Como principal impulsionador da atividade econômica o empreendedor recebeu atenção desde os primórdios do pensamento econômico. Cantillon (1755) e Say (1803), por exemplo, analisaram a importância do empreendedorismo para a dinâmica econômica.

Mas, tal como Casson (2010) recentemente apontou, a figura do empreendedor nunca foi completamente integrada à moderna teoria econômica. Na economia neoclássica e estática da competição perfeita não há lugar para o empreendedor, dado que se pressupõe que há informação perfeita e liberdade completa para ingressar no mercado.

Após Knight (1964), contudo, a função principal do empreendedor passou a ser lidar com a incerteza em um mundo real dinâmico, imperfeito, no qual o lucro é um retorno por assumir riscos em ambientes incertos.

Schumpeter (1911) destacou a figura central do empresário inovador. Definiu-o como sendo o agente econômico capaz de trazer novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica. Assim ele realçou a figura do empreendedor:

“...na vida econômica, deve-se agir sem resolver todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui, o sucesso depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação” (Schumpeter, 1911, p.10).

A análise schumpeteriana também explora a relação entre a inovação, a criação de novos mercados e a ação de empreendedor, descrevendo-a a partir do produtor que, com o auxílio de instituições provedoras de crédito, inicia a mudança econômica e dos consumidores que demandam os produtos elaborados no processo produtivo. Portanto, no sentido schumpeteriano, o processo de desenvolvimento não pode prescindir de novas combinações de meios produtivos ou inovações. Nesse sentido, para Schumpeter:

“Esse conceito engloba os cinco casos seguintes: 1) Introdução de um novo bem – ou seja, um bem com que os consumidores ainda não estiverem familiarizados – ou de uma nova qualidade de bem. 2) Introdução de um novo método de produção, ou seja, um método que ainda não tenha sido testado pela experiência no ramo próprio da indústria de transformação, que de modo algum precisa ser baseada em

uma nova descoberta cientificamente nova, e pode consistir também em uma nova maneira de manejar comercialmente uma mercadoria. 3) Abertura de um novo mercado, ou seja, de um mercado em que um ramo particular da indústria de transformação do país em questão não tenha entrado, quer esse mercado tenha existido antes ou não. 4) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas ou de bens semimanufaturados, mais uma vez independentemente do fato de que essa fonte já existia ou teve que ser criada. 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria, como a criação de uma posição de monopólio ou a fragmentação de uma posição de monopólio.” (Schumpeter, 1911: p, 77).

2. Foi Irineu Evangelista de Souza um empresário inovador schumpeteriano?

Mauá, ainda em seu primeiro emprego, foi promovido a guarda-livros da empresa comercial do comerciante português Pereira de Almeida. Esforçado e competente, dominou rapidamente a dinâmica das transações da empresa que, muito endividada, por meio das habilidades negociais de Mauá, conseguiu reverter o seu quadro de falência iminente. Mauá negociou os débitos da empresa com o seu principal credor, o financista escocês Richard Carruthers, de tal forma que minimizou bastante o ônus das dívidas de Pereira de Almeida.

Com quinze anos de idade foi contratado por Carruthers, que acabou tornando seu amigo e seu principal mentor. Com os incentivos de Carruthers, aprendeu inglês e teve contato com as teorias econômicas difundidas na Inglaterra (Adam Smith e David Ricardo, sobretudo), as quais o inspiraram bastante. Aos 20 anos, não apenas dominava a língua inglesa como também conhecia as principais transações especulativas cambiais envolvendo a libra esterlina. A experiência com transações comerciais, financeiras e cambiais tornou-o apto a ser o único empreendedor brasileiro plenamente inserido no contexto das finanças internacionais. Tornou-se sócio de Carruthers quando tinha 22 anos e ampliou gradativamente sua influência nas instituições políticas do império, elegendo-se deputado pelo Partido Republicano. Nesta época, foi iniciado, a convite de Carruthers, na Maçonaria, onde pode conviver com irmãos que debatiam liberalmente os problemas nacionais, além de conhecer de antemão algumas informações importantes sobre questões relativas a política nacional e inglesa, além de encontrar sócios confiáveis para seus empreendimentos.

Em meio a crise decorrente da abdicação de Dom Pedro I, Mauá tomou empréstimos a juros baixos no mercado londrino na entressafra de café. Com as libras do empréstimo, durante a entressafra, aproveitava a alta da libra no mercado carioca e comprava mil-réis. No pico da safra, a cotação da libra caía bastante em relação ao mil-réis. Nesse momento, Mauá

recomprava libras com lucros expressivos, tornando-se assim o primeiro especulador cambial brasileiro que se tem notícia (nessa época os especuladores eram, em sua grande maioria, britânicos).

