

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA ECONÔMICA

LEOPOLDO FERNANDES DA SILVA

**O comércio nos bairros populares da cidade de São Paulo:
os armazéns de secos e molhados (1914-1921)**

São Paulo

2011

LEOPOLDO FERNANDES DA SILVA

**O comércio nos bairros populares da cidade de São Paulo:
os armazéns de secos e molhados (1914-1921)**

Dissertação de Mestrado em História Econômica do
Departamento de História da Faculdade de Filosofia,
Letras e Ciências Humanas da Universidade de São
Paulo para obtenção do título de Mestre em História.

Orientadora: Profa. Dra. Esmeralda Blanco Bolsonaro
de Moura.

Universidade de São Paulo

São Paulo – 2011

Nome: SILVA, Leopoldo Fernandes da

Título: **O comércio nos bairros populares da cidade de São Paulo: os armazéns de secos e molhados (1914-1921)**

Dissertação de Mestrado em História Econômica do Departamento de História da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em História.

Aprovado em:

BANCA EXAMINADORA

Prof.Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Prof.Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Prof.Dr. _____ Instituição _____

Julgamento _____ Assinatura _____

Em memória de João Loiacono e Eni de Mesquita Samara

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao apoio financeiro recebido pela CAPES que viabilizou a realização desta pesquisa.

Às examinadoras do relatório de qualificação, professoras doutoras Heloisa Barbuy e Eni de Mesquita Samara por terem lido atentamente o trabalho e indicado caminhos para sua conclusão.

À minha orientadora, Profa. Dra. Esmeralda Blanco Bolsonaro de Moura, por ter acreditado na viabilidade da pesquisa, por sua disposição e paciência no desenvolvimento do trabalho.

Aos colegas do CEDHAL que compartilharam experiências e métodos, sempre dispostos a ajudar na condução da pesquisa.

Aos funcionários do Arquivo do Tribunal de Justiça de São Paulo, especialmente a Regina que acompanhou e cuidadosamente auxiliou na árdua tarefa de localização e seleção documental. Sem o seu incondicional apoio, a realização deste trabalho não teria sido possível.

À Regiani Loiacono, Maurício Hernandez, Yara e João que abriram as portas de sua casa e me acolheram em São Paulo, incentivando e auxiliando os primeiros passos desta empreitada.

À minha avó Olga Pravata Loiacono pelo suporte nos momentos de transição.

A meus pais, Rosana Loiacono Fernandes e Ronaldo Fernandes da Silva que sempre apoiaram minhas escolhas, entusiastas da minha formação educacional e proporcionaram as melhores condições possíveis para que eu avançasse em meus estudos, sendo fundamentais para o término deste trabalho. Em especial, gostaria de reforçar minha gratidão para com minha mãe que acompanhou de perto a redação deste trabalho. Interlocutora enérgica e leitora cuidadosa, não mediu esforços para me auxiliar e incentivar na conclusão desta pesquisa. À vocês, minha imensa gratidão.

“commercio é a actividade de aquisição econômica, exercida entre produtores e consumidores, colocando os bens produzidos pelos primeiros à disposição dos segundos, nos tempos e lugares mais convenientes e na quantidade que cada qual deseja”

Miguel Milano, 1929

RESUMO

Este estudo sobre comércio nos bairros populares de São Paulo entre os anos de 1914-1921 aborda os armazéns de secos e molhados. Apresenta o segmento sob a perspectiva de cinco estudos de caso de negociantes que atuaram em diferentes bairros da cidade. Analisa o perfil desses negociantes a partir dos informes contidos nos processos de inventário das famílias. As fontes permitiram identificar a localização dos estabelecimentos, os vínculos familiares dos comerciantes, as formas de propriedade, o porte dos negócios, as mercadorias vendidas e as relações de crédito praticadas por esses comerciantes. Estas características foram interpretadas e relacionadas com a expansão demográfica e a diversificação econômica vigentes no período.

Palavras-Chave: São Paulo; Bairros Populares; Comércio; Armazéns de secos e Molhados.

ABSTRACT

This study about commerce at the popular districts in the city of São Paulo between the years of 1914-1921 approaches the armazéns de secos e molhados. It shows the segment under the perspective of five study-cases about family businesses in different districts of the city. The analysis of the profile of these merchants was made from the information collected in the family inventories. The source allows identify the establishment`s location, the merchant`s family laces, the forms of propriety, the size of the businesses, the goods sold and the credit relations established by these merchants. These characteristics were interpreted and linked to the demographic expansion and economic diversification who took place in the period.

Key-Words – São Paulo; Popular Districts; Commerce; Armazéns de Secos e Molhados.

Lista de Ilustrações

Ilustração 1 – Lista de Devedores – Família Madasi	64
Ilustração 2 – Lista de Credores – Família Madasi	67
Ilustração 3 – Propaganda – Almanaque comercial	70
Ilustração 4 – Pedido de autorização para venda de móveis e mercadorias Família Montanaro	100
Ilustração 5 – Avaliação de Bens – Família Danesi	140
Ilustração 6 – Continuação Avaliação de Bens – Família Danesi	141

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
I – EXPANSÃO URBANA E COMÉRCIO NA CIDADE DE SÃO PAULO NA VIRADA DO SÉCULO XX	18
II - O COMÉRCIO DE SECOS E MOLHADOS NO PRELÚDIO DA GUERRA (1913-1915): O ARMAZÉM DA FAMÍLIA MADASI	
1. A urbanização da Água Branca	33
2. Os proprietários do armazém: a Família Madasi	37
3. As mercadorias: multifuncionalidade e redes comerciais	40
4. Vida comercial e redes de crédito	55
III - O COMÉRCIO DE SECOS E MOLHADOS E OS EFEITOS LOCAIS DO CONFLITO INTERNACIONAL: OS ARMAZÉNS DOS BRINATTI E DOS MONTANARO	72
1. O bairro da Vila Mariana e a Família Brinatti	72
2. O comércio de secos e molhados na Vila Mariana	80
3. A partilha dos bens da Família Brinatti	85
4. O bairro do Brás e a Família Montanaro	88
IV - OS ARMAZÉNS DE SECOS E MOLHADOS E O INÍCIO DOS ANOS 20: OS NEGÓCIOS DAS FAMÍLIAS MASCI E DANESI	103
1. A urbanização da Barra Funda e a Família Masci.....	105
2. Mercadorias do armazém da Barra Funda : marcas em exposição	122
3. O comércio da Família Danesi no Brás	136
CONSIDERAÇÕES FINAIS	148
FONTES E BIBLIOGRAFIA	152

INTRODUÇÃO

Inúmeros estudos históricos se dedicaram à compreensão do desenvolvimento econômico e social do estado de São Paulo, principalmente, elegendo sua capital como foco de análise, onde as transformações urbanas se efetivaram de modo mais intenso. Geralmente, o limite temporal estabelecido para a compreensão dessa modernização econômica se estende, de um lado, pelas três últimas décadas do século XIX, quando há a expansão dos cafezais, associada à imigração em massa e à subsequente criação do mercado de trabalho assalariado, de outro, nas três primeiras décadas do século XX, quando a riqueza acumulada no setor agroexportador da economia se desdobra para as outras atividades econômicas, sobretudo, urbanas como a produção industrial e distribuição comercial que lançaram as bases de um mercado interno ou nacional.

A importância das transformações econômicas e sociais no período fez com que os pesquisadores se debruçassem sobre a dinâmica de crescimento de importantes setores da economia, assim como sobre a história da classe trabalhadora. Deste modo, foram elencados grandes temas que orientaram as pesquisas, tais como o desenvolvimento do setor agroexportador, a mudança do regime de trabalho, a industrialização, a formação e organização política da classe trabalhadora, etc. No entanto, ao lado destes objetos de pesquisa caros à historiografia, possivelmente devido à ausência de dados substanciais à pesquisa, encontra-se um setor da economia ainda pouco estudado, o comércio e o papel desenvolvido por ele na consolidação das transformações econômicas e sociais do período. Assim, recentemente, a percepção desta lacuna fez com que os historiadores se voltassem para a análise deste setor. Todavia, como acontece aos trabalhos pioneiros que dispõem de poucas referências compiladas anteriormente, os estudos históricos sobre o comércio se dedicaram ao exame dos segmentos de maior visibilidade no período, ou seja, delinear os principais ramos comerciais que surgiam no triângulo central da capital, que se voltavam ao consumo das classes mais abastadas, principalmente, com o alçamento da cidade à condição de centro comercial do estado, onde se situavam os principais negociantes de café e/ou artigos manufaturados importados. Concomitante à análise da circulação de mercadorias e pessoas, os estudos sobre o comércio em São Paulo se dedicaram a analisar as mudanças nos hábitos da população e na própria estrutura arquitetônica da cidade que foram estimuladas pela

introdução de novos costumes e pela modernização urbana que o desenvolvimento do setor propiciava.

O crescimento da capital envolvia não apenas o desenvolvimento de certos setores da economia e sua progressiva modernização, como, também, implicava um afluxo contínuo de imigrantes estrangeiros e migrantes nacionais que deixavam o regime das fazendas para buscar melhores condições sociais nas cidades, sobretudo, na capital. Entretanto, os estudos dedicados à formação do mercado de trabalho em São Paulo revelaram que a política de imigração gerou contingente excessivo de mão-de-obra que não encontrava ocupação estável na cidade ou vivia de empregos temporários e *biscates*. Este fator político aliado à própria expansão e diversificação econômica no estado resultou na formação dos bairros populares da cidade, onde se instalavam as indústrias que atraíam para esses locais a residência da classe operária e que, por apresentarem valores mais acessíveis de moradia foram densamente ocupados pelas classes populares que chegavam à cidade.

A dinâmica econômica e social que caracterizou os bairros populares da cidade, nas primeiras décadas do século XX, já foi esboçada por estudos dedicados à industrialização e à subsequente organização política da classe operária, com destaque para as precárias condições de trabalho e sobrevivência que enfrentou esse segmento da população. De outro lado, a tendência dos estudos históricos que se dedicaram a esmiuçar o cotidiano dos operários, e demais habitantes dos bairros populares, indicou novo aporte metodológico que possibilitara o aprofundamento do conhecimento histórico sobre os momentos de lazer e recreação das classes populares, assim como, as ocupações profissionais, para além da fábrica, que permeavam a vida econômica de seus habitantes e as formas de sociabilidade engendradas nestes novos territórios urbanos.

Deste modo, o objeto eleito para este trabalho se articula entre os dois temas expostos acima, ou seja, o comércio nos bairros populares da cidade, com foco específico na análise do segmento comercial de maior difusão nestes bairros, os armazéns de secos e molhados. Deve-se essa escolha à ausência de estudos históricos voltados ao exame do setor, lacuna que esta pesquisa visa preencher, em vista da importância que esses comerciantes obtiveram no abastecimento da cidade de São Paulo, durante a Primeira República.

A escolha deste tema impôs certas dificuldades relativas a dois obstáculos metodológicos que precisariam ser transpostos para a realização do intento. Em primeiro

lugar, o rastreamento de dados sobre esse segmento comercial na bibliografia que superassem a mera descrição de sua existência, ou que permitissem ultrapassar a abordagem quantitativa do setor. Em segundo lugar, o desafio de encontrar na documentação disponível em arquivos e bibliotecas, fontes que embasassem a análise específica deste setor do comércio em face de sua relativa “invisibilidade” histórica. No primeiro caso, não foi possível encontrar pesquisas que tenham focalizado o setor de secos e molhados na cidade, a não ser poucas referências colhidas a partir de estudos que se debruçaram sobre temas correlatos ao pequeno comércio, como aqueles sobre o desenvolvimento do parque industrial paulistano, a imigração, a formação da classe operária e a história urbana.

A falta de dados substanciais na historiografia de São Paulo sobre o comércio dos armazéns foi compensada pela possibilidade de voltarmos o olhar para a vida cotidiana nesses bairros onde esses negociantes atuaram, e perceber que a questão do abastecimento de gêneros na cidade foi tema recorrente na imprensa, em órgãos públicos e sindicatos, principalmente com a eclosão da primeira guerra mundial. Deste modo, o conhecimento da dinâmica dos bairros populares no período demarcou os limites temporais utilizados neste trabalho.

São amplamente divulgadas e debatidas na historiografia, as conseqüências que a primeira guerra mundial infligiu aos países periféricos do capitalismo, como o Brasil. De modo geral, é relacionado à eclosão do conflito, o início do processo de substituição de importações que caracterizou diversas fases da industrialização brasileira, no século passado, mais precisamente, é nesse período que o país começa a diversificar sua pauta de exportação, antes restrita, prioritariamente, ao café e ao açúcar. Com as novas condições externas o país ampliou sua pauta ao incluir a exportação de gêneros alimentícios aos países envolvidos no esforço de guerra, o que provocou um desarranjo interno do abastecimento de gêneros alimentícios com aumento de preços e escassez de produtos.

Deste modo, a cidade de São Paulo, o centro urbano de maior crescimento no período, enfrentou sucessivas crises de produção e distribuição de mercadorias e, também, de oferta de empregos, durante os anos de 1914-1918. A partir de então, se inicia o processo de reajustamento econômico sob as novas bases delineadas pelos resultados do conflito. Devido a esse entrelaçamento dos eventos externos e internos, delimitamos o espaço temporal desta pesquisa entre os anos de 1914-1921, com a intenção de visualizar esses desdobramentos e mudanças econômicas sob o ponto de vista daqueles comerciantes que foram os responsáveis

pelo abastecimento de gêneros alimentícios, agrícolas ou industrializados, e artigos manufaturados de consumo imediato justamente para os estratos sociais que habitavam os bairros populares da cidade, mais vulneráveis às rearticulações econômicas.

A precípua ausência de referências diretas a esse segmento se tornou um estímulo para o trabalho com as fontes, no entanto, para situarmos o objeto desta pesquisa no interior do setor comercial da cidade e aprimorarmos a visão histórica de seu conjunto foram instigantes os trabalhos que focalizaram sua dinâmica comercial, ainda que os armazéns de secos e molhados tenham passado ao largo.

O estudo de Marisa Midori Deaecto¹ colaborou com preciosas informações para esta análise. Ao abordar o desenvolvimento comercial da cidade, a autora inventariou, conjuntamente, as diversas casas comerciais que negociavam no seu triângulo central. Especificando quais segmentos comerciais atuavam em cada rua do centro, buscou compreender a dinâmica de modernização da capital a partir das transformações urbanas provocadas pelo comércio, em um espaço determinado da cidade. Contudo, a análise voltou-se para os empreendedores e segmentos comerciais que protagonizaram a modernização e evolução urbana do espaço central, transformando-o em ambiente requintado para o consumo das camadas mais abastadas e elegantes da cidade, deixando de abordar os diversos segmentos comerciais que surgiram em outros bairros de São Paulo, inclusive de secos e molhados, que se destinavam às camadas populares da cidade.

Outro estudo importante para a compreensão do setor comercial da cidade e sua influência nas transformações urbanas do período é de Heloisa Barbuy². Contudo, sua análise volta-se, também, para a vida comercial do triângulo central, realizando um levantamento das transformações arquitetônicas nos imóveis da região, que foram estimuladas pela modernização dos segmentos comerciais atuantes nesse espaço. Evidenciando o processo de evolução arquitetônica das casas comerciais a autora delineou a influência que o comércio teve na incorporação de uma estética “cosmopolita” ao desenvolvimento urbano da cidade. Entretanto, a evolução comercial dos bairros populares não se enquadrou nos objetivos da autora, todavia, como pretendemos demonstrar nesta pesquisa, não deve ter sido pela ausência

¹ DEAECTO, Marisa Midori. *Comércio e Vida Urbana em São Paulo (1889-1930)*. São Paulo: Senac São Paulo, 2002.

² BARBUY, Heloisa. *A cidade-exposição: comércio e cosmopolitismo em São Paulo (1860-1914)*. São Paulo: Edusp, 2006.

de “ares” cosmopolitas no funcionamento deste comércio, mas sim, pela relativa “invisibilidade” desses comerciantes na documentação disponível.

Por fim, contribuiu para esta pesquisa o estudo de Eduardo Antônio Lucas Parga³, sobre o pequeno comércio carioca na segunda metade do século XIX. Analisando a importância do comércio a retalho na corte imperial, realizou um levantamento no Almanaque Laemert das casas comerciais que atuavam na região central-portuária do Rio de Janeiro. Selecionados os dois principais ramos de atividade comercial nessa região, o comércio de fazendas e de secos e molhados, o pesquisador consultou os arquivos da Junta Comercial carioca e procurou verificar a distribuição das nacionalidades por ramo, o investimento de capital das lojas, a forma de associação preferida pelos comerciantes dentre outros. Importante ressaltar a preponderância portuguesa no comércio a retalho, principalmente nas atividades de secos e molhados e o aumento da participação de brasileiros no comércio de fazendas no decorrer do período analisado.

Para um melhor entendimento do contexto histórico e dos limites geográficos, nos quais, o comércio de secos e molhados esteve imerso, foi imprescindível a leitura das obras de história urbana, assim como das que se ocuparam do cotidiano das classes populares, o que contribuiu para um melhor entendimento da vida social que permeava a existência desses comerciantes.

A partir deste conhecimento prévio da bibliografia e da constatação de que o segmento comercial de secos e molhados em São Paulo carecia de um estudo histórico, a despeito da sua importância fundamental ao crescimento urbano da capital, nos lançamos em busca de documentos que fornecessem material para análise. Seguindo os passos trilhados por outros historiadores, acreditávamos que a documentação necessária à realização deste propósito estaria sob a guarda da Junta Comercial do Estado.

As tentativas de contato com este órgão público resultaram na percepção de que seria inviável a utilização de documentos que estivessem em seu poder. Diversos motivos foram alegados, a inexistência de documentos anteriores ao ano de 1940, os quais teriam sido destruídos por uma enchente que inundara os arquivos da Junta durante a década de 1990, a

³ PARGA, Eduardo Antônio Lucas de. *Entre fazendas, secos e molhados – o pequeno comércio na cidade do Rio de Janeiro (1850-1875)*. Niterói: Dissertação de Mestrado, Universidade Federal Fluminense, 1996.

desorganização da documentação restante em arquivo, a qual, segundo funcionários, já se encontrava em estado avançado de decomposição, entre outros motivos e artifícios utilizados para demover o historiador de alcançar seus objetivos.

Em face destes problemas técnicos e administrativos encontrados na Junta Comercial, os esforços se dirigiram à pesquisa em outros arquivos, entretanto, o aprofundamento do conhecimento do objeto desta pesquisa indicou que, mesmo que fossem localizados documentos sobre o setor comercial do período na Junta, é possível que não encontrássemos os comerciantes de secos e molhados devido ao caráter familiar e domiciliar de seus negócios, o que dificultava a ação dos órgãos públicos na fiscalização da abertura e funcionamento deste tipo de negócio.

A busca por documentos que revelassem a ação destes negociantes na cidade nos levou, ainda, ao Arquivo Municipal Washington Luís, ao Arquivo do Estado e à Secretária da Fazenda, onde mais uma vez não foi possível localizar fontes que subsidiassem a proposta desta pesquisa. Contudo, este problema seria solucionado com a visita ao Arquivo do Tribunal de Justiça de São Paulo, precisamente, por meio da consulta aos processos de inventário das famílias que residiram na cidade. Este tipo de documento ao descrever a composição familiar, os bens e seus respectivos valores, assim como possíveis dívidas, traria inevitavelmente à tona a presença desses comerciantes na capital, pois o processo de inventário era obrigatório para todas as pessoas que possuíssem qualquer tipo de bem, além do que, o pagamento da taxa de transmissão da herança representava uma das principais fontes de recursos da secretaria da Fazenda do Estado⁴. Assim, com pesquisa minuciosa e paciente seria questão de tempo localizá-los.

Os trabalhos de pesquisa no ATJSP perduraram pouco mais de um ano e foram consultados, aproximadamente, 750 inventários relativos ao período de 1910-1921. Desse escopo foram selecionados para o trabalho cinco inventários de famílias que viveram em São Paulo e possuíam entre os bens inventariados a posse de um armazém de secos e molhados.

Deste modo, o objeto de pesquisa que acreditávamos “invisível” à documentação oficial, pôde ser localizado, e além das informações básicas que perfaziam o procedimento comum a todos os inventários, aqueles de comerciantes traziam documentos anexados relativos ao funcionamento do negócio, tais como listas de mercadorias, listas de débitos e

⁴ OLIVEIRA, Maria Luiza Ferreira de. *Entre a Casa e o Armazém: relações sociais e experiência da urbanização São Paulo, 1850-1900*. São Paulo: Editora Alameda, 2005, p. 23.

créditos, notas fiscais de fornecedores, escrituras de compra ou arrendamento de imóvel e habilitações de crédito. Assim, este trabalho se embasará fundamentalmente nesta documentação. Entretanto, a contextualização sócio-econômica do cotidiano, que envolvia esses comerciantes, apóia-se em duas propagandas de atacadistas de secos e molhados que figuravam entre seus credores e que foram localizadas em Almanques localizados no Instituto de Estudos Brasileiros, IEB/USP, além de basear-se em informações extraídas dos memorialistas e da própria bibliografia sobre o período.

A partir deste escopo documental foi possível delinear a importância do comércio de secos e molhados na cidade de São Paulo. Por meio de cinco estudos de caso, procuramos atingir os seguintes objetivos em cada um deles: localizar as principais regiões da cidade onde este tipo de comércio se desenvolveu; identificar origens e composição familiar desses pequenos comerciantes; conhecer a estrutura econômica desse segmento, identificando o porte dos estabelecimentos, produtos comercializados, importância do capital aplicado no negócio, se este utilizava mão-de-obra assalariada, ou contava apenas com os membros da família.

Em cada estudo de caso, após a análise específica da vida comercial do negociante, procuramos situá-lo na estrutura econômica da cidade examinando os mecanismos de inserção no mercado financeiro, de obtenção de crédito, de aquisição de mercadorias no atacado e de sua venda a varejo.

Simultaneamente à análise das condições econômicas que favoreceram ou dificultaram as atividades desses comerciantes no período considerado, os objetivos se desdobram em questões mais amplas, quais sejam, verificar suas possibilidades de ascensão sócio-econômica na cidade de São Paulo, em meio ao crescimento econômico e às transformações urbanas das primeiras décadas do século XX. Na medida em que a documentação permita, incluem, também, a tentativa de identificar os segmentos da população que compunham o quadro de fregueses e as formas de aquisição de mercadorias e de sociabilidade que o espaço dos armazéns propiciou.

Estabelecidas as fontes e os objetivos da pesquisa, estruturamos o trabalho da seguinte maneira. No primeiro capítulo, procuramos contextualizar a expansão do setor comercial na cidade de São Paulo, a partir da instauração da república, e a sua íntima relação com o crescimento demográfico e urbano em geral, esboçando as condições econômicas e sociais que caracterizaram o segmento de secos e molhados.

No segundo capítulo, iniciamos os estudos de caso com o armazém da família Madasi, no bairro da Água Branca, no ano de 1915. Além das questões centrais que norteiam o exame de todos os casos, procuramos visualizar os impactos causados na economia da cidade pela alteração dos fluxos tradicionais de comércio e imigração com o advento da Primeira Guerra Mundial. Observamos, assim, como as mudanças sócio-econômicas do período se refletiram no comércio desses armazéns, salientando os impactos causados pelas sucessivas crises de abastecimento na cidade e as decorrentes práticas comerciais que este segmento adota para driblar as dificuldades financeiras do período.

No terceiro, investigamos as conseqüências sócio-econômicas do período 1914-1918 para este segmento comercial, a partir de dois estudos de caso, a família Brinatti, no bairro da Vila Mariana, no ano de 1918, e a família Montanaro, no bairro do Brás, em 1919.

No quarto, analisamos a reorganização econômica da cidade a partir do início da década de 1920, com base nos inventários da família Masci, em 1920, no bairro da Barra Funda, e da família Danesi, no bairro do Brás, em 1921. Procuramos destacar novas práticas comerciais e hábitos de consumo que passaram a fazer parte do cotidiano desse segmento comercial, assim como, revelar mudanças ou permanências culturais, sofisticação do consumo e oportunidades econômicas em uma cidade que se fazia metrópole.

Finalmente, destacamos a dinâmica que o pequeno comércio de secos e molhados teve na cidade de São Paulo, entre os anos de 1914 e 1921, e analisamos as possibilidades de ascensão social para as famílias ligadas a esse setor do comércio da cidade.

I - EXPANSÃO URBANA E COMÉRCIO NA CIDADE DE SÃO PAULO NA VIRADA DO SÉCULO XX

A cidade de São Paulo protagonizou desenvolvimento econômico e social, a partir do último quartel do século XIX, consolidado, sobretudo, no começo do XX, sem paralelos na História do Brasil. O impulso econômico gerado pela exportação do café foi responsável pela aceleração do crescimento demográfico e urbano no estado⁵. A progressiva acumulação de capitais na lavoura possibilitou sua aplicação em atividades correlatas ao comércio exportador, dentre estas, a construção de ferrovias, a instalação de indústrias e a modernização da infra-estrutura urbana, por meio de obras públicas.

As mudanças sociais engendradas pelas transformações nas condições materiais de vida se fizeram notar, sobretudo, nos grandes deslocamentos populacionais promovidos pelos cafeicultores, sob os auspícios do estado brasileiro, com vistas a incentivar o mercado de trabalho assalariado no país, em face da extinção da mão-de-obra escrava, e a garantir, portanto, a continuidade da expansão dos cafezais.

Diversos fatores externos e internos concorreram para que se estabelecesse um fluxo imigratório de extensa proporção. As condições estruturais do capitalismo na Europa criavam uma pressão demográfica no campo, sobretudo naqueles países, como a Itália, que passavam pela fase de unificação política, que não se realizava senão por conflitos militares; a política oficial de imigração na província de São Paulo proporcionava as condições necessárias para transportar e alocar nas fazendas do interior, essa mão-de-obra excedente na Europa; e o próprio contexto local de desenvolvimento econômico, em contraposição à crise européia, estimulava a vinda de negociantes que buscavam novos mercados para investir e escapar à instabilidade político-econômica nas metrópoles.

Este conjunto de fatores atuou, variando a contribuição de cada um em determinados períodos, para que houvesse aumento vertiginoso da população paulista com a chegada de grandes levas de imigrantes, principalmente entre as décadas de 1880 e 1890, movimento que se manteve significativo até a eclosão da guerra mundial, em 1914. Deste modo, a provinciana

⁵ Sobre as relações entre economia cafeeira, crescimento demográfico e mercado de trabalho, ver as obras de: BEIGUELMAN, Paula. *Formação do Povo no Complexo Cafeeiro*. São Paulo: Editora Pioneira, 1968; NOZOE, Nelson Hideiki, *São Paulo: economia cafeeira e urbanização*, São Paulo: IPE/USP, 1984.

vida da capital do estado será transformada radicalmente no período, extinguindo sua atmosfera ainda colonial, substituindo-a pelos ares metropolitanos.

Com o surto cafeeiro e a imigração europeia, o transbordamento de capitais para outras atividades econômicas se intensifica, à medida que a complexidade do sistema econômico o exige. A ampliação do mercado de trabalho e o aumento demográfico criaram mercado consumidor de produtos agrícolas, industrializados e, estimularam a sofisticação da demanda por mercadorias importadas, que denotassem refinamento dos sentidos.

O advento deste mercado consumidor interno proporcionou as condições necessárias para o desenvolvimento da indústria e do comércio. O impulso final é alcançado com a instauração da república e a subsequente política de incentivo industrial construída na última década do século XIX⁶.

Deste modo, a capital do estado projeta-se como centro sócio-econômico da principal região agrário-exportadora do país. Dentre os fatores que lhe conferem tal posição, destaca-se sua condição de centro de convergência dos caminhos de ferro que cortavam a zona cafeeira e, transportavam o produto ao porto de Santos; a capital se tornara centro de comunicações onde eram realizados os negócios do café, se alojavam e distribuíaam os trabalhadores estrangeiros pelas lavouras do interior e se instalavam os negociantes de artigos e máquinas importadas. Destarte, a cidade reuniu as condições necessárias para desenvolver o setor industrial. Assim, a capital investiu-se no papel de entreposto comercial, industrial e humano presenciando, em um curto intervalo de tempo, sua população aumentar exponencialmente⁷.

Segundo o geógrafo Aroldo de Azevedo, a população paulistana, em 1872, era de 31.000 habitantes; com o surgimento das ferrovias, expansão dos cafezais e início da imigração em massa saltou, em 1900, para 239.934 habitantes; dobrou de tamanho nas duas primeiras décadas do século, acumulando 579.033 habitantes no recenseamento de 1920⁸.

Esse amplo crescimento demográfico exigiu a diversificação das atividades econômicas urbanas, verificada com o surgimento de indústrias e com a expansão e

⁶ LUZ, Nícia Vilela. *A Luta pela Industrialização do Brasil*. São Paulo: Editora Alfa-Ômega, 1975, p.103-112.

⁷ Sobre as conexões entre a produção cafeeira e a expansão e diversificação econômica do estado de São Paulo ver DEAN, Warren. *A Industrialização de São Paulo (1880-1945)*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, Edusp, 1971; MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *Metamorfozes da Riqueza – São Paulo 1845-1895*, São Paulo: Editora Hucitec, 2º Ed, col. Estudos Históricos, 1990; SILVA, Sérgio. *Expansão Cafeeira e Expansão da Indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Alfa Ômega, 1995.

⁸ AZEVEDO, Aroldo (org.). *A cidade de São Paulo. Estudos de Geografia Urbana*. São Paulo: Editora Nacional, 1958, p. 58 e 125.

modernização do comércio na capital. Analisando a vida econômica da cidade na virada do século XX, Flávio Saes destacou a quantidade e variedade de estabelecimentos comerciais existentes na cidade:

“O comércio também adquiria certo vulto na capital. Além de alguns atacadistas (principalmente importadores), registrava-se um grande número de lojas de varejo. A título de exemplo: 593 armazéns de secos e molhados, 51 armazéns de fazendas, 102 açougues, 41 padarias, 66 restaurantes e botequins, 17 hotéis, 46 escritórios e agências de comissões e muitos outros estabelecimentos. Embora fossem, em sua grande maioria, estabelecimentos de pequeno porte, seu número permite imaginar uma certa agitação da vida comercial da cidade...”⁹

Analisando a passagem acima vemos que realmente a vida comercial da cidade no início do século passado era agitada. Contudo, a hesitação do autor em corroborar tal perspectiva, talvez se fundamente na dificuldade de encontrar dados empíricos sobre o comércio da capital que pudessem ir além das informações quantitativas. No entanto, é possível esquadrihar os diferentes segmentos comerciais da cidade para a melhor compreensão da sua extensão.

Dentre os segmentos comerciais elencados na citação de Saes, é preciso distinguir aqueles de pequeno porte, tidos pelo estudioso como a grande maioria, daqueles de grande porte. Essa distinção não se dá pelo volume de negócios realizado em cada segmento comercial, mas depende do grau de conexão de cada comerciante com o setor principal da economia de exportação do café.

Assim, destacam-se os escritórios e agências de comissões que eram responsáveis não só pela exportação do café e importação de maquinário para a lavoura, mas, também, pelo envio de gêneros de subsistência, higiene pessoal e vestimenta para as fazendas; seus comissários ainda financiavam “grande parte das operações de custeio do café e, em alguns casos, a própria formação de novos cafezais”¹⁰. Estes negociantes foram fundamentais para a consolidação e expansão da economia exportadora capitalista em São Paulo.

⁹ SAES, Flávio Azevedo Marques de. “São Paulo Republicana: A vida econômica” In: PORTA, Paula (org.). *História da Cidade de São Paulo – A cidade na primeira metade do século XX*. São Paulo: Editora Paz e Terra, 2004, p. 218.

¹⁰ CANO, Wilson. *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. Rio de Janeiro: Editora Difel, 1980, p. 71.

A riqueza dos cafeicultores proporcionava o refinamento do padrão de vida que, por um lado, era saciado pelo envio de produtos importados às fazendas pelos comissários de café e que, por outro, implicava, sobretudo, na aquisição de novos hábitos de vida que incluíam visitas, ou temporadas, na capital do estado, onde já se poderia usufruir requintada vida social, oferecida no triângulo central da cidade, onde se instalaram lojas de fazendas finas, *magasins*, hotéis de luxo, cafés, confeitarias e restaurantes, em sua maioria, tendo estrangeiros como proprietários¹¹.

Complementando esse comércio de maior vulto, há, também, os atacadistas, citados como “principalmente importadores”. Estes negociavam bens de consumo diversos como vinhos, farinha de trigo, açúcar, sal e cereais assim como vendiam artigos para a fabricação de cerveja, óleos, lubrificantes e remédios. Além de comercializar produtos importados, estavam intimamente ligados ao crescimento industrial da cidade, sendo os principais distribuidores dos artigos nacionais. Inclusive, em muitos casos, os próprios industriais formavam sociedades comerciais com o intuito de controlar a distribuição da produção de suas fábricas.

Caso emblemático deste tipo de negociante, que ficou mais conhecido pelo complexo industrial que construiu, foi Francisco Matarazzo¹². Na época da primeira guerra mundial, Matarazzo já possuía capitais aplicados em fábricas alimentícias, têxteis e de higiene pessoal, ainda liderava a sociedade anônima que comercializava os produtos de suas indústrias e atraía capital para seus empreendimentos¹³. Tornou-se figura controversa com a eclosão da crise de 1914, sendo acusado de exportar gêneros alimentícios em grande quantidade, desestabilizando o mercado interno¹⁴.

No período, havia ainda outro grupo de comerciantes atacadistas que devem ser citados, analisados recentemente por Marília Cánovas, em seu estudo sobre a imigração espanhola em São Paulo. Neste, a autora dedica um capítulo aos espanhóis que se engajaram no comércio de cereais e cebolas na capital. Analisando a trajetória daqueles que se destacaram neste grupo pela ascensão social que obtiveram, concluiu que comerciantes bem-sucedidos nos negócios, progressivamente, se estabeleceram como atacadistas de gêneros

¹¹ BARBUY, Heloisa, op. cit.

¹² Para informações sobre sua trajetória ver MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo, o Empresário e a Empresa*. São Paulo: Editora Hucitec, Coleção Estudos Brasileiros, 1973; MARCOVITCH, Jacques. *Pioneiros e Empreendedores: a saga do desenvolvimento no Brasil – vol. I*. São Paulo: Edusp, 2009.

¹³ MORSE, Richard. *Formação Histórica de São Paulo*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1970, p. 304.

¹⁴ HALL, Michael. “O movimento operário na cidade de São Paulo 1890-1954” In: PORTA, Paula (org.), op. cit., p.272.

alimentícios, principalmente, nas ruas Santa Rosa e Paula Souza, no bairro do Brás, próximo ao atual mercado municipal. Ruas que se localizavam no aterrado da várzea do Carmo, região urbanizada a partir da instalação dos trilhos das estradas de ferro da São Paulo Railway Company¹⁵. Nesta zona se situaram os atacadistas espanhóis de cereais, atraindo, também, diversos outros comerciantes de gêneros alimentícios a varejo, especializando-a neste segmento comercial. Seu crescimento e dinamismo renderam-lhe a denominação de “zona cerealista”.

A capital do estado, historicamente, foi assentada na colina delimitada pelos rios Tamanduateí, Tietê e Anhangabaú. O triângulo como ficou conhecido o sítio original da cidade, com o crescimento econômico tornou-se pequeno para abrigar a população e as atividades econômicas de uma cidade em franco desenvolvimento. Assim, a capital foi se espalhando para os arredores, o triângulo foi se transformando em centro comercial, as antigas residências foram se deslocando, os setores médios e mais abastados da população passaram a se fixar nos pontos altos do maciço. De sua parte, as classes populares, cada vez mais numerosas, se estabeleceram nas planícies ao redor da cidade, em áreas desvalorizadas e propensas à insalubridade.

Esta região durante largo período da história da cidade ficou abandonada devido às condições geográficas do terreno, esclarece Caio Prado Jr, “terreno ingrato, varzeoso(sic), pouco saudável, [que] ninguém queria”. De fato, a área estava sujeita às inundações dos rios Tamanduateí e Tietê, no entanto, o impulso a sua ocupação foi dado pela instalação das linhas férreas que cortavam a cidade que, impossibilitadas de atravessarem o núcleo urbano, como os antigos caminhos, optaram por margeá-lo, formando um arco de leste a sul da capital, onde encontraram um terreno “mais igual e fácil”.

Com os trilhos das ferrovias, a urbanização da cidade tomou outro rumo, ocupando as antigas planícies dos arrabaldes e expandindo sua malha urbana, além dos limites originais impostos pelos rios. As indústrias que se instalaram na capital buscaram se situar nas proximidades das linhas férreas devido, primeiramente, às facilidades de transporte e, também, à oferta de vastos terrenos a preços baixos. Estas condições estruturais atraíram, invariavelmente, as classes populares para habitarem os bairros que se formaram neste arco

¹⁵CÁNOVAS, Marília. *Imigrantes Espanhóis na Paulicéia: trabalho e sociabilidade urbana, 1890 – 1922*. São Paulo: Tese de Doutorado, USP, 2007, p.248 e 251.

que circunscrevia o núcleo urbano original, tais como: Água Branca, Brás, Barra Funda, Belenzinho Luz, Bom Retiro, Ipiranga entre outros.

Esses bairros que se formaram e integraram a malha urbana da cidade a partir da expansão verificada no final do século XIX, possuíam funções semelhantes na estrutura urbana, e proporcionavam nova paisagem aos arrabaldes da cidade, onde se cruzavam caminhos férreos e bondes, mesclavam-se no horizonte indústrias e residências, bairros com intensa circulação de pessoas e alta densidade demográfica. Deste modo, os descreveu Petrone:

“...borborinho das ruas, que se intensifica nas horas de entrada e saída das fábricas, quando, ao soar das sireias, um enxame de homens, mulheres e menores enchem as calçadas, dando vida e movimento às ruas...trens suburbanos, tomados de assalto por essa pequena multidão que anseia voltar depressa para suas casas; aos bares ou simples botequins, que se instalam nesses bairros industriais porque a freguesia é certa e numerosa...”¹⁶

O surgimento desses bairros esteve atrelado ao substancial crescimento da população urbana e, sobretudo, pressionou o sistema comercial da cidade pelo aumento da demanda por gêneros alimentícios e artigos para as necessidades básicas de vestimenta e higiene pessoal, assim como, por produtos para a construção e manutenção de residências que aumentavam em ritmo diretamente proporcional à expansão demográfica, contudo, nem sempre em condições sanitárias adequadas.

De qualquer forma, o aumento da demanda por gêneros alimentícios e produtos industrializados abriu a perspectiva para que fossem comercializados nos próprios bairros populares, evitando, assim, o deslocamento de seus habitantes para o centro da cidade. Deste modo, o principal tipo de organização comercial que se estabeleceu nesses bairros e que visava garantir o abastecimento de produtos básicos aos seus habitantes, foi o armazém de secos e molhados.

Este segmento comercial vendia um pouco de tudo: quanto aos *secos*, encontramos cereais, macarrão, queijos, sardinhas, mas também velas, fósforos, vassouras; quanto aos *molhados*, vinhos, cervejas, aguardentes, água, também *gasosas*, xaropes, querosene entre outros. Como visto anteriormente no esboço do setor comercial da cidade feito por Saes, os

¹⁶ PETRONE, Pasquale. “A Cidade de São Paulo no século XX”. In: SILVA, Raul Andrada (org.). *A evolução urbana de São Paulo*. São Paulo: Revista de História, 1955, p. 80.

armazéns de secos e molhados formaram o mais numeroso segmento comercial da capital. A despeito de sua importância fundamental para o abastecimento de São Paulo, ainda são poucos os estudos históricos voltados à análise do setor, lacuna que esta pesquisa visa preencher.

O crescimento dos armazéns de secos e molhados durante a primeira república em São Paulo, acreditamos, esteve umbilicalmente conectado à expansão urbana da cidade no período, majoritariamente, nos bairros descritos acima. Os armazéns surgiam, nesses bairros, com a finalidade de atender à “freguesia certa e numerosa” a que se refere Petrone. Comércio miúdo para as classes populares, indispensável a sua subsistência – em virtude de suas condições econômicas e sociais -, impulsionado pelo *boom* demográfico da capital e sua demanda crescente em termos de abastecimento.

Para um melhor entendimento do contexto histórico e dos limites geográficos, nos quais, o comércio de secos e molhados esteve imerso, foi imprescindível a leitura das obras de história urbana, assim como das que se ocuparam do cotidiano das classes populares, o que contribuiu para um melhor entendimento da vida social que permeava a existência desses comerciantes.

Raquel Rolnik¹⁷ ao estudar a trajetória da legislação urbana em São Paulo traçou um painel da ordem urbanística que direcionou a expansão da cidade durante a primeira república. Para esta pesquisa é importante salientar algumas conclusões da autora, segundo a qual, as políticas de planejamento e modernização urbana instauradas pela república, se restringiam aos bairros residenciais da elite, ao passo que os bairros populares da cidade constituíam-se como espaços não regulados pela legislação urbana.

Conforme a autora, além da alta ilegalidade nas construções dos prédios, os bairros populares não se viram contemplados pelas políticas de extensão dos serviços urbanos de água, eletricidade, esgotos, pavimentação e limpeza de vias públicas. Ainda assim, apresentavam imenso potencial imobiliário para capitalistas que investiam em construção civil destinada às camadas populares¹⁸. Neles, havia uma profusão de cortiços e casas de cômodos utilizados para a moradia popular. A despeito das condições precárias que muitas dessas moradias apresentavam, a valorização dos empreendimentos imobiliários nos bairros

¹⁷ ROLNIK, Raquel. *A cidade e a lei, legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo*. São Paulo: Studio Nobel, Fapesp, 1997 p. 116-118.

¹⁸ *Ibidem*, p.132-133.

populares viu-se impulsionada pelo crescimento demográfico, processo em que se destaca a presença do proletariado urbano.

Na segunda década do século passado ainda predominavam, nesses bairros, ruas sem calçamento e casas antigas iluminadas a lampião, como recordou o Sr. Ariosto¹⁹, em depoimento a Ecléa Bosi, sobre o Brás de sua infância. Desde fins do século XIX, segundo Maria Auxiliadora de Decca²⁰, o poder público municipal tentava conter o avanço das moradias insalubres nos bairros pobres da cidade, estimulando os industriais a construírem vilas operárias que seguissem padrões higiênicos de construção e primassem pela utilização racional do espaço, o que favoreceria o controle disciplinar dos trabalhadores. Há exemplos de vilas operárias de fábricas, tais como as da Vidraria Santa Marina, Antártica, Clark, Silex. A mais notória foi a Vila Maria Zélia, no Belenzinho, do empresário Jorge Street, importante industrial do setor têxtil, concebida por um arquiteto francês e que como prolongamento da fábrica possuía casas de três a quatro cômodos, jardins, escola, armazém, etc. No entanto, a utilização dessas moradias pelos patrões como forma de pressão e coação a manifestações políticas e greves dos trabalhadores levou à dissolução de muitas vilas e não evitou a proliferação de moradias insalubres nos bairros populares²¹.

Ao lado do problema de moradia, o brasilianista Richard Morse qualificou o aumento dos preços dos gêneros alimentícios, como uma das principais causas da aflição das classes populares em meados da década de 10. Segundo o autor, os preços dos gêneros sofreram vertiginosa escalada devido aos reflexos do crescimento populacional da cidade, agravados pelo clima de escassez instaurado pelo advento da guerra na Europa, que alterou os fluxos comerciais, reduzindo a demanda pelo café brasileiro, principal artigo da pauta de exportação nacional, e aumentando as importações de gêneros alimentícios de países como o Brasil²².

Esmeralda Moura, por sua vez, assinala os problemas fundamentais que atingiam a vida da população nos bairros operários paulistanos. Segundo a autora, a atuação dos órgãos públicos, na primeira república, se fez no âmbito da inspeção das moradias operárias e da legislação sanitária, com a tentativa, inclusive, de coibir a disseminação dos cortiços, sem a preocupação, de fato, de melhorar as condições materiais de vida dos segmentos mais pobres da população, sujeitos, ainda, a alugueis que absorviam um terço de seu salário. Assim, os

¹⁹ BOSI, Écléa. *Memória e Sociedade: Lembrança de velhos*. São Paulo: T.A. Queiroz editor/Edusp, 1987, p.83.

²⁰ DECCA, Maria Auxiliadora Guzzo de. *Cotidiano de Trabalhadores na República: São Paulo – 1889-1940*. São Paulo: Brasiliense, 1990, Coleção “Tudo é História”, p. 21,24-26.

²¹ Ibidem, p.27-29.

²² MORSE, Richard, op.cit., p. 282, 296-297.

cortiços se disseminaram, abrigando numerosas famílias em cômodos exíguos, sem iluminação e recursos destinados a garantir condições de vida mais saudáveis²³.

Afora a insalubridade nos bairros operários, a população era mal alimentada, afetada pela carestia dos produtos alimentícios. Conforme a autora, ao baixo poder aquisitivo da população, somava-se o fato de que, nesses bairros, os preços eram mais elevados em decorrência, dentre outros fatores, da “venda à crédito” e da “venda em diminuta quantidade”²⁴.

A autora reproduz em seu livro a avaliação feita, em 1912, por fiscais do Departamento Estadual do Trabalho sobre o comércio de gêneros alimentícios nos bairros operários:

“As vendas e botequins, devido à falta de exigência de nossas autoridades, funcionam, principalmente a dos bairros habitados pelo elemento operário, em locais acanhadíssimos, sem higiene, onde não há o menor índice de asseio... os gêneros além de mais caros são de qualidade inferior e, não raro, é a clientela lesada no peso e na medida”²⁵

Estes problemas compunham a dura realidade enfrentada pela população de baixa renda, nos bairros operários paulistanos. Em relação ao comércio de “vendas e botequins” esta pesquisa buscará verificar empiricamente a realidade vivida por esses pequenos patrões, nesses bairros, no limite temporal compreendido entre os anos de 1914 e 1921. Propusemos esse período, não só por ser catalisador das transformações sócio-econômicas que caracterizaram a primeira república em termos de crescimento industrial e urbano, mas por configurar momento em que o abastecimento da cidade, principalmente quanto aos gêneros alimentícios, torna-se questão amplamente discutida devido aos desdobramentos da primeira grande guerra.

De fato, São Paulo atravessou a guerra em tensão, ora latente, ora expressa em manifestações, provocada pelas condições sociais do proletariado urbano, pressionado pelo aumento nos aluguéis dos imóveis e pelo encarecimento ou carestia dos gêneros alimentícios na cidade, submetidos à descontrolada voracidade de lucro por parte de comerciantes

²³ MOURA, Esmeralda Blanco Bolsonaro de. *Mulheres e Menores no Trabalho Industrial: os fatores sexo e idade na dinâmica do capital*. Petrópolis: Vozes, 1982, p. 24-26.

²⁴ *Ibidem*, p. 26.

²⁵ *Idem*.

identificados como intermediários ou atravessadores. No mercado de trabalho, o proletariado urbano sofria uma crescente exploração na indústria com aumento de jornadas de trabalho, demissões e redução de salários.

Essas condições materiais de existência tão precárias nos bairros populares levaram a uma progressiva e difusa organização política e social dos trabalhadores que culminou na greve geral de 1917, mobilização operária de maior expressão na chamada república velha.

Embora a historiografia tenha, em diversas ocasiões, abordado as condições sociais e econômicas da classe operária em São Paulo, são amplas, ainda, as possibilidades de análise com que o tema e o período acenam, dentre elas, a função e a importância que os comerciantes desempenhavam na manutenção da vida cotidiana nos bairros populares, os produtos comercializados e as formas de aquisição das mercadorias, em face das sucessivas conjunturas desfavoráveis aos mais pobres na segunda década do século XX.

Os anos da guerra foram particularmente difíceis para as classes populares em São Paulo, mas a crise sócio-econômica não impediu que a capital chegasse à década de 20 com a maior produção industrial e o maior número de operários urbanos no Brasil, aponta Sevcenko, quando membros de sua extensa população estrangeira conseguiram ascender socialmente, mediante, sobretudo, o envolvimento com atividades industriais e comércio de gêneros básicos²⁶.

É fato sabido que houve famílias imigrantes que erigiram conglomerados industriais ou comerciais na cidade, no entanto, pouco se sabe sobre as efetivas possibilidades de ascensão social na capital para os segmentos imigrantes dedicados à pequena indústria e ao pequeno comércio, ou, em outros termos, ainda está para ser feita uma análise mais profunda sobre os caminhos trilhados pelos diversos setores da imigração no seu processo de integração à economia e sociedade brasileiras. Este estudo, em suas proposições mais gerais, pretende ser uma contribuição nesse sentido.

A grande quantidade de armazéns de secos e molhados arrolados por Saes na cidade de São Paulo nos faz acreditar que a maioria fosse de pequenos estabelecimentos que utilizavam um cômodo da frente da casa de domicílio da família para montar a infra-estrutura do negócio que, ao que tudo indica, contava, preferencialmente, com o trabalho familiar.

²⁶ SEVCENKO, Nicolau. *Orfeu Extático na Metrópole: São Paulo, sociedade e cultura nos frementes anos 20*. São Paulo: Companhia das Letras, 2003, p. 138.

É importante ressaltar que a estrutura produtiva industrial da cidade na primeira república contou com um excessivo contingente de mão de obra trazido pela imigração, como foi dito, o que exercia pressão sobre a remuneração dos operários, favorecendo os baixos salários, e mantinha grande parcela de trabalhadores fora das indústrias; dentre as saídas encontradas pelas classes populares estava a organização de pequenas fábricas e oficinas nos fundos das casas, com utilização de mão de obra familiar ou empregando um contingente reduzido de funcionários²⁷.

Esta estrutura domiciliar que conjugava moradia e trabalho foi recorrente no caso das famílias residentes nos bairros populares em São Paulo na Primeira República. Para os proprietários de armazéns não foi diferente como dito por Masarolo²⁸ que, ao recordar o período da infância em que morou no bairro popular de Pinheiros, menciona o negócio da família:

“Minha mãe, para melhorar as condições da família, montara uma pequena venda na casa onde morávamos. (...) O negócio que minha mãe dirigia muito pouco rendia. Os moradores das redondezas não tinham condições de fazer despesas. Querosene, sal, açúcar, sabão e pinga era o forte do negócio.”

Vemos, nesta passagem, que montar um armazém em um bairro popular da cidade podia ser uma opção viável e relativamente barata para minorar uma situação de penúria. O investimento inicial configurava-se de pouca monta considerando a utilização do próprio domicílio da família como local do negócio e a possibilidade de contar com o trabalho familiar, por mais que as dificuldades financeiras de tal empreendimento fossem elevadas devido ao baixo poder aquisitivo da clientela residente nesses bairros.

Entretanto, a diversidade dos estabelecimentos comerciais que vendiam gêneros básicos a varejo, a compreensão das múltiplas realidades que permeavam a existência desse comércio na capital, é um desafio ao pesquisador determinado a estudar os ditos armazéns de secos e molhados.

²⁷ PINHEIRO, Paulo Sérgio e HALL, Michael. *A classe operária no Brasil. Condições de vida e de trabalho, relações com os empresários e o Estado*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1981.

²⁸ MASAROLO, Pedro Domingos. *O Bairro de Vila Mariana*. São Paulo: Bisordi, 1971, (História dos Bairros de São Paulo, vol.8), p.78-79.

Foi exatamente em um desses armazéns que o Sr. Ariosto²⁹ conseguiu seu primeiro trabalho em 1912, na Avenida Brigadeiro Luís Antônio perto do viaduto D. Paulina, no bairro da Bela Vista, popularmente conhecido como “Bexiga”. Sua função era fazer entregas na região do Piques, onde é atualmente a Praça da Bandeira, não recebia salários pelos serviços prestados e compensava-se das gorjetas dadas pelos fregueses.

A literatura modernista por meio de Alcântara Machado³⁰ não deixou de retratar em contos o universo dos bairros populares da cidade. A ascensão social de um imigrante italiano proprietário de um armazém de secos e molhados chamado “Progresso de São Paulo” é o tema de uma dessas argutas e pitorescas narrativas do cotidiano paulistano no começo dos anos 20.

Assim, Alcântara Machado nos situa no armazém de Natale, localizado no chamado bairro do “Bexiga”. O estabelecimento ficara famoso pelo cartaz publicitário que anunciava às mães de família a diversidade de artigos do seu estabelecimento que, ainda, contava com jogo de *bocce* acompanhado de serviço de restaurante, nos fundos, comandado por sua esposa D. Bianca. O casal possuía um filho pequeno e trabalhava de “madrugada a madrugada”, esforço compensado pela expansão do patrimônio: “começou com uma porta no lado par da Rua da Abolição. Agora tinha quatro no lado ímpar”.

A clientela do armazém “Progresso de São Paulo” servia-se de cigarros, bebidas alcoólicas variadas, tais como cachaça, *SI-SI*, cervejas Hamburguesa e Antártica; podia, também, adquirir cebolas, pizza de *alici* dentre outros itens. O conto mostra que era possível comprar produtos sem o pagamento imediato, tendo o débito anotado na caderneta do balcão. Contudo, o procedimento não deveria constituir-se em prática indiscriminada do negociante. Por questões de mínima garantia, deveria haver uma seleção entre a clientela para determinar quem poderia adquirir crédito no balcão, sendo que no conto de Machado apenas o filho do doutor da esquina “botou” na caderneta.

Os artigos do armazém, bem como a origem social desta clientela eram sortidas. O cotidiano desse espaço de sociabilidade urbano foi marcado pela multiplicidade de camadas sociais que compunham o quadro de fregueses desses estabelecimentos comerciais. No conto de Alcântara Machado somos apresentados ao filho do doutor da esquina, ao “negro fedido”,

²⁹ BOSI, Éclea, op. cit., p. 110.

³⁰ MACHADO, Antônio de Alcântara. *Novelas Paulistas*. Rio de Janeiro: Livraria José Olympio Editora, 1979, p.41-45.

a Ferruccio de “pé no chão e relógio pulseira”, ao mulato da Comissão de Abastecimento, a Giribello “sapateiro”, demonstração, portanto, da diversidade de tipos sociais que se abasteciam nesses armazéns.

Seu Natale investia parte de seus recursos no sistema financeiro por meio de empréstimos de capital a juros garantidos por letras de câmbio.

Estimulados pelo ambiente criado por Alcântara Machado, pretendemos verificar empiricamente como se deu o funcionamento desse segmento comercial de secos e molhados, a estrutura econômica dos estabelecimentos e a sociabilidade urbana propiciada pelo ambiente do armazém. Pela consulta à literatura, podemos antever uma multiplicidade de estabelecimentos comerciais de portes variados, nos bairros populares, que vendiam gêneros alimentícios e artigos de consumo imediato. Contudo, essa variedade de pequenos comerciantes foi reunida sob a denominação de “armazém de secos e molhados” pela documentação oficial e pela historiografia.

Embora a historiografia ainda não tenha se dedicado especificamente ao estudo desse segmento comercial em São Paulo na Primeira República, outros estudos abordaram o tema, todavia, em outros limites temporais.

Maria Luiza Ferreira de Oliveira³¹ em seu estudo sobre as relações sociais entre os setores médios da capital paulista, na segunda metade do século XIX, inventariou 32 proprietários de armazéns, casas de molhados ou vendas; ainda localizou mais três proprietários de armazéns em sociedade, número que representou 40% da amostra das lojas identificadas no período. Segundo a pesquisadora, os armazéns exerciam “importante função no cotidiano das famílias de médias posses... o tipo de negócio mais acessível àqueles com poucos meios”. Para além da função comercial se constituíam em

“espaços de encontro, de sociabilidade... Marcavam a paisagem paulistana nos mais diversos endereços. No centro, nas proximidades das pontes, nas beiras dos caminhos, nos bairros mais distantes. Eram o local de origem e de final das histórias. Se alguém quisesse saber algo de uma região da cidade, ou de algum morador...era só dirigir-se ao armazém do bairro, e ali prostrar com os “velhos frequentadores””³²

³¹ OLIVEIRA, Maria Luiza Ferreira de. *Entre a casa e o armazém: relações sociais e experiência da urbanização São Paulo, 1850-1900*. São Paulo: Editora Alameda, 2005.

³² *Ibidem*, p. 270-271.

Provavelmente, este ambiente solidário e cultural que emana da narrativa descrita perpetuou-se ao longo da primeira república. No entanto, mudanças estruturais no comércio de secos e molhados foram se operando, como a extinção da sua presença no centro da cidade, simultaneamente ao processo de remodelação urbana e embelezamento da região, transformada em espaço do comércio de luxo com alta rentabilidade. Assim, sua presença restringiu-se aos bairros populares mais distantes do triângulo central.

A análise da vida comercial desses negociantes de armazéns revelou a diversidade de classes sociais que utilizavam o comércio de secos e molhados, não apenas para a aquisição de produtos, mas para a aquisição de crédito, pois, como mostra a autora “No armazém, conseguia-se também o dinheiro para pagar a escola do filho, o enterro do cônjuge, os remédios, ou ainda o dinheiro do empréstimo”. Muitas vezes, a boa relação com o dono do armazém

“garantiria a continuidade da alimentação da família, nos momentos de desemprego ou de atraso de recebimentos. Quando se mudava para um bairro novo, a família precisava conhecer o dono do armazém para poder manter a conta que seria paga (idealmente) mês a mês.”³³

O poder que um comerciante de armazém poderia exercer sobre a clientela de seu estabelecimento contrasta com a relativa pobreza da maioria desses pequenos negociantes, sendo alguns analfabetos que viviam de maneira bem simples com poucos móveis, em casa, muitas vezes alugada, moradia e trabalho fundindo-se no mesmo domicílio.

Além de viver de forma simples, as famílias proprietárias de armazéns tinham, geralmente, seus negócios encerrados na morte de um dos cônjuges. Assim, “Enquanto os donos de armazéns ficavam com, em média, 50,5% do patrimônio, entregando o resto para o pagamento das dívidas, os outros negociantes mantinham 66,5%”.³⁴

A par da importância que os armazéns de secos e molhados exerciam nos bairros populares e a instabilidade que permeava sua existência, pretendemos, nos próximos capítulos, investigar as condições econômicas do segmento a partir de cinco estudos de caso, assim como, vislumbrar o cotidiano desses comerciantes não só em meio às transformações

³³ Ibidem, p. 272.

³⁴ Ibidem, p. 285.

urbanas dos bairros em que se estabeleceram, mas, também, sob o impacto da primeira grande guerra.

II - O COMÉRCIO DE SECOS E MOLHADOS NO PRELÚDIO DA GUERRA (1913 – 1915): O ARMAZÉM DA FAMÍLIA MADASI

1. A urbanização da Água Branca

Em suas condições gerais, a urbanização do bairro da Água Branca, alinhou-se ao processo de expansão verificado no conjunto de bairros populares da cidade. Esse processo estruturava-se sobre três pilares: as ferrovias, as indústrias e a imigração.

Como visto no capítulo anterior, a região da cidade onde floresceram esses bairros contornava o núcleo urbano original pelo seu vetor leste-norte; região serpeada pelas várzeas dos rios Tamandateí e Tietê tinha propensão a alagamentos periódicos, o que resultava em baixa valorização imobiliária dos terrenos³⁵.

Estas duas condições, topográfica e imobiliária, mostraram-se favoráveis à instalação das linhas férreas que serviriam a cidade, consolidando-a na posição de entreposto comercial e demográfico do estado de São Paulo.

O bairro da Água Branca urbanizou-se a partir do loteamento de suas chácaras, que foi estimulado pela passagem das duas principais ferrovias que atravessavam a cidade: a São Paulo Railway Company, inaugurada em 1867, e a E. F. Sorocabana, em 1875³⁶.

Ambas possuíam a função primordial de escoar a produção cafeeira do chamado oeste paulista, sendo a primeira, responsável pelo seu transporte até o porto de Santos, onde o café era exportado ao mercado internacional. No entanto, a elas cabia, também, a circulação de mercadorias agrícolas ou manufaturadas que eram comercializadas no estado de São Paulo, e em outros estados da república. A linha Santos-Jundiaí, popularmente conhecida como “Ingleza”, realizava o transporte de produtos importados que entrassem no porto de Santos, e os trazia para a capital, onde eram comercializados.

³⁵ DECCA, Maria Auxiliadora Guzzo de, op. cit., p.17.

³⁶ BRUNO, Ernani da Silva. *História e Tradições da cidade de São Paulo*. Rio de Janeiro: José Olímpio, 1953, v. 3(Col. Documentos Brasileiros 80), p. 1059.

O primeiro efeito urbano da passagem das estradas de ferro pela cidade, apontado pelo memorialista Ernani Bruno, foi a decadência dos antigos caminhos de São Paulo e a transferência da sua atividade comercial para as regiões das estações ferroviárias. Segundo ele, a principal atividade comercial a sofrer esse deslocamento foi o comércio de “gêneros da terra”³⁷.

Ao lado dessas transformações, no âmbito da circulação de pessoas e mercadorias na cidade, a construção das primeiras indústrias, em locais contíguos às linhas férreas, impulsionou definitivamente a expansão da malha urbana nessa região.

As fábricas também se aproveitavam do baixo custo de instalação em áreas consideradas insalubres, sobretudo, na proximidade das estradas de ferro, o que permitia a articulação da entrada de matéria prima e do escoamento da produção, por meio de ramais de comunicação que as conectavam as indústrias³⁸.

No último decênio do século XIX, duas grandes fábricas se instalaram: a do *Curtume*, onde eram manufaturados o couro e outros artigos derivados, e a Vidraria *Santa Marina*, que iniciara suas atividades na fabricação de vidro, logo contemplando a fabricação de garrafas destinadas à principal indústria de bebidas da cidade, na época, a Companhia Antártica Paulista³⁹.

O *Curtume* e a *Santa Marina* pertenciam à sociedade anônima Prado, Chaves & Cia. Os incorporadores desta firma foram notáveis agentes das transformações econômicas operadas pela elite cafeeira paulista. Com o crescimento da economia exportadora agrícola, houve uma acumulação de capitais nas fazendas de café; o que possibilitou aos fazendeiros expandirem sua atuação econômica além das fronteiras rurais⁴⁰.

As famílias *Prado* e *Chaves* eram proprietárias de lavouras de café quando expandiram sua atuação ao comércio do produto, visando controlar os serviços de comissão e exportação da mercadoria. A partir da multiplicação do capital cafeeiro, nas duas últimas décadas do século XIX, ampliaram seus negócios para o setor da indústria; fundaram no final do XIX as fábricas de curtume e de vidros e garrafas na Água Branca, sendo, ambos, sócios

³⁷ Ibidem, p. 1053.

³⁸ Ibidem, p. 1174.

³⁹ DEAECTO, Marisa Midori, op. cit., p. 87.

⁴⁰ MELLO, Zélia Maria Cardoso de, op. cit., p. 87.

de tradicionais famílias paulistas, representadas na firma pelo Conselheiro Antônio Prado – prefeito da cidade entre 1898 e 1910 -, e seu cunhado Elias Prado Chaves⁴¹.

A propósito da fábrica *Santa Marina*, assim se manifesta o memorialista Ernani Bruno: “fundada em 1897, com duzentos trabalhadores italianos e franceses. Era essa vitraria(sic) a única no Brasil e a segunda no continente sul-americano, sendo a matéria prima e o combustível de fornalhas, dos terrenos de sua propriedade”⁴².

Pela trajetória econômica esboçada acima, percebe-se a tendência dos empresários paulistas de abarcar todas as etapas do processo de produção e distribuição de mercadorias nos segmentos em que atuavam; negociavam, nos diversos setores da economia, estabelecendo conglomerados monopolistas que eram reforçados pela constituição de laços de parentesco⁴³.

É igualmente notável que, praticamente, todos os operários da *Santa Marina* fossem estrangeiros, o que certamente se reproduziu no *Curtume* e, de maneira generalizada, pelo parque fabril paulistano durante a primeira república. O elemento italiano ocupou os principais postos de trabalho nas indústrias de São Paulo e, além disso, esteve presente na fundação de algumas delas, principalmente, nos seguintes ramos: massas e macarrão, bebidas, tecidos, moagem, marmorarias, olarias, entre outras.

A fábrica *Santa Marina* empreendeu uma das primeiras tentativas de construção de moradias populares para seus operários, junto às suas instalações. A vila operária contava com pequenas casas, de três a quatro cômodos, escola, creche e armazém.

Sua construção tencionava estender à vida social e familiar do operário, a disciplina e a ordem instauradas no ambiente da fábrica, de modo que ampliasse o controle social sobre a vida cotidiana do operariado. Segundo Decca, “os poderes públicos, em regra, encorajavam a iniciativa privada na construção de moradias populares, fazendo vista grossa aos lucros nem sempre lícitos obtidos em tal empreendimento”⁴⁴.

Depreende-se da passagem acima que, o principal motivo da construção de vilas operárias era a possibilidade dos industriais aumentarem seus lucros, por meio de elevados

⁴¹ DEAECTO, Marisa Midori, op.cit., p. 100.

⁴² BRUNO, Ernani da Silva, op. cit., p. 1181.

⁴³ MORSE, Richard, op. cit., p. 304.

⁴⁴ DECCA, Maria Auxiliadora Guzzo de, op. cit., p. 24.

aluguéis, pagos pelo operariado e pelos preços, geralmente acima da média, praticados no próprio armazém.

Dessa forma, o padrão de habitação, nos bairros populares, manteve-se precário no decorrer da primeira república, prevalecendo “moradias anti-higiênicas, com ventilação e iluminação inadequadas, sem conforto, com média excessiva de moradores por cômodo”, situação agravada pelo encarecimento dos aluguéis cobrados por pequenas casas ou quartos, em casa de cômodos ou cortiços⁴⁵.

Esse processo de expansão urbana da cidade de São Paulo, em que se insere o surgimento dos bairros populares, com significativo adensamento populacional, coloca o historiador diante de inúmeras possibilidades de análise, dentre elas, a da expansão do comércio, ainda pouco conhecida, o que nos estimulou a analisar as atividades econômicas de um armazém de secos e molhados localizado no bairro da Água Branca, assim como a constituição familiar e a trajetória social de seus proprietários.

O armazém estava localizado no imóvel de nº 2 na travessa do Curtume, indicando sua proximidade do início da rua, cuja nomeação sugere a identificação da travessa pela fábrica nela instalada. Possivelmente, a travessa fora aberta e arruada, a partir das próprias dependências da indústria, indicando o quão próximos estavam o armazém da família Madasi e a fábrica de *Curtume*. Assim consideramos que este comércio ficava em um ponto estratégico, de trânsito contínuo dos operários e demais habitantes do bairro, entre suas fábricas e estações ferroviárias.

Dada a localização geográfica do estabelecimento comercial, já é possível antever quem era a clientela do armazém; considerando a nacionalidade dos operários das fábricas analisadas, o imigrante europeu, sobretudo italiano, compunha seu quadro de fregueses. Conforme salientado anteriormente, as duas principais fábricas do bairro, o *Curtume* e a *Santa Marina*, pertenciam à mesma firma industrial, possivelmente funcionando as duas linhas de produção no mesmo complexo industrial que, também, contemplava a vila operária descrita acima.

Desta forma, a carteira de clientes da família Madasi contemplaria os trabalhadores de ambas as fábricas, inclusive aqueles que residiam na vila operária. Estes possuíam uma alternativa de abastecimento que fugia à tutela exercida pelo patrão-empregador, por meio do

⁴⁵ Ibidem, p.28.

armazém da própria vila. Possivelmente, o armazém da *Cité*, nome designado para a vila operária da Água Branca, deveria possuir um acervo de produtos mais restrito, em face da disciplina que orientava a vida na vila, principalmente em relação ao consumo de bebidas alcoólicas. Afora os outros domicílios localizados na mesma travessa e adjacências onde residia uma maioria de imigrantes europeus proletários.

Passamos, a seguir, à análise da trajetória social da família Madasi, assim como do ambiente doméstico compartilhado por seus membros, com vistas não só a elucidar seu próprio cotidiano, mas também, a fornecer indicações quanto ao cotidiano de milhares de outras famílias que vieram a São Paulo vislumbrando melhores condições de vida.

2. Os proprietários do armazém: a Família Madasi

O documento utilizado na análise deste item é o inventário dos bens deixados pelo falecimento da Sra. Alice Madasi⁴⁶, casada em primeiras núpcias com o Sr. Antônio Madasi. O processo de inventário foi instaurado no mês de fevereiro de 1915. Da união do casal nasceram quatro filhos, a primogênita e outros três homens.

Devido à inexistência de um relato minucioso sobre a origem familiar dos cônjuges, nossos dados se limitam aos seus respectivos nomes, ao passo que dos filhos do casal, constam as indicações de nome e idade. A partir destas, concluímos que os filhos do casal nasceram na última década do século XIX, sendo a primeira em 1894, e o último entre 1900 e 1901⁴⁷.

A lacuna de informações sobre o local de nascimento dos cônjuges e seus filhos nos impede de conhecer a nacionalidade desta família, assim como, de elucidar sua trajetória social. No entanto, se a observação do sobrenome familiar, Madasi, anuncia a origem italiana dos pais, o nome dos filhos não fornece muitas reminiscências quanto a esta trajetória. Dos quatro filhos, a única nomeada com acento fortemente itálico é a primogênita Escolástica, sendo que nos nomes dos três filhos posteriores, Nestor, Waldemir e Oscar, o acento luso-brasileiro é mais evidente.

⁴⁶ ATJSP, 1º O.F., *Inventário*, Processo 3839, 1915.

⁴⁷ *Ibidem*, fl. 4.

Com base nesta hipótese aventamos a possibilidade de que a primogênita poderia ser a única filha nascida na Europa e, supondo que a família tenha participado do fluxo imigratório subsidiado, que priorizava a vinda de famílias constituídas, concluir-se-á que a família tenha imigrado por volta do ano de 1895. Segundo as estatísticas, a partir de 1887, quando é iniciada a corrente imigratória italiana para São Paulo, até a virada do século XX, o ano de 1895 foi aquele que registrou o maior número de entradas na Hospedaria dos imigrantes somando 139.998 pessoas registradas pela Secretaria da Agricultura, Indústria e Comércio do estado⁴⁸.

Contudo, como é amplamente conhecida, a imigração subvencionada pelo estado visava trazer braços que seriam alocados na força de trabalho aplicada na lavoura cafeeira, ou seja, o foco da política oficial era trazer núcleos familiares desapropriados na Europa ocidental pela evolução do capitalismo industrial e a subsequente unificação política dos estados nacionais. Este processo econômico-político culminou na expulsão de contingentes populacionais que emigraram, dentre outros lugares, para São Paulo; incentivados pela política de atração de mão-de-obra, emigrantes italianos, em grandes levas, vieram compor o mercado de trabalho paulista, possibilitando sua contínua expansão⁴⁹.

Embora a análise estrutural da imigração em massa possa induzir ao exame dos casos particulares neste sentido, os poucos dados demográficos contidos no processo de inventário não são suficientes para corroborar tal perspectiva, pois ao contrário, a investigação do andamento do processo, principalmente, nas etapas de listagem dos bens e dos credores/devedores contém indícios que apontam para outra trajetória social desta família imigrante.

É possível que os cônjuges tenham entrado no país com suas respectivas famílias de origem. É, também, plausível a hipótese de que o patriarca da família tenha chegado solteiro ao Brasil, emigrado espontaneamente e que, possuindo certa quantia de capital, visasse investir nas oportunidades econômicas forjadas pelo crescimento urbano-demográfico que a imigração em massa de seus patrícios fortemente influenciara.

A posterior análise das relações financeiras estabelecidas pelos proprietários do armazém demonstrará sua proximidade social em relação a seus credores e financiadores que

⁴⁸ PAIVA, Odair da Cruz. *Breve História da Hospedaria de Imigrantes e da Imigração para São Paulo*. São Paulo: Série Resumos, nº 7, Memorial do Imigrante, 2000, p. 7.

⁴⁹ HALL, Michael M. *The Origins of Mass Immigration in Brazil, 1871-1914*. PhD Dissertation, Columbia University, 1969.

atuavam no mercado financeiro por meio de sociedades anônimas e casas importadoras. Dada a extensão destes compromissos, ganha força a hipótese da imigração espontânea da família, pois como relatou Warren Dean sobre a modernização econômica e as intrincadas relações entre o comércio de importação e a indústria em São Paulo “era comum os homens de negócio imigrantes buscarem compatriotas e até pessoas da mesma cidade na Europa para preencher as vagas dos seus escritórios e oficinas”⁵⁰.

Ademais, é notável que paralelo ao crescimento demográfico no estado, cuja capital em expansão o refletia de maneira estrondosa, a última década do século XIX conheceu uma política financeira que estimulava fortemente a inversão de capitais nos setores da economia acentuadamente urbanos, como a indústria e o comércio.

Portanto, é plausível que a família tenha imigrado possuindo certa quantia de capital e visasse investi-lo nas oportunidades comerciais abertas pela expansão urbana da capital. Os bairros que contornavam o triângulo central da cidade, até a última década do XIX, foram residenciais com o predomínio de chácaras de pequena produção rural, ou de veraneio. Segundo as observações de Cássio Mota, no fim do XIX, o comércio nesses bairros “era pequeno e muito espalhado, não satisfazia em absoluto às necessidades da população... havia ruas e ruas sem uma casa de comércio”⁵¹.

Se a estrutura comercial nos bairros dos “arrabaldes” era praticamente inexistente até a última década do XIX e foram nesses bairros onde as indústrias e os contingentes de imigrantes se instalaram maciçamente nas décadas seguintes, as condições necessárias para a instalação de um sistema comercial que satisfizesse a demanda criada por alimentação, vestuário e moradia estavam dadas.

Desta forma, ganha força a hipótese de que a família tenha imigrado espontaneamente, apoiada em relações de parentesco ou amizade, tencionando se engajar nas posições criadas pela expansão do comércio na cidade.

A par das hipóteses sobre a trajetória social dos proprietários do armazém e do ambiente urbano no qual estava inserido o negócio, discutiremos agora os aspectos mais específicos, relacionados ao comércio de secos e molhados conforme nos proveram as fontes

⁵⁰ DEAN, Warren. “A industrialização durante a República Velha” In: FAUSTO, Boris (org.), *O Brasil Republicano: Estrutura de poder e economia (1889-1930)*. São Paulo: Editora Difel, 1985, p. 270.

⁵¹ Apud BRUNO, Ernani da Silva, op. cit., p. 1168.

documentais e, posteriormente, examinaremos detidamente o processo de inventário destrinchando suas etapas e contextualizando seu andamento.

3. As mercadorias: multifuncionalidade e redes comerciais

A partir deste momento, nos dedicamos a examinar a oferta de produtos do armazém, com base na lista de mercadorias encontrada no processo de inventário dos bens da família Madasi. Essa lista era compilada pelos avaliadores do espólio, nomeados pelo juiz da Vara de Órfãos. A avaliação judicial disponibiliza as informações relativas aos produtos comercializados, as quantidades disponíveis, o tipo de armazenamento, as “marcas” de certos produtos, e os correspondentes valores em moeda corrente.

A análise se norteará pelos resultados obtidos na avaliação judicial. Reproduzimos o quadro de mercadorias que revelará: a variedade de produtos disponíveis ao cliente, as diversas formas de aquisição de mercadorias, a presença de artigos baratos, mas também de produtos refinados. Veremos, sobretudo, de que modo o sortimento de mercadorias e as formas de pagamento realçam aspectos do cotidiano dos habitantes dos bairros populares de São Paulo.

De forma subjacente, destacaremos algumas mercadorias que detiveram uma maior relevância tanto para o abastecimento da cidade, quanto para sua evolução industrial e comercial. Certos produtos serão objeto de atenção especial por serem capazes de ilustrar as redes comerciais que eram responsáveis pela manutenção e expansão da atividade econômica no estado.

A abertura do processo de herança dos bens do casal ocorreu por intimação do juiz de órfãos, no mês de fevereiro de 1915. Chama a atenção, logo nas primeiras declarações do inventariante-viúvo, Antônio Madasi, o hiato temporal entre o falecimento de sua esposa e a abertura do inventário, intervalo que perdurou por um ano e meio e que só foi extinto pela imposição do poder judiciário⁵². Ou seja, o armazém operou normalmente durante o segundo semestre de 1913 e todo o ano de 1914 apesar do falecimento de sua proprietária e com uma

⁵² Segundo Maria Luzia Ferreira de Oliveira, o imposto pago pela transmissão da herança era importante para as rendas da Secretaria da Fazenda do Estado, assim como para o escrivão do cartório que baseava seu salário na realização desses processos, o que acarretava no minucioso escrutínio por essa classe profissional da vida social na cidade. *op. cit.*, p. 23.

evidente recusa do viúvo em realizar os trâmites legais necessários para a transmissão do patrimônio familiar aos herdeiros.

Deste modo, revela-se uma tensão entre o controle social exercido pelas instâncias judiciárias sobre a ação dos agentes econômicos na cidade e a tendência de autodeterminação dos mesmos sobre sua fortuna pessoal e/ou seu capital financeiro.

Os bens declarados pelo viúvo, em 1915, demonstram uma íntima relação entre o patrimônio familiar e o capital financeiro aplicado nos negócios do casal. Primeiramente, a casa de morada da família era, também, o local de funcionamento do comércio, entretanto, a residência deveria ser alugada, pois não contava na lista dos bens inventariados, além do que não foram avaliados móveis que a guarnecessem, apenas aqueles destinados à infra-estrutura do armazém: um armarinho de madeira, mesas, armação, cadeiras e armário, assim descritos pelos avaliadores, sem maiores detalhes. No entanto, a infra-estrutura do armazém alocava 21% do capital aplicado no negócio⁵³.

Estes primeiros informes nos indicam a precariedade do conforto doméstico de que usufruía a família Madasi. Conquanto a residência exercesse duas funções distintas, quais sejam de casa de morada e ambiente de trabalho, é provável que os móveis utilizados na infra-estrutura do armazém fossem co-utilizados pela família no seu ambiente doméstico, compartilhando seu usufruto de acordo com a demanda que o fluxo de clientes do armazém exigia, ou, de maneira mais efetiva, nas horas em que o negócio mantinha-se fechado.

A presença de mesas e cadeiras nos ativos do armazém nos sugere a hipótese de que as funções comerciais por ele exercidas iam além do fornecimento de produtos a varejo. É possível que fossem consumidos alimentos no próprio estabelecimento, pois a co-existência dos espaços doméstico e comercial, aliada à utilização do trabalho familiar no gerenciamento do negócio, poderia estimular o fornecimento deste tipo de serviço. A diversidade na oferta de produtos e a não-especialização comercial que caracterizaram este segmento são outro forte indício de que estes comerciantes não apenas forneciam mercadorias, mas também, serviços.

O armazém de secos e molhados da família Madasi foi avaliado em 2:845\$500 réis (dois contos oitocentos e quarenta e cinco mil e quinhentos réis), incluindo sua infra-estrutura. Contudo, o volume de capital aplicado no armazém representava, apenas, 9% do total disponível na compilação dos ativos da família. Todavia, a análise detida dos bens da família,

⁵³ ATJSP, op. cit., fl. 11.

conjugada à lista de devedores e credores do armazém, nos revelará que este teve uma importância fundamental para a composição dos outros bens familiares e para a integração do comércio nesse bairro popular com o fluxo de capital externo que financiava o sistema de aquisição de mercadorias e de capitais na cidade.

Por ora, apresentaremos o quadro de mercadorias do armazém na Água Branca, listado e avaliado no processo de inventário aberto em 1915. Sua análise demonstra a grande variedade de produtos ofertados no armazém e fornece os primeiros subsídios para o maior entendimento das ligações comerciais entre os diversos setores da economia e as condições do mercado consumidor nos bairros populares.

AVALIAÇÃO DO ARMAZÉM DA FAMÍLIA MADASI EM 1915

MERCADORIAS	VALOR*
40 caixas de sabão nacional	160\$000
7 caixas de macarrão nacional	17\$500
1 armarinho de madeira	100\$000
1 caixa com goma	22\$000
12 bules de agathi	18\$000
24 garrafas de tamarindo	12\$000
12 garrafas de espírito de vinho	3\$000
36 garrafas de licores nacionais	21\$000
1 lote de cigarro e fumo	5\$000
2 formas de queijo italiano	30\$000
1 caixa com sardinha	25\$000
12 garrafas de capilé	5\$000
12 latas de marmelada	5\$000
1 1/2 de massa de tomate	37\$000
1 1/2 caixa com azeite italiano	100\$000
6 vidros para lampião	5\$000

12 bacias perfumadas afathe	18\$000
1 caixa com velas nacionais	12\$000
1 barril com vinagre	8\$000
1 lata de barbante	5\$000
12 latas de leite condensado	10\$000
1 lata com fósforo	45\$000
24 garrafas de bebidas nacionais diversas	14\$000
12 garrafas de fernet	40\$000
12 garrafas de vermouth	25\$000
12 garrafas de vermouth refinado	24\$000
6 garrafas de cognac Jules Rubin	22\$000
6 garrafas de vinho do porto	14\$000
15 garrafas de Bitter Alemão	12\$000
1 lata de cebola e alho	20\$000
2 sacos de açúcar cru	44\$000
1 lata de louça e resto de ferragem	50\$000
12 cestas	15\$000
24 escovas ordinárias	5\$000
1 lata de arame	5\$000
6 peneiras para fubá	5\$000
1 lata de corda de pinho	20\$000
6 peneiras para café	5\$000
6 latas de banha	9\$000
6 bixigas c/ graxa p/ carroça	3\$000
4 sacos com milho	24\$000
2 sacos com batata	14\$000
2 sacos com feijão	14\$000
6 pás de ferro	6\$000

6 baldes de zinco	6\$000
24 pares de chinelo sortido	24\$000
1 caixa de aguardente italiano	30\$000
1/2 quartola de azeite	50\$000
20 sacos de farelo	30\$000
40 sacos c/ farinha de trigo	520\$000
20 quilos de carne seca	20\$000
1 quartola de pinga	50\$000
4 quartolas c/ vinho italiano	600\$000
armação, mesas, cadeiras, armário	500\$000
TOTAL	2:845\$500

*MOEDA MIL RÉIS

Em face da diversidade de mercadorias comercializadas no armazém, optamos por classificá-las em três grupos distintos: gêneros alimentícios, bebidas e artigos de necessidade pessoal e doméstica. Procuraremos decompor as informações de cada grupo por meio do seguinte método: identificar as redes comerciais que forneciam as principais mercadorias, demonstrar as condições econômicas em que se encontrava o seu abastecimento, e também, discutir as práticas sociais e referências culturais que estão acopladas ao consumo de certas mercadorias.

O primeiro grupo dos gêneros alimentícios é composto dos seguintes itens: macarrão nacional, queijo italiano, sardinha, marmelada, massa de tomate, azeite italiano, leite condensado, azeite nacional, vinagre, carne seca, cebola, alho, açúcar cru, milho, batata, feijão, farelo e farinha de trigo.

É notável a conjunção de hábitos alimentares expressa na variedade de gêneros alimentícios encontrados no armazém da Água Branca. Primeiramente, salta aos olhos a presença de produtos importados consumidos pela clientela deste estabelecimento, como o queijo e o azeite, ambos originários da Itália. Segundo Wilson Cano⁵⁴, estes dois itens somados à farinha de trigo formavam um seletivo grupo de alimentos, que durante a década de 1910 alocava o valor de 90% da balança comercial paulista no setor da alimentação. No

⁵⁴ CANO, Wilson, op. cit., p. 59.

entanto, é necessário cautela no exame da proveniência destas mercadorias comercializadas no armazém de secos e molhados.

A provisão de farinha de trigo é emblemática: item tradicional da pauta de importação nacional, sua produção local passou a vigorar com a promulgação de leis de incentivo à indústria, na última década do XIX, que desoneraram a importação da matéria-prima, o trigo, mantendo as taxas de importação do produto acabado⁵⁵. O industrial Francisco Matarazzo construiu, em 1900, a primeira grande fábrica de farinha na cidade, que realizava o beneficiamento do trigo, cuja entrada no país ocorria pelo Rio Grande do Sul. A partir das necessidades materiais desta linha de produção, o industrial foi expandindo a sua atuação para setores interligados à produção e comercialização da farinha, tornando-se um dos principais empresários do Brasil, atuante nos setores da indústria e do comércio⁵⁶.

Em 1907, a atividade produtiva das Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo englobava moagem de farinha, tecidos, fósforos e alimentos, possuindo o quarto maior valor de produção das indústrias nacionais e uma das firmas que mais empregava trabalhadores, em torno de 1500 deles, segundo o censo realizado pelo Centro Industrial do Brasil, publicado em 1907⁵⁷. A propósito, dentre as cem maiores indústrias brasileiras, arroladas nesse Censo, as duas firmas com maior valor de produção pertenciam ao setor de moagem de farinha.

Das mercadorias arroladas no armazém de secos e molhados, a farinha de trigo e o vinho italiano concentravam os maiores valores investidos pelo proprietário no estoque do negócio. Apenas estes dois itens correspondiam a 50% do capital invertido em mercadorias e eram, também, os produtos em maior abundância para a comercialização.

Se o fornecimento de mercadorias importadas nos armazéns dos bairros populares, onde as condições sócio-econômicas vigentes eram precárias, pode parecer surpreendente, é necessário lembrar o acento marcadamente europeu na sua composição social e a decorrente transposição de hábitos alimentares estrangeiros para estas regiões da cidade. A imigração em massa de europeus, principalmente italianos, fomentou a expansão do comércio na capital,

⁵⁵ DEAN, Warren, op. cit. In: FAUSTO, Boris (org.), op. cit., p. 254.

⁵⁶ Morse invoca a trajetória de Matarazzo para exemplificar o modelo de empreendedor que impulsionou a produção industrial brasileira, contrapondo-o ao método de formação de capital industrial baseado na associação de diversos acionistas, pois após a instalação da fábrica de farinha “a necessidade de ensacamento de seu produto levou-o à fundação da grande fábrica Mariângela (1904), e esta, às fábricas de óleo de caroço de algodão e daí ao sabão e artigos de toilette. Assim veio a necessidade de encaixotamento, e para isso, ele estabeleceu serrarias. E assim por diante...” MORSE, Richard, op. cit., p. 304.

⁵⁷ DEAN, Warren, op. cit., p. 260.

aumentando e diversificando a demanda por produtos básicos, como no caso da alimentação, o que estimulou a produção manufatureira nacional, por um lado, e alargou a perspectiva da importação de produtos manufaturados no país de origem destes consumidores, por outro.

As transformações culturais operadas pela presença italiana na cidade deixaram marca acentuada no hábito alimentar paulistano. O memorialista Ernani da Silva Bruno aponta a fundação das primeiras fábricas alimentícias em São Paulo e observa positivamente esta mudança cultural na dieta do morador da cidade “sob a influência do elemento italiano” ressaltando que alguns temperos e o modo de preparar certos alimentos se incorporavam aos costumes paulistanos⁵⁸.

Certamente, o macarrão nacional, a massa de tomate, o leite condensado, o azeite nacional e o vinagre, comercializados no armazém, foram provenientes da indústria alimentícia implantada na cidade com a afluência da imigração italiana, o que criou a demanda pelos produtos e as condições de produção local para atendê-la. A produção manufatureira de alimentos foi uma das atividades econômicas de importância na fase inicial do processo de industrialização brasileiro, mediante a implantação das primeiras grandes fábricas, além de ter sido o segmento com o maior número de firmas industriais e com a maior diversidade nas linhas de produção⁵⁹.

O fornecimento destes produtos nos armazéns dos bairros populares se tornou possível devido às relações comerciais estabelecidas entre os varejistas de secos e molhados e as casas comerciais importadoras da cidade que, também, controlavam a distribuição em atacado da produção manufatureira e de cereais nacionais. A família Madasi contabilizou seis credores pelo fornecimento de mercadorias, todos com atuação no setor de importação e, também, no atacado de cereais e secos e molhados. Dentre eles, consta o crédito em favor das Indústrias Reunidas “F. Matarazzo” que se aproximava do valor das mercadorias avaliadas no armazém⁶⁰.

Pela análise da documentação é possível antever que estreitas relações comerciais entre proprietários de armazéns e casas importadoras possibilitaram o abastecimento dos primeiros, determinando a principal característica do comércio de secos e molhados, qual seja a diversidade de mercadorias ofertadas. Ainda que esses atacadistas se denominassem casas

⁵⁸ BRUNO, Ernani, op.cit., p.1112.

⁵⁹ DEAN, Warren, op.cit., p. 259.

⁶⁰ ATJSP, op. cit., fl. 17.

importadoras de secos e molhados, não restringiam sua atuação ao comércio de alimentos manufaturados europeus, encarregando-se, também, da distribuição comercial da produção manufatureira nacional neste setor.

Além do comércio de produtos manufaturados, os atacadistas de secos e molhados intermediavam a distribuição de cereais na cidade, compravam a produção realizada nas chácaras ao redor do núcleo urbano, diretamente de seus produtores, assim como, também, de outros estados da república, e a disponibilizavam aos varejistas que comerciavam no ramo da alimentação, dentre eles os armazéns de secos e molhados⁶¹.

Deste modo, ao lado dos queijos e vinhos da Itália, o armazém na Água Branca também comerciava batata, feijão, açúcar cru, cebola, alho, milho e farelo. Estas mercadorias eram fornecidas pela mesma rede comercial de atacadistas que distribuía os artigos industrializados, importados e nacionais, demonstrando o monopólio exercido por esses comerciantes na distribuição de artigos de consumo imediato.

Enquanto os alimentos importados, por um lado, saciavam uma demanda incrementada pelo fluxo imigratório, por outro, são indicativos da existência de uma clientela que, dispondo de maior poder aquisitivo do que as camadas populares, incorporava em sua dieta alimentar o consumo de artigos refinados de procedência estrangeira.

A cebola e o alho foram itens acrescentados de maneira distinta aos hábitos alimentares na cidade, pois fugindo à maciça influência italiana, esses alimentos foram introduzidos pelos espanhóis que imigraram para o estado de São Paulo, sobretudo nas duas primeiras décadas do século XX.

Dos membros deste grupo que ascenderam socialmente na cidade, muitos se engajaram no comércio de cereais, cebola e alho. Os mais bem-sucedidos se estabeleceram como atacadistas de gêneros alimentícios, principalmente, nas ruas Santa Rosa e Paula Souza, no bairro do Brás, próximo ao mercado municipal, contribuindo para a especialização deste espaço urbano nesse ramo do comércio atacadista. Seu crescimento e dinamismo renderam-lhe a denominação de “zona cerealista”⁶².

⁶¹ Dedicaremos a última parte deste capítulo para a análise detida das relações comerciais estabelecidas entre o armazém e as casas importadoras, identificando a extensão adquirida por essas redes comerciais no início do século XX, e que sofrerão uma rearticulação com o advento da grande guerra e seus efeitos sobre o comércio internacional.

⁶² CÁNOVAS, Marília, op. cit., p.248 e 251.

Embora, a comunidade imigrante fosse preponderante nesses bairros de São Paulo, havia também a comercialização de alimentos tradicionalmente identificados na dieta brasileira, tais como batata, feijão, milho, açúcar e carne seca.

Este item que consta da lista de produtos do armazém da família Madasi, está entre os alimentos produzidos no Brasil. No censo de 1907, das cem maiores firmas industriais arroladas, dezessete voltavam sua produção para a carne seca e concentravam-se no estado do Rio Grande do Sul. Não consta, no caso, nenhum estabelecimento do gênero no estado de São Paulo.

A relação de alimentos comercializados dá a entender que, se por um lado havia o enriquecimento da dieta brasileira pela incorporação de hábitos e produtos europeus, por sua vez, os grupos imigrados também absorviam a influência das práticas alimentares vigentes na cidade. Ademais, o consumo desses alimentos denota a presença de brasileiros que também residiram e, portanto, conviveram nos bairros populares, apesar de sua instigante ausência, nas análises sobre a formação sócio-econômica destas regiões na historiografia da cidade.

O último item dos gêneros alimentícios “secos” encontrados no armazém foi o farelo. Utilizado para a nutrição de animais, demonstra que nesses bairros subsistiam modos de vida conectados ainda com a ordem rural, pois ainda era larga a utilização de cavalos para o transporte, pessoal ou de mercadorias, sendo corriqueira a existência de porcos e galinhas criados, geralmente, pelas ruas e que complementavam a dieta alimentar nos domicílios de baixa renda nos bairros populares.

Ao lado dos produtos “secos”, os armazéns notabilizaram-se pelo comércio de bebidas, principalmente alcoólicas. Estas perfaziam três quartos do valor aplicado nos gêneros “molhados”.

Assim como nos alimentos, o estoque de bebidas repartia-se em produtos nacionais e importados. A variedade de bebidas concentrava-se nos artigos nacionais, contudo, os importados fixaram os maiores valores comerciais.

As bebidas indicam, igualmente, a diversidade de opções oferecidas aos clientes desse armazém, não apenas em produtos, mas também em quantidades e preços. As nacionais eram majoritariamente armazenadas em garrafas, tais como tamarindo, capilé, espírito de vinho, licores diversos, bebidas “nacionais diversas” e pinga. Apenas esta última era armazenada em

quartolas⁶³. O capilé era um refresco muito difundido na cidade desde meados do século XIX e, preparado com xarope, compartilhava com a groselha a preferência dentre as crianças da época⁶⁴.

O espírito de vinho foi a bebida mais barata do armazém avaliada em \$250 (duzentos e cinquenta réis) a garrafa. Outro refresco popular, o tamarindo, foi avaliado em \$500 (quinhentos réis) a garrafa; o capilé possuía um valor próximo, \$416 (quatrocentos e dezesseis réis). As vinte e quatro garrafas classificadas pelo avaliador como bebidas “nacionais diversas” atingiram o valor unitário de \$583 (quinhentos e oitenta e três réis), valor similar ao estipulado para a garrafa de licor nacional.

Contudo, os maiores valores comerciais estavam aplicados nas bebidas importadas, principalmente, no vinho italiano. Este também era armazenado em quartolas que somavam o valor de 600\$000 réis (seiscentos mil réis) o que correspondia a 25% do valor total das mercadorias, descontada a avaliação da infra-estrutura.

O memorialista E. Bruno ao relatar as condições de abastecimento vigentes na cidade na virada do século XIX para o XX atestou a conexão entre a difusão do consumo de vinho na cidade e o aumento da presença da colônia italiana. Segundo o autor, grupos desta colônia dedicaram-se à produção de vinho nos arredores da cidade, produção que, acrescida daquela das chácaras dos antigos moradores, propiciou certa abundância da bebida, já em fins do século XIX.

Todavia, o autor ressalta que concomitantemente à instauração deste processo produtivo “começou a se vulgarizar o consumo de vinhos finos estrangeiros, bebendo-se também na época, ao lado das cervejas fabricadas na cidade em geral por alemães, cervejas procedentes da Alemanha”⁶⁵.

É surpreendente que o autor tenha utilizado o verbo “vulgarizar” para classificar o processo de difusão do consumo de vinhos finos, que em última instância, refletia a extensão do consumo de artigos importados no sistema comercial da cidade, além de indicar que seu consumo deixava de ser exclusividade dos grupos de elite e popularizava-se nas outras classes sociais, ampliando o alcance deste comércio exterior aos bairros mais afastados do triângulo central.

⁶³ Pequena pipa que correspondia a um quarto de um tonel.

⁶⁴ BRUNO, Ernani da Silva, op. cit., p. 1117.

⁶⁵ Ibidem, p. 1106.

Apesar da propagação do consumo de vinhos finos estrangeiros na cidade, no armazém da Água Branca, o único comercializado em garrafa e que possuía marca reconhecida era o Vinho do Porto, no entanto, com a indicação de apenas seis garrafas, no momento da avaliação das mercadorias. Aquele que havia em abundância foi denominado, apenas, de “vinho italiano”, armazenado em quartolas, o que conferia um grau ordinário ao produto, a despeito de ser importado.

Desta forma, em 1914-1915 no armazém da família Madasi na Água Branca poderiam ser consumidos vinhos importados, mas também aguardente da mesma procedência, bitter alemão, cognac Jules Rubin, Fernet e Vermouth. A sociedade comercial Jules Rubin & Cia de Cognac, importava cerca de 15 mil caixas de conhaque por ano⁶⁶. Não foi avaliada qualquer cerveja dentre as mercadorias⁶⁷.

Quanto ao bitter embora fosse rotulado como uma bebida alemã não é possível determinar sua origem, pois o abastecimento do mercado paulistano realizava-se tanto pela incipiente produção local quanto pela importação da Europa, sendo que estrutura similar caracterizava o fornecimento de Vermouth e Fernet⁶⁸.

No entanto, a amplitude de preços dentre as bebidas enumeradas acima pode fornecer indicações mais precisas quanto a sua proveniência. A título de exemplo, se o vinho do Porto comercializado no armazém teve a garrafa avaliada em 2\$300 (dois mil e trezentos réis), a garrafa de bitter alemão foi avaliada em apenas \$800 (oitocentos réis).

Esta diferença de preços pode indicar as distintas procedências destas mercadorias, sendo que as importadas agregam em seu valor os custos do transporte oceânico e o pagamento da taxa de câmbio, o que torna seu preço maior ao consumidor final.

Devido ao tipo de armazenamento, a granel, não é possível estabelecer um preço médio para a comercialização do vinho e da aguardente italianos, que possivelmente eram vendidos em quantidades diversas de acordo com as necessidades e possibilidades da clientela. Se considerarmos, por um lado, os baixos salários da classe trabalhadora que

⁶⁶ DEAECTO, Marisa Midori, op. cit., p. 112.

⁶⁷ Fato curioso a inexistência de cerveja no acervo de bebidas, denotando que não foi tão rápida a incorporação deste hábito nos costumes da cidade, não obstante o crescimento da produção local iniciada por imigrantes alemães e as facilidades de transporte e consumo propiciadas pelo engarrafamento do produto da maior fábrica de bebidas da capital, a Companhia Antarctica Paulista. Fato possibilitado pela implantação da fábrica de garrafas da Companhia Santa Marina, que já dispunha da Vidraria, complexo fabril no qual orbitava o armazém de secos e molhados em questão. Ibidem, p. 87.

⁶⁸ Ibidem, p.86.

vigoraram nas primeiras duas décadas do século passado, e por outro, o processo de difusão de artigos importados no comércio paulistano, aventamos que havia uma forma particular de comercializar secos e molhados na cidade, capaz de garantir o consumo de bebidas e alimentos importados pelas camadas menos favorecidas da população.

O exame do rol de bebidas disponíveis ao consumo no armazém da família Madasi, confirma a hipótese, vislumbrada no exame dos gêneros alimentícios, de que este tipo de comércio nos bairros populares atuava na distribuição a varejo de mercadorias produzidas pelos diversos setores da indústria nacional relacionados à manufatura de alimentos. Concomitantemente, proporcionavam à clientela artigos estrangeiros, principalmente, italianos que possuíam grande apelo nesses bairros onde a população, em sua maioria, possuía origem semelhante.

Embora os produtos importados fossem em menores quantidades, exceção feita ao vinho italiano, essas mercadorias foram as que alcançaram as maiores avaliações de preço e obtiveram um importante papel na composição do valor total do estoque. Desta maneira, esse armazém de secos e molhados personificava a última parada na rota internacional de mercadorias européias, destinadas ao comércio em São Paulo, demonstrando que os bairros populares, a despeito das precárias condições sócio-urbanas, estavam inseridos no fenômeno cosmopolita que atingia a cidade naquele momento, não obstante, mais vulneráveis às vicissitudes do mercado.

Desta forma, a proposição referente à análise dos gêneros alimentícios se mostra verdadeira também para o quadro de bebidas, qual seja, os armazéns de secos e molhados centralizavam a distribuição a varejo de mercadorias provenientes de atividades econômicas diversas, comercializavam gêneros alimentícios *in natura*, manufaturados nacionais e importados. O conjunto de bebidas possuía a mesma característica, pois visualizamos a oferta de bebidas nacionais, gasosas e alcoólicas, tradicionalmente identificadas com os hábitos brasileiros, como o capilé e a pinga, que possuíam baixo valor de mercado, o que representava uma maior acessibilidade à clientela.

Contudo, havia também a oferta de bebidas importadas, que atendiam a uma demanda estimulada, por um lado, pelos imigrantes que reproduziam seus costumes no modo de vida urbano, por outro, pelos ares metropolitanos que São Paulo auferia, a exigir o consumo de produtos mais sofisticados, condizentes com as novas formas de sociabilidade urbana.

Para finalizar esta análise do quadro de mercadorias, falta-nos complementar o quadro dos *secos* com os produtos destinados ao consumo pessoal e doméstico. Novamente encontraremos uma variedade de artigos manufaturados da indústria nacional coexistindo com produtos importados requintados. Assim sendo, observamos a confluência no espaço do armazém, espelhada em seu estoque de mercadorias, de dualidades como popular/ refinado, antigo/moderno e rural/urbano. No entanto, essas tensões caracterizavam a dinâmica de crescimento da cidade que, simultaneamente, era a “cidade dos fazendeiros” e a “cidade dos imigrantes”.

Das mercadorias destinadas ao aparelhamento doméstico destacaram-se aquelas vinculadas às antigas técnicas de iluminação, representadas pela vela, lampião e querosene. A larga utilização destes produtos revela que, as transformações tecnológicas dos equipamentos domésticos não atingiam os domicílios dos bairros populares, embora, o período tenha sido marcado pela publicação na imprensa dos novos produtos do lar, caudatários do desenvolvimento das redes urbanas de gás e eletricidade⁶⁹.

Ainda assim, as indústrias de velas e de fósforos estiveram na vanguarda da industrialização brasileira, compondo diversas posições no quadro das maiores fábricas nacionais, no começo de século XX. Ao contrário da concentração geográfica que caracterizou a produção manufatureira de certos setores, o desenvolvimento industrial nos setores de velas e fósforos, durante a primeira república, se efetivou de maneira difusa pelo território nacional, havendo fábricas, destes setores, nas regiões sul, sudeste e nordeste do país⁷⁰.

Por outro lado, a produção de banha se concentrava no estado do Rio Grande do Sul, sendo uma indústria correlata à de carne seca, que utiliza matéria prima da criação bovina; segundo o censo do Centro Industrial do Brasil, em 1907, três fábricas de banha foram contabilizadas no sul, dentre as cem maiores indústrias no país⁷¹.

O cigarro, manufaturado nas proximidades das regiões agrícolas produtoras do fumo – as maiores firmas do setor encontravam-se nos estados da Bahia, Rio de Janeiro e Pernambuco - também era comercializado nos armazéns.

⁶⁹ SILVA, João Luiz Máximo de. *Cozinha Modelo: O Impacto do Gás e da Eletricidade na Casa Paulistana (1870-1930)*. São Paulo: Edusp, 2008, p. 20.

⁷⁰ DEAN, Warren, op. cit., p.259.

⁷¹ Ibidem, p. 260

Para o asseio de roupas e outros equipamentos domésticos, assim como para a própria limpeza domiciliar era comercializado o sabão nacional. Complementando a preparação das roupas era comum a aplicação da *goma* para dar acabamento aos tecidos e à fina indumentária pessoal, em face do rudimentar processo técnico que permeava a utilização do ferro de passar roupa, sujeito aos revezes da combustão do carvão.

Desta forma, velas, lampiões, banha, fósforos, cigarros, goma, peneiras e cestas foram os artigos, ao lado dos gêneros alimentícios e bebidas, que impulsionaram a industrialização brasileira nas três primeiras décadas do regime republicano e que empregavam grande parte dos trabalhadores operários.

Embora houvesse o predomínio de artigos manufaturados nacionais, é preciso observar a comercialização de artefatos domésticos refinados como bules de “agathi” e bacias perfumadas de “Afathi”. Estas duas mercadorias são anunciadas na propaganda do armazém de ferragens do alemão Frederico Schnapp & Cia, compilada como fonte iconográfica no estudo de Heloisa Barbuy, comerciante de mercadorias importadas no triângulo central da cidade que oferecia à clientela louças de “Agathi” dentre outras novidades vindas da Europa, principalmente alemãs, destinadas ao equipamento e modernização dos serviços domésticos. Vale ressaltar que a propaganda consta no álbum criado por Jules Martin, intitulado Revista Industrial, para representar o estado de São Paulo na Exposição Universal de Paris em 1900⁷².

Completando o estoque de produtos voltados ao uso pessoal e doméstico, foram identificados produtos utilizados na construção civil. Este setor da economia obteve um grande dinamismo na primeira república impulsionado pelas altas taxas de crescimento demográfico e pelo processo de expansão da área física da cidade, principalmente, nos bairros populares.

Dessa maneira, a demanda por artigos da construção civil nessas áreas era alta, o que representava boas perspectivas comerciais para a oferta desses produtos. Os disponíveis no armazém eram: louças, ferragens, arame, barbante, zinco, ferro e corda de pinho.

Não foi possível determinar a origem da produção destes artigos manufaturados para construção civil. Em 1919, segundo a Diretoria Geral de Estatística⁷³, havia 415 fábricas metalúrgicas no Brasil que empregavam 10.836 trabalhadores. Todavia, os produtos feitos de

⁷² BARBUY, Heloisa, op. cit., p. 154.

⁷³ DEAN, Warren, op. cit., p. 259.

louça e ferro comercializados no armazém deveriam ser, majoritariamente, importados, dado que as propagandas encontradas na documentação e na bibliografia indicam que os atacadistas de secos e molhados comercializavam ferragens e louças importadas, além dos gêneros alimentícios, e também detinham o monopólio de comércio de certas substâncias químicas farmacêuticas.

Em uma visita ao armazém, o cliente ainda poderia dispor de chinelos, escovas e cestas. Desta forma, conferimos a oferta de mercadorias disponíveis no comércio de secos e molhados da família Madasi na Água Branca. Fica patente a diversidade de produtos que envolvia o cotidiano deste segmento comercial, o que refletia a variedade de setores da produção manufatureira que atingiam o consumidor final por meio do comércio de secos e molhados.

Foi visto que havia um sortimento de produtos importados no estoque do armazém, que visava atender à demanda criada pelo afluxo da população imigrante e, também, satisfazer o refinamento de gosto e de paladar das camadas sociais que ascendiam economicamente na cidade.

Estes produtos importados agregaram os maiores valores nominais, na avaliação realizada no inventário, contudo, a maioria das mercadorias era de proveniência nacional revelando a extensão e a articulação de um mercado interno que envolvia diversos estados da república. Assim mercadorias produzidas no Rio Grande do Sul, Paraná, Rio de Janeiro, Bahia, podiam ser encontradas no comércio de secos e molhados de São Paulo.

O quadro de mercadorias revela que havia diversas redes comerciais: internacional, que trazia produtos europeus; interestadual, que disponibilizava manufaturas típicas de outras regiões brasileiras; intra-estadual, que fornecia cereais dos arredores da cidade e do interior, além de produtos manufaturados no estado de São Paulo.

Estas três redes comerciais concorriam para o abastecimento dos armazéns de secos e molhados, o que evidencia sua complexidade e a importância do último elo da corrente que distribuía no varejo essa produção manufatureira e agrícola.

Embora os armazéns disponibilizassem produtos advindos destas três redes comerciais, o abastecimento do setor estava condicionado à intermediação do atacadista de secos e molhados que centralizava, tanto a importação e exportação de produtos, quanto a

circulação interna de mercadorias nacionais. Marisa Deaecto assim classificou a atuação comercial destes atacadistas

“formavam por assim dizer a elite da classe comercial. Eles interagiam em todos os ramos, tanto no de exportação, como no de importação de mercadorias... monopolizavam vários setores comerciais, regulavam os preços dos produtos e formavam amplas redes de circulação com o auxílio de estradas de ferro e a proteção do Estado.”⁷⁴

Desta forma, os proprietários de armazéns de secos e molhados dependiam da conexão com estes atacadistas, para garantir o sortimento de mercadorias de seus negócios, haja vista o monopólio exercido por esses importadores não só na distribuição de artigos estrangeiros como na circulação de mercadorias nacionais, manufaturadas ou agrícolas.

No aspecto comercial, os armazéns certamente contribuíram para a penetração e consolidação, no mercado de consumo, dos produtos manufaturados pela indústria nacional durante a primeira república. Constatação que ganha relevância, em primeiro lugar, em face da profusão deste estabelecimento comercial nos bairros populares, segundo pelo preconceito vigente em relação à manufatura nacional, reiteradamente considerada de qualidade inferior à importada.

4. Vida Comercial e Redes de Crédito

A partir do cruzamento de informações disponíveis na bibliografia, sobre a situação do mercado de gêneros alimentícios, com os informes sobre os tipos de armazenamento e preços alcançados por certas mercadorias na avaliação do inventário, discutir-se-á a vida comercial do proprietário do armazém. Em um segundo momento, tratar-se-á das operações financeiras que foram compiladas no processo de inventário durante a listagem de credores e devedores. Estas listas permitem a exposição das relações financeiras que permeavam a extensa rede comercial, na qual os armazéns se inseriam.

Não foi possível localizar a caderneta em que eram registradas as operações comerciais do negócio, o que possibilitaria vislumbrar precisamente o movimento de “saída e entrada” de mercadorias e capitais. A utilização das habilitações dos credores, anexadas ao

⁷⁴ DEAECTO, Marisa Midori, op. cit., p. 98-99.

processo, e da propaganda de uma das firmas credoras, veiculada no almanaque comercial, preencheram essa lacuna e revelaram estratégias utilizadas pelos negociantes para viabilizar o abastecimento e a distribuição de mercadorias de consumo imediato na cidade.

A análise do modo de armazenamento dos produtos trouxe inquietações sobre as formas que o consumo a varejo adquiria no comércio de secos e molhados. Tradicionalmente, este segmento foi caracterizado como retalhista, onde o cliente poderia adquirir produtos diversos, em quantidades variadas, segundo as necessidades e possibilidades de cada um.

Apesar disso não foi avaliada, junto ao ativo fixo do armazém, uma balança de medida, ou outro instrumento, que permitisse aferir com precisão os volumes comercializados. O comércio das bebidas, provavelmente, era realizado pela venda em doses, principalmente, no caso das armazenadas em quartolas, como o vinho italiano e a aguardente. A presença de balcão, mesas e cadeiras denota a prática do consumo de produtos no espaço do armazém. As bebidas eram, possivelmente, as prediletas nesse consumo local. A prática de vendê-las em doses estimularia o consumo e, possivelmente, se constituía em prática mais lucrativa, o que nos leva a concluir que as bebidas engarrafadas também poderiam ser assim comercializadas.

Por outro lado, os gêneros alimentícios como feijão, batata, milho e farinha de trigo foram contabilizados no inventário a partir das respectivas quantidades de “saccos”; tipo de armazenamento que coincide com a medida utilizada pelos jornais da época, ao ilustrarem as variações de preço destes gêneros no varejo. Contudo, é plausível que o comércio destes gêneros não se restringisse a esse volume estipulado, em face do menor poder aquisitivo que caracterizava o público consumidor dos armazéns, havendo, possivelmente, outras formas de medir os volumes comercializados, com a utilização de bacias, vasilhas ou canecas.

Em relação à comercialização dos produtos de higiene pessoal e infra-estrutura doméstica predominou o consumo em unidades; no caso específico do arame, barbante e corda possivelmente eram vendidos a partir da metragem dos produtos, ou em rolos.

Utilizando a metodologia do cruzamento de dados entre os preços estipulados na avaliação do inventário, com aqueles noticiados pela imprensa da época, delimitaremos a situação comercial em que se encontrava o comércio de secos e molhados na cidade. Este procedimento é viabilizado pela similaridade da unidade básica de medida utilizada na comercialização de cereais, qual seja o “sacco”.

A partir deste método e apoiado pela bibliografia, será possível vislumbrar o papel exercido por este comerciante na conjuntura econômica de 1914-1915, os efeitos desta conjuntura sobre o comércio de gêneros alimentícios e as práticas adotadas pelo negociante para contorná-los, assegurando o fornecimento de mercadorias durante a crise.

Há um consenso no sentido de que a guerra mundial elevou subitamente o custo de vida na cidade, pois dentre os principais fatores, influenciou deveras a rearticulação da pauta da balança comercial brasileira. Seu principal gênero exportador, o café, era o responsável pelo afluxo de moeda estrangeira, utilizada para o financiamento da importação de mercadorias e para a garantia de empréstimos externos; o deflagrar do conflito impingiu uma redução significativa na demanda de café brasileiro no exterior, o que por sua vez comprimia o rendimento das atividades econômicas interligadas ao complexo cafeeiro. Em contrapartida, houve o aumento da demanda por gêneros alimentícios brasileiros, principalmente cereais e carne, nos países que se dedicavam ao esforço de guerra, situação que alterou os preços vigentes no mercado interno.

Neste, as condições econômicas encontravam-se precárias, com crescente desemprego ocasionado pela redução das jornadas de trabalho e por demissões em massa. Nesse momento, o excesso de mão de obra no mercado agravou as relações entre as classes sociais, pois esta característica da formação do mercado de trabalho paulista pressionava os salários dos trabalhadores para baixo. A depreciação salarial era agravada pelas oscilações nos preços dos alimentos, com súbitas disparadas, e o encarecimento nos preços dos aluguéis. Esta situação provocou o acirramento da tensão social nos bairros populares, semeando o terreno para a série de paralisações e greves deflagradas no período de 1917-1918.

No decorrer destes anos turbulentos, a imprensa, sindicatos e associações operárias concentravam-se não só na denúncia das aviltantes condições econômicas que pressionavam a existência social das camadas populares, mas procuravam identificar os culpados por aquela situação de penúria na qual as mesmas se encontravam. Destarte, ganha evidência a personagem social do “intermediário”, ou “açambarcador”, na linguagem corrente da época, que em face da ascensão de preços nos gêneros alimentícios, aproveitava-se da instabilidade do mercado para especular com tais produtos, o que gerou um artificialismo nos preços e, em

decorrência, inflação. Segundo Morse, foram os principais responsáveis pela manipulação da oferta de gêneros, submetendo o mercado à oscilação desproporcional de preços⁷⁵.

Contudo, ao historiador é preciso muita cautela no exame da rede comercial que abastecia a provisão de gêneros alimentícios nos bairros populares, pois, aos armazéns de secos e molhados que lidavam diretamente com o consumidor final, constantemente, recaíram acusações de praticarem preços acima dos verificados em outros bairros da cidade; situação agravada pelo perfil da clientela, majoritariamente de baixa renda. Contudo, a análise da situação comercial do proprietário, no desenrolar do inventário, revela uma complexa situação que envolvia o segmento comercial no período, trazendo à tona uma realidade de intrincadas relações pessoais e comerciais que fornece maiores subsídios à compreensão deste momento delicado para as classes populares.

Os preços disponíveis para as mercadorias do armazém na Água Branca referem-se a valores estipulados pelos avaliadores do espólio no início do ano de 1915, logo após a febre especulativa do ano de 1914. Desta forma, seria errôneo considerar esses valores como sendo os praticados correntemente no comércio de secos e molhados, julgando que foram determinados por avaliadores a serviço do poder judiciário; sua atuação pautou-se na tentativa de equalizar as distorções provocadas pela especulação comercial, visando equilibrar a relação entre as mercadorias e o seu real valor nominal.

Esta condição certamente influenciou na decisão do proprietário em postergar ao máximo a instauração do processo de herança que, necessariamente, limitaria suas chances de realizar os lucros com a comercialização a varejo das mercadorias, que de outra forma, tiveram seu valor nominal estipulado, baseado na totalidade de mercadorias de cada produto.

Neste caso específico, comparando os valores estipulados, aos gêneros alimentícios do armazém, pelos avaliadores, com os veiculados pela imprensa, na denúncia do seu abusivo encarecimento no período, não foram encontradas discrepâncias significativas que indicassem uma prática de superfaturamento nos preços das mercadorias.

No entanto, os preços contidos no inventário que denotaram o valor das mercadorias do armazém foram estabelecidos sob a regulação das instituições judiciárias, as quais,

⁷⁵ MORSE, Richard, op. cit., p. 282-283.

visavam controlar⁷⁶, se não minorar, os impactos da recessão econômica que eclodiu na cidade no ano anterior. Certamente, os valores estipulados no processo judicial não correspondiam aos preços reais praticados na comercialização daqueles gêneros no armazém da Água Branca, e nas centenas de outros espalhados pela cidade.

Por exemplo, a farinha de trigo concentrava o maior valor dentre as mercadorias *secas* existentes no armazém. Os quarenta sacos somavam o montante de 520\$000 réis (quinhentos e vinte mil réis), em valores absolutos. Apenas o vinho italiano superava esse investimento. Deste modo, cada saco de farinha foi avaliado em 13\$000 réis (treze mil réis). Em meados de 1914, o jornal *Avanti*, periódico socialista, denunciava as conseqüências nefastas para as classes populares do encarecimento do custo de vida na cidade, exemplificando que “a farinha (...) [subira] de 12 a 24 mil réis o saco em três dias”⁷⁷.

Assim, o valor alcançado pela farinha de trigo, no momento da avaliação e transmissão dos bens dos proprietários do armazém, correspondia ao preço assinalado no mercado a varejo oito meses antes da abertura do processo, momento este imediatamente anterior à escalada inflacionária que acometera os preços dos gêneros alimentícios no segundo semestre de 1914.

Tal qual a farinha, outras mercadorias tiveram uma valoração correspondente aos preços vigentes no período anterior à crise; o feijão teve cada saco avaliado em 7 mil réis, o milho e a batata, alimentos originários do Brasil, também obtiveram uma alteração de preços relacionada a sua inclusão na balança comercial durante a guerra. Ao final de 1916, o jornal *O Correio Paulistano* publicou artigo em que analisava a inflação de preços dos alimentos, nos dois anos imediatamente anteriores, sua correlação com a nova configuração comercial internacional e seus efeitos sobre o comércio interno

“ninguém pensava, há dois anos, que o feijão, a batata, o milho do Brasil pudessem ser adquiridos pelas nações européias, pois que estes produtos são aqui muito caros que em qualquer outro país... o feijão, cotado a princípio a 10\$000 o saco, e talvez menos, foi subindo progressivamente de preço, até atingir, hoje, a 20\$000 e 21\$000”⁷⁸

Desta forma, fica evidente que os preços alcançados pelas mercadorias, no momento da avaliação do inventário, estavam distantes daqueles vigentes no mercado a varejo. O feijão

⁷⁶ A Vara de Órfãos atuaria na tentativa de proteger os bens dos menores, organizando as pendências remanescentes das relações comerciais do armazém.

⁷⁷ Apud BEIGUELMAN, Paula. *Os Companheiros de São Paulo*. São Paulo: Símbolo, 1984, p. 76.

⁷⁸ Apud *Ibidem*, p. 80.

não chegara a atingir a cotação de 10 mil réis estipulada pela imprensa como ponto de partida para constatar a escalada inflacionária dos anos de 1915-16. Ao contrário, o valor estipulado para essa mercadoria se encontrava 30% abaixo da cotação básica determinada pelos meios de comunicação operários. Assim, começam a se delinear os motivos da resistência do viúvo na postergação da abertura do processo de herança, pois este, inevitavelmente, o impediria de realizar os lucros embutidos nos valores praticados na comercialização a varejo.

No entanto, esta significativa resistência foi motivada por razão de maior abrangência do que a exercida pela valoração das mercadorias. O desemprego que acometera as classes populares reduzia sensivelmente, não apenas seu poder de compra imediato, como as impossibilitava de saldar as dívidas contraídas anteriormente com o proprietário do armazém. Deste modo, a crise que se instalara a partir de 1914 não só dificultava a saída de mercadorias, como implantava na cidade uma situação de insolvência financeira que, colocava em xeque a viabilidade de toda rede comercial.

A postergação da abertura do inventário remete a esta situação de insolvência que, se perpetuara por todos os elos da rede comercial, da qual, os armazéns de secos e molhados participavam, em uma posição chave. Afinal, sua principal função era distribuir artigos industrializados e gêneros alimentícios para os consumidores a varejo, ou seja, eram eles os responsáveis por realizar a distribuição comercial da produção agrícola e industrial, o que os tornava imprescindíveis na realização do lucro de todos os segmentos econômicos que atuavam na produção e distribuição destas mercadorias.

Entretanto, a despeito desta série de impedimentos, o fornecimento de mercadorias não fora interrompido. Todavia, os efeitos de tal prática foram drásticos, isto é, as dívidas da clientela aumentaram substancialmente no período, atingindo valor desproporcional que, na avaliação dos bens do proprietário, no início de 1915, representava 2/3 do total do capital da família, atingindo uma cifra aproximadamente dez vezes maior que a investida em mercadorias do armazém, compiladas no inventário.

Em vista disso, depreende-se que, no ano de 1914, as classes populares da cidade enfrentaram uma situação financeira insolúvel, pois a redução da atividade econômica provocara compressão salarial e demissões em massa, justamente no período de aumento nos preços das habitações e dos alimentos, o que resultara, sob a ótica do comerciante de secos e

molhados, no vertiginoso crescimento das dívidas contraídas pela clientela mediante o fornecimento de mercadorias a prazo, com registro em cadernetas.

Esta prática comercial é comumente utilizada nos bairros populares, em vista de duas características intrínsecas a eles: as restrições no âmbito da renda familiar impostas pela situação econômica das famílias domiciliadas, e os laços de compadrio e solidariedade mútua, reforçados pela existência coletiva em semelhante condição social.

Na cidade de São Paulo, na segunda metade do século XIX, a cultura do crédito perpassava as diversas classes sociais que a habitavam, segundo o estudo de Maria Luzia Ferreira de Oliveira⁷⁹, que também constatou a ampla escala de valores que eram emprestados a juros na cidade. A prática era utilizada para os mais variados misteres, desde garantir a sobrevivência cotidiana até “a busca da estabilização e do enraizamento econômico”⁸⁰. Os empréstimos se realizavam através de relações pessoais e por meio de credores particulares, com presença na sociedade paulistana, de uma camada social que vivia exclusivamente da rentabilidade do capital emprestado a juros.

De acordo com as conclusões apontadas pela autora, no período em questão foi observada uma redução das operações de crédito; esta diminuição esteve relacionada ao rápido crescimento que a cidade protagonizou, sobretudo no último quarto do século, o que enfraquecera a cultura do crédito que estava baseada nas relações de confiança pessoal⁸¹.

Segundo ela, os comerciantes da cidade formaram um expressivo grupo de tomadores ou credores de empréstimos, pois das transações de crédito pesquisadas, 40,2% foram realizadas por “aqueles que viviam de ter a porta aberta, vendendo mercadorias”. Destas, 68% eram dívidas passivas contraídas por eles, sendo que o início do endividamento se dava no abastecimento das lojas⁸².

Para o segmento comercial de secos e molhados, Oliveira nos indica que no final do século XIX

“A cidade mostrava-se mais auto-suficiente para os gêneros alimentícios, e, quando o setor precisava de produtos de fora, utilizava a intermediação das casas importadoras. Esses importadores em alguns casos forneceram crédito

⁷⁹ OLIVEIRA, Maria Luiza Ferreira de, op. cit., p. 193.

⁸⁰ Ibidem, p. 197.

⁸¹ Ibidem, p. 201.

⁸² Ibidem, p. 226.

para comerciantes de secos e molhados, intermediando suas necessidades por mercadorias mais longínquas”⁸³

Deste modo, a autora demonstra que o fornecimento de mercadorias importadas ao segmento de secos e molhados existia, porém ainda se realizava de maneira intermitente; no entanto, esta relação comercial entre as casas importadoras e o segmento se pautava não só pelo fornecimento de “mercadorias mais longínquas”, mas também pela facilitação do crédito, que fora o instrumento fundamental para a criação e abastecimento dos armazéns de secos e molhados, bem como para a instalação de todo o setor de negociantes da capital.

Ademais, sustenta que essa rede de crédito estabelecida no setor de secos e molhados se caracterizava por ser local, sendo que havia comerciantes que “mantinham ligação direta com o interior, São José dos Campos, Tatuí, Sorocaba, e também armazéns em Santos”⁸⁴

O exame do inventário da família Madasi indica que as relações comerciais existentes entre o proprietário do armazém e as casas importadoras, se aprofundaram; primeiramente, a análise do quadro de mercadorias demonstrou que os produtos importados exerceram um importante papel na composição do valor do estoque. O sortimento de mercadorias e a abundância de algumas delas, tais quais vinho e azeite italianos sinalizam que seu fornecimento deixara de ser esporádico e tornara-se cotidiano.

Como exposto anteriormente, a lista de mercadorias utilizada neste estudo refere-se ao início do ano de 1915. Deste modo, apesar da recessão econômica que atingiu a cidade durante todo o ano de 1914, e das alterações no comércio internacional que a provocara, o abastecimento da rede comercial que importava produtos do segmento de secos e molhados não fora interrompida.

Embora, o poder de compra das classes populares tenha se reduzido consideravelmente no ano anterior, a oferta de produtos importados manteve-se em evidência, indicando a consolidação e a estabilidade desta rede comercial. Como visto anteriormente, a oferta de secos e molhados importados no armazém era, sobretudo, de mercadorias provenientes da Itália, no entanto, é importante destacar que com a eclosão da guerra mundial em 1914, as redes comerciais internacionais sofreram profundas alterações, muitas foram estancadas, outras reduzidas, algumas estimuladas. Todavia, a Itália foi o único país europeu

⁸³ Ibidem, p. 234.

⁸⁴ Idem.

com que o Brasil manteve relações comerciais após o deflagrar do conflito, confirmando a pujança da rede comercial de secos e molhados⁸⁵.

Porém, a situação de insolvência na qual se encontrava a maioria da clientela perdurou durante todo o ano de 1914 e permanecia inalterada no começo de 1915. A solução encontrada para que o consumo se mantivesse em patamares compatíveis ao escoamento da oferta, sem depreciação dos preços das mercadorias, foi a comercialização de mercadorias a prazo, por meio da utilização da caderneta como ferramenta de organização contábil.

No momento das avaliações dos bens da família Madasi foi apresentada a lista contendo o nome e a quantia devida pelos clientes do armazém. Quarenta e uma pessoas foram incluídas na lista de devedores, sendo que doze delas já foram classificadas como “insolvíveis” na declaração do inventariante. Ademais, examinando as quantias devidas, foi localizada uma disparidade dentre os valores devidos, sendo que o mais baixo somou 40\$000 (quarenta mil réis). Por outro lado, foram computados quatro débitos com valores acima de 1:000\$000 (um conto de réis), dos quais, três foram considerados “insolvíveis” nas declarações do inventariante⁸⁶.

Dos quarenta e um devedores, aproximadamente 30% não poderiam saldar sua dívida no processo de inventário⁸⁷, atestando a precária condição financeira que as classes populares enfrentavam nos anos de 1914-1915. O conhecimento desta situação, por parte do proprietário do armazém, era o que determinava a postergação da abertura do inventário, evitando que a instauração do processo e, conseqüentemente, a obrigatoriedade de quitação das dívidas, para a determinação dos bens que seriam partilhados pelos herdeiros, tornassem parte da clientela inadimplente.

Se, por um lado, o adiamento do processo mantinha o comércio em funcionamento e garantia a relação de confiança entre o proprietário e a clientela, por outro, tornava a vida comercial do proprietário Madasi cada vez mais vulnerável, pois o prolongamento da crise aliado à manutenção do comércio de portas abertas, com vendas a prazo, acarretava o crescimento exponencial de capital mobilizado em dívidas concedidas à clientela, que se tornavam cada vez mais extensas e de difícil cobrança.

⁸⁵ DEAECTO, Marisa Midori, op. cit., p. 106.

⁸⁶ ATJSP, op. cit., fls.17-18.

⁸⁷ Ibidem, fl. 17-18.

Seguindo este padrão de atuação comercial, o proprietário alocou 61% dos bens da família em dívidas concedidas no balcão do armazém. Se considerarmos ainda a quantia de cinco contos e meio de réis que foi emprestada a Carmine Ionatti, garantida por um crédito hipotecário, a porcentagem relativa das dívidas sobre o total dos bens subiria para 78%⁸⁸.

The image shows a handwritten ledger with the title "Deus em Conta Corrente" at the top. The ledger is organized into columns for creditor names, terms, and monetary amounts. The entries are as follows:

Creditor Name	Term	Amount
João	Tusctiviel	24760
João		4000
Luiz		133130
Maria Julia	Tusctiviel	33730
Maria Luiza		28600
Alcides Paula		11700
João Douglas		10030
Maria Boni	Tusctiviel	6500
Maria Jacqui		27100
João Timoteo		9500
Alcides		12530
Maria Calceoli		30620
João		55130
Maria Amelto	Tusctiviel	8350
João Camargo		23600
Maria Baraliti	Tusctiviel	35380
João Beta		27260
João Roque		21940
João Chutario		130710
Maria Mari		20040
João Noli		15200
Alcides	Tusctiviel	72000
Maria Camussa	Tusctiviel	85270
Maria Trisau	idem	115000
João Tim		111320
Maria Cavanatti		57300
João	Tusctiviel	19550
Maria Louze		130800
João	transportar	13000
		<u>1323390</u>

Ilustração 1 – Lista de Devedores – Família Madasi

⁸⁸ Ibidem, fl. 22.

A leitura dos quarenta e um nomes de clientes que deviam ao proprietário do armazém corrobora a predominância de imigrantes da colônia italiana no bairro popular da Água Branca. Todos os nomes são masculinos, o que não significava necessariamente que só homens freqüentassem este tipo de estabelecimento comercial. Para a identificação do cliente na caderneta possivelmente se utilizava o nome do pai da família, mas outros membros, mulheres e filhos, também se utilizavam desta “conta” familiar no armazém.

Reproduzimos a seguir alguns sobrenomes de clientes que contaram com crédito junto ao armazém da família Madasi: Bovi, Calegari, Camussa, Cremaschi, D’Allafortana, Fiori, Fiuretto, Giaia, Giovanetti, Lenhari, Longo, Piva, Roque, Righi, Solassi, Trevisan, Vaccari, entre outros de origem itálica.

Se a diminuição verificada no fim do século anterior refletia o crescimento da cidade, o que colocava em xeque as conexões financeiras pessoais, por outro lado, sua expansão urbana resultava em novos micro-territórios, habitados, majoritariamente, por grupos imigrantes europeus. Esses grupos, vivenciando condições sociais análogas na cidade, desenvolviam redes de solidariedade mútua, baseadas no sentimento de identidade étnica, reforçado pela experiência da imigração e pelas dificuldades de inserção social em São Paulo.

Deste modo, a confiança pessoal necessária para a prática do crédito havia sido restaurada pela experiência urbana dos grupos sociais emigrados. Para o segmento de secos e molhados a utilização da caderneta continuou sendo instrumento de elevada importância para a viabilização do comércio a varejo nos bairros populares. Ademais, em face das dificuldades econômicas enfrentadas nos anos de 1914-1915, o uso da caderneta foi o único caminho disponível para a manutenção do comércio de secos e molhados, todavia o prolongamento da crise econômica implicou na ampla utilização da caderneta, a despeito da impossibilidade dos consumidores saldarem suas dívidas anteriores, situação que acarretou no descontrole da linha de crédito.

A partir da verificação dos bens da herança, procedida pelo juiz da vara dos órfãos, depreende-se que os bens da família eram compostos pelo estoque de mercadorias do armazém que representava, apenas, 7% dos ativos do inventário; as dívidas ativas em conta corrente, ou os débitos em caderneta do negócio somavam 61% dos ativos; o restante dos ativos distribuía-se em um crédito hipotecário pelo empréstimo de dinheiro e pelo

recebimento de uma quantia em espécie devida pela família de José Rocco, que foi paga em razão do processamento de inventário deste último⁸⁹.

Assim, fica evidente que a família Madasi possuía uma atuação financeira que ia além do fornecimento de crédito no balcão do armazém, para aquisição de mercadorias; emprestava altas quantias a juros, garantidas por créditos hipotecários ou letras de câmbio. Até mesmo na análise dos créditos compilados no balanço do armazém, são encontradas quantias que exacerbam os valores referentes às mercadorias. Ainda que a média dos débitos de clientes variasse de 100 a 200 mil réis, havia faturas que superavam a quantia de um conto de réis. Precisamente cinco delas superavam esse patamar, embora três fossem consideradas insolvíveis⁹⁰.

O setor de crédito pessoal na cidade foi centralizado na ação comercial de bancos e casas bancárias a partir de 1923, por regulamentação jurídica⁹¹. Ou seja, no período de rápido crescimento urbano verificado no espaço temporal entre 1886 e a promulgação da lei, as redes de crédito na cidade mantinham suas características básicas de empréstimo pessoal por meio de conexões privadas. Desta forma, é seguro afirmar que este comerciante também atuava no mercado financeiro como prestador de capital. É seguro afirmar, também, que o negócio de secos e molhados funcionaria como um “lastro” que garantia essa movimentação de capital, facilitando a atuação na esfera financeira do comércio na cidade; propiciava o estabelecimento das conexões privadas dentre a clientela do bairro, onde se situava. Tradicionalmente, a prática do crédito na cidade contemplava as mais variadas necessidades de seus habitantes, desde a subsistência pessoal até a abertura de negócios, ou aquisições de imóveis⁹².

A atuação financeira da família Madasi se realizava por meio de operações diversas: comercializava mercadorias a prazo e emprestava dinheiro a juros, garantido por hipoteca ou letra de câmbio. Pelas quantias elevadas de certos débitos na conta corrente do armazém é possível que emprestasse dinheiro no balcão, prática que entrava na contabilidade do negócio, como se fosse pelo fornecimento de mercadorias.

⁸⁹ ATJSP, op. cit., fl.22.

⁹⁰ Ibidem, fl. 17.

⁹¹ Segundo SAES, “uma lei de 1921 obrigou todos aqueles que forneciam algum tipo de crédito a regularizarem sua situação sob a forma de bancos ou casas bancárias...”, op. cit., p. 239.

⁹² OLIVEIRA, Maria Luzia Ferreira de, op. cit., p. 197.

Outro fator que indica a inclinação financeira da atuação comercial da família é de não terem seus membros sido proprietários do imóvel onde residiam e comerciavam, condição fundamental para os outros comerciantes de secos e molhados examinados nesta pesquisa.

17

deus em Conta Corrente

Antônio Luiz. & C. L.º 6.358,- a 8%50 -	4729.500
Antônio Dário. Fes 1.725,- a 8%50 -	1293.800
Antônio Diniz & Cia	422.500
Paul Ashworth & Co	2965.000
Antônio Chibante	220.000
Francisco Tuschsi	1059.800
Robertella	235.000
Abraão Lisovi	560.000
Luís Carlos Almeida S. Botelho	2450.000
Antônio Lombardi & Cia	2500.000
	<hr/>
	116379600

Ilustração 2 – Lista de Credores – Família Madasi

O exame do outro plano da conta corrente do armazém da família Madasi, qual seja a lista de credores do negócio completa a rede comercial que abastecia o estoque de mercadorias de secos e molhados. Nas declarações do inventariante, o viúvo Antônio Madasi,

foram arroladas dez firmas que atuavam no atacado de produtos do segmento em questão. Todavia, quatro delas não tiveram seus créditos reconhecidos no processo judicial⁹³.

Os outros seis créditos habilitados em juízo pertenciam a sociedades comerciais e casas importadoras que, em maior ou menor grau, atuavam na distribuição em atacado de produtos industrializados nacionais e importados e, também, de gêneros agrícolas. O montante devido pela família Madasi aos credores atingia o valor de 14:815\$300 (catorze contos oitocentos e quinze mil e trezentos réis)⁹⁴.

Utilizando as notas fiscais destes comerciantes, que foram anexadas ao processo de inventário, será possível elucidar alguns aspectos do funcionamento da rede comercial de abastecimento dos armazéns de secos e molhados, a despeito das parcas informações disponíveis neste documento.

A primeira habilitação de crédito foi requisitada em março de 1915, pelo comerciante Edward Ashworth & Cia⁹⁵. A nota fiscal apresentada não estipulou o motivo da dívida, todavia o valor requerido somava 2:850\$000 (dois contos oitocentos e cinquenta mil réis). Esta firma, originária da Inglaterra, atuava no ramo industrial e comercial, mais especificamente, na produção e comercialização de artigos têxteis. Possuía um escritório de comissão e representação que importava algodão e lã mercerizada, além de ser proprietária da indústria Alpargatas Co, fundada em São Paulo no ano de 1907⁹⁶.

Outro crédito habilitado em juízo pertencia à firma italiana Fratelli Beria & Cia, no valor de 1:293\$800 (um conto duzentos e noventa e três mil e oitocentos réis). A empresa italiana situava-se na cidade de Oreglia, e atuava na praça de São Paulo por meio da firma de representação comercial Compagnoni & Cia. Estes reivindicavam o crédito de seus clientes pelo fornecimento de vinte e cinco caixas de azeite de oliveira italiano⁹⁷.

A Compagnoni & Cia também zelava pelos interesses de outra firma italiana credora do armazém da família Madasi. A Pistone, Luigi & Cia era a fornecedora do vinho italiano e requisitava a quitação da dívida sobre o fornecimento de 37 quartolas do produto, que

⁹³ ATJSP, op. cit., fl. 17.

⁹⁴ Ibidem, fl.17.

⁹⁵ ATJSP. *Autos de legalização de crédito*, fl. 1.

⁹⁶ DEAECTO, Marisa Midori, op. cit., p. 76.

⁹⁷ ATJSP, op. cit., fl.3.

totalizavam o valor de 4:768\$500 (quatro contos setecentos e sessenta e oito mil e quinhentos réis), o maior compromisso assumido pelo negociante com os fornecedores⁹⁸.

A firma atacadista Santos Diniz & Cia foi outra credora do espólio da família Madasi, com casa matriz situada na Rua Santa Rosa nº 46, no bairro do Brás, e filial na cidade de Araguay, em Minas Gerais. Informava em sua nota fiscal o estoque permanente de grandes provisões de arroz e a comercialização de máquinas para o beneficiamento do arroz de moderna tecnologia. Contudo, o documento não especifica a natureza do débito de 427\$500 réis (quatrocentos e vinte e sete mil e quinhentos réis)⁹⁹. Cumpre salientar que na rua onde se encontrava esta firma, havia a especialização comercial no segmento atacadista de cereais; estes comerciantes provinham da colônia espanhola estabelecida na cidade¹⁰⁰.

O quinto credor do armazém era a sociedade anônima Indústrias Reunidas Francisco Matarazzo¹⁰¹. É o único dos credores que a nota fiscal a ser quitada é do ano de 1913, no qual faleceu a inventariada D. Alice Madasi. As outras são todas datadas do ano de 1915, data de abertura do processo de inventário. Esta diferença pode indicar, por um lado, que esta firma suspendera o fornecimento de mercadorias após a morte da proprietária e o início da crise econômica e, por outro, que os demais credores mantiveram o abastecimento de mercadorias a prazo durante o ano de 1914, apesar das dificuldades de pagamento que pressionavam o proprietário do armazém. Todavia, as faturas apresentadas por ele não indicam a razão dos débitos mais altos. Provavelmente, seriam pelo fornecimento de farinha de trigo e alimentos enlatados, setores da indústria em que Francisco Matarazzo atuava, e que possuíam correlação com o tipo de mercadoria ofertada nos armazéns.

No entanto, os débitos de menor valor foram especificados como sendo pelo fornecimento de dois lotes de alfafa: o primeiro, continha trezentos e trinta kilos do produto, o segundo foi designado como um “Wagon” de alfafa e mais uma quantidade não especificada de farelo. O total da fatura do armazém com a S.A Matarazzo atingia o valor de 2:450\$000 (dois contos quatrocentos e cinquenta mil réis)¹⁰². Assim, percebe-se que a sociedade anônima que representava os interesses comerciais das Indústrias de Francisco Matarazzo comercializava além de produtos industrializados, também cereais como a alfafa utilizada para a alimentação de cavalos. Pela designação da quantidade depreende-se que este produto

⁹⁸ Ibidem, fl. 4.

⁹⁹ Ibidem, fl. 3.

¹⁰⁰ CÁNOVAS, Marília, op. cit.

¹⁰¹ ATJSP, op. cit., p. 3.

¹⁰² Ibidem, fl. 3.

chegava à cidade pelas estradas de ferro, provavelmente vindo do interior paulista. Neste caso a firma atuava como intermediária na distribuição comercial do produto, demonstrando que o uso de animais para o transporte de pessoas e mercadorias era de uso corrente na São Paulo das primeiras décadas do século XX.

O farelo também indica a validade desta hipótese na medida em que sua utilização estava voltada para a alimentação de animais, contudo esta mercadoria já deveria ser produzida pelas indústrias Matarazzo, pois é obtida a partir da manufatura do trigo e o industrial foi o primeiro a instalar moinhos para o processamento do cereal na cidade.

O último credor do armazém da família Madasi era a sociedade anônima Favilla Lombardi & Cia. Esta firma comercial se localizava na Rua General Carneiro nº 61, sendo que a nota fiscal apenas designa a função comercial de “importação direta” de produtos e o valor da fatura que somava 2:500\$000 (dois contos e quinhentos mil réis)¹⁰³.

Todavia, foi possível localizar uma propaganda da referida firma no Almanaque Comercial de São Paulo para o ano de 1918¹⁰⁴. O exame do documento revela que atuavam no ramo de secos e molhados por atacado e que anunciava, principalmente, três produtos que levavam a marca da empresa: o sal, o açúcar e a farinha de trigo Favilla.



Ilustração 3 – Propaganda – Almanaque Comercial

¹⁰³ Ibidem, fl. 3.

¹⁰⁴ IEB/USP. *Almanaque Commercial Brasileiro para o ano de 1918*. São Paulo: Revista do Commercio e Indústria, 1917.

O sal era anunciado como importado e comercializado de variadas formas, refinado para a mesa, grosso ou moído para gado e indústrias. O açúcar também era oferecido em tipos variados, moído, mascavo, redondo ou cristal, enfatizando a propaganda que a firma possuía em grandes estoques. A firma anuncia ainda, que dispunha de máquinas de beneficiamento do arroz que possibilitavam grandes produções.

Além do mais, a propaganda avisa aos clientes, amigos e, principalmente, agricultores que a firma recebia qualquer quantidade de cereais, à consignação ou conta própria, oferecendo adiantamento em dinheiro, sem cobrança de comissão pelas mercadorias consignadas.

Este anúncio indica algumas mudanças em relação ao comércio de cereais e gêneros agrícolas na cidade. Se, até o final do século XIX os varejistas dos armazéns possuíam conexões diretas com as cidades do interior do estado para o fornecimento destes produtos, já na segunda década do século XX, as casas importadoras e atacadistas passavam a intermediar a distribuição destes gêneros, congregando o comércio de cereais ao de produtos importados e industrializados nacionais.

Ao que parece, o fator determinante para tal mudança foi a possibilidade do agricultor de receber dinheiro adiantado pela produção, antes mesmo dela ser vendida no varejo, indicando que a demanda por cereais crescera substancialmente na cidade, incentivada tanto pelo crescimento demográfico quanto pela exportação aos países que se encontravam no esforço de guerra. No período de 1914-1918, os gêneros agrícolas, principalmente, cereais, foram o principal termômetro das oscilações de preço nos alimentos.

Em face desta nova realidade, as casas importadoras buscaram estender sua atuação comercial para estas mercadorias que tiveram a demanda incrementada no período considerado. Deste modo, podemos afirmar que houve uma concentração da distribuição comercial de gêneros secos e molhados nas mãos dos atacadistas importadores, submetendo varejistas e agricultores às condições estabelecidas por eles na compra e venda de produtos; o instrumento utilizado por esses comerciantes para viabilizar a atuação monopolista era o crédito que ofereciam a produtores e distribuidores, que se tornara fundamental em um período de recessão econômica e crise social.

III - O COMÉRCIO DE SECOS E MOLHADOS E OS EFEITOS LOCAIS DO CONFLITO INTERNACIONAL: OS ARMAZÉNS DOS BRINATTI E DOS MONTANARO.

Neste capítulo, o comércio de secos e molhados será discutido a partir da conjuntura instaurada ao final da primeira guerra mundial. Para tanto, serão utilizados os inventários de duas famílias, proprietárias de armazéns, os Brinatti e os Montanaro que, respectivamente, negociavam nos bairros da Vila Mariana e do Brás. Primeiramente, será analisada a trajetória da família Brinatti, pioneira no comércio da Vila Mariana, bairro paulistano que esteve, desde sua formação, inserido na dinâmica comercial de São Paulo. A seguir, a família Montanaro, residente no Brás, será focalizada em suas atividades comerciais, em seu pequeno negócio de secos e molhados, encravado no universo fabril desse bairro paulistano, o mais representativo da primeira fase da industrialização em São Paulo.

1. O bairro da Vila Mariana e a Família Brinatti.

Até meados do século XIX, a região, onde floresceria o bairro da Vila Mariana, constituía-se no caminho de tropeiros, que seguiam da cidade em direção à Vila de Santo Amaro, principal fornecedora de lenha aos habitantes de São Paulo. Por outro lado, os caminhos de terra serviam, também, às tropas que vinham do interior da província com destino ao porto de Santos, evitando, assim, que cruzassem o triângulo central da cidade.

As tropas de carga, puxadas por burros, necessitavam de abastecimento, manutenção e repouso, durante a viagem. Os habitantes da região encontraram aí um segmento de negócio, surgindo assim, “ranchos” e “pousos” onde os tropeiros se alimentavam, consertavam selas e arreios e, também, pernoitavam. Deste modo, a localidade que viria a ser denominada Vila Mariana era utilizada como local de passagem e descanso dos cargueiros de muares¹⁰⁵.

No ano de 1878, o passo definitivo para a ocupação do bairro foi dado pelo imperador D. Pedro II. Este concedeu a vinte famílias de italianos do norte, da região de Mântua, lotes de terras situados no lugar que, posteriormente, seria denominado Chácara da Glória, para que

¹⁰⁵ MASAROLO, Pedro Domingos, op. cit., p. 17-18.

construísem casas de morada e cultivassem legumes e frutas visando abastecer a cidade. A partir de então, a região passou a ser conhecida pelos habitantes de São Paulo pelo nome de “Colônia”¹⁰⁶.

Ao chegarem e se instalarem, essas famílias iniciam a correspondência com os parentes que ficaram na velha Europa. As famílias, à medida que o trabalho na lavoura progredia e que se adaptavam à vida social no novo país, começaram a trazer parentes e compadres para residirem na localidade e arredores¹⁰⁷.

Em 1886, a região é definitivamente integrada ao tecido urbano pela construção da Estrada Carril de Ferro de São Paulo a Santo Amaro. Saindo do bairro da Liberdade pela Rua São Joaquim, o trem de ferro subia o Morro Vermelho pela Rua Vergueiro até atingir a Rua Paraíso. A partir desse ponto continuava pela Rua Domingos de Moraes, que se tornaria via fundamental de acesso ao bairro, atingindo o centro irradiador da Vila Mariana, o Largo da Estação, que, mais tarde, viria a ser denominado com o mesmo nome do bairro¹⁰⁸.

O largo e a rua de acesso ao mesmo tornaram-se o eixo mais importante daquela zona, reunindo o comércio e a vida social tanto da Vila Mariana, quanto das localidades próximas. A maioria de seus residentes era de origem, ou ascendência, italiana. Segundo o testemunho de um antigo residente do bairro, que se outorgou a responsabilidade de narrar sua história urbana, o Largo da Estação e a Rua Domingos de Moraes concentravam o maior número de moradores e ainda atraíam outros

“da Chácara da Glória, Deodoro, Matadouro, Ibirapuera, Jabaquara, Água Funda, Tabuão, Vila de Nossa Senhora da Saúde, Vila Conceição...Cambuci, Ipiranga, Santo Amaro, São Bernardo e mesmo do Paraíso vinham ali realizar negócios e visitar seus patrícios”¹⁰⁹

A chegada da estrada carril de ferro possibilitou a instalação de indústrias que sedimentaram as funções urbanas daquele bairro. A própria companhia de transporte construiu suas oficinas de reparos de máquinas e vagões, no Largo da Vila Mariana. Naquelas, trabalhavam de dez a doze operários entre mecânicos, ferreiros, carpinteiros e braçais, na última década do século XIX¹¹⁰.

¹⁰⁶ Ibidem, p. 22.

¹⁰⁷ Ibidem, p. 24.

¹⁰⁸ Ibidem, p. 28.

¹⁰⁹ Ibidem, p. 38.

¹¹⁰ Ibidem, p. 46.

Em 1888, é construída a Fábrica de Fósforos de Eisemback, localizada na Rua Domingos de Moraes, empregando por volta de cinquenta trabalhadores em sua linha de produção, a maioria crianças e mulheres, a qual funcionaria até o ano de 1920. O bairro contava também com a fábrica de cervejas Guanabara, situada no largo de mesmo nome, no entroncamento da Domingos de Moraes com a Rua Vergueiro¹¹¹.

Na mesma época, o crescimento da cidade é potencializado, dentre outros fatores, pelo início da imigração em massa de europeus. A capital torna-se o entreposto de distribuição da mão-de-obra pelo interior do estado e, por outro lado, amplia suas funções mercantis no âmbito do comércio de exportação e importação. Neste contexto, transformações urbanas se tornaram necessárias para adequar a cidade ao novo ritmo de crescimento, principalmente, em relação a medidas sanitárias com vistas ao controle de epidemias. No bojo destas mudanças é transferido para a Villa Mariana o Matadouro Municipal, antigamente sediado no bairro da Liberdade, local demasiado próximo ao centro da cidade para o exercício de tal atividade.

Assim, o bairro da Vila Mariana passou a ser utilizado como passagem para as boiadas que vinham dos arrabaldes da cidade em direção ao Matadouro. Além do que, a mudança trouxe ao bairro, novos habitantes, conhecidos popularmente como “tripeiros”, que eram

“numerosos italianos do Sul da Península que faziam o comércio de miúdos de bois por meio de carrocinhas apropriadas, leves, puxadas por um só animal e que anteriormente residiam no bairro do Bexiga, nas imediações do antigo Matadouro. Faziam eles(sic) êsse(sic) comércio em quase todos os bairros da capital daquele tempo”¹¹²

Deste modo, a Rua Domingos de Moraes diversificou suas funções se tornando a principal via de acesso das boiadas, provenientes da Lapa e do Ipiranga, ao local de abate das rezes, e, também, era por ela que se realizava o escoamento da carne verde produzida no Matadouro, por meio da estrada carril de ferro¹¹³.

A rua exerceu importância fundamental quanto ao transporte de mercadorias e pessoas, assim como à conexão não só do bairro da Vila Mariana, mas, também, de todos os outros da zona sul da cidade com o centro de São Paulo. A via fazia parte, inclusive, do trajeto dos cortejos fúnebres que seguiam em direção ao cemitério da Consolação¹¹⁴.

¹¹¹ Ibidem, p. 42, 64.

¹¹² Ibidem, p. 49.

¹¹³ Ibidem, p. 42-43.

¹¹⁴ Ibidem, p. 41.

Além da estrada de ferro e das indústrias de fósforo e cerveja, a rua era uma das mais povoadas do bairro e ainda encerrava uma gama variada de casas comerciais. Nela, poderiam ser visitados, no início do século passado, o Hotel “Roma Inatingibili” e a Hospedaria do Farabulini, voltados para a hospedagem de viajantes, no primeiro caso, e famílias, no segundo caso, oriundos do interior da Europa, que viriam se estabelecer na região, ou que aguardavam moradias em outros bairros¹¹⁵.

Na Rua Domingos de Moraes também havia a Floricultura dos Flora, a oficina de carpintaria do Chinaglia, que fabricava móveis¹¹⁶, e o botequim de Ruge Arteodoro, um dos pioneiros do bairro que, posteriormente, transformou seu negócio em restaurante. Em sua esquina com a Rua Vergueiro encontraríamos o consultório médico do Dr. Marteleti e, ao lado deste, poderíamos entrar no armazém de secos e molhados de Cesare Brinatti¹¹⁷.

Estamos no começo do século XX e apresentamos, sucintamente, o processo de urbanização do bairro da Vila Mariana para destacar a importância que a Rua Domingos de Moraes adquiriu na consolidação das atividades econômicas urbanas que surgiram naquela zona. Pois, foi nessa rua que a família Brinatti se instalou e passou a comerciar, Cesare Brinatti negociava com secos e molhados e Orestes Brinatti, seu parente, também se fixou nas imediações como negociante com loja de fazendas¹¹⁸.

A família Brinatti, pioneira no desenvolvimento da estrutura comercial do bairro, será nosso, como foi dito, objeto de análise. No entanto, avançaremos uma década no tempo e examinaremos o armazém de secos e molhados que fora fundado por Cesare, já sob a gestão de seu herdeiro Giovanni Brinatti¹¹⁹.

Este faleceu na cidade de São Paulo aos vinte nove dias do mês de julho de 1917, no entanto, a abertura do processo, de inventário dos bens, só foi efetivada após quase um ano do falecimento do inventariado, em vinte e quatro de julho de 1918. A inventariante foi a filha primogênita D. Zaira Fornazzaro, casada com Victorio Fornazzaro.

O inventariado era viúvo de D. Orlandina Brinatti e, além de D. Zaíra, possuía cinco filhos, sendo quatro deles menores de idade: Anselmo Brinatti, vinte e um anos; Armida

¹¹⁵ Ibidem, p. 60.

¹¹⁶ Ibidem, p. 60, 74.

¹¹⁷ Ibidem, p. 60.

¹¹⁸ Idem.

¹¹⁹ ATJSP, 1º O.F., *Inventário*, Processo 4189, 1918.

Brinatti, dezessete anos; Ferruccio Brinatti, dezesseis anos; Ângelo Brinatti, catorze anos; e Mário Brinatti, onze anos¹²⁰.

A família era proprietária do armazém de secos e molhados na Rua Domingos de Moraes, nº 171. Metade do imóvel, onde funcionava o negócio, pertencia aos Brinatti. Estes dados foram recolhidos nas primeiras declarações cedidas pela inventariante, ao juiz da 2ª Vara de Órfãos. D. Zaíra declarou, também, que a família era proprietária de duas casas, com seus respectivos terrenos, e mais a quarta parte de uma “Villa” na cidade de Lucca, na Itália. Esses bens constavam da herança recebida pelo falecimento de D. Orlandina Brinatti¹²¹.

Após as primeiras declarações, o juiz da Vara de Órfãos notifica à família sobre a impossibilidade de considerar os bens herdados na Itália como integrantes do espólio. A incapacidade de ratificar a posse das propriedades na jurisdição brasileira se constituía em empecilho para a transmissão dos bens, que já estavam sendo requisitados desde o processamento do inventário da matriarca D. Orlandina, que se iniciara no ano de 1917¹²².

As dificuldades envolvendo a posse das propriedades na Itália, possivelmente, estão relacionadas à situação calamitosa que acometia o país europeu no desfecho dos combates da primeira grande guerra. Os dois inventários da família foram processados nos anos finais do conflito, 1917-1918 e, neste momento de rearticulação das forças econômicas e políticas na Europa, tudo indica que as propriedades foram perdidas em face de suas conseqüências.

Quanto ao imóvel onde funcionava o armazém, metade pertencia ao espólio da família Brinatti, conforme estipulado na transmissão da herança de D. Orlandina e foi avaliada no mês de janeiro de 1918 em 11:961\$356 réis (onze contos novecentos e sessenta e um mil e trezentos e cinquenta e seis réis)¹²³. A partir destas informações, podemos aferir que o intervalo de tempo entre o falecimento da mãe e do pai foi curto, menos de um ano, já que as avaliações do inventário de D. Orlandina foram feitas em janeiro de 1918 e que a abertura do processo de Giovanni ocorrera em julho do mesmo ano. Ademais o patriarca já havia falecido no ano anterior, 1917.

¹²⁰ Ibidem, fl. 3-4.

¹²¹ Ibidem, fl. 4.

¹²² Ibidem, fl. 5.

¹²³ Ibidem, fl. 7.

Em relação às condições de habitação que vigoraram nos bairros populares da cidade, na época, a partir do inventário de Giovanni Brinatti, constatamos que havia, também, alta concentração demográfica de habitantes por imóvel. No caso desta família apuramos que

- metade dele, era ocupado pela família Brinatti, composta originalmente por oito membros, e mais o ponto de comércio;

- a outra metade era residência de outra família, talvez parentes dos Brinatti¹²⁴;

Após as primeiras declarações da inventariante, o juiz nomeia o avaliador dos bens do espólio e determina a data para a execução de tal procedimento. O laudo apresentado à Vara de Órfãos relata as contingências enfrentadas pelo avaliador na realização de sua incumbência:

“Como V. Ex. verá, não pode o meu trabalho ser completo, por isso que da vida commercial(sic) de Brinatti não há elementos com que se possa formar juízo(sic), uma vez que não existem livros escripturados(sic), louvando-me portanto, na avaliação dos gêneros existentes, que representam o activo(sic), e nas facturas a pagar que figuram no passivo”¹²⁵

Mesmo descendendo de famílias de comerciantes, do bairro da Vila Mariana, Giovanni Brinatti não possuía controle objetivo na administração do negócio dificultando, assim, o trabalho do avaliador.

O precário controle exercido por Brinatti sobre o estabelecimento comercial resultou no desequilíbrio das finanças, constatado pelo avaliador dos bens. As mercadorias e o ativo fixo do armazém atingiram o valor de 3:002\$960 réis (três contos dois mil novecentos e sessenta réis). No entanto, as faturas a serem quitadas importavam na quantia de 8:362\$100 réis (oito contos trezentos e sessenta e dois mil e cem réis)¹²⁶.

Deste modo, o balanço do negócio de secos e molhados apresentava um déficit na proporção de 5:359\$140 réis (cinco contos trezentos e cinquenta e nove mil cento e quarenta réis). Embora essa situação fosse atribuída à atuação comercial de Giovanni Brinatti, é preciso lembrar que no momento da avaliação dos bens, já havia transcorrido quase um ano da morte do negociante. Assim, no segundo semestre de 1917 e primeiro de 1918, o armazém

¹²⁴ Masarolo informa sobre o comércio do bairro no início do século passado, que “No setor comercial havia o armazém de Cesare Brinatti, na esquina da Rua Vergueiro, e perto da loja de fazendas de Orestes Brinatti”
op. cit., p. 60.

¹²⁵ ATJSP, op. cit., fl. 7.

¹²⁶ Idem.

deve ter sido comandado por um dos dois filhos maiores de idade da família, a primogênita Zaira Fornazzaro, ou Armando Brinatti.

Segundo declarações posteriores da inventariante, a partilha dos bens inventariados, por ocasião do falecimento de D. Orlandina Brinatti, foi realizada no mês de abril de 1918¹²⁷. Ou seja, provavelmente no ano de 1917, a família Brinatti sofrera a perda da mãe e do pai em curto intervalo de tempo, fator que pode ter contribuído seriamente para a desestabilização financeira dos negócios da família.

De outro lado, a conjuntura econômica da crise que se instalara nos anos anteriores, e seus efeitos negativos para as classes populares ainda ecoavam em 1917-1918, ainda mantinham os salários em níveis baixos, e o custo de vida elevava-se continuamente em virtude da espiral inflacionária ocasionada pelas altas nos preços de gêneros alimentícios e aluguéis. A permanência deste cenário desolador impulsionou a articulação dos operários, em luta por melhores condições de vida e de emprego, resultando em diversas paralisações e greves nas indústrias da capital cujo ápice, em 1917, foi a primeira greve geral em São Paulo, com desdobramentos nos dois anos seguintes¹²⁸.

Em face de tal conjuntura, o poder aquisitivo da clientela do armazém decaía e o lucro do negociante padecia, inevitavelmente, de restrições. Essa situação, somada à precária estrutura comercial de que dispunha o gerenciamento do negócio, culminou no acúmulo de dívidas com credores que ultrapassavam o valor disponível em mercadorias. Não foram computadas dívidas ativas pelo fornecimento de produtos no balcão, ou qualquer tipo de transação envolvendo empréstimos financeiros.

Contudo, seria imprudente afirmar que o armazém não oferecia crédito de balcão anotado em caderneta. Considerando a conjuntura econômica do período, não é desprezível a probabilidade de que a venda a crédito constituísse a melhor, ou talvez, a única forma de manter o negócio aberto em tempos difíceis.

O outro bem de que dispunham os herdeiros consistia em metade da casa recebida pela partilha da herança de sua mãe D. Orlandina Brinatti, imóvel que foi avaliado no inventário de Giovanni pelo valor de 10:038\$644 réis (dez contos trinta e oito mil seiscentos e quarenta e quatro réis). Todavia, seria deste montante que sairia a quantia necessária para quitar o déficit

¹²⁷ *Ibidem*, fl. 10.

¹²⁸ BEIGUELMAN, Paula, *op. cit.*, p. 81-93.

de aproximadamente cinco contos de réis verificado no armazém da família, evidenciando a delicada situação enfrentada pelos herdeiros, no momento da transmissão da herança de seus pais¹²⁹.

A metade do imóvel que pertencia à família, e onde funcionava o negócio, possuía quatro janelas e três portas de frente, um portão de cada lado, sendo um de ferro e outro de madeira, medindo a frente vinte e quatro metros e meio; da frente aos fundos media quarenta e quatro metros e meio. No lado interno eram sete cômodos, cozinha e armazém; nas dependências do quintal havia um barracão que continha uma latrina e duas cocheiras¹³⁰.

Para a partilha dos bens, era necessário quitar as dívidas com credores e pagar os custos gerais do processo, que incluíam impostos da Secretaria de Fazenda do Estado, taxas judiciárias, salários de juiz, avaliador, partidores e escrivão; créditos e encargos totalizavam o valor aproximado de nove contos e meio de réis. Para saldá-los foi estipulado por partidores e juiz que: as mercadorias, móveis e utensílios do armazém, acrescidos de quase 60% do valor do imóvel, seriam reservados para quitá-los¹³¹.

Desta forma, do total dos ativos da família, que fora avaliado em 13:044\$604 réis (treze contos quarenta e quatro mil e seiscentos e quatro réis), aos herdeiros, sobrou apenas a quantia de 3:435\$730 réis (três contos quatrocentos e trinta e cinco mil setecentos e trinta réis). Assim, os órfãos viram seu patrimônio ser reduzido em, aproximadamente, 73%, circunstância difícil, que seria agravada pela necessidade de capitalizar a residência da família para saldar os compromissos com credores e com o judiciário¹³².

Em vista do déficit na conta corrente do armazém e dos custos de processamento do inventário, vislumbramos que os órfãos da família Brinatti se encontravam em grave situação financeira no momento da partilha, pois o valor líquido da herança reservou a cada um a parca quantia de 687\$146 réis (seiscentos e oitenta e sete mil cento e quarenta e seis réis)¹³³.

A partilha foi encerrada no mês de março de 1919, os autos foram considerados conclusos pelo juiz e retornaram ao cartório. Contudo, em dezembro de 1919, a inventariante e tutora dos órfãos demanda a reabertura dos autos para a legalização de quantia recebida do banco Francês e Italiano para América do Sul, em nome do finado Giovanni Brinatti, no valor

¹²⁹ ATJSP, op. cit. fl., 13.

¹³⁰ Ibidem, fl.29.

¹³¹ Ibidem, fl. 30-31.

¹³² Ibidem, fls. 13, 31.

¹³³ Ibidem, fl. 31.

de duas mil e cem libras italianas, em cheque. Segundo a inventariante, em câmbio corrente de 200 réis cada, equivalia, em moeda corrente brasileira, a 420\$000 réis (quatrocentos e vinte mil réis). Os herdeiros menores tiveram sua parte de 280\$000 réis (duzentos e oitenta mil réis) depositada em conta na Caixa Econômica Federal e Anselmo Brinatti, o herdeiro maior, recebeu sua parte das mãos da inventariante.

Se a extensão dos débitos da família exigia a comercialização do imóvel em que residia, não há menção no documento quanto à venda da casa para esse fim. A família continuou domiciliada na Rua Domingos de Moraes até o ano de 1922. Possivelmente tenha reaberto o negócio da família, após as finanças terem sido equilibradas, o que exigiu, em 1918, que produtos, móveis e utensílios fossem destinados a cobrir as faturas dos credores, diante da ausência de capital líquido para quitá-las. Certamente, algum tipo de acordo foi feito para manter o imóvel onde os órfãos moravam, logo, foi sobre a infra-estrutura do negócio que recaíram os encargos.

Esta situação financeira acrescida da perda de ambos os pais, em curto intervalo de tempo, levou ao fechamento do negócio. Entretanto, a casa de moradia da família Brinatti possuía um cômodo de frente para a rua, especialmente projetado para abrigar pequenos negócios. Na descrição do imóvel pelos avaliadores, este cômodo é nomeado de “armazém”. Desta forma é possível que a família viesse a reabrir o comércio de secos e molhados após a estabilização das finanças, mesmo porque, era desse negócio que provinha o sustento de praticamente todos os seus membros, até o falecimento de seus pais. Se tal cenário não ocorreu, certamente os Brinatti devem ter alugado o espaço para outro negociante utilizá-lo, em vista da posição estratégica que o imóvel ocupava, na principal rua comercial do bairro, próximo ao largo que centralizava as funções urbanas daquela região.

2. O comércio de secos e molhados na Vila Mariana

As mercadorias e o ativo fixo do armazém da família Brinatti possuíam valor de pouco mais de três contos de réis, importância ligeiramente superior àquela investida no comércio da família Madasi na Água Branca.

A infra-estrutura do comércio na Vila Mariana contava com: duas armações, dois balcões, mostruário, armário e balança. Foram qualificados pelo avaliador como estando em situação de “bastante uso”. O ativo fixo alocava 26% do valor conferido ao negócio na avaliação. A expressão utilizada pelo avaliador reforça a ideia de que este armazém operou por largo período de tempo, sendo provavelmente o mesmo que foi arrolado nas memórias de Masarolo, como pertencente a Cezare Brinatti, um dos negociantes pioneiros no bairro; contudo, no espaço temporal observado nesta pesquisa, já havia sido herdado pelo casal Orlandina e Giovanni Brinatti.

Embora o proprietário fosse um comerciante que não organizava racionalmente as finanças do negócio, por meio de livros de contabilidade, como atestara o avaliador do espólio, o armazém dispunha de instrumentos voltados para a melhor exposição dos produtos, caso do mostruário, que estimularia a venda de certos itens mais sofisticados, possivelmente aqueles importados, provavelmente, bebidas.

O armazém contava ainda com balança de precisão, utilizada na aferição do volume de gêneros alimentícios agrícolas; com balcões onde eram realizadas as transações financeiras e onde se serviam doses de bebidas e conversas desatavam. Não foram arroladas mesas ou cadeiras que conotassem o fornecimento de serviços de restaurante.

Dos produtos ofertados no armazém da família Brinatti, os gêneros alimentícios foram aqueles em maior abundância, pois alocaram 59% do valor das mercadorias. Neste tipo de produto, destaca-se a predominância dos gêneros agrícolas.

A farinha de trigo, mais uma vez, ganha destaque dentre as mercadorias. Foram compilados quinze sacos do produto, que atingiu a cifra de meio conto de réis, 1/6 do valor total do negócio. É interessante comparar os valores estipulados para o saco do produto. Em fevereiro de 1915, por um lado, por ocasião do inventário da família Madasi, os quarenta sacos do produto foram avaliados em 520\$000 réis (quinhentos e vinte mil réis), o que confere valor de 13\$000 réis (treze mil réis) por unidade; por outro, em agosto de 1918, na avaliação do negócio da família Brinatti, os quinze sacos arrolados no armazém somaram a quantia de 510\$000 réis (quinhentos e dez mil réis), indicando que cada saco de farinha de trigo foi avaliado em 34\$000 réis (trinta e quatro mil réis).

Portanto, no intervalo temporal de três anos e meio, período de vigência da primeira guerra mundial, o preço do saco da farinha de trigo aumentou 160% no mercado a varejo de

São Paulo. Em face da importância desse produto nos hábitos alimentares da população paulistana e, por conseguinte, na composição do estoque dos armazéns de secos e molhados, podemos considerá-lo como termômetro da inflação nos preços dos gêneros alimentícios que caracterizou o período, corroendo o poder de compra das classes populares.

Além da farinha de trigo, o armazém dos Brinatti ainda ofertava à clientela farinha de mandioca, alimento tradicional da dieta brasileira, mas em menor quantidade, tendo sido computado no inventário apenas um saco do produto, por outro lado, o fubá, farináceo obtido a partir do milho, contava no estoque cem litros, e a maisena completava o rol destes produtos, comercializada em pacotes que custavam 300 réis, cada.

Dentre os gêneros agrícolas, destacam-se os cereais: arroz, feijão e milho. No armazém dos Madasi, na Água Branca, em 1915, o saco de feijão fora avaliado em 7\$000 réis cada. Já aqui no armazém dos Brinatti, em 1918, cada saco foi avaliado em 25\$000 réis, um aumento de 257% no valor do produto em um intervalo de três anos.

Sob a mesma premissa de comparação, o preço do saco de milho, no mesmo intervalo temporal, sofreu aumento, mas em menor escala, “apenas” em 50%, uma vez que de 6\$000 réis, o saco subiu para 9\$000 réis.

O setor de gêneros alimentícios do armazém da Vila Mariana ainda fornecia produtos industrializados, temperos e condimentos, tais como: açúcar, sal, vinagre, macarrão, massa de tomate, manteiga da marca “Faceira”, marmelada, goiabada, leite condensado, sardinha da marca “Brandão Gomes” e pimenta do reino.

Destaca-se nessa lista o sortimento de produtos da indústria alimentícia nacional, inclusive havendo dentre eles, aqueles que possuíam marca registrada na Junta Comercial, caso da manteiga “Faceira” e da sardinha “Brandão Gomes” – acima citadas – e cujos fabricantes procuravam estabelecer um padrão de qualidade para seus produtos junto aos consumidores, de modo semelhante ao realizado pelo comércio de produtos importados.

A variação nos preços dos artigos industrializados, a partir daqueles apurados nos armazéns inventariados pode ser demonstrada apenas no caso de um único produto, o leite condensado: em 1915, a lata foi avaliada em \$833 réis (oitocentos e trinta e três réis) cada e, em 1918, em 1\$300 réis (mil e trezentos réis), o que indica uma variação de 56%.

Por último, é interessante notar que na avaliação das mercadorias foram arrolados quarenta quilos de bacalhau que atingiam o valor de 88\$000 réis (oitenta e oito mil réis), à razão de 2\$200 réis (dois mil e duzentos réis) o quilo do produto. Provavelmente, esta é, dentre os gêneros alimentícios, a única mercadoria que seguramente podemos afirmar ser importada.

Por outro lado, as bebidas do armazém possuíam sortimento maior de produtos importados. Alcoólicas em sua maioria, correspondiam a 23% do total de mercadorias, somando 506\$700 réis (quinhentos e seis mil e setecentos réis) de capital investido.

Ainda que houvesse maior presença de produtos importados dentre os gêneros “molhados”, esses foram responsáveis por apenas 34% do valor do grupo de bebidas. Os artigos importados deste grupo eram: quatro litros de Fernet branco “estrangeiro”, nove garrafas de Vinho do Porto, marcas “Adriano” e “São Luís”, quatro garrafas de conhaque “Jules Rubin”, seis garrafas de Marsala e dezenove litros de Vinho “Chianti”.

É possível que o comércio de importação dessas bebidas não tenha sido interrompido durante a primeira grande guerra, pois, observamos no armazém dos Brinatti, quando comparado ao dos Madasi, maior diversidade quanto à opção de bebidas alcoólicas importadas, com destaque para produtos de marca registrada e com possibilidade de escolha dentre duas marcas de um mesmo produto, caso do Vinho do Porto. A marca “Jules Rubin” reaparece nesta lista como única opção de conhaque, que era importado pela sociedade comercial de mesmo nome. Se o comércio fora interrompido pela guerra, outra hipótese, para a manutenção do fornecimento dessas mercadorias importadas, seria a estocagem de grandes quantidades pelas firmas importadoras atacadistas, no período anterior à deflagração do conflito.

Destaca-se a presença de duas bebidas não compiladas na análise do capítulo anterior, a Marsala e o vinho “Chianti”. O primeiro é um tipo de vinho produzido com uvas brancas, na região que rodeia a cidade italiana de Marsala, bebida fortificada, servida entre o 1º e o 2º prato de um jantar. O preço da garrafa custava 4\$900 réis (quatro mil e novecentos réis).

Se as bebidas importadas eram, em sua maioria, de marcas registradas, as bebidas nacionais não possuíam qualquer grau de distinção além da própria qualidade, exceção feita às garrafas de aguardente “Sambuca”, que custavam 2\$500 réis (dois mil e quinhentos réis) cada.

As duas bebidas que o armazém possuía em maiores quantidades eram a caninha, quarenta litros, e o vinho nacional, armazenado em duas “quintas”. Ainda dispunha de quatro litros de vinho quinado.

Como não poderiam deixar de faltar, duas bebidas muito populares na cidade, o Espírito de Vinho e o Vermouth também fizeram parte do rol de bebidas. No entanto, seus preços já atingiam patamares mais elevados em relação àqueles constatados em 1915. Três anos depois na Vila Mariana, o primeiro saía por \$600 réis (seiscentos réis) a garrafa, um aumento de 140% no preço verificado no armazém da Água Branca; o segundo alcançou o preço de 5\$500 réis (cinco mil e quinhentos réis) a garrafa, obtendo um aumento de 175% em relação ao preço do Vermouth Refinado igualmente avaliado no armazém da Água Branca.

Contudo, o item do estoque de “molhados” que alocou o maior investimento em bebidas foram cento e vinte quatro garrafas de bebidas nacionais diversas, que acumularam o valor de 111\$600 réis (cento e onze mil e seiscentos réis), comprovando a pujança que caracterizava o setor de bebidas da indústria nacional, nas primeiras décadas do século XX, principalmente, em decorrência da expansão do mercado de consumo urbano. Dentre estas bebidas nacionais diversas, certamente encontraríamos bebidas alcoólicas e refrescos. Segundo o memorialista Masarolo, trabalhavam operários em diversas ocupações nas oficinas da Estrada de Ferrocarril no Largo da Vila Mariana, e, cotidianamente, “alguns deles com as calças arregaçadas até o joelho e camisas muito remendadas, tomavam nos botequins café com pão, refresco de capilé ou tamarindo. Dificilmente cachaça.”¹³⁴.

O armazém dos Brinatti oferecia aos clientes uma gama variada de artigos domésticos e para uso pessoal, incluindo produtos voltados, principalmente, ao uso escolar. Evidenciando a multiplicidade de opções de consumo que permeava o comércio de secos e molhados, encontraremos junto aos gêneros alimentícios e bebidas, trezentos e cinco cadernos, trinta e seis lápis e trinta e seis vidros de tinta.

Em relação aos artigos domésticos e pessoais, o armazém dispunha de querosene, fósforos, velas “Paulista”, lamparinas, sabão, sapólio “Radium”, creolina, vassouras, escovas pequenas, palitos, barbantes, anil e pomada para sapatos. Produtos, esses, que eram utilizados para a iluminação e lavagem de domicílios, para acender fogões e lampiões e para a higienização e acabamento de roupas.

¹³⁴ MASAROLO, Pedro, op.cit., p. 47.

Outro artigo pessoal comercializado no armazém, muito utilizado como calçado para trabalhadores braçais, era o Tamanco. O armazém da Vila Mariana dispunha de onze pares que custavam 1\$100 réis cada.

Dentre a oferta de produtos, o consumidor ainda podia adquirir ração para animais como o farelo e o farelinho, informação que aponta para a importância que os animais domésticos para consumo e transporte da população possuíam até então.

Finalmente, foram avaliadas, dentre as mercadorias disponíveis no armazém: vasilhas, quintas vazias e miudezas que somaram o valor de 20\$000 réis.

3. A partilha dos bens da Família Brinatti

A finalização do processo de inventário de Giovanni Brinatti trouxe indicações sobre as transformações pelas quais passaram o bairro da Vila Mariana e seu comércio no período do pós- guerra. Como visto anteriormente, o processamento da herança descortinara uma dura realidade para os herdeiros. As dívidas com credores do armazém atingiam valor superior a oito contos de réis, ao passo que as mercadorias e o ativo fixo do armazém ultrapassavam pouco mais de três contos de réis; deste modo seria imprescindível a utilização do capital mobilizado no imóvel, aproximadamente dez contos de réis, para saldar as dívidas e dividir a herança.

Todavia, por motivos não esclarecidos nos autos do inventário, a família Brinatti, como afirmado anteriormente, continuou residindo na propriedade situada na Rua Domingos de Moraes até o ano de 1923.

Dos possíveis credores do negócio, apenas uma habilitação de crédito foi reconhecida pelo juiz da Vara de Órfãos, no valor de quatro contos e meio de réis, em favor da sociedade comercial “Fratelli Romani”.

Esta firma atuava como importadora e comissária de gêneros italianos, especializada em vinhos Toscanos e óleo de Lucca; situada com seus depósitos na Rua do Gasômetro nº 68, representava na praça de São Paulo, a firma italiana “Società Romana – Formaggio Pecorino Romano”. Segundo nota fiscal anexada ao inventário, todos os créditos eram por

fornecimento de mercadorias durante o período compreendido entre os meses de janeiro e outubro de 1918.

Deste modo, a nota fiscal do credor indica que as dívidas verificadas no armazém dos Brinatti foram contraídas em período posterior ao falecimento dos pais. Possivelmente, a série de encargos relativos a despesas fúnebres, incluindo, quiçá, a aquisição de medicamentos e o pagamento de honorários médicos, consumira recursos que, em outras circunstâncias, eram investidos no negócio. A utilização do crédito com os fornecedores foi o expediente usado para manter em funcionamento o comércio, o que resultou em dívida com valor superior ao contabilizado em mercadorias do armazém.

No entanto, quanto à outra parte das dívidas, verificada pelo avaliador do espólio, que superava o valor de três contos de réis, não houve menção a pagamentos ou requisição pelos credores e, tampouco, sua identificação. Informação relevante que demonstra que metade do valor devido, aproximadamente a quantia de 4:000\$000 (quatro contos de réis), não foi reconhecida pelo juiz, dispensando a família Brinatti de encargos que, certamente, exigiriam a venda do imóvel de residência para cumpri-los. Os últimos informes disponíveis no documento dão conta de que esse procedimento foi levado a cabo, em leilão em praça pública, autorizado pelo juiz da Vara de Órfãos, todavia, em outra conjuntura, precisamente no ano de 1923.

Ademais, a comercialização do imóvel já se iniciara no mês de fevereiro do ano anterior quando, o marido da inventariante compra a parte da casa recebida na partilha pelo herdeiro mais velho, Anselmo Brinatti. O valor do contrato estabelecido importava na quantia de três contos e quatrocentos mil réis.

É interessante notar que ambos os contratantes informam, ao tabelião, serem cidadãos de nacionalidade italiana, informação que permite vislumbrar a origem da família Brinatti.

Deste modo, Anselmo Brinatti, que no ano de 1918 possuía a idade de 21 anos, nascera no ano de 1897, provavelmente em Lucca, onde a família detinha propriedades que serviriam de domicílio aos Brinatti. Assim, embora não possamos afirmar exatamente o ano de emigração da família, certamente teriam saído da Itália após a data de nascimento de Anselmo, nos levando a concluir que chegaram a São Paulo entre o fim do século XIX e

começo do XX. Segundo o memorialista Masarolo, o primeiro grande afluxo de imigrantes italianos ao bairro da Vila Mariana cessaria nos primeiros cinco anos do século XX¹³⁵.

Voltando ao desfecho da partilha, em agosto de 1922, a inventariante faz um requerimento ao juiz da Vara de Órfãos pedindo autorização para vender a propriedade da família na Rua Domingos de Moraes. Explica à autoridade que tal decisão estava de comum acordo entre os herdeiros e que, como estes se encontravam em idade de emancipar-se e como seria difícil dividir o imóvel, requeriam sua venda por preço não inferior a quarenta e cinco contos de réis.

O imóvel que fora avaliado em pouco mais de dez contos de réis em 1918, quatro anos depois, em 1922, já tinha quintuplicado o seu valor de mercado.

Para garantir que a venda do imóvel estivesse de acordo com as necessidades dos herdeiros, o juiz de órfãos nomeia dois avaliadores para que o examinassem e apresentassem laudo sobre o estado em que se encontrava e seu valor de mercado. A par destas informações, o juiz aprova a fixação do anúncio de leilão público do imóvel.

Segundo os avaliadores, o valor mínimo do imóvel em leilão seria de cinquenta contos de réis para a casa de moradia e negócio situada na Rua Domingos de Moraes, nº 171. Em sete de agosto de 1923, em frente ao Fórum Cível da Capital, na Rua do Tesouro foi aberto leilão público de venda e arrematação do imóvel no valor mínimo estipulado pelos avaliadores. De acordo com o escrivão, que redigiu o auto de arrematação, após muito tempo o imóvel foi vendido para o maior lance acima da avaliação, isto é, cinquenta e um contos e duzentos mil réis, valor oferecido pelo Sr Elias Rachid que, então, se tornou seu proprietário.

O imóvel em que, nas décadas iniciais do século XX, haviam residido e negociado os Brinatti, passava, agora, mediante leilão, para um imigrante de nacionalidade síria, residente à rua Vergueiro nº 264, na confluência com o antigo armazém situado no número 171 da rua Domingos de Moraes.

¹³⁵ Ibidem, p. 60.

4. O bairro do Brás e a Família Montanaro (1918-1919)

A urbanização, do bairro do Brás ocorre de maneira semelhante à de outros bairros populares da cidade. Com a construção das ferrovias que serviam a capital formou-se um arco, que contornava o triângulo central, de leste a norte, instalando-se, em seu circuito, a principal zona industrial da capital.

Esta região situava-se em área de terrenos baixos e úmidos, pois se localizavam junto às margens do rio Tamanduateí, em lugar recorrentemente inundado por seus afluentes que, ali, se distribuíam em vários córregos entremeados de moitas e bosques formando a paisagem da Várzea do Carmo.

A várzea separava espacialmente o Brás das colinas do chamado triângulo central da cidade. A ocupação da área remonta ao início da colonização do Planalto de Piratininga e, tradicionalmente, era utilizada como área de produção agrícola, ou para descanso dos habitantes da cidade que possuíam chácaras de veraneio no local.

A principal rua do bairro, denominada Rua do Brás, tinha como função primordial servir de caminho ao fluxo de habitantes entre o triângulo central, a capela de Bom Jesus do Brás e a estrada da Penha, onde se localizava a famosa capela de Nossa Senhora da Penha. Posteriormente, viria a ser denominada de Avenida Rangel Pestana, sendo, a praça onde se situava a capela do Brás, nomeada de Praça da Concórdia. A ligação com o centro da cidade realizava-se através do aterrado do Brás, na Várzea do Carmo, e atingia a Praça da Sé por meio da Ladeira do Carmo.

Paralela à Rua do Brás, há a Rua do Gasômetro, assim denominada a partir da instalação da San Paulo Gas Company Ltda, em 1872, lá funcionando como centro de produção e distribuição de energia para iluminação pública e particular da cidade.

Essas foram as duas principais vias de circulação e residência do bairro, até a construção das estações ferroviárias do Brás, das Companhias São Paulo Railway e Estrada de Ferro do Norte. As ferrovias como visto anteriormente, viabilizaram as conexões necessárias entre São Paulo, sua zona agrícola e portuária, e a capital do país.

A dinamização das relações econômicas, forjada pelo aumento da velocidade de transporte, de pessoas e mercadorias, impulsionou a acumulação de capitais na lavoura e no

comércio de exportação e importação, propiciando o desenvolvimento industrial e a expansão comercial. No Brás concentrou-se grande parte da produção fabril e vigoroso comércio, atividades que transformaram o bairro em centro de produção, distribuição e consumo de mercadorias.

Foi por essa época, último quartel do século XIX, que as ferrovias e indústrias passaram a atrair cada vez mais habitantes ao bairro, onde, conforme aponta Torres, iria se instalar “a maioria dos trabalhadores, atraídos pela oferta de trabalho e pelo baixo preço dos terrenos considerados insalubres em virtude das inundações a que estavam sujeitos”¹³⁶.

O período, de intensa ocupação do bairro, inicia-se a partir da instalação da Hospedaria dos Imigrantes, em 1886, local destinado à recepção e triagem das famílias imigradas, que nela aguardavam a efetivação do contrato de trabalho para embarcarem com destino às fazendas de café do interior paulista. Dadas a instabilidade do mercado do café e as condições insatisfatórias de trabalho na lavoura, muitos retornavam à capital, alguns após o término do contrato de trabalho, outros em fuga das fazendas, ansiosos por escapar ao regime de opressão vigente no campo.

De qualquer forma, o número de habitantes no bairro cresceu exponencialmente no período de 1886 a 1920. Segundo o memorialista Geraldo Sesso Jr, o Brás contava com uma população de 6.000 habitantes no ano de 1886; com o início da imigração em massa nesse mesmo ano, o bairro cresceu rapidamente, chegando, em 1893, à cifra de 32.337 habitantes¹³⁷.

A despeito das oscilações na corrente imigratória para São Paulo, provocadas em parte pelas oscilações no preço do café no mercado internacional e, em parte, pela propaganda negativa na Europa, quanto às condições de trabalho vigentes na lavoura e na indústria, o bairro atingiu o ano de 1920 abrigando uma população de 66.883 habitantes, distribuídos em 5.704 prédios, dos quais, 5.058 eram casas térreas¹³⁸.

O crescimento demográfico no bairro se efetiva de maneira concentrada e desordenada, com muitas ruas surgindo de improviso; em 1900, no inquérito que efetua sobre a industrialização de São Paulo, Bandeira Júnior refere-se ao contraste entre a pujança econômica que pode ser percebida no bairro e as precárias condições materiais de vida da

¹³⁶ TORRES, Maria Celestina Teixeira Mendes. *O bairro do Brás*. São Paulo: Col. História dos Bairros de São Paulo, Secretaria de Educação e Cultura, Departamento de Cultura, p. 107.

¹³⁷ SESSO Jr, Geraldo. *Retalhos da Velha São Paulo*. São Paulo: Editora Maltese, 1984, p. 75.

¹³⁸ TORRES, Maria Celestina Teixeira Mendes, op. cit., p. 212.

classe operária, salientando que “As casas são infectas, as ruas, na quase totalidade, não são calçadas, há falta de água para os mais necessários misteres, escassez de luz e de esgoto”¹³⁹.

No bairro do Brás se disseminavam os cortiços, com maior incidência, não obstante as tentativas da municipalidade em evitar esse tipo de habitação, nas ruas Caetano Pinto e Carneiro Leão, bem como em suas adjacências. A alta concentração demográfica nos bairros populares e os problemas dela decorrentes, sobretudo quanto à moradia, situação da qual o Brás é exemplo inquestionável, delineada já em fins do século XIX, mantinha-se inalterada ainda em 1920, como demonstra Torres

“É lícito, pois, supor que nessa época se mantivesse o baixo padrão de moradia constatado pelos viajantes que visitaram São Paulo em fins do século XIX e começo do XX, pois não se pode pensar em muito conforto e larguesa(sic) para uma média de quase 12 pessoas por prédio”¹⁴⁰

Esta alta taxa média de habitantes por prédio encerrava uma realidade ainda mais contundente se considerarmos que nessas unidades habitacionais, em sua maioria térreos, havia cômodos, “salas ou compartimentos utilizados como lojas, escritórios, pequenas oficinas, depósitos, barbearias, bares e cafés”¹⁴¹.

A existência de domicílios em que a função de moradia coexistia com a de pequeno negócio, fosse comércio ou manufatura artesanal, estava disseminada pelos bairros populares da capital. Bandeira Junior não pôde deixar de assinalar que, ao lado das grandes indústrias que transformariam a cidade, nas décadas posteriores, no maior centro industrial da América Latina, coexistiam

“tendas de sapatarias, marcenarias, fábricas de massas, graxas, óleos, de tintas de escrever, fundições, tinturarias, fábricas de calçados, manufaturas de roupas e chapéus, que [funcionavam] em estalagens, em fundos de armazéns, em resumo: em lugares onde o público não [via]”¹⁴²

O bairro, enfim, se destacou pelas grandes fábricas que abrigou, pelo contingente de operários que lá trabalharam e residiram, e, também, pela expressão dos pequenos negócios, muitos improvisados em fundos de quintal. Dentre as fábricas pioneiras do Brás, nos ramos de alimentação e têxtil, destacam-se as fábricas de aniagem e de lã, situadas na Rua Flórida, ambas pertencentes a Antônio Álvares Penteado. A primeira produzia sacos para a

¹³⁹ Apud MOURA, Esmeralda Blanco Bolsonaro de, op. cit., p. 25.

¹⁴⁰ TORRES, Maria Celestina Teixeira Mendes, op. cit., p. 212.

¹⁴¹ Ibidem, p. 212.

¹⁴² Apud MOURA, op. cit., p. 16

embalagem do café e empregava em sua linha de produção 800 operários; a segunda contava entre 130 e 150 operários¹⁴³.

Na Rua do Gasômetro, operavam, por sua vez, duas fábricas a vapor de massas alimentícias, da firma Romali&Cia, e A Industrial de José Pinto Fonseca; na Monsenhor Andrade funcionava a fábrica de massas de João Christofani, a mais antiga do estado, fundada em 1878; a Premiada Distilação(sic) Italiana a vapor, de Luiz Trevisan& Irmão, localizava-se na Rua Visconde de Parnaíba; essas, entre tantas outras¹⁴⁴.

O contingente de operários nessas indústrias era, quase inteiramente, composto de estrangeiros, em sua maioria, italianos. Contudo, não apenas a essa nacionalidade se restringia a origem dos habitantes do bairro. Conforme o memorialista Geraldo Sesso Jr, as nacionalidades européias estavam assim distribuídas pelo bairro nas duas primeiras décadas do século passado

“principalmente nas ruas Caetano Pinto e Carneiro Leão, grande número de napolitanos vivia em contato alegre e permanente com a colônia espanhola, esta em maior número; na zona do Gasômetro viviam, em franca camaradagem, napolitanos, bareses e calabreses”¹⁴⁵

Ao lado do predomínio da colônia italiana, o bairro abrigava grupos de espanhóis que participavam, de maneira extensa, do quadro de imigrantes que se dirigia ao estado, nas duas primeiras décadas do século XX. Da colônia espanhola, os elementos que mais se destacaram, voltaram-se à fabricação de calçados e chapéus. Situados na região do Gasômetro, outros espanhóis se dedicaram à fabricação de doces típicos. Contudo, a atividade econômica que mais lhes rendeu frutos, foi o comércio de cereais e cebolas. Os negociantes mais prósperos tornaram-se atacadistas, nas Ruas Santa Rosa e Paula Souza, imediações do antigo mercado municipal¹⁴⁶.

Por mais que o Brás tenha protagonizado, no período, intenso crescimento demográfico e econômico, a infra-estrutura urbana não foi objeto de mudanças condizentes com a nova fase de desenvolvimento, apresentando poucas alterações em face da situação vigente no final do século XIX. Segundo as lembranças do Sr Amadeu, nascido no bairro, na Rua Carlos Garcia, em 1906, em sua infância “tudo era uma pobreza, ruas sem calçadas, casas

¹⁴³ TORRES Maria Celestina Teixeira Mendes, op.cit., p. 162.

¹⁴⁴ Ibidem, p. 163-164.

¹⁴⁵ SESSO Jr, Geraldo, op. cit., p. 123.

¹⁴⁶ CÁNOVAS, Marília, op. cit., capítulo III.

antigas... a iluminação era a lampião de querosene”¹⁴⁷. Vale ressaltar o detalhe de que esta via ficava nas proximidades das ruas Santa Rosa e Paula Souza, onde se concentrava o comércio atacadista e varejista de cereais, região com intensa circulação de pessoas e mercadorias. Ao lado da densidade demográfica, da falta de infra-estrutura urbana e da insalubridade das habitações, a cidade, mormente os bairros populares, enfrentava o problema do rápido aumento da demanda por gêneros alimentícios. A questão do abastecimento da cidade se tornará matéria de recorrente preocupação no âmbito do poder público municipal.

Em 1867, fora construído o mercado velho de São Paulo na Ilha dos Amores, região da várzea do Carmo, com trinta e três quartos. Em 1873, apenas sete estavam ocupados por locatários, a saber, quatro mulheres e três homens. Contudo, o mercado impressionava mal os viajantes que por aqui passavam, devido à construção baixa e à falta de asseio na exposição das mercadorias¹⁴⁸. Ao lado do velho mercado, funcionava o mercado dos caipiras, habitantes dos arrabaldes da cidade, que traziam a produção de suas chácaras para ali ser comercializada ao ar livre. Outros, ainda, preferiam oferecer seus gêneros de porta em porta, conduzindo burros carregados¹⁴⁹.

Por ocasião da proclamação da república, é inaugurado o mercadinho de São João, edificado em ferro batido, no vale do Anhangabaú, mais tarde transferido para a Rua Anhangabaú sob o Viaduto Santa Ifigênia, em razão da abertura da Avenida São João. Nele, segundo o memorialista Bruno, podia-se comprar verduras e frutas “em edifício asseiado(sic), bastante claro e com quartos espaçosos e arejados”¹⁵⁰.

Ao final do século XIX, em decorrência da expansão física da cidade, o maior bairro popular da capital, o Brás, recebeu imponente edifício, destinado a abrigar grande mercado situado no Largo da Concórdia. Em passagem por São Paulo, no ano de 1900, o memorialista Alfredo Moreira Pinto assim o descreveu

“um edifício quadrangular, tendo no centro um pátio com um chafariz e aos lados casas de negócios. Todo rodeado por duas galerias anteriores, com o madeiramento em forma de xadrez, com quatro portas de entrada e quarenta e oito janelas, era em 1900 o mais elegante, embora o menos concorrido dos mercados de São Paulo”¹⁵¹

¹⁴⁷ BOSI, Ecléa, op. cit., p. 83.

¹⁴⁸ Apud BRUNO, Ernani da Silva, op. cit., p. 1133-1134.

¹⁴⁹ Ibidem, p. 1144.

¹⁵⁰ Ibidem, p. 1143-1144.

¹⁵¹ Ibidem, p. 1144.

Entretanto, aqueles que por aqui passaram no período, ao observar a cidade, não deixaram de assinalar os problemas que acometiam seus mercados, sobretudo, a precariedade de suas instalações e a baixa adesão do público consumidor aos serviços que ofereciam. Razões, que levaram à desativação, em curto intervalo de tempo, dos principais mercados da cidade.

O vasto telheiro de zinco que caracterizava o mercado velho foi demolido em 1907, para dar lugar ao novo mercado municipal, que só seria entregue na década de 30, lá existindo até os dias atuais. Em 1914, veio o fechamento do mercado do Largo da Concórdia, e aquele do Anhangabaú estava com os dias contados, pois na câmara dos vereadores, Alcântara Machado vociferava contra “o galpão ignóbil que ali está, a dois passos do centro, afrontando a nossa cultura e conspirando a cidade”¹⁵².

Em pleno crescimento urbano, a cidade se espriava pelos arredores, ampliando cada vez mais as distâncias entre os bairros e o centro. Concomitantemente, o abastecimento da capital por meio dos mercados municipais se mostrara inviável, levando à desativação de seus principais exemplares; em face de tal cenário, os comerciantes dos bairros adquiriram importância fundamental no fornecimento de gêneros de primeira necessidade para a população. Passam, então, a ter destaque, na cidade, os pequenos negócios, tais como os armazéns de secos e molhados, as vendas, os botequins, as tavernas e, também, os vendedores ambulantes que ofereciam suas mercadorias pelas ruas, cada qual cantando o pregão que o distinguia.

Dada a ineficácia do funcionamento dos mercados, as autoridades municipais procuravam solucionar o problema do abastecimento, agravado, principalmente, com o desencadeamento da crise econômica que precede o advento da guerra. A medida adotada, pelo poder público, consistiu em instituir, na capital, o regime das feiras livres, que seriam fiscalizadas pela câmara e, atuariam no comércio de “certos e determinados artigos, em lugares designados e com as cautelas estabelecidas pelo poder municipal”¹⁵³.

A instituição das feiras livres visava evitar a atuação de intermediários no comércio de gêneros de primeira necessidade, o que ocasionava falta de produtos no mercado e aumento artificial de preços. Esta prática se mostrava perniciosa, sobretudo, com o início da exportação

¹⁵² Ibidem, p. 1144-1145.

¹⁵³ Ibidem, p. 1145.

de gêneros alimentícios para os países em guerra, fato que por si só já pressionava os preços desses produtos no mercado nacional.

No entanto, as medidas adotadas não atingiram os resultados esperados, a alta dos preços dos gêneros foi inevitável e a inflação agravou o clima de tensão já instalado no mercado devido à iminente escassez de produtos alimentícios que ameaçava o abastecimento da cidade. Nicolau Sevckenko aponta outras razões para a ineficácia da política municipal de abastecimento

“O governo tentava reagir impondo o tabelamento dos preços e criando as feiras livres, que, contudo, fracassaram fragorosamente diante da corrupção e da ineficácia da fiscalização, desmoralizando as autoridades e levando a população ao desespero”¹⁵⁴

Deste modo, os habitantes da cidade ficaram à mercê de aumentos desproporcionais nos preços dos gêneros de primeira necessidade, diante das tentativas fracassadas de regular sua comercialização. Ademais, nos anos de guerra, os consumidores se depararam com outro problema relacionado a esse segmento do comércio, a prática da adulteração e falsificação de gêneros alimentícios. De acordo com Sevckenko, as imposições da economia de guerra facilitavam a ação de falsários

“Em virtude das condições conjugadas da economia de guerra, das dificuldades de importação, da carestia e inflação disparadas, tornavam-se práticas difundidas no comércio a falsificação de rótulo e embalagens estrangeiras, a criação de sucedâneos brasileiros espúrios dos gêneros de difícil ou impossível importação e a adulteração de alimentos pelo acréscimo de substâncias estranhas, quando não tóxicas ou venenosas”¹⁵⁵

No bairro do Brás, o estado calamitoso em que se encontrava o comércio de gêneros alimentícios era intensificado pela falta de salubridade nas ruas, assim descritas pelo mesmo autor

“esburacadas e lamacentas, intransitáveis nos dias chuvosos, inabitáveis, pela nuvem de poeira que as envolve quando faz sol. E a iluminação? Dessa é bom nem falar.”¹⁵⁶

Em relação aos domicílios, já examinados, a densidade demográfica que os caracterizava, persistiria após os anos de conflito, em meio a condições sanitárias recorrentemente anti-higiênicas. É sob estas circunstâncias que a gripe espanhola seria

¹⁵⁴ SEVCENKO, Nicolau, op. cit., p. 124.

¹⁵⁵ Ibidem, p. 134.

¹⁵⁶ Apud Ibidem, p. 130.

contraída pelos habitantes do bairro, no final do ano de 1918. Alastrando-se rapidamente pela cidade, ceifando vidas, em maior número nos bairros populares, chegando à necessidade da construção de valas coletivas e à utilização de caminhões para o enterro dos mortos¹⁵⁷.

Segundo as lembranças do Sr Amadeu, citado anteriormente, quando era criança e estourou a guerra, a miséria se abateu sobre a cidade, em especial no Brás. Ao fim do conflito recorda que:

“Na Rua Américo Brasiliense, da Companhia Mecânica Importadora que [ajudara] muitos desses que não tinham possibilidade de aquisição: um porque o pai foi pra guerra, outros porque tinham dificuldade de encontrar trabalho. Na hora do almoço e na hora da janta(sic) ela [a companhia] dava uma sopa para famílias do Brás, da Moóca, do Pari, da classe menos favorecida pela sorte”¹⁵⁸

O testemunho do Sr. Amadeu, pessoa contemporânea ao período examinado, confirma as dificuldades enfrentadas pelas classes populares no quadriênio 1914-1918. É nesse contexto que será analisada a situação particular de uma família residente no bairro do Brás, lá mesmo, na Rua Américo Brasiliense, próximo à fábrica da Companhia Mecânica Importadora, a família Montanaro.

Domiciliada no imóvel de número 2, a família era chefiada por Maria Colleta Montanaro, viúva de Vincenzo Montanaro, que possuía três filhos do extinto matrimônio: Antônio, de treze anos; Pedro, de onze anos; e Victor Montanaro, de oito anos de idade¹⁵⁹.

Maria Colleta Montanaro faleceu no bairro do Brás, à Rua Américo Brasiliense, no dia vinte e sete de dezembro de 1919. Dois dias depois, José Germano, com quem vivia amasiada, registrou em cartório o falecimento e requisitou a abertura do processo de inventário.

Nomeado inventariante e tutor dos menores, logo requisitou sua destituição em favor do tio dos órfãos, irmão do falecido marido da inventariada, Victor Montanaro. Aceita a substituição pelo juiz, o novo inventariante e tutor fez as primeiras declarações que constam do processo. Nelas revela que a família Montanaro residia em imóvel alugado na Rua Américo Brasiliense, nº 2, onde a falecida Maria Montanaro gerenciava um armazém de secos e molhados, que provia o sustento da família. Dentre os comerciantes selecionados nesta

¹⁵⁷ Ibidem, p. 24, BOSI, Ecléa, op. cit., p. 81.

¹⁵⁸ BOSI, Ecléa, op. cit., p. 80.

¹⁵⁹ ATJSP, 5º O.F, *Inventário*, Processo 580, fl. 6.

pesquisa, Montanaro era a que detinha o menor negócio, avaliadas as mercadorias do armazém e os móveis da residência em 479\$000 réis (quatrocentos e setenta e nove mil réis).

Assim como os demais, compartilhava sua casa de morada com o espaço do negócio, embora, não fosse proprietária do imóvel. A parte substancial da herança dos três órfãos consistia em quantia depositada em caderneta, na Caixa Econômica Federal. Esta poupança, amealhada por Maria Montanaro, possivelmente herdada do marido – não se sabe ao certo – sem dúvida poderia ser uma garantia aos seus filhos no futuro. Afinal, não é desprezível o fato de que a conjuntura sócio-econômica dos seis anos anteriores à morte de Maria Montanaro fora desfavorável, agravada, ainda, pelo falecimento de seu marido, pai dos menores, no mesmo período. A quantia herdada somava 2:100\$000 (dois contos e cem mil réis), correspondendo a 75% do valor total da herança.

O avaliador designado para inventariar as mercadorias e o mobiliário, encontrou uma residência simples, com poucos móveis e utensílios, a maioria em “mau estado” ou “velho”. A descrição dos móveis e utensílios do negócio revela uma vida doméstica precária: uma partilheira¹⁶⁰ em “mau estado”, um guarda roupa “velho” e louças diversas.

O negócio possuía baixo valor agregado, sendo o ativo fixo composto de uma mesa, um balcão e uma balança com 10 quilos, qualificados como “velhos” pelo avaliador. Ao observador, surpreende a quantidade de caixas de sabão, garrafas e vidros para doces, todos vazios.

Os móveis e o ativo fixo do armazém equivaliam a 30% do valor do negócio. Os gêneros “molhados” se destacaram alocando 54% do valor das mercadorias, especialmente as bebidas alcoólicas. A quartola de vinho, pela metade, somou o valor de 130\$000 réis (cento e trinta mil réis), representando, sozinha, 27% do valor do armazém.

No estoque, não foram compiladas mercadorias importadas de qualquer gênero. Pela primeira vez, apareceram, dentre os produtos, garrafas de cerveja e gasosas, precursoras dos refrigerantes. No entanto, são poucos exemplares de cada, somando, juntos, o valor de 8\$000 réis. No rol das bebidas alcoólicas populares, não poderiam ficar de fora o espírito de vinho e a pinga, esta contando trinta garrafas no estoque.

¹⁶⁰ Este nome é reproduzido aqui a partir das indicações constantes no processo. Provavelmente, a referência é relativa a móvel que possuiria “prateleiras”.

Os produtos que completavam os gêneros “molhados” consistiam em diversas garrafas de bebidas nacionais, não especificadas, e em uma quinta de vinagre, pela metade.

As mercadorias “secas”, o armazém as possuía em pouca quantidade e baixa diversidade. Os gêneros alimentícios representaram apenas 4,2% do valor total avaliado. De fato, não passava de quatro produtos apenas: arroz, feijão, batata e uma caixa de massas. Nada além dos alimentos básicos na dieta do habitante da cidade.

Os outros produtos, que o negócio dos Montanaro oferecia à clientela consistiam em gêneros para necessidades pessoais e domésticas, sendo que somente dois deles foram identificados, os pacotes de velas da marca “Paulista” e as caixas de goma. Contudo, dentre esse tipo de gêneros foram avaliadas “miudezas diversas” que atingiram o valor de 85\$000 réis (oitenta e cinco mil réis), em mercadorias não-especificadas, provavelmente, gêneros industriais baratos, de consumo imediato. Para efeito de comparação, os gêneros alimentícios atingiram o valor de 19\$000 réis (dezenove mil réis). Ou seja, o comércio de “miudezas” e de “vinho” parece ter sido o ponto forte do armazém dos Montanaro, equivalendo a 45% do valor aferido na avaliação do negócio.

Para a noção exata da representatividade desses percentuais, é necessário pontuar que o total calculado abrange não apenas o valor das mercadorias, mas, também, o valor do ativo fixo e dos móveis, que guarneciam a residência e o negócio.

Deste modo, percebemos, por um lado, a importância que certas mercadorias adquiriam para o funcionamento do negócio e, por outro, vislumbramos que, neste armazém a diversidade de produtos é bem mais reduzida, em relação aos outros analisados. O momento em que focalizamos as atividades da negociante, certamente corresponde ao final de um período de cinco, seis, conturbados anos, momento em que os desdobramentos do conflito mundial ainda se faziam sentir no cotidiano das atividades econômicas e sociais da capital.

Em face desse cenário, nos últimos anos de vida, a negociante preferiu poupar dinheiro, acumulando pouco mais de dois contos de réis, a investir em mercadorias para o armazém e agregar valor ao negócio. O fato de não ter sido proprietária do imóvel onde funcionava o comércio pode ter influenciado na decisão, e o dinheiro poupado estaria reservado para futura aquisição de imóvel na cidade, o que proporcionaria estabilidade familiar, em face do aumento no preço dos aluguéis no período.

Sob outro ponto de vista, a família poupou dinheiro vislumbrando possível retorno ao país de origem. Afinal, para tanto concorriam estímulos internos e externos, por um lado, a situação crítica que atravessavam os habitantes da cidade, detalhadas anteriormente, por outro, o horizonte de paz na Europa apontado com o fim da guerra, conjunção que poderia motivar tal empreendimento.

Quanto ao negócio, se as indicações contidas na avaliação das mercadorias denotam relativa pobreza material e baixa diversidade de produtos, percebemos que embora tenha sido qualificado como armazém de secos e molhados, o exame detalhado do seu quadro de mercadorias e de seus utensílios por ocasião do inventário podem sugerir certa “especialização” nas funções de botequim. Afinal, dada a situação econômica e o menor preço das bebidas populares em relação a outras mercadorias, essa diretriz poderia exigir menores investimentos e possivelmente liberar recursos para a poupança.

Contudo, ao fim de 1919, a matriarca faleceu em São Paulo e os herdeiros tiveram que deixar a casa onde residiam. Antônio, o mais velho, e Victor, o mais novo de oito anos de idade, foram morar em companhia de seu tio, irmão do falecido pai, enquanto o irmão do meio, Pedro, de onze anos, preferiu residir com o último companheiro de sua mãe José Germano.

Quanto aos móveis, utensílios e mercadorias do armazém, foram vendidos para Carrieri Octaviano. Essa transação comercial pode ser reveladora quanto à extensão e ao modo de atuação das redes de assistência e solidariedade estabelecidas entre patrícios da colônia de imigrantes italianos: em que pese o mau estado de conservação em que se encontravam móveis e utensílios, provavelmente pelo excesso de uso, e o baixo sortimento do estoque de mercadorias, parte delas, já parcialmente consumida, o comprador ofereceu por esses bens um excedente de 50\$000 réis ao valor estipulado, pelo avaliador do espólio, ao armazém.

A descrição dos móveis da residência da família indica o pouco conforto usufruído na vida doméstica. Nota-se que os únicos mobiliários de algum valor que foram inventariados, e que serviriam ao uso residencial, seriam a partilheira e o guarda-roupa, muito embora, a primeira tenha características de uso comercial, por permitir o armazenamento de produtos com a possibilidade de deixá-los expostos ao público consumidor.

Pelo sortimento de produtos, no armazém dos Montanaro, as bebidas alcoólicas tinham maior saída, a presença do balcão e apenas uma mesa, em avançado grau de utilização, são indicadores de que prevalecia o rápido consumo, em pé, de bebidas em doses, principalmente vinho e pinga. A proximidade do armazém da indústria Companhia Mecânica Importadora, e sua própria localização no bairro mais populoso e industrioso da capital, indicam que o local deveria ser muito freqüentado pelos operários, nos momentos de folga do trabalho.

Segundo o depoimento do Sr. Amadeu que, como foi visto, cresceu no bairro nas primeiras décadas do século passado, o vinho era a bebida preferida dos homens e os pais de família naquele tempo, bebiam muito, ainda que fossem, todos, como garante, “gente boa”¹⁶¹.

Junto às mercadorias foram encontrados, também, como foi dito, muitos recipientes vazios que, por um lado, indicam que outrora o armazém possivelmente comercializava produtos que naquele ano de 1919 já não faziam parte do estoque. Por outro lado, dado o largo período de crise social que assolara a cidade, uma série de atividades econômicas esporádicas, que atualmente seriam consideradas informais, foi criada, como alternativa à carência de empregos na indústria e no comércio. Uma dessas atividades consistia no comércio de embalagens, caixas e garrafas vazias, realizados por comerciantes ambulantes, a maioria de origem espanhola, que recolhiam o material pela cidade, com suas carroças, e o revendiam para a indústria reaproveitá-lo na produção.

Dentre as embalagens vazias, um tipo nos chama a atenção por remeter a uma das principais características dos bairros populares na época. Os recipientes de vidro para doces que, ao lado da variedade de miudezas, lembram o setor do comércio voltado para as crianças. De acordo com as memórias de um habitante do bairro, elas estavam por toda a parte, pois “a rua não tinha calçada. Elas ficavam à vontade naquelas ruas antigas. Eram ruas de lazer, porque não tinham movimento

Após a venda das mercadorias e utensílios do armazém e dos móveis da família, toda a quantia em dinheiro, que consistia na herança dos órfãos, ficou depositada em juízo, na Caixa Econômica Federal. Deste modo, o final do processo de inventário é composto exclusivamente de petições dos tutores requisitando autorização do juiz dos órfãos para retirar valores que cobririam gastos dispensados com os herdeiros.

¹⁶¹ BOSI, Ecléa, op. cit., p. 78.

¹⁶² Ibidem, p. 78.

Exmo. Sr. V.^o juiz de Direito da
2.^a Vara de Appellaes.

J. em 15.º Bureau
S. Paulo, 7-1-1920
Juliano de Souza

Seiz Vito Montanaro, in-
ventariante do espolio da
fuzada Maria Colleta Montana-
ro, que os seus existentes
e pertencentes ao espolio,
são apenas os que qua-
necem a casa de negocio
da fallecida, a rua Au-
rico Braziliense n.^o 2, do
valor de 530%000. Nestas con-
dições o requerente pede
a V. Exa. auctorisação pa-
effetuar a venda desses
móveis e mercadorias
a barnieri Octaviano pela
alludida quantia de
530%000, recolhendo-se
o dinheiro na Caixa de
Morrão em nome de
melhores.

P. defficiente,
J. M.

S. Paulo, 7 de Janeiro de 1920
Ates do requerente for e se applicavel,
Juliano de Souza.

Ilustração 4 – Pedido de autorização para venda de móveis e mercadorias – Família Montanaro

Como dito anteriormente, Antônio e Victor, respectivamente, o mais velho e o mais novo, ficaram sob a guarda de Victor Montanaro, tio das crianças. O último documento anexado ao processo por ele, inventariante, objetivava prestar contas sobre a utilização do valor de um conto de réis recebido de seu irmão, pai das crianças, quando este ainda era vivo. No documento, o inventariante informa e realizou a venda de alguns objetos para amealhar a quantia.

Segundo o inventariante, da quantia herdada de seu irmão, 20% encontrava-se em seu poder e o restante foi distribuído da seguinte forma: 23% a José Germano, tutor de Pedro, o irmão do meio; 10% ao juiz pelas custas do processo; 20% utilizado para aquisição de camas, colchões e roupas para as crianças; 27,5% remetido a avó paterna dos herdeiros, que residia na Itália¹⁶³.

A compilação destas informações reforça nossa idéia quanto à inexistência de conforto no ambiente doméstico da família Montanaro, pois, quando os herdeiros foram residir junto a seus tutores, torna-se necessário comprar objetos como camas e colchões.

Esses informes, também, trazem à tona a realidade que permeava a condição de imigrante destas famílias, a separação de parentes, entes queridos, pela necessidade de buscar, em outros países, condições materiais de existência mais favoráveis que as existentes na pátria de origem. Em questão, há o exemplo do envio de ajuda financeira para a matriarca da família Montanaro, que ficou na Itália e teve que enfrentar todas as conseqüências funestas da guerra.

Por fim, a família se separou ainda mais, dado que o irmão do meio Pedro Montanaro, com onze anos na abertura do processo, ficou residindo, como foi dito, em companhia de seu padrasto José Germano. A partir das petições anexadas ao processo, a escolha deve ter sido determinada, principalmente, por razões profissionais.

Entre 1921 e 1922, seis petições de José Germano são incluídas no inventário, requisitando autorização para utilizar o dinheiro da herança do menor Pedro, para quitar despesas necessárias com as obrigações do estudante na Escola de Artes e Ofícios da capital. Dentre as despesas elencadas estão livros, roupas, calçados e chapéus¹⁶⁴.

Pedro Montanaro foi estudante da Escola Profissional Masculina da Capital, localizada no bairro do Brás. As petições encaminhadas pelo tutor vinham, obrigatoriamente,

¹⁶³ ATJSP, op. cit., fl. 16.

¹⁶⁴ Ibidem, fl. 17.

acompanhadas por documento assinado pelo diretor da instituição, reconhecendo a matrícula do aluno e atestando sua aplicação e assiduidade¹⁶⁵.

A escola situava-se na Rua Piratininga, onde havia recebido o novo prédio no ano de 1917. Nessa época, Pedro já a frequentava, cursando a seção de pinturas. Em 1920, a escola possuía 883 alunos matriculados nos cursos diurnos e 434 nos cursos noturnos. Escola de referência no Brasil no âmbito do ensino técnico-profissional destinava-se a formar professores que atuavam na organização de cursos técnicos em outros estados, assim como formava e fornecia mão-de-obra especializada para as indústrias nacionais¹⁶⁶. A trajetória de Pedro permaneceu, portanto, atrelada ao bairro em cuja paisagem a industrialização era referência e à Escola que fora destinada a qualificar a mão-de-obra de que necessitavam as fábricas e oficinas em São Paulo.

¹⁶⁵ *Ibidem*, fls. 18,19,23,24,26,29.

¹⁶⁶ TORRES, Maria Celestina Teixeira Mendes, *op. cit.*, p. 203.

IV - OS ARMAZÉNS DE SECOS E MOLHADOS E O INÍCIO DOS ANOS 20: OS NEGÓCIOS DAS FAMÍLIAS MASCI E DANESI

A partir de dados localizados em inventários processados no intervalo temporal entre 1915-1919, examinamos nos capítulos anteriores o comércio de secos e molhados em São Paulo, no contexto da Primeira Guerra Mundial, sob a perspectiva de três proprietários em bairros populares da cidade. A análise prosseguirá sob o mesmo procedimento metodológico aplicado, desta vez, em dois processos referentes aos anos de 1920-21, respectivamente, da família Masci, residente na Barra Funda, e da família Danesi, no bairro do Brás. A divisão dos inventários em dois grupos de análise distintos, que exigiram capítulos diferentes, foi determinada, por um lado, pelo limite temporal estipulado, que contempla dois contextos econômicos distintos na cidade, por outro, pelos dois possíveis desfechos em que a transmissão da herança poderia resultar para o negócio da família. Assim, a observação das diferenças operadas no segmento comercial em cada contexto seria facilitada, do mesmo modo que a influência do ambiente macroeconômico nos destinos desses negociantes seria evidenciada.

Se ampliarmos, o campo de visão, para o contexto econômico mais abrangente, contemplando toda a primeira república, por exemplo, é seguro afirmar que o segmento comercial de secos e molhados disseminou-se pelos bairros populares de São Paulo sendo sua existência autêntica expressão comercial. Este forte vínculo pode ser vislumbrado em certas passagens deste estudo, sobretudo, no tênue equilíbrio financeiro que condicionava a vida comercial destes negociantes, determinado pela interdependência econômica entre eles e a clientela, o que resultou na criação de práticas comerciais diferenciadas, embasadas nas relações de confiança, que garantiam a manutenção do comércio de secos e molhados, a despeito das oscilações no poder de compra das classes populares e das crises conjunturais da economia cafeeira. Todavia, a capital mantinha seu exponencial crescimento populacional que pressionava a oferta por gêneros básicos, aumentando os preços e estimulando o surgimento de novos estabelecimentos comerciais, ou a transferência de negociantes para o segmento de secos e molhados. Contudo, a maioria destes consumidores dispunha de baixo poder de compra que refletia os baixos salários percebidos pelas classes trabalhadoras. A estrutura social dos bairros populares regulava as práticas comerciais lá exercidas, que se embasavam na cultura do crédito e na fidelidade da clientela.

Uma das evidências desta relação intrínseca é o fechamento dos três armazéns estudados até aqui, exatamente no período de deflagração da primeira guerra mundial que reverberou na cidade com o início da crise econômica que atingira, sobretudo, os bairros populares. A queda na demanda pelo café, principal fonte de renda no estado, desarranjou o quadro da balança comercial acarretando a redução da atividade econômica geral; no setor industrial, a classe operária enfrentou redução nas jornadas de trabalho e nos salários, medida que resultou em desemprego combinado ao vertiginoso aumento nos preços de alimentos e habitações.

A crise social que se instala, a partir da conjuntura de retração econômica, por outro lado, estimula a articulação e organização dos trabalhadores em sindicatos e associações, como visto anteriormente. Apesar da recusa dos patrões em admitir a legitimidade das reivindicações de classe e dispensar o uso da força policial para coibir a articulação dos operários, a luta por melhores condições de trabalho e, mesmo, de subsistência, alcançou vitórias importantes, como algumas medidas quanto ao trabalho de mulheres e crianças. Apesar do progresso atingido no que se refere à proteção do “trabalho” por meio de legislação conveniente, a organização dos trabalhadores não evitou a inflação e a deterioração do poder de compra dos assalariados entre os anos de 1913-1919.

Decerto, o contexto econômico e social do período influenciou no destino dos comerciantes investigados neste trabalho, contudo, escapa ao pesquisador, a possibilidade de definir qual fator contribuiu sobremaneira para o desfecho havido. Entretanto, não se pode descartar da análise a conjuntura familiar destes negociantes, pois o momento de falecimento de um dos cônjuges determinava a rearticulação dos bens familiares, situação que se tornava ainda mais contundente para essas famílias que exerciam negócios que dependiam, fundamentalmente, do trabalho familiar, como no caso dos Montanaro, em que a morte da matriarca e administradora do comércio deixara três crianças órfãs; ou dos Brinatti em que ambos os cônjuges faleceram em curto intervalo de tempo.

Para os dois estudos de caso realizados neste capítulo, a diferença fundamental, o contraste com os casos examinados anteriormente refere-se ao fato de que as famílias investigadas neste capítulo mantiveram o comércio de secos e molhados, mesmo após a morte de um dos cônjuges. Coincidentemente ou não, estas duas famílias instauraram processo de inventário no início da década de 1920, momento que se caracterizou pela recuperação econômica de uma cidade sacudida por anos de crise e tensão social. O exame da vida

comercial destes negociantes indica duas realidades distintas, porém faces reversas da mesma moeda. Iniciamos com a análise do armazém da família Masci no bairro da Barra Funda, que joga luz sobre como se efetivou, no cotidiano de seus habitantes, o processo de rearticulação econômica da cidade no pós-guerra, para então examinar o comércio da família Danesi que exemplifica a consolidação de novas estruturas sociais advindas desse processo. Para contextualizar a localização do comércio da família Masci, abordaremos, de forma sucinta, a evolução urbana do bairro da Barra Funda, ressaltando as diferenças e semelhanças em relação aos outros bairros populares descritos neste trabalho.

1. A urbanização da Barra Funda e a Família Masci

A urbanização da Barra Funda se intensifica na segunda metade do século XIX, assim como nos casos dos demais bairros já descritos neste trabalho. Até então, a região se caracterizava por ambiente bucólico permeado pelas chácaras de produção agrícola ou veraneio, que se estendiam desde os limites dos bairros de Santa Ifigênia e Campos Elísios até as margens do rio Tietê, ocupando a vertente noroeste a partir do núcleo central da cidade. O fator propulsor à transformação urbana e ocupação demográfica foi a construção da Estrada de Ferro Sorocabana que atravessava a região em toda sua extensão.

A linha traçada pela ferrovia orientou a construção do espaço urbano da Barra Funda, com a passagem dos trilhos valorizando as áreas que lhe eram adjacentes, determinando as formas de abertura e alinhamento de ruas e estimulando a procura por terrenos, sobretudo, para a utilização industrial. A conjugação entre trens e indústrias significava oferta de transporte e possibilidade de trabalho à população citadina, estímulos inapeláveis à rápida ocupação da região.

Esta transformação urbana aliada ao crescimento demográfico na capital assegurava o estabelecimento de residências operárias que delineavam, junto aos galpões das fábricas, a paisagem do bairro em fins do século XIX e início do XX. Este núcleo populacional se beneficiou do adensamento urbano de outras regiões populares, como Brás e Bom Retiro, para atrair indústrias que se utilizariam do seu canal férreo de comunicação e, também, das vastas áreas que ainda permaneciam desocupadas na região.

A urbanização da Barra Funda ocorreu sob condições estruturais semelhantes às de outros bairros populares. Ressalta-se a localização em terrenos de várzea, que se estendiam pelas margens dos rios que cortam a cidade, locais considerados até então insalubres, e que passaram a ser valorizados com a passagem das ferrovias e a instalação das fábricas. Entretanto, nas primeiras décadas de sua ocupação, os habitantes da Barra Funda se depararam com problemas sanitários e de infra-estrutura que acometiam o desenvolvimento do bairro, aliás, obras de urbanização que visavam o melhoramento das condições de moradia, de fato, trouxeram conseqüências inesperadas e desfavoráveis. Por exemplo, a construção de galerias para escoamento pluvial que deveriam evitar as enchentes, canalizando o excesso de chuva para o rio Tietê, obteve resultados diametralmente opostos, pois a realização da obra incluiu a retirada de areia das margens do rio, o que visava ampliar a extensão do bairro e aplainar o traçado do terreno, acabando por favorecer o transbordamento das águas. Com os alagamentos, vieram as epidemias de febre amarela, varíola e cólera. A conjugação de temperatura alta, inundações e condições precárias de moradia criavam o ambiente oportuno à proliferação de doenças infecciosas.

Nesta várzea da barra se instalou a zona industrial do bairro, nas vizinhanças da ferrovia “Sorocabana”. Ao longo dos trilhos se sucediam no horizonte fábricas e moradias operárias, as primeiras de diversos setores e tamanhos, desde grandes plantas industriais, como as de Francisco Matarazzo que contemplavam linhas de produção nos diversos setores como farinha de trigo, massas, tecidos, sacaria para embalagem do café, mas, também, pequenos estabelecimentos manufatureiros, principalmente, serrarias, oficinas mecânicas e funilarias.

A mão-de-obra deste setor fabril foi composta, em sua maioria, por imigrantes italianos, os quais predominavam por todo parque industrial paulistano, sendo que, na Barra Funda a maioria era de origem vêneta. Entretanto, sua composição demográfica se diferenciou daquela que conhecemos, nos outros bairros populares, onde houvera a predominância de grupos estrangeiros, notadamente a colônia italiana. A peculiaridade do bairro relaciona-se ao fato de que, concomitante ao processo de ocupação industrial, a região tornara-se destino de muitos negros que chegavam à capital, a partir das fazendas do interior do estado, recém-libertos com o fim da escravidão, fluxo migratório que perduraria até a década de 30 do século passado; este grupo social se estabelecera junto aos trilhos da estrada de ferro, onde, também, se situavam as principais indústrias do bairro. A principal função exercida por este

segmento nas indústrias foi o ensacamento de mercadorias e seu deslocamento até os vagões dos trens, além de se dedicar a atividades comerciais diversas, dentre elas, o comércio ambulante de produtos comestíveis e de gêneros de primeira necessidade.

A demanda por habitação ganhara tais proporções que a oferta de imóveis não acompanhara o ritmo da expansão, todavia, a Barra Funda cresceu rapidamente nas três primeiras décadas do século XX, pois o desequilíbrio entre oferta e procura condicionou o surgimento de habitações improvisadas com elevado índice de ocupação, estratégia difundida em todos os bairros populares. Os proprietários de imóveis aproveitavam a valorização imobiliária para locar, ou sublocar, quartos e porões, muitas vezes no interior de suas próprias residências, iniciando a formação de cortiços e moradias insalubres, fenômeno urbano que se disseminara pelos bairros populares da capital.

Comparada aos outros bairros populares, a Barra Funda se distinguiu em função de ter sido mais nítida a segregação entre suas zonas industrial e residencial. A primeira se espalhava pela várzea do Tietê, ao longo da ferrovia; a segunda se localizava nas proximidades limítrofes dos bairros aristocráticos de Campos Elísios e Santa Cecília, área ocupada por residências de padrão médio. No entanto, como afirmado anteriormente, a maior densidade demográfica concentrava-se na faixa industrial, onde se localizavam as residências destinadas à habitação operária, geralmente, em más condições.

O tipo de construção, largamente utilizado nos imóveis do bairro, cuja técnica foi trazida por imigrantes italianos – Capomastri - tinha como principal característica a ênfase nos adornos e saliências da fachada do prédio, relegando ao segundo plano a divisão interna dos cômodos, ou seja, priorizava a estética da construção em detrimento de sua funcionalidade. Exemplo notável da hegemonia dessa técnica de construção é a principal via do bairro que leva seu próprio nome, a Rua da Barra Funda, que concentrara o comércio e o setor de serviços locais, onde, ainda hoje, conservam-se exemplares deste tipo de construção.

Situada na divisa entre as duas zonas do bairro, a citada rua consolidou suas funções comerciais e de entretenimento com a expansão demográfica da Barra Funda nas duas primeiras décadas do século XX. Em 1900, exatamente nessa via, a viagem do primeiro bonde elétrico da cidade chegava ao final de seu itinerário; em 1917, outro fato marcante para a vida pública da cidade foi a inauguração do Teatro São Pedro, nela também localizado, casa de espetáculos que logo se tornaria referência em toda capital.

Nessa rua fundamental à vida econômica e social do bairro situava-se, em 1920, no número 132, o comerciante italiano Salvador Masci¹⁶⁷, proprietário de três imóveis em sua extensão. Este negociante apresentou o processo de inventário mais longo e conturbado dentre os analisados, pois além de ser a transmissão de herança do espólio de maior vulto, refere-se, ainda por cima, a legado por morte sob circunstâncias desconhecidas.

Segundo a esposa e inventariante D. Mathilde Pires de Campos, Salvador Masci desapareceu no dia seis de maio de 1920, tendo seu corpo sido encontrado, boiando no rio Tietê, na altura da região de Osasco, quatro dias depois. O inventariado era casado em segundas núpcias, pois era viúvo de D. Carmela de Felice. Do primeiro matrimônio houve três filhos, Antônio, Armando e Adelina Masci, respectivamente, com dezesseis, treze e onze anos de idade. Do segundo casamento houve uma criança que nasceu no transcorrer do processo. Logo após sua morte, seus filhos da primeira união foram residir junto a uma tia, irmã de sua falecida esposa e mãe dos menores.

Os bens da família Masci foram avaliados em 70:597\$400 réis (setenta contos quinhentos e noventa e sete mil e quatrocentos réis). O patrimônio estava distribuído, como foi dito, em três imóveis na Rua da Barra Funda, números 132, 142 e 144. No primeiro prédio funcionava o comércio de secos e molhados, sua construção era antiga e possuía na frente três portas e portão de ferro, separados por “vasto armazém forrado e chão ladrilhado”. Ainda na parte interna havia sala de jantar e dois quartos forrados e assoalhados, cozinha de telha vã e chão cimentado. No quintal, encontravam-se “dependências constantes de um puxado contendo dous(sic) commodos (sic), telheiro abrigando cocheira, tanque para lavagens e privada”. Este imóvel fora avaliado por vinte e cinco contos de réis e foi o primeiro a apresentar mudanças quanto à localização original dos cômodos. Acompanhando a descrição dos imóveis onde negociaram os comerciantes de secos e molhados, o prédio da Barra Funda é o primeiro a introduzir nas dependências internas do imóvel, um cômodo destinado à cozinha, contrastando com seus antecessores que a possuíam junto ao telheiro do quintal.

O segundo prédio foi descrito pelos avaliadores do espólio como: construção moderna, com três janelas de peitoril e portão de ferro lateral, possuindo sala de visitas e de jantar, três quartos, forrados e assoalhados, cozinha de telha vã e chão ladrilhado. Do lado externo, havia telheiro com tanque e privada. De valor estimado em dezoito contos de réis, este prédio confrontava com o último imóvel da família na mesma rua, este último de construção antiga,

¹⁶⁷ ATJSP. 3ºO.F. *Inventário*. Processo 2345, 1920.

de padrão arquitetônico semelhante ao seu vizinho, com a diferença de possuir apenas duas janelas de peitoril, na frente, e dois quartos internos. Avaliado em onze contos de réis, dispunha ainda de uma varanda.

Para completar o quadro de imóveis da família Masci, é necessário citar a “Villa” existente entre os prédios de números 142 e 144. Como advertido por Sevcenko, nas metrópoles do pós-guerra, diversas habitações qualificadas com nomes, muitas vezes, pomposos, encerravam condições insalubres de moradia, frequentemente, comportando número excessivo de pessoas por cômodo. Dentre elas, muitas habitações coletivas qualificadas de “villas”, na verdade, eram cortiços onde se amontoavam famílias inteiras em quartos exíguos. A “villa” da família Masci era composta por casas de cômodo que circundavam um pátio central, descrita pelo avaliador dos bens do espólio da seguinte maneira “ cinco pequenas casas de porta e janela cada uma e com dependências em comum, constantes de telheiro abrigando tanque para lavagens e privada, construção (sic) antiga e necessitando de reparações”. Para adentrá-la, atravessava-se um portão de ferro de um metro e quarenta centímetros de largura, onde se iniciava um corredor de mesma largura pela extensão de vinte e três metros e oitenta centímetros, quando se alargava em oito metros e sessenta centímetros pela extensão de onze metros e sessenta centímetros, formatando o pátio comum utilizado pelas famílias para lavar roupa, preparar refeições e, também, para as brincadeiras das crianças. Ao redor do pátio, se erguiam as cinco “casinhas”, cada uma no valor de um conto e quinhentos e cinquenta mil réis.

O conjunto de imóveis somava a importância de 61:750\$000 réis (sessenta e um contos setecentos e cinquenta mil réis). Esta quantia representava 87% do valor total dos bens da família, sinalizando a propensão do negociante pelo investimento no setor imobiliário, que tivera acentuada valorização na década de 1910. As informações disponíveis na historiografia urbana dão conta de que houve grande afluxo de pessoas para o bairro entre 1910-15, como afirmado anteriormente. Em face da insuficiente oferta de imóveis, o aumento da demanda elevou o valor de prédios e aluguéis. Deste modo, a aplicação de capitais, no setor imobiliário, se tornara atrativa a proprietários e capitalistas, em uma cidade com ritmo acelerado de crescimento econômico e demográfico, potencializando o valor do metro quadrado urbano. A análise prévia do conjunto de bens parece indicar que, a família Masci fez esta opção como forma de investimentos, detentora de quatro imóveis na principal via do bairro, sendo um de moradia e comércio e, outros três, para aluguel, um deles composto de cinco pequenas casas.

O armazém de secos e molhados funcionava no cômodo de frente que o imóvel de número 132 continha, com duas portas para a rua. Este foi o negócio com maior capital investido, superando em mais que o dobro a quantia avaliada no comércio dos Brinatti, na Vila Mariana, a maior registrada até então. As mercadorias, utensílios e móveis na Barra Funda atingiram o valor de 8:607\$400 réis (oito contos seiscentos e sete mil e quatrocentos réis), incluindo um cavalo e um carrinho com duas rodas, que serviriam ao transporte de mercadorias. Contudo, se compararmos o valor percentual que o comércio representava em relação ao conjunto do patrimônio familiar, vislumbra-se outra perspectiva.

Em 1918, o negócio dos Brinatti possuía, aproximadamente, três contos de réis aplicados, valor equivalente a 23% de seu patrimônio, ao passo que o armazém dos Masci, embora tenham sido proprietários do negócio com a maior oferta e variedade de mercadorias, alocava 11,5% do valor total dos bens da família. Esta diferença entre a possibilidade de investir e a efetiva proporção aplicada nos negócios é indicativa da distinção entre os proprietários deste segmento comercial.

Para os Brinatti, a oportunidade de exercer o comércio de secos e molhados esteve diretamente ligada à condição de proprietário de imóvel, o que possibilitava organizar o negócio em um dos cômodos da residência familiar, com baixo valor de investimento inicial. Por outro lado, os Masci eram proprietários de três imóveis quando adquiriram o comércio, que já funcionava sob contrato de arrendamento em um dos imóveis da família. É provável que a opção pela aquisição do negócio se dera pelo acompanhamento da rentabilidade que o segmento ofereceu quando esteve sob contrato de arrendamento entre os anos de 1918-1920. Ademais, a valorização nos preços dos gêneros básicos, no período imediatamente anterior, abriu a perspectiva de ganhos elevados para aqueles que dispusessem de capital em período de reorganização econômica. Além disso, os moradores que haviam alugado as “casinhas” também representavam consumidores em potencial.

A seguir, examinaremos de maneira detalhada como foi a negociação de compra e venda do comércio de secos e molhados na Barra Funda.

A efetivação do negócio se realizou concomitantemente ao processo de inventário, com ambos prosseguindo de maneira conturbada, envolvendo disputa litigiosa entre as partes interessadas. O embaraço se iniciara no dia em que Salvador Masci acertou a compra do negócio, no fatídico dia seis de maio de 1920, horas antes de ter desaparecido. As dúvidas

surgem, pois os herdeiros, filhos do primeiro matrimônio, questionam a validade desta transação comercial, haja vista que o contrato de compra e venda não fora oficializado por escritura pública. Além disso, o comprador pagou metade do valor estipulado, comprometendo-se a quitar a segunda parcela, um mês depois, garantida pela emissão de letra cambial “de aceite”. Os termos da negociação provocaram a desconfiança dos herdeiros quanto à capacidade da segunda esposa de prosseguir na administração das finanças da família e, também, gerir o comércio de secos e molhados que Salvador comprara no dia de sua morte, temendo que a nova gestora colocasse em risco os investimentos que constituíam a herança, em possíveis aventuras comerciais.

Do outro lado da contenda se colocava a viúva, que estava grávida de sua primeira filha e surpresa pela evolução dos fatos, que se via impelida a garantir um meio de sobrevivência para si e sua criança, quando os bens fossem repartidos. Assim, o negócio recém-adquirido acenava como sua melhor opção, pois era a única herdeira capaz de assumir tal responsabilidade, além do que, os bens imóveis, que rendiam sob a forma de aluguéis, ficariam reservados à composição da herança dos filhos do primeiro casamento. Deste modo, para Mathilde Pires de Campos Masci a opção de gerenciar o armazém de secos e molhados não apenas seria a melhor como, talvez, a única viável para a manutenção do padrão de vida da sua parte da família.

Destarte, iniciava-se a batalha judicial, os filhos do primeiro matrimônio requisitavam o leilão público das mercadorias, alegando que precisavam salvaguardar a integridade de seu patrimônio; a viúva lutava para oficializar o negócio como bem integrante do espólio e ainda assegurá-lo na sua meação da herança. Antes de prosseguir, retornaremos brevemente dois anos no tempo e veremos como se iniciaram as atividades comerciais deste armazém até chegar à contenda em questão.

Salvador Masci era proprietário do imóvel na Rua Barra Funda nº 132 e, em oito de maio de 1918, arrendou a “casa para negócio”¹⁶⁸ ao locador Umberto Mazzini, pelo período de cinco anos, no valor total de 13:200\$000 réis (treze contos e duzentos mil réis). O contrato o obrigava ao pagamento mensal de aluguel no valor de 220\$000 réis (duzentos e vinte mil réis)¹⁶⁹. Caso o locatário desistisse do contrato antes de seu término, a multa de rescisão seria

¹⁶⁸ Expressão utilizada pelo tabelião ao lavrar o contrato de arrendamento.

¹⁶⁹ É curioso destacar uma das cláusulas do contrato onde o locatário compromete-se a manter a cocheira instalada no quintal do imóvel, bem como, caso fosse obrigado a demoli-la, a reduzir o aluguel para o valor de 200\$000 réis.

de três contos de réis. Para garantir seu cumprimento, o locatário depositava a fiança de um conto de réis que lhe seria restituída ao final do contrato, caso nenhuma cláusula fosse descumprida.

Em quatro de maio de 1920, dois anos após o início do arrendamento, é lavrada a transferência do contrato de aluguel da “casa de negócio” para José Roberto Checcia, no valor de 7:920\$000 réis (sete contos novecentos e vinte mil réis), o que representava a quantia total do aluguel pelos três anos restantes de contrato.

Dois dias depois, aos seis de maio de 1920, José Roberto Checcia efetuou a venda do negócio para o proprietário do prédio, Salvador Masci, desta vez, pelo valor de 9:240\$000 (nove contos, duzentos e quarenta mil réis). Desse valor, cinco contos foram pagos em dinheiro no fechamento do negócio e, os outros 4:254\$000 réis (quatro contos duzentos e cinquenta e quatro mil réis) ficaram garantidos por letra cambial com vencimento para o mês de junho seguinte. Entretanto, no mesmo dia do acordo, Salvador Masci desapareceu, tendo sido encontrado morto quatro dias depois.

Dadas esta condição extra-oficial da negociação e a subsequente abertura de processo de inventário dos bens da família, o vendedor Checcia e a viúva Mathilde Pires de Campos Masci iniciam empreitada judicial para formalizar a aquisição do negócio pela viúva. Seguiram-se petições que informavam o juiz sobre os termos, nos quais o comércio foi adquirido e que visavam à autorização judicial para a conclusão do contrato, que implicava no pagamento da segunda parte do valor garantido por letra de câmbio e, também, na extinção do contrato de arrendamento, haja vista que o comércio seria transferido para a família proprietária do imóvel, onde o mesmo funcionava há dois anos.

Ambas as partes, herdeiras do espólio, buscavam junto ao juiz resguardar seus interesses. A viúva esforçava-se para conseguir a expedição de alvará que autorizasse o recebimento da escritura de posse do armazém e os filhos do primeiro matrimônio, em contrapartida, procuravam impedir a formalização do negócio citando seu desejo de vender os produtos em leilão público. Disputas à parte, o processo continuava com a avaliação das mercadorias do armazém. O negócio de secos e molhados dos Masci, como dito anteriormente, foi aquele que possuiu a maior variedade de produtos, destacando-se o sortimento de importados e as diferentes opções de marcas para produtos de uma mesma linha. Além do mais, encerrou o maior investimento em infra-estrutura dentre os selecionados,

atingindo a cifra de um conto e duzentos e quarenta mil réis, incluindo móveis, utensílios e semoventes (cavalo e carroça). Desta forma, os avaliadores do espólio determinaram o valor total do negócio em 8:607\$400 réis (oito contos seiscentos e sete mil e quatrocentos réis). Ao finalizarem a avaliação, escreveram nota ao juiz informando que “No armazém [existia] regular quantidade de mercadorias com tendencia(sic) a ficarem avariadas, visto [que] se [achava] o mesmo armazém fechado [havia] mais de dez dias”¹⁷⁰.

A partir deste parecer emitido pelos peritos, a viúva construiu a linha argumentativa para convencer o juiz a autorizá-la a reabrir o negócio, pois seu fechamento, inevitavelmente, ocasionava a deterioração das mercadorias e a depreciação do valor da herança, o que desinteressava a todas as partes envolvidas. Ademais, havia despesas fixas do comércio que precisavam ser quitadas, embora suas portas estivessem cerradas, dentre elas, os custos de manutenção do animal, o ordenado do empregado e os impostos. Além do que, mantê-lo fechado ocasionava a migração da freguesia para outro comerciante, alegava a viúva, alertando, inclusive, para o eventual prejuízo às finanças do espólio, caso as mercadorias fossem realmente vendidas em leilão, pois sob tal procedimento, o valor dos produtos dificilmente alcançaria a renda proveniente de sua venda no armazém. Desse modo, tornar-se-ia possível atingir a margem de lucro embutida em cada produto vendido no varejo, método que aumenta o valor de cada venda em pequenas porções, além de evitar o desperdício do montante já investido e paralisado no estoque. O lucro auferido no mercado seria superior àquele determinado pelos avaliadores do inventário, se ainda observarmos que no processo, o valor estipulado para as mercadorias não equivale aos preços vigentes no mercado a varejo, pois os avaliadores as consideram em suas quantidades absolutas, o que aproximaria seu preço daquele praticado no segmento atacadista.

Ainda assim, os herdeiros do primeiro matrimônio se opuseram à continuação do negócio e exprimiram sua vontade ao Curador Geral dos Órfãos, que endossou a decisão e emitiu autorização para que os órfãos escolhessem a pessoa que seria investida no cargo de leiloeiro oficial. Neste primeiro embate, o juiz expediu alvará que autorizava o leilão das mercadorias. Entretanto, por meio de acordos de bastidores, a viúva conseguiu anular a decisão anterior e convencer o Curador e o Procurador dos órfãos a aceitarem a proposta de manter e reabrir o negócio de secos e molhados, sob seu gerenciamento.

¹⁷⁰ Ibidem, fl. 33.

Nas folhas do processo não ficaram evidentes quais medidas foram aplicadas pela viúva para reverter a situação em seu favor junto aos outros herdeiros, no entanto, ela atingiu seu objetivo ao conseguir com que o juiz expedisse alvará reconhecendo a propriedade do comércio e autorizando sua reabertura, assim como, anulando o contrato de arrendamento em mãos do vendedor José Roberto Checcia.

A argumentação desenvolvida pela viúva que, até então, não surtira efeito, encontrara duas medidas que lograram pôr fim a contenda e garantir a posse do negócio. Foram elas: a transferência do ativo referente ao armazém para sua meação da herança, além do que, comprometia-se a depositar, em juízo, o valor do aluguel do ponto comercial, como parte integrante da herança dos filhos do primeiro matrimônio de seu marido. Além disso, assumia o pagamento da segunda parcela da compra do armazém que estava garantida por letra de câmbio, o que foi quitado pela viúva com suas próprias economias, todavia, esta despesa seria deduzida do montante total do espólio. Para legitimar a escritura de quitação da letra de câmbio, a viúva precisou desembolsar a importância de 51\$800 réis (cinquenta e um mil e oitocentos réis) referente a taxas cartoriais que equivaliam a pouco mais de 1% do valor da letra de câmbio.

Em acréscimo a esses compromissos, a viúva expôs, nas últimas declarações antes da partilha, a lista de débitos contraídos pelo espólio da família. O valor das dívidas comprometia, aproximadamente, 30% do valor do conjunto de bens da herança. Além do que, houvera significativa amplitude dentre as quantias devidas: o valor mais baixo foi de 124\$800 réis (cento e vinte e quatro mil e oitocentos réis) e referia-se ao fornecimento de um vagão de lenha; o maior valor debitado era por empréstimo financeiro garantido por crédito hipotecário garantido pelo imóvel nº 132, onde funcionava o comércio, em favor de Nicolau Schiesser, no valor de dez contos de réis.

Para as outras dívidas intermediárias, as de maior porte foram cinco contos de réis em favor de Nicola de Felice, quantia que alegava ter emprestado a Salvador Masci no dia de seu desaparecimento, provavelmente utilizada no pagamento da primeira parcela da compra do negócio de secos e molhados, dado que o valor do empréstimo é equivalente ao pago no fechamento do negócio e que ambas as operações financeiras foram realizadas no mesmo dia.

Os outros débitos atingiam os valores de um conto de réis emprestado por Francisco Tonillero e outro conto e meio de réis devido a João Spinosa. Para completar as últimas

declarações exigidas da inventariante, a viúva afirmava inclusive que a confecção de documentos, necessários ao encaminhamento do processo, custara o valor de 500\$000 réis (quinhentos mil réis). As despesas pagas pela viúva para que pudesse viabilizar seus objetivos e que seriam ressarcidas pelo montante da herança, referiam-se aos trâmites da seguinte documentação: certidão da hipoteca, recibo da liquidação da letra, recibo do tabelião e três recibos de avaliadores.

Houve ainda uma última habilitação de crédito anexada ao processo que favorecia a firma de importação B. Grandi, negociantes que atuavam no ramo de importação de mercadorias e as comercializavam por meio de comissões e consignações. Isso reforça os dados encontrados, que apontam a prática do crédito como método fundamental para a realização das trocas comerciais entre varejistas e clientela, mas também, entre atacadistas e varejistas do segmento de secos e molhados. A existência de dívidas contraídas com fornecedores que entram para a lista de débitos do inventário foi detectada em três dos quatro comerciantes investigados até aqui. O único processo em que não foi computado este tipo de débito foi o da família Montanaro que, aliás, não deixara dívida alguma.

A nota fiscal da firma B. Grandi indicava que o espólio de Salvador Masci era devedor da quantia de 489\$000 réis (quatrocentos e oitenta e nove mil réis), que correspondiam ao fornecimento de duas caixas de fósforos da marca “Olho”, ao valor de 149\$000 (cento e quarenta e nove mil réis) e a dez caixas de cebolas da marca “Rio Grande” que somavam 340\$000 réis (trezentos e quarenta mil réis). Esta firma situava-se na Praça Olavo Bilac, nº 12, na cidade de São Paulo, e para efetivar sua habilitação de crédito foi necessário o pagamento de 2\$445 réis (dois mil quatrocentos e quarenta e cinco réis), calculado sobre o valor total da nota fiscal, relativo às taxas judiciárias.

O espólio de Salvador Masci reuniu ativos no valor total de 70:597\$400 (setenta contos quinhentos e noventa e sete mil e quatrocentos réis), com 10,3% desse valor alocado nas mercadorias do comércio de secos e molhados. Para o cálculo de divisão da herança, era preciso descontar do *monte mór*, o valor reservado ao pagamento dos credores. Além daqueles já citados acima, é interessante destacar que o custo judicial do inventário alcançou o valor total de 1: 603\$200 réis (um conto seiscentos e três mil e duzentos réis) o que representava 0,2% do valor dos bens que, no entanto, representava quantia alta, pois para efeito de comparação o armazém dos Montanaro foi avaliado em 479\$000 réis (quatrocentos e setenta e nove mil réis). O saldo do inventário reduziu o valor da herança em, aproximadamente, 24%

atingindo o valor líquido de 53:578\$202 réis (cinquenta e três contos quinhentos e setenta e oito mil e duzentos e dois réis).

Após a definição do valor líquido da herança, a contenda entre as partes ressurgiu sob novas roupagens, pois os herdeiros, através de seu procurador, recorreram ao juiz exigindo nova intimação à viúva inventariante para que quitasse, no prazo de cinco dias, o valor das custas judiciais do inventário, já que havia quinze dias tinha sido intimada a fazê-lo. Os herdeiros alegavam suposta má vontade da viúva, afirmando que a inventariante possuía dinheiro em seu poder, recebido pelo pagamento dos inquilinos que habitavam os imóveis do espólio. Todavia, cinco dias após esta petição, o processo seguiu seu curso com o início da partilha.

Antes que fosse realizado o procedimento, a viúva Mathilde Pires de Campos Masci manifesta ao juiz sua proposta de divisão dos bens. Segundo ela a melhor forma de distribuí-los seria reservando aos herdeiros do primeiro casamento, o imóvel nº 144 e a vila contígua a ele, composta de cinco “casinhas”. A viúva comprometia-se a pagar pouco mais de um conto de réis em dinheiro, para completar o valor da meação deles; à herdeira do segundo casamento estaria reservado 26% do valor do imóvel nº 132; a ela, viúva e mãe da herdeira, caberia os outros 74% do valor do mesmo imóvel, a casa nº 142 e as mercadorias, utensílios e móveis do armazém de secos e molhados. Para que o juiz e as partes interessadas concordassem com tal proposta, ela assumia o encargo de saldar a totalidade dos débitos que o espólio contraía.

Esta proposta é aceita pelo advogado dos herdeiros, Curador Geral dos Órfãos e pelo juiz; não obstante a contenda entre as partes interessadas não cessaria. O motivo que impedia a conciliação era, agora, a habilitação de crédito de duas letras de câmbio, por meio das quais, os favorecidos João Spinosa e Francisco Tonillero requisitavam a quantia de dois contos e meio de réis emprestados ao falecido Salvador Masci. Os órfãos se recusavam a aceitar a validade dos contratos, todavia, em petição ao juiz, os requerentes argumentavam que a viúva inventariante reconhecia sua validade, afirmando que estivera presente no dia em que a transação fora realizada e que “os títulos, ou por ignorância ou por má fé, foram mal redigidos por quem os passou visto como os abaixo assignados (sic) credores são rudes e de boa fé emprestaram seu dinheiro”¹⁷¹.

¹⁷¹ Ibidem, Fl. 118.

O juiz sanciona o requerimento dos credores, o que leva ao descontentamento dos menores herdeiros que, se recusavam a modificar o acordo de partilha para a inclusão da dívida. Alegavam que este tipo de manobra só postergava ainda mais a divisão da herança, referiam-se aos requerentes como “pseudo-credores” e propunham ainda ao juiz que, se de fato fosse reconhecida a validade das letras, o ônus fosse arcado pela viúva, pois havia quase um ano que ela vinha recebendo os aluguéis dos prédios da herança sem que ainda tivesse prestado contas ao processo de inventário.

Para que a dissidência se resolvesse de forma rápida, a viúva propõe que a soma devida aos credores Spinosa e Tonillero fosse reservada em parte correspondente ao prédio nº 132, que integrava sua parte da herança e de sua filha. Finalmente, após ajustadas estas pendências, sobreveio outro contratempo adiando mais uma vez a partilha dos bens. Entretanto, desta vez, foi o avô materno Agostinho de Felice que fez apelação pela destituição de João Attivo do cargo de tutor dos menores, filhos de seu genro, Salvador Masci, e de sua filha, Carmela de Felice. Agostinho afirmava ainda que era carpinteiro e residia na Rua Barra Funda nº 148.

Na petição apresentada, expôs ao juiz que, segundo as leis do código civil, o cargo de tutor dos menores deveria ser exercido por ele, e não por seu genro, João Attivo, acusando-o de agir com má fé por se recusar a transferir os poderes de tutela. Ainda advertia o juiz das possíveis manobras de João para prejudicar os interesses dos menores, sendo assim, requisitava sua nomeação antes que se procedesse à partilha. Até porque, havia muito tempo que os dois filhos mais velhos já se achavam em companhia dele, pois haviam sido “escorraçados pelos maus tratos e desleixo de João Attivo”¹⁷². Requisitava, então, os meios necessários à alimentação dos menores e justificava sua petição alegando que seria a única forma de evitar que o tutor não “[desbaratasse] o pecúlio dos menores, o que, aliás, já [tinha] feito”¹⁷³.

Para finalizar o documento, o avô apresentava lista especificando os bens do espólio, pois desconfiava que “dos bens ahi (sic) descriptos(sic) muitos foram desviados e sonogados e outros foram vendidos por preço ínfimo em negociatas indecorosas e incapazes de manter de pé a honra de um homem de bem”¹⁷⁴. Formalizado o protesto e expedido o alvará de transferência do cargo de tutor, reiniciam os embates entre a inventariante e os menores, agora

¹⁷² Ibidem, Fl. 139.

¹⁷³ Idem.

¹⁷⁴ Idem.

representados pelo avô materno. A primeira medida adotada foi o pedido de revisão da sentença de partilha.

Com o prolongamento dos autos de inventário, os credores começaram a se impacientar e Nicola de Felice, credor da quantia de cinco contos de réis, habilitada no processo, exigia o pagamento de sua parte, argumentando que tendo seu crédito sido reconhecido antes de julgada a partilha, tinha direito a recebê-lo antes do término do processo, de acordo com os dispositivos legais.

O juiz emite parecer atestando que a partilha já havia sido feita e que não seria possível apelar em qualquer dos casos. Ainda assim, o credor Nicola de Felice recorreu alegando que embora não fosse possível receber o dinheiro, pois a partilha já havia sido homologada, requisitava que seu crédito fosse incluído na garantia oferecida aos credores pela inventariante, que havia reservado o imóvel nº 132 como fiança, segundo o acordo de partilha.

Embora o juiz da Vara de Órfãos tenha acatado a transferência de poderes do cargo de tutor dos menores, menos de um mês após a decisão, Agostinho de Felice renuncia da apelação pela revisão da partilha. Alegava que não tinha sido plenamente investido no cargo de tutor em virtude de recurso bem-sucedido interposto por João Attivo. Argumentava, ainda, que por ser operário não estava apto para arcar com as despesas em traslados e documentos que, ao fim do processo, não seriam ressarcidas pelo espólio.

Três dias após a desistência da apelação, o avô Agostinho de Felice é nomeado tutor dos menores e a primeira medida adotada por ele foi certificar-se de que a inventariante não entregaria qualquer bem em mãos de João Attivo, pois, mais uma vez, este recorria da sentença que o demovia do cargo. Além do que ressaltava a importância de quitar as dívidas com credores inclusive com Nicola de Felice, provavelmente seu filho, que já havia sido habilitado em juízo.

Assim, seguia-se uma série de exigências do novo tutor que exigia do antigo o pagamento dos custos de manutenção dos herdeiros que estavam em seu poder, além do que, reclamava que João prestasse contas dos gastos realizados durante sua “gestão”, e requisitava ao juiz que o depósito dos aluguéis fosse feito em juízo porque o tutor removido não havia dado garantias de restituí-lo aos menores.

Com esta disputa pelo cargo de tutor dos menores, a conclusão do inventário se estende pelo ano de 1921, a viúva inventariante sai de cena e sucedem-se petições acusatórias de ambos os lados, João Attivo, que lutava por todos os meios para não ser destituído, rebatia as denúncias de Agostinho de Felice afirmando que nunca se recusara a prover a manutenção dos menores, acusava o avô de não precisar de dinheiro para a subsistência dos órfãos haja vista que ele residia em imóvel de propriedade deles, sem pagar havia vários meses o aluguel, situação essa agravada ainda pela posse da quantia de um conto de réis, referente aos aluguéis dos inquilinos, que havia recebido de seu filho Nicola de Felice e que pertencia ao espólio.

Attivo se recusava a abrir mão do recebimento dos aluguéis, pois argumentava ser função inerente ao seu cargo de tutor, ainda que a decisão judicial final se encontrasse suspensa. Alertava que por campanha de Nicola de Felice, nenhum dos inquilinos queria pagar os aluguéis devidos, inclusive a família de Felice. Finalizando sua petição, Attivo especulava que a postura adotada por Nicola de Felice refletia

“o capricho de um homem que tudo faz e tudo tem feito, apenas para abocanhar dos pobres menores cinco contos de réis, que não emprestou ao finado, e com os quaes (sic) quer se locupletar indevidamente”¹⁷⁵

As acusações ganharam tom pessoal, com ambas as partes se agredindo mutuamente. Os ânimos se acirraram de tal maneira que Agostinho de Felice, o avô, declara ao juiz que João Attivo não cumprira as exigências de prestação de contas, além de não enviar o dinheiro para as despesas dos menores. Deste modo exigia que fosse expedido mandado de prisão em seu nome, ou sua destituição definitiva do cargo de tutor que ainda exercia devido às apelações protocoladas.

A contenda teria ainda outra rodada de disputa, Agostinho de Felice acusava João Attivo de negligenciar a devolução do dinheiro referente ao aluguel dos imóveis, enquanto esse acusava a família Felice de não pagar aluguel e, ainda por cima, prestar contas superfaturadas dos gastos realizados com os menores. Agostinho insistia que as acusações de João e sua recusa ao reconhecimento do crédito de Nicola estavam relacionados a suposta vingança perpetrada pela sua remoção do cargo de tutor.

Finalmente, o processo chega ao fim com dois tutores, um nomeado por transferência, Agostinho de Felice, e outro, nomeado, removido e reintegrado na função como tutor “em exercício”. Apesar das disputas judiciais que se sucederam ao acordo de partilha, o que havia

¹⁷⁵ Ibidem, fl. 168.

sido estipulado pelo juiz foi mantido a despeito das vontades contrárias que procuraram ao máximo alterá-lo.

Desta forma, os herdeiros do primeiro matrimônio ficaram por herança com três imóveis: os prédios nº 144 e 146 e a “Villa” que se achava entre os dois. Ainda menores de idade, Antônio e Armando Masci residiam em companhia do avô materno Agostinho de Felice e do tio Nicola De Felice. A caçula Adelina Masci ficara sob a responsabilidade do tio João Attivo, casado com a filha de Agostinho de nome não revelado. Para o lado Masci-Felice da família, as disputas giraram em torno da posse dos aluguéis pagos pelos inquilinos dos imóveis alugados, motivo este que animou a ferrenha batalha travada pelos dois tutores.

Para o lado Campos-Masci, a viúva inventariante Mathilde e a filha Maria Aparecida herdaram o imóvel nº 132 e o comércio de secos e molhados que lá funcionava. Entretanto, não foram poucas as manobras efetuadas pela viúva para que o negócio fosse mantido na sua parte do espólio. O súbito desaparecimento de seu marido Salvador Masci no dia em que efetuara a compra do armazém, a ausência de documentação adequada que oficializasse os termos da negociação abriram precedente para que os herdeiros se opusessem à manutenção do negócio, implicando em uma série de obstáculos judiciais que dificultaram o cumprimento de suas intenções. Mas, o armazém de secos e molhados que significaria um complemento à renda familiar, caso não tivesse havido a fatalidade, se tornaria o principal meio de subsistência da viúva e de sua filha, pois os rendimentos imobiliários que haviam composto a receita principal da família até então, se tornariam os bens destinados aos herdeiros do primeiro matrimônio. Assim, para a subsistência dessa parte da família, a posse do negócio se tornara questão fundamental.

Após o falecimento de seu marido, ciente das novas condições materiais que apontavam no horizonte e da importância que o comércio adquiria para os herdeiros Campos-Masci, a viúva usou todos os artifícios ao seu alcance para evitar que as mercadorias fossem vendidas em leilão, aceitou os termos da negociação do armazém embora não fossem oficiais, quitou dívidas com credores e arcou com despesas judiciais que, de outra forma, competiriam ao espólio no final do processo, mas cuja solução por ela antecipada garantiu que a resistência a sua proposta de partilha fosse reduzida. Ainda reconheceu todas as dívidas que precisavam

ser quitadas, inclusive aquelas que não tinham sido habilitadas¹⁷⁶. Como não possuía dinheiro para quitá-las todas de uma vez, a saída foi colocar seu único bem imóvel como garantia.

Após meses de batalha judicial e de diversos acordos com credores, a viúva manteve a posse do comércio de secos e molhados e pôde reabri-lo ao público, o que ilustra o dinamismo comercial nos bairros populares da cidade após a primeira guerra mundial. O negócio que, pode-se dizer, foi duramente adquirido pela viúva, teve três proprietários em menos de um mês.

A princípio, pelo período compreendido entre os anos de 1918-1923, Umberto Mazzini firmara contrato de arrendamento pela “casa de negócio” nº 132 da Rua Barra Funda, comprometendo-se a pagar por ele 13:200\$000 réis (treze contos e duzentos mil réis), o que equivaleria ao valor total do aluguel pelo período determinado. Contudo, não fica evidente no inventário se o comércio já existia em maio de 1918 quando o prédio foi arrendado, pois no contrato há apenas a menção de que “uma casa para negócio” estava sendo alugada. É provável que tenha sido o locatário Mazzini quem montara o comércio. De qualquer forma, dois anos depois, em quatro de maio de 1920, a escritura de arrendamento do prédio foi transferida para José Roberto Checcia, pelo valor de 7:920\$000 réis (sete contos novecentos e vinte mil réis) pelo prazo restante de três anos.

Três dias após a transferência do contrato, em sete de maio de 1920, Checcia revende a escritura de arrendamento para o proprietário do imóvel, Salvador Masci. Entretanto, dessa vez, o negócio é fechado pelo valor de 9:240\$000 réis (nove contos duzentos e quarenta mil réis). No intervalo de três dias, Checcia obteve lucro de 1:320\$000 réis (um conto trezentos e vinte mil réis) na transação comercial, representando um aumento de 15% no valor do armazém, o que indica que Checcia foi apenas o intermediador do negócio, uma espécie de “açambarcador” do mercado que se aproveitou de uma oportunidade financeira no âmbito do sistema comercial, no entanto, sem estar diretamente ligado ao sistema de produção e distribuição de mercadorias.

¹⁷⁶ Estes créditos que não foram habilitados em cartório, mas garantidos pela viúva no acordo de partilha, estavam relacionados ao dinheiro emprestado por Nicola de Felice, ex-cunhado do inventariado e por João Spinosa que era locatário de uma das “casinhas” da “Villa” da família Masci. Ambos os créditos foram rigorosamente negados pelo tutor João Attivo alegando que as quantias nunca foram emprestadas e que apenas buscavam tirar vantagem da herança da família Masci.

2. Mercadorias do armazém da Barra Funda: marcas em exposição

Examinaremos, a seguir, o quadro de mercadorias vendidas no armazém da família Masci na Barra Funda. Como anunciado anteriormente, este comerciante aplicou o maior volume de capital em produtos e, também, foi aquele cujo negócio ofereceu a maior diversidade de opções de compra e sortimento de marcas. O valor estipulado para o armazém equivalia à quantia de 8:607\$400 réis (oito contos, seiscentos e sete mil e quatrocentos réis) superando, em larga medida, o porte comercial dos outros negociantes avaliados nesta pesquisa.

Em relação a estes, o quadro de mercadorias, exposto a seguir, apresenta características distintas que podem ser vislumbradas a partir da observação do mobiliário e utensílios que compunham a infra-estrutura do comércio. Destaca-se a utilização de diversos móveis que possibilitavam a exposição das mercadorias, revelando-as ao olhar do público, sob condições que o estimulassem a adquiri-las, apontando que a modernização das práticas comerciais na cidade, que tendiam ao refinamento, transbordava o centro comercial elegante e se disseminava pelos bairros populares na década de 1920. Indícios, esses, de que havia comerciantes nestas regiões que incrementavam seus negócios a fim de acompanhar a evolução no padrão de consumo instigada pela recuperação do poder aquisitivo da clientela, uma vez superada a crise econômica deflagrada com a guerra. Dentre os móveis que guarneciam o negócio, foram arrolados: mostruário pequeno, armário com portas de vidro, mostruário envidraçado, dita com duas portas de vidro, duas armações de madeira com seis portas de vidro e mesa de madeira com quatro pés lisos.

Podemos observar que, em contraposição à relativa penúria em equipamentos para comércio que caracterizara os negociantes analisados no período anterior, o armazém da Barra Funda em 1920 possuía meios diversos de expor as mercadorias. Contava ainda com balcão de pedra de mármore, pia, balança de metal amarelo e ainda outra balança, classificada como “Romana”.

Os outros utensílios do negócio incluíam um lote de copos e cálices, funil, saca-rolhas, dois pequenos facões e dezessete potes de vidro. A partir da presença de copos e cálices podemos aferir que havia o consumo de bebidas no próprio estabelecimento,. Nos armazéns investigados, as características do consumo de bebidas alcoólicas apontavam a hegemonia do

vinho e da pinga, que eram armazenados em grandes quantidades, com opções mais restritas de bebidas engarrafadas ou de marcas registradas. Em oposição a esse padrão, o comércio da Barra Funda apresentou sortimento variado de bebidas engarrafadas, que incluía vinhos de marcas nacionais e importadas, todavia, as quartolas do produto não poderiam faltar e ainda compunham o maior valor investido em mercadorias.

Nos fundos do imóvel, a comerciante possuía ainda um cavalo e um carrinho de duas rodas que era utilizado para o transporte das mercadorias, indicando duas hipóteses. A primeira, de que fossem usados para transportar os produtos mais volumosos das firmas atacadistas até o local do armazém, como: sacos de farinha ou cereais, caixas de garrafas ou latas, quartolas de vinho, etc. A segunda, de que o carrinho servisse ao transporte das compras feitas pela clientela, distribuindo-as nos respectivos domicílios.

Para adentrar o universo das mercadorias do armazém, nos valeremos do mesmo método utilizado nos capítulos anteriores, qual seja alocar os produtos em três grupos distintos: gêneros alimentícios, bebidas e artigos de necessidade pessoal e doméstica. Em face da multiplicidade de gêneros, esta organização permitirá observar a oferta de mercadorias de maneira acurada, facilitando o cruzamento das informações, possibilitando a constatação de mudanças ou permanências no quadro de produtos deste segmento comercial.

Para atingir esta meta, iniciaremos com a descrição dos artigos que compuseram cada grupo, salientando, na medida do possível, as ofertas de gêneros nacionais e importados, destacando a presença maciça de produtos com marca registrada, sobretudo no grupo das bebidas, examinando a participação de cada grupo sobre o total de investimentos realizados no negócio; procuraremos destacar a evolução no quadro de mercadorias que eram comercializadas no segmento, apontando quais produtos deixaram de serem vendidos, quais surgiram a partir dos anos 20; buscaremos, também, estabelecer relações entre o comércio de certos artigos e a presença de determinados grupos sociais na cidade.

Deste modo, iniciamos pelo grupo dos gêneros alimentícios que estavam distribuídos entre massas, molhos, farinhas de tipos variados e grandes sortimentos de chás e temperos, além dos cereais e peixes.

Dentre as massas foram contabilizadas seis caixas e meia e outros doze quilos de macarrão; peixe havia três tipos, oito quilos de bacalhau, onze de anchovas, dois barris com sardinhas, trinta e duas latas de “Harenque” e mais doze quilos de sardinha seca; dentre os

molhos foram encontradas massas de tomate nacional, ou importadas de Portugal e Itália, além da mostarda Colman e do molho inglês.

Pela primeira vez é encontrada uma variedade de tipos farináceos que estavam assim distribuídos: 24 latas de farinha de aveia, 9 pacotes de “mayzena”, 50 pacotes de farinha de milho, 43 quilos de farinha de mandioca, 15 quilos de fubá, 15 quilos de quirela, 2 sacos de polvilho e ainda mais 4 sacos de farinha de mandioca. Entretanto, apesar da variedade não foi encontrado o tipo que alcançava os maiores preços no mercado, a farinha de trigo.

O estoque de produtos em conserva foi aquele que menos sofreu modificações em relação aos outros armazéns estudados. Deste modo, foram compiladas: 24 latas de azeitona “Brandão Gomes”, 39 de sardinha, 13 de goiabada e 29 de marmelada.

Se os produtos em conserva mantiveram os itens básicos da dieta paulistana, o mesmo não se pode dizer da oferta de chás e temperos, artigos que não tiveram destaque nas outras listas de mercadorias e que encontramos em variedade no armazém da Barra Funda, com diferentes opções de “marca”: canela “Morton” em lata, chá preto, mate “Real”, chá, erva doce, canela em pacote, alho, noz-moscada, canela de Ceilão, mate comum, sal, açúcar, pimenta do reino, cebolas e colorau. A multiplicidade de canelas é notável, pois este artigo não havia sido compilado nos armazéns examinados anteriormente e, aqui, apareceu com diferentes opções de marca, ou origem.

Procuramos destacar até o momento as mercadorias do grupo de gêneros alimentícios que apareceram pela primeira vez no estoque do segmento comercial. Podemos vislumbrar que os novos produtos reportam-se ao consumo requintado, apontando que uma clientela mais abastada freqüentava esse estabelecimento. Um indicativo desta inclinação é a presença de artigos sofisticados como chocolate, do qual havia no armazém 29 libras da marca “Behering”, além de sete latas pequenas de chocolate em pó. Outros dois produtos que entrariam para esse rol seriam a manteiga e o azeite. Da primeira, encontramos duas marcas, “Veado” e “Viaducto”, ambas de mesmo preço, 2\$000 réis (dois mil réis) a lata pequena, sendo que a “Viaducto” também estava disponível em latas grandes que custavam 20\$000 réis (vinte mil réis) cada. É plausível que estas fossem utilizadas para a venda em pequenas porções, segundo as características deste tipo de negócio. O segundo item, o azeite, era artigo de consumo disseminado pela população paulistana, principalmente, após o afluxo de imigrantes europeus que a cidade recebeu entre 1886-1914, no entanto, havia tipos diferentes

que se destinavam aos distintos paladares e, porque não, às diferentes classes sociais. Podemos acompanhar essas distinções nas diferenças de preço e origem dos três tipos de azeite de que o comércio dispunha: um “depósito” com azeite comum, avaliado em 15\$000 réis (quinze mil réis), vinte quatro latas de azeite espanhol, avaliadas em 100\$000 réis (cem mil réis), e seis latas de azeite italiano, avaliadas em 30\$000 réis (trinta mil réis).

Se não é possível estabelecer a quantidade exata de azeite que continha um “depósito”, a diferença em relação aos preços dos importados e a própria referência indicada pela palavra depósito, relativa a lugar onde são estocadas grandes quantidades de mercadoria, apontam a utilização desse azeite para o comércio a retalho, em pequenos volumes, para atender a demanda da clientela com poderes aquisitivos restritos que, no entanto, tinha o óleo de oliva como parte integrante de práticas alimentares herdadas da civilização européia. Para a faixa de clientes com maior poder aquisitivo, o armazém oferecia latas de azeite importado, o espanhol, cuja lata saía pelo preço de 4\$160 réis (quatro mil cento e sessenta réis) aproximadamente, sendo que o italiano custava um pouco mais caro, alcançando o valor de 5\$000 réis (cinco mil réis) por lata.

Dentre os produtos requintados, destacamos, também, o leite condensado que não figurava nas listas de mercadorias, desde o armazém da família Madasi, na Água Branca. No comércio da Barra Funda encontramos duas formas de armazenamento do produto, com valores completamente distintos para cada um, embora não tenha tido nenhuma alteração em seu nome, ou qualquer referência a marcas diferentes. De qualquer forma, entraram para a lista três caixas de leite condensado pelo valor de 225\$000 réis (duzentos e vinte e cinco mil réis), além de outras trinta e sete caixas da mercadoria, avaliadas em 41\$500 réis (quarenta e um mil e quinhentos réis). Essa diferença substancial de valores pode estar relacionada com a origem de cada produto, sendo que um seria importado enquanto o outro, nacional. Em todo o caso, acreditamos que a diferença esteja ligada ao mesmo fenômeno verificado em mercadorias como o azeite, onde a comercialização do produto incluía versões de qualidades distintas para contemplar uma gama variada da clientela.

Ao lado dos novos produtos que conotavam um refinamento do padrão de consumo neste segmento comercial, encontraríamos ainda, em grandes quantidades, os cereais que, tradicionalmente, compunham a dieta brasileira. Eram eles: trinta quilos de feijão de “segunda”, setenta e nove quilos de arroz, trinta e dois quilos de lentilhas, quarenta quilos de feijão branco e quarenta sacos de feijão avaliados em 400\$000 réis (quatrocentos mil réis).

Para efeito de comparação, o quilo do feijão de 2ª custaria 200 réis, ao passo que o preço do saco de feijão atingia a cifra de 10\$000 réis (dez mil réis).

É interessante notar a evolução do preço do saco de feijão, no espaço temporal contemplado neste trabalho. Segundo observado no capítulo anterior, o saco de feijão avaliado no armazém da família Madasi, em fevereiro de 1915, custava 7\$000 réis (sete mil réis). Em novembro de 1918, no comércio da família Brinatti, o mesmo saco foi avaliado em 25\$000 réis (vinte e cinco mil réis), demonstrando aumento substancial de 257% no valor do produto, sobrevalorização que atribuímos às condições econômicas do período onde os preços dos cereais, e dos alimentos em geral, dispararam em face da conjuntura de guerra na Europa e o alçamento do Brasil à condição de exportador de alimentos, fator que provocou inflação dos preços no mercado nacional. Dois anos após o fim do conflito, em 1920, com a reorganização dos mercados e a estabilização das atividades econômicas, constatamos recuo significativo no preço do saco de feijão que foi avaliado em 10\$000 réis (dez mil réis) no armazém da família Masci na Barra Funda.

Afora os alimentos descritos acima, o armazém ainda disponibilizava à clientela os seguintes itens: café “Guilherme” ou café de “segunda” qualidade, trinta e oito arrobas de açúcar de lã, avaliadas em 760\$000 réis (setecentos e sessenta mil réis), artigo que alcançou a maior avaliação absoluta dentre os gêneros alimentícios, queijo Parmesão, queijo de minas, toucinho salgado, quarenta e sete pacotes de Lixivia, cinco sacos de batatinha e 430\$000 réis (quatrocentos e trinta mil réis) em banha, separada em latas ou em quilos, principal artigo para conservação e cozimento dos alimentos. Mais uma vez encontramos variações nos preços de um mesmo artigo armazenado de maneiras distintas, caso do feijão e da banha, o que faz crer, como anteriormente exposto, que o armazém dispunha de qualidades diferentes de um mesmo artigo visando atingir número maior de consumidores, com poderes aquisitivos distintos.

Para completar o grupo dos gêneros alimentícios é necessário citar os artigos comercializados voltados à alimentação de animais de tiro ou domésticos, evidenciando a importância que os mesmos ainda exerciam no cotidiano dos habitantes em bairros populares da cidade. Dentre estas mercadorias encontramos: trinta quilos de feijão para vaca, trinta e um quilos de alpiste e quarenta e cinco fardos de Feno.

Podemos seguramente afirmar que o grupo de gêneros alimentícios foi o de maior evidência entre as mercadorias do armazém, alocando a maior quantidade e variedade de

produtos. Este grupo atingiu o investimento total de 3:719\$100 réis (três contos setecentos e dezenove mil e cem réis), valor esse que correspondia a 43% do valor total do armazém de secos e molhados. Se descontarmos o capital alocado no ativo fixo do comércio, a participação dos gêneros alimentícios subirá para 50% do investimento em mercadorias.

O segundo grupo de mercadorias consiste no estoque de bebidas comercializadas. Os gêneros “molhados” correspondiam a 27% do capital investido no negócio, somando a quantia de 2:356\$600 réis (dois contos trezentos e cinquenta e seis mil e seiscentos réis). Se deduzirmos o valor dos utensílios e mobiliário, a proporção alcançará 32% do valor das mercadorias.

O exame deste grupo aponta tendências semelhantes às encontradas no grupo anterior, quando comparamos as mudanças e permanências no rol de produtos comercializados. Assim como nos gêneros alimentícios, o grupo de bebidas apresentou uma variedade maior de produtos em relação aos outros armazéns investigados e, também, um leque maior de opções de marcas para o mesmo artigo, principalmente, vinhos e conhaques.

O vinho constituiu a base dos investimentos em bebidas sendo responsável por 82% do capital alocado neste grupo, equivalendo à quantia de 1:948\$400 (um conto novecentos e quarenta e oito mil e quatrocentos réis). A marca do artigo que contribuiu sobremaneira ao valor relativo dos vinhos sobre o total do grupo foi o Vinho “Barbera” com as cinco “quartolas” avaliadas em 1:400\$000 (um conto e quatrocentos mil réis). O armazém dispunha ainda de 19 garrafas da mesma bebida que custavam 2\$000 (dois mil réis a garrafa). A predominância do vinho foi característica recorrente ao grupo de bebidas de todos os comércios analisados, indicando a preferência pelo líquido fermentado nos bairros populares, além do que, o principal formato de comercialização do artigo incluía a conservação em tonéis e a venda em doses que resultavam em maiores lucros para o negociante do que o comércio de garrafas fechadas.

Esta característica do comércio de secos e molhados não impediu que o armazém da família Masci oferecesse garrafas variadas de vinho e outras bebidas, como por exemplo, havia três marcas diferentes de vinho do Porto, “Adriano”, “Cordeiro” e “Patrício”, artigos importados com 27 exemplares no total, que somavam a quantia de 87\$500 réis (oitenta e sete mil e quinhentos réis). Outra marca de destaque é o vinho “Chianti” que também figurou nas

listas de mercadorias dos Madasi e dos Brinatti, com os dezenove litros da bebida atingindo o valor de 105\$000 (cento e cinco mil réis).

As outras marcas desse tipo de bebida que figuraram na lista de mercadorias foram o vinho quinado nacional, o “Constantino”, o “Cinzano”, o vinho de frutas e, o tradicional, Espírito de vinho.

Como não poderia deixar de faltar, o grupo inclui uma “quartola” de pinga no valor de 70\$000 réis (setenta mil réis), a única bebida ao lado do vinho “Barbera” armazenada em grandes porções, para ser servida em doses no estabelecimento ou conforme a quantidade desejada pelo cliente. A bebida mais popular do país ainda contava com 24 garrafas de caninha, de marcas diversas, com valor médio de \$900 réis (novecentos réis) cada.

As outras bebidas alcoólicas do grupo estavam distribuídas entre conhaques, licores, vermouth, fernet nacional, bitter nacional e cervejas. Do primeiro artigo foram verificadas quatro marcas diferentes: “Michelet”, “Antarctica”, “Acchiles” e “Robin”, este o mais caro, 5\$000 réis (cinco mil réis) a garrafa, enquanto os três primeiros custavam 4\$000 réis (quatro mil réis) cada. Da marca “Acchiles” havia ainda duas garrafas de Piperment, bebida pela primeira vez localizada no estoque dos armazéns.

O grupo de bebidas é composto, também, por 68 garrafas de licores de qualidades diversas, não especificadas na documentação, à exceção do licor Marrasquino nacional que contribuiu com duas garrafas que saíam ao preço de 1\$400 réis (mil e quatrocentos réis) cada.

O artigo que teve sua primeira alusão na lista de mercadorias da família Montanaro reaparece com maior visibilidade. Alcançando maior espaço no mercado consumidor, a cerveja se consolidava no rol de bebidas com 13 garrafas da marca “Hamburgueza” que custavam \$500 réis cada, e com 4 garrafas da marca “Antarctica” ao preço de 1\$000 réis cada. Para efeito de comparação, a garrafa de Espírito de vinho, bebida popular de baixo preço, encontrada em todos os casos estudados, custava \$700 réis (setecentos réis).

Para finalizar os artigos deste grupo, falta destacar a inclusão do Rum que contou nove garrafas ao preço de 1\$000 réis (mil réis) cada, e as bebidas não alcoólicas que apresentaram novidades, com o surgimento de um produto, a água engarrafada disponível em duas versões, a “Caxambu” que saía pelo valor de \$800 réis (oitocentos réis) cada, preço semelhante aos artigos alcoólicos mais baratos, e a “Paulotaris” que custava a metade do preço da concorrente

\$400 réis (quatrocentos réis). Os artigos não alcoólicos foram compostos ainda pelas bebidas “gasosas”, as mais baratas, com cada garrafa ao preço de \$187 réis (cento e oitenta e sete réis), e pelos xaropes de diversas qualidades a 1\$000 réis (mil réis) cada.

O grupo de bebidas se completa com dois artigos novos, dois aperitivos alcoólicos, o Moscatel “Setubal”, 5\$000 réis (cinco mil réis) o preço do único exemplar, e a “Certosa”, com valor mais modesto de 2\$000 réis (dois mil réis) a unidade. Como pôde ser notada, a maioria dos artigos deste grupo foi composta de bebidas alcoólicas, pois dos quarenta e dois artigos contabilizados apenas quatro não continham álcool.

O terceiro grupo de mercadorias do armazém é composto pelos gêneros de necessidade pessoal e doméstica, na maioria artigos industrializados ou semimanufaturados, de origem nacional. O lado interessante desta análise deve-se ao caráter revelador sobre os hábitos dos moradores de bairros populares que os produtos desse grupo encerram, assim como, sobre as condições de vida que estruturavam o cotidiano desses habitantes.

Este último grupo de mercadorias acumulou investimentos no valor de 1:261\$700 réis (um conto duzentos e sessenta e um mil e setecentos réis), cifra que representava 14,5 % do valor atribuído ao negócio na avaliação. Se considerarmos apenas o universo de mercadorias, os gêneros de necessidade pessoal e doméstica aumentariam sua participação para 17% do valor total dos produtos. Os recursos alocados neste grupo se aproximavam daqueles investidos em móveis, utensílios e veículo, o ativo fixo do comércio mobilizando a quantia de 1:270\$000 réis (um conto duzentos e setenta mil réis), 14,7% do valor total do armazém.

A mercadoria do grupo encontrada em grandes porções no armazém e que concentrou a maior soma de recursos é o sabão. Foram discriminados três tipos do produto: 20 caixas da marca “Gato”, 21 caixas de sabão “familiar” e 12 caixas de sabão para o varejo. Totalizaram, respectivamente, os seguintes valores: 100\$000 réis (cem mil réis), 147\$000 réis (cento e quarenta e sete mil réis) e 240\$000 réis (duzentos e quarenta mil réis).

Os diferentes preços e tipos de sabão são indicativos da diversidade de tipos de um mesmo produto que este armazém oferecia. O sabão da marca “Gato” custava cinco mil réis a caixa, aquele designado como “familiar”, tinha a unidade avaliada em sete mil réis, a caixa de sabão para “varejo” atingia o valor de vinte mil réis. Independente da marca ou designações que caracterizaram os três tipos do produto é possível constatar a ampla diferença nos preços de um mesmo artigo, fenômeno já observado na análise dos grupos anteriores, o que contribui

para a sedimentação da idéia de que este negociante dispunha de versões distintas de um mesmo artigo para contemplar as necessidades de consumo de uma clientela variada, tanto em relação ao seu poder de compra quanto a sua origem social.

Ao mesmo tempo em que o armazém na Barra Funda demonstrava ter adotado certos procedimentos que visavam incrementar o consumo de produtos requintados, com o aumento do número de bebidas engarrafadas e de marcas distintivas de qualidade, por outro lado, não deixava de oferecer versões mais baratas para os principais artigos, principalmente quanto aos que possuíam versão de fabricação nacional, como no caso de vinhos, licores, conhaques etc.

Assim este armazém refletia, pelo seu quadro de mercadorias, a própria diversidade social e cultural do bairro onde estava instalado, fato que caracterizava não apenas este, mas o conjunto desse segmento comercial, que foi o mais numeroso da cidade no período, com expansão indissociavelmente conectada ao próprio surgimento e expansão dos bairros populares. Destarte, encontramos nos armazéns os tonéis de vinho, a bebida predileta dos europeus emigrados da Itália, Espanha, Portugal, ao lado dos tonéis de pinga, bebida que remonta aos primórdios da formação econômica e cultural do povo brasileiro.

Desta forma, assim como o vinho aponta a presença e influência dos grupos sociais imigrantes, por outro lado, há produtos que indicam a presença dos grupos nacionais pobres, revelando um pouco de seu cotidiano. É amplamente divulgado na historiografia que a imigração européia para São Paulo, no intervalo temporal entre 1886-1914, ocupou quase a totalidade dos empregos na indústria ou no comércio, o que abriu o horizonte para a curiosidade do historiador em saber, então, em quais ocupações econômicas os grupos nacionais pobres encontraram meios para garantir a sobrevivência em uma cidade europeizada.

Carlos José Ferreira dos Santos¹⁷⁷ se debruçou sobre a questão, alcançando resultados significativos, por meio do cruzamento de fontes iconográficas e de testemunhos e memórias da época. Assim, o autor pôde observar a presença dos nacionais pobres pelas ruas da cidade e apontar as atividades econômicas exercidas por eles, sobretudo, na chamada “economia invisível” ocupando serviços considerados “desqualificados”. Dentre os ofícios relatados, é notável que dos trabalhadores que se dedicavam aos serviços de lavagem, parcela significativa fosse composta pelos nacionais despossuídos. Esses serviços estavam divididos entre a

¹⁷⁷ SANTOS, Carlos José Ferreira de. *Nem Tudo era Italiano: São Paulo e Pobreza (1890-1915)*. São Paulo: Anablume, 1998.

lavagem de roupas para mulheres, as famosas “lavadeiras” que andavam com suas trouxas de roupa equilibradas na cabeça, e, para os homens, a lavagem de casas. Esses lavadores se agrupavam nas esquinas e munidos de vassouras e latas de sabão aguardavam o aparecimento de algum serviço.

O cruzamento destas informações, com os dados das listas de mercadorias do armazém, indica a hipótese de que esses comerciantes além de abastecer o consumo dos domicílios forneciam matéria prima ou ferramentas utilizadas nos ofícios destes trabalhadores “biscateiros”. Assim a variedade de tipos e preços de um mesmo produto, como o sabão, poderia estar relacionada a essa diferença de modelo de consumo. Deste modo, é possível que um dos três tipos de sabão fosse utilizado por esses profissionais da lavagem e que o adquirissem nesses armazéns localizados nos bairros em que habitavam. A possibilidade de obter crédito nesses estabelecimentos seria outro fator de estímulo à aquisição deste tipo de mercadoria por esses trabalhadores.

Outro produto agrupado aos gêneros de necessidade pessoal e doméstica reforça nossa hipótese, ou seja, a oferta de vassouras no armazém da família Masci traz um dado curioso, pois foram descritos três tipos diferentes de vassoura: as “pequenas” que custavam \$500 (quinhentos réis) cada, as “grandes” que saíam por 1\$625 (mil seiscentos e vinte e cinco réis) a unidade e havia um terceiro tipo denominado vassoura “para lavar casa” ao preço de 1\$000 (mil réis) cada. É possível que este último fosse utilizado como ferramenta de trabalho por esses lavadores, que o adquiriam nestes armazéns de bairro, assim como o sabão.

O armazém oferecia ainda outros produtos destinados à limpeza e à higiene pessoal. Para as lavagens pesadas proporcionava dois tipos de saponáceos, o “Bon-Ami” e o “Sapólio”, respectivamente, os pacotes valiam \$300 réis (trezentos réis) e \$200 réis (duzentos réis), sendo que o segundo produto também estava disponível em uma caixa no valor de 10\$000 réis; para a preparação de roupas e outros tecidos, o comércio dispunha de pacotes de anil ao preço de mil réis cada e goma, largamente utilizada para formatar os tecidos e retirar as partes amassadas pela lavagem, que foi avaliada pela unidade de medida “meia-libra” contabilizando 59 unidades no valor total de 37\$000 réis (trinta e sete mil réis); em relação aos artigos de higiene pessoal, o estoque continha dois tipos de sabonete, 44 deles vendidos a \$68 réis (sessenta e oito réis), aproximadamente, a unidade. O outro tipo possuía apenas dois exemplares que valiam \$200 réis (duzentos réis) cada um.

O segundo produto com maior investimento neste grupo de mercadorias foi o fósforo, disponível em duas versões, os pacotes da marca “Olho” que custavam \$500 réis (quinhentos réis) a unidade e aqueles armazenados em duas latas, sem qualquer distinção de marca, que somavam o valor de 110\$000 réis (cento e dez mil réis). A marca “Olho” pertencia à companhia Fiat Lux que anunciara seu produto em propaganda de página inteira veiculada no Almanaque Comercial para o ano de 1917 publicado pelo jornal “O Estado de S. Paulo”¹⁷⁸. A publicidade indica que o produto era fabricado com madeira e cera destacando em letras garrafais que os fósforos “Olho” seriam os “MELHORES”. Esta mercadoria importada era representada no mercado pela firma inglesa Davidson, Pullen & Cia, no entanto, o armazém na Barra Funda a adquiriu pelo importador B. Grandi, credor do armazém no processo de inventário pelo fornecimento de duas caixas de fósforos no valor de 149\$000 réis (cento e quarenta e nove mil réis) e, também, por dez caixas de cebola “Rio Grande” no valor de 340\$000 réis (trezentos e quarenta mil réis). O exame da nota fiscal emitida pela firma importadora reafirma a extensão das atividades comerciais praticadas pelos atacadistas de secos e molhados, constatado no primeiro estudo de caso da família Madasi. Estes atacadistas comercializavam uma diversidade de mercadorias provenientes de redes comerciais distintas, atuando no mercado interno, como na venda de cebolas provenientes do sul do país, e, também, no externo, importando produtos europeus e americanos.

O armazém na Barra funda apresentou seção de artigos de tabacaria que extrapolava a venda de cigarros e incluía dez maços de charutos e cachimbos. Outra característica, deste segmento comercial, que se revelou na análise da família Brinatti e, neste caso, reapareceu de forma mais contundente foi uma seção de artigos de papelaria que contemplava: lápis, cadernetas, vidros de tinta de escrever, papel manilha e para embrulho.

As ferragens comercializadas nos dois primeiros casos analisados desapareceram do rol de mercadorias do armazém. Dos artigos relacionados com a construção civil ficaram aqueles que serviam, também, para embrulhos, como doze rolos de barbantes e um lote de cordas.

Um artigo incorporado neste terceiro grupo que fez parte, sem exceção, das listas de mercadorias dos comerciantes investigados, embora não possuísse valor comercial no próprio

¹⁷⁸ALMANAQUE *O Estado de S. Paulo para o ano de 1918*. Editado pelo jornal “O Estado de S. Paulo, São Paulo, 1917.

estabelecimento, foram garrafas e garrafões vazios. Isso indica que esses negociantes participavam da rede comercial do segmento de reciclagem de vidro, pois o fornecimento de bebidas no local ocasionava o acúmulo de recipientes vazios. Deste modo, foram computadas 109 garrafas vazias que alcançavam o valor de 10\$900 réis (dez mil e novecentos réis) e doze garrafões vazios que somavam a quantia de 18\$000 réis. O comércio de produtos recicláveis na capital se expandia nas primeiras décadas do século passado, concomitantemente à intensificação do consumo de mercadorias industrializadas. O segmento preenchido, sobretudo, por comerciantes ambulantes ficou conhecido pela presença maciça de espanhóis que trabalhavam por conta própria.

Os artigos pessoais incluíam 23 pares de tamanco que custavam \$800 réis (oitocentos réis) o par. O tamanco era o calçado largamente utilizado pelos trabalhadores na cidade. A descrição dos memorialistas sobre a vestimenta das mulheres “lavadeiras”, quando se encaminhavam em direção a Várzea do Carmo, resulta na seguinte cena “Da Rua Glicério e de toda a encosta da colina central da cidade, desciam lavadeiras de tamancos, trazendo trouxas e tábuas de bater roupa”¹⁷⁹. Os testemunhos recolhidos por Masarolo sobre o bairro da Vila Mariana indicam que nas linhas de bonde que serviam a capital na época não se podia andar descalço e tolerava-se a entrada de passageiros de tamancos¹⁸⁰.

O produto que alocou o terceiro maior valor neste grupo foi a lenha, com 400 feixes avaliados em 80\$000 réis (oitenta mil réis), a unidade custando \$200 réis (duzentos réis) cada. Este artigo era o principal combustível utilizado nos fogões das cozinhas residenciais, que por essa época, ainda se localizavam nas dependências externas da casa, provavelmente, em face do acúmulo de cinzas que o uso do produto implicava¹⁸¹. O fornecimento de gás encanado para fins domésticos se iniciou na virada para o século XX. Entre os anos de 1910 e 1914, o consumo cresceu substancialmente alimentado pelo crescimento demográfico da cidade e pela intensificação da propaganda no ano de 1913¹⁸². Contudo, a Primeira Guerra Mundial frearia essa ampliação devido às dificuldades na importação do carvão. No início da década de 1920,

¹⁷⁹ Apud Carlos José Santos, op. cit., p. 98.

¹⁸⁰ Masarolo, op. cit., p. 95.

¹⁸¹ Esta hipótese é utilizada por João M. Silva para explicar o motivo da localização da cozinha na área externa da residência, forma de atender as necessidades do trabalho doméstico, pois “devido à sujeira e à escala do preparo das refeições, que envolvia atividades pesadas e demoradas, o trabalho era feito fora do corpo principal da casa” op. cit., p. 105.

¹⁸² Segundo João M. da Silva, o objetivo da campanha publicitária “era convencer o consumidor a se conectar à rede. Isso implicava obter o fogão (ou aquecedor) e todo o aparato de abastecimento (tubulações e medidores). Uma vez conectado, o fornecimento era ininterrupto e a empresa se encarregava de incentivar o consumo de gás oferecendo descontos a partir de um patamar mínimo” Ibidem, p. 72.

a expansão do fornecimento sofre outro revés com a queda do câmbio e o aumento do preço do gás.

Embora tenha havido aumento no consumo de gás encanado para fins domésticos na capital, a utilização do serviço se restringiu ao consumo das residências abastadas, pois aos domicílios que integrassem a rede de distribuição era necessário que adquirissem o material para encanamento e distribuição do gás, além de fogão moderno adaptado para a utilização do novo combustível. Para os bairros populares, este conjunto de requisitos inviabilizava a aquisição destes equipamentos de cozinha, em face do baixo poder aquisitivo que os caracterizava. Ademais, o fornecimento desses melhoramentos urbanos, nesses bairros, se realizava de maneira lenta devido ao próprio desinteresse das companhias prestadoras do serviço que direcionavam seus investimentos para os bairros centrais ou aristocráticos, onde a garantia de lucro era mais segura.

Por outro lado, a lenha foi o principal combustível na cozinha paulista, mesmo após a introdução do gás e outros combustíveis. Extraída das florestas que circundavam a cidade, seu consumo aumentou concomitante ao crescimento da malha urbana, o que provocara a redução na oferta e ascensão nos preços, propiciando a estruturação de uma rede comercial específica para a mercadoria. O viajante Henrique Raffard apontou as transformações no comércio de lenha na capital no final do século XIX

“cabe aqui dizer que a lenha, que outrora vinha de Santo Amaro e outros lugares circunvizinhos da Paulicéia, onde se vendia pelo preço de 4\$ cada carrada, hoje é trazida em grande parte pelas vias férreas, regulando o seu preço 2\$500 ou 5\$ quando rachada e cortada em pequenos pedaços uniformes, existindo empresas montadas para esse fim, as quais trabalham com serras movidas a vapor”¹⁸³

A valorização da lenha no mercado de abastecimento da capital propiciou o surgimento de indústrias voltadas a sua manufatura e uma rede comercial para transportá-la e vendê-la, da qual, os armazéns participavam comercializando o feixe que seria a lenha “rachada e cortada em pequenos pedaços uniformes” como descreveu Raffard. Para João Máximo da Silva que analisou as transformações no espaço doméstico na cidade de São Paulo nas primeiras décadas do século XX, o principal adversário à expansão do gás era o fogão a lenha

¹⁸³ Ibidem, p.49.

“esses equipamentos tinham o mesmo grau de precariedade das casas (exceção feita a alguns fogões de ferro). Na maioria das vezes não dispunham de chaminé (impossibilitada pela estrutura das casas de taipa), servindo frequentemente como fumeiro para defumar alimentos¹⁸⁴.”

A construção de taipa que definiu o estilo arquitetônico da capital nos quatro primeiros séculos de sua formação e impedia a exalação da fuligem do carvão, o que conferia ao ambiente doméstico um tom lúgubre e chamuscado, em 1920, passava por transformações que visavam torná-la mais higiênica e funcional. Assim, ao lado de 400 feixes de lenha, o armazém da família Masci comercializava 24 tubos de chaminés a \$400 réis (quatrocentos réis) a unidade.

Como a urbanização desses bairros populares se processou de maneira intensiva, entre a última década do século XIX e as duas primeiras do XX, a taxa média de habitantes por imóvel era alta, o que favorecia a disseminação de moradias insalubres e cortiços. Muitos desses locais não dispunham de um cômodo reservado para cozinha, dessa maneira, os moradores improvisavam fogões em lata utilizando o querosene como fonte de energia. Além de ser usado no preparo de alimentos, o produto servia de combustível para o acendimento de lampiões e lamparinas que iluminavam as casas populares¹⁸⁵. Para tanto, o armazém dispunha de uma lata de querosene e mais um “depósito” do produto que valiam, respectivamente, as quantias de 15\$000 réis (quinze mil réis) e 10\$000 réis (dez mil réis). Os artigos de iluminação também eram comercializados no armazém.

Uma alternativa ao lampião de querosene eram as velas que, também, foram indispensáveis no rol de mercadorias deste segmento. Em todos os casos analisados, a marca “Paulista” de velas fez parte do estoque de mercadorias, sendo que na Barra Funda foram avaliados 31 pacotes que somavam o valor de 31\$000 réis (trinta e um mil réis). O artigo era produzido por fábrica que pertencia ao complexo industrial de F. Matarazzo & Cia que englobava outras linhas de produção de mercadorias que estavam incluídas no rol de produtos comercializados no segmento de secos e molhados, como banha, fósforos, farinhas, massas etc.

A comercialização destes artigos para iluminação de residências indica, por outro lado, que ainda no início da década de 1920, a cobertura da rede elétrica na capital, que se iniciara

¹⁸⁴ Ibidem, p. 125.

¹⁸⁵ Entretanto o querosene não era utilizado apenas nas moradias populares, em fogões improvisados. Havia modelo importados semelhantes aos fogões de ferro que também utilizavam o combustível, não descartando, porém, o risco de acidentes que ele oferecia. Apud Ibidem, p. 125

na virada do século com a instalação da Light & Power Company, não atingia a maioria dos habitantes dos bairros populares da cidade, que ainda se utilizava de métodos e equipamentos antigos ou improvisados para a obtenção de energia.

No ano de 1900, a empresa se tornou responsável pela instalação do bonde elétrico que substituiria o antigo, puxado por bois, todavia as carroças de boi permaneceram sendo o principal meio de transporte de mercadorias pelas ruas e bairros da cidade. No entanto, as autoridades municipais já deveriam estudar a implantação de medidas que restringissem a circulação desses veículos pela cidade pois, em 1918, quando Salvador Masci arrendou o imóvel para negócio, fez questão de incluir uma cláusula na qual, o locatário se comprometia a manter a cocheira existente no quintal do imóvel e que, caso o poder municipal obrigasse a sua demolição, o aluguel do imóvel seria reduzido na proporção de 10%. Entretanto, o armazém comercializava 17 caixas com graxa para carroça, ao preço unitário de \$500 réis (quinhentos réis) e uma série de comerciantes ambulantes utilizavam carroças para o transporte e a venda de mercadorias de porta em porta, destacando-se entre eles os tripeiros, os lenheiros, os “caipiras”, que traziam a produção de suas chácaras nos arredores, etc.

3. O comércio da família Danesi no Brás

Para concluir a análise do segmento comercial de secos e molhados no início da década de 1920, utilizaremos o inventário de D. Itália Danesi¹⁸⁶, processado no ano de 1921. O exame da vida comercial desta família será importante para estabelecer contraste com os resultados obtidos para o armazém dos Masci, indicando as diferenças no porte do estabelecimento e no escopo de mercadorias arroladas. Aliás, a amplitude nos investimentos, que foi detectada entre os negociantes pesquisados, é uma das hipóteses que explicam a multiplicação dos estabelecimentos comerciais deste segmento.

Como descrito anteriormente, o armazém de secos e molhados da família Masci atingia o valor aproximado de oitos contos e meio de réis. Sua aquisição foi realizada quando o patrimônio familiar incluía quatro imóveis, sendo três deles alugados, o que compunha, majoritariamente, a renda doméstica. Por outro lado, o negócio da família Danesi no Brás era de pequeno porte, pois seus móveis e mercadorias foram avaliados em 1:716\$600 réis (um

¹⁸⁶ ATJSP. 2ºO.F. *Inventário*, Processo 3886, 1921.

conto setecentos e dezesseis mil e seiscentos réis), valor que representava 20% do valor do negócio da Barra Funda. Esta amplitude pode ser explicada sob diversos aspectos, sobretudo, dois fatores a condicionavam, primeiramente, as distintas condições sociais em que viviam as duas famílias. Os Masci viviam das rendas que os aluguéis dos bens imóveis proporcionavam, por outro lado, os Danesi, além do pequeno negócio, possuíam somente o imóvel onde residiam e em que, também, funcionava o comércio. Para estes, a aquisição de um bem de raiz foi condição determinante para que se dedicassem ao setor comercial e se aventurassem como empreendedores. O segundo fator que explica a amplitude no porte comercial dos armazéns é a localização geográfica de cada negociante. Para além da capacidade de investimento de cada um, os locais em que comerciavam implicavam realidades sociais distintas, embora, em linhas gerais, tanto o Brás quanto a Barra Funda fossem considerados bairros populares. Havia nuances no contexto urbano que ocasionavam diferenciações no segmento e, deste modo, o armazém da Barra Funda apresentava um refinamento nas formas de servir e na qualidade dos produtos, o que não impedia, todavia, a comercialização de versões baratas daqueles artigos com maior saída. Essa convivência do requintado com o popular conotava a própria diversidade social característica do bairro que abrigava nacionalidades e etnias diversas assim como classes sociais diferentes, além do que, a Barra Funda apresentava uma segregação dos espaços, industrial