Com tais operações de arbitragem no mercado cambial, Irineu percebeu o quão importante era a liberdade de mercado e a importância do crédito (tal como Schumpeter a preconizava). Verificou, na prática, que a sorte sorria para os mais capitalizados e compreendeu por que tinha sido tão difícil a correria de Pereira de Almeida para manter seus débitos em dia e por que seus ativos foram parar justamente nas mãos de um britânico.

Em meio, a iminente guerra que aproximava, o imperador D. Pedro II recorreu a todo tipo de recursos à sua volta para fazer frente ao Paraguai. Um dos principais trunfos do imperador era a Companhia Ponta da Areia, de propriedade de Irineu, na cidade de Niterói, Rio de Janeiro. A companhia foi a principal responsável pela construção das naus, corvetas e barcos a vapor utilizados na batalha do Riachuelo.

Com o investimento feito no Estaleiro de Ponta de Areia, e pretendendo tornar-se o principal fornecedor de navios para o Império, Mauá abandonou a vida de grande comerciante e ingressou em um setor industrial pioneiro no país e com grandes possibilidades de expansão. Investiu, no total, sessenta contos de réis, dinheiro que dava para comprar cinco mil sacas de café – produção anual de uma grande fazenda cafeeira.

Após o grande sucesso do seu estaleiro, Mauá apostou na diversificação. No país onde a agricultura parecia destino manifesto, ele passou a montar uma indústria atrás da outra. Enquanto os brasileiros lamentavam a falta de escravos, Mauá inovava na gestão de seus recursos humanos, implementando uma notável estrutura de incentivos em suas empresas, com administrações participativas e distribuição de lucros para os empregados.

Mauá possuía capital, experiência como administrador e uma visão ampla do cenário econômico. Os sócios ingleses (entre eles o maior banqueiro mundo, o Barão de Rothschild) lhe abriam possibilidades inacessíveis aos empreendedores comuns. Ainda contou, apesar das eventuais dificuldades políticas motivadas pela influência da burguesia agro-exportadora e escravagista, com acesso à elite dirigente do país. Mas a soma de todas essas potencialidades não bastava para garantir o êxito do empreendimento. O problema é que Mauá, um maçom liberal e contrário à escravidão, não tinha a opção de encontrar trabalhadores livres dispostos a trabalhar numa fábrica. No mercado de trabalho escravocrata brasileiro, qualquer trabalho manual, por mais bem pago que fosse, era considerado degradante para os cidadãos livres.

Sua fortuna e empreendimentos foram multiplicados com uma rapidez e de uma forma completamente inusitadas para a época, aproveitando-se do momento em que obteve contratos

de prestação de serviços e encomendas para o governo imperial: construção de estrada de ferro no Rio de Janeiro, companhia de navegação no Amazonas, iluminação da cidade do Rio de Janeiro e outros. A verdadeira fonte de sua reputação de pioneiro visionário vinha dos empreendimentos montados na cidade do Rio de Janeiro, capital do país e sede do império. Quase todos os empreendimentos no país que não fossem uma fazenda com escravos – um negócio pelo qual o barão definitivamente não se interessava – acabavam passando por suas mãos. Mauá controlava oito de dez das maiores empresas brasileiras, as outras duas frequentadoras desse universo restrito, eram estatais e mesmo assim deviam muito a seu trabalho.

Bem informado sobre o que se passava nas altas esferas políticas e empresariais, cuidava de preparar as empresas para os cenários que montava com sua visão de longo prazo e suas informações privilegiadas. Preferia fazer esse trabalho em casa, para evitar certas confusões. Respondia pessoalmente a todas as cartas recebidas, mesmo sabendo que teria muito trabalho pela noite adentro. Mas preferia tomar em sua escrivaninha as decisões de negócio mais importantes, consultando apenas suas próprias ideias. Não parecia razoável fazer isso sozinho, mas ele achava que funcionava. Com esse método, de sua mesa saíam ordens para os diretores de dezessete empresas instaladas em seis países e informações para um complexo grupo de sócios e colaboradores, o barão geria bancos no Brasil, Uruguai, Argentina, Estados Unidos, Inglaterra e França; estaleiros no Brasil e no Uruguai; três estradas de ferro no interior do Brasil; a maior indústria do Brasil (o estaleiro Ponta de Areia), uma fundição que ocupava setecentos operários; uma grande companhia de navegação; empresas de comércio exterior; mineradoras; usinas de gás; fazendas de criação de gado e outras fábricas em diversos setores. Todas as noites, além de administrar essas empresas, ele ainda movimentava sua fortuna pessoal, aplicada nos melhores títulos financeiros do planeta. Graças a seu método solitário, só ele mesmo sabia o valor total do conjunto de suas empresas. O balanço consolidado dos seus ativos existia apenas em sua cabeça e ele se gabava de reter na memória os valores do caixa de cada empreendimento.

“Por conta das peculiaridades brasileiras, tinha acumulado uma experiência de negócios invejável. Não era o maior banqueiro nem o maior industrial do mundo. Mas também não havia no mundo alguém que fosse, ao mesmo tempo, dono de bancos, ferrovias, fábricas e indústria pesada, e que tivesse tido a ideia de juntar todos os seus negócios em torno de uma empresa financeira de alcance mundial.”. (CALDEIRA, 1995, p. 32)

Para explicar a falência é preciso retomar os reveses da política internacional na região do Prata, pois Mauá era o maior banqueiro e maior credor do Uruguai. Como retrata Caldeira menciona os “momentos de ingenuidade do barão que cavou sua própria sepultura” ao colocar sua fortuna pessoal para garantir negócios que dependiam do acerto de contas junto a governos atolados em dificuldades crônicas por

causa da guerra. Cada decisão de Mauá ampliando seu império fazia nascer uma chusma de invejosos. Se jamais se ouviu do imperador uma palavra pública contra Mauá, foi porque haviam vários súditos dispostos a tanto. Por duas vezes o governo, apoiado pelo imperador, arrancara bancos de Mauá, além de também ter condenado uma ferrovia sua à morte.

Finalmente, Mauá redigiu uma exposição de motivos aos credores e ao público relatando a trajetória de seus empreendimentos e analisando as causas de sua falência. Procurou justificar que não tinha sido imprevidente na condução de seus negócios e nem havia falhado em gerenciá-los, mas, antes, tinha sido prejudicado pelo governo brasileiro em conjunto com a elite conservadora, que considerava danosas ao país as atitudes empreendedoras. Este texto do Barão é considerado como uma das principais peças do pensamento econômico liberal já escritas no Brasil (MAUÁ, 1943).

3. Considerações finais

O objetivo deste trabalho foi analisar as características empreendedoras, no sentido schumpeteriano, de Irineu Evangelista de Sousa.

O perfil de Irineu Evangelista de Souza certamente apresentou as características do comportamento empreendedor propostas pela tipologia de Schumpeter (1911). Mauá possuía em alto grau capacidade inovadora, facilidade de aprendizagem, rede privilegiada de contatos pessoais e rara visão de negócios.

O Brasil poderia ter queimado etapas em seu processo de industrialização se o governo imperial tivesse apoiado Irineu Evangelista de Sousa. Ainda assim, Mauá tornou-se o maior proprietário de terras do Brasil, o maior banqueiro e industrial e o único empreendedor inovador à la Schumpeter, em uma época em que a elite brasileira se orgulhava pelo fato de não trabalhar, herança da cultura ibérica que priorizava o ócio em detrimento do negócio e em “[...] que a atividade produtora era, em si, menos valiosa que a contemplação e o amor” (HOLANDA, 1995, p. 38).

Schumpeter considera que o papel do empresário inovador é o de quebrar paradigmas na economia de mercado, o que Mauá fez com maestria. Construiu ferrovias, quando a locomotiva movida a vapor era ainda uma novidade no Brasil, trouxe a iluminação pública para o Rio de Janeiro, viabilizou a construção do primeiro cabo submarino ligando o Brasil à Europa e, principalmente, sempre defendeu a força da indústria como motor da economia em um país que considerava, como sua vocação natural, a agricultura.

Referências

CALDEIRA, Jorge. Mauá, o empresário do Império. São Paulo: Cia das letras, 1995.

CANTILLON, Richard. An Essay on Economic Theory. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2010. Original de 1755.. Disponível em: http://mises.org/books/Essay_on_economic_theory_cantillon.pdf. Acesso em 02/02/2015.

CASSON, Mark. Entrepreneurship: Theory, Networks, History. Cheltenham: Edward Elgar, 2010.

HOLANDA, Sérgio Buarque de. Raízes do Brasil. 26.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

KNIGHT, Frank H. Risk, Uncertainty and Profit. New York: Sentry Press, 1964. Disponível em: http://mises.org/books/risk_uncertainty_profit_knight.pdf. Acesso em 02/02/2015.

MAUÁ, Irineu Evangelista de Souza, Visconde de. Autobiografia: Exposição aos credores e ao público seguida de O meio circulante no Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Zelio Valverde, 1943.

REZENDE, Sérgio. MAUÁ – O Imperador e o Rei. Direção: Sérgio Rezende. Produção: Europa Filmes. Intérpretes: Paulo Betti; Malu Mader; Othon Bastos; Antonio Pitanga; Michael Byrne; Rodrigo Penna e outros. Produção executiva: Joaquim Vaz de Carvalho, Ricardo Pinto e Silva; Roberto Mader. Videolar, 2004. DVD (138 min), son., color., dolby digital 2.0.

SAY, Jean Baptiste. Tratado de Economia Política. São Paulo: Nova Cultural, 1986. Original de 1803.

SCHUMPETER, Joseph A. The theory of economic development. Cambridge, Harvard University. 1911.

ⁱ Bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Pelotas. E-mail: marciomotta1@hotmail.com.

ⁱⁱ Professor adjunto do Mestrado em Organizações e Mercados e do Departamento de Economia da Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). E-mail: profpassos@uol.com.br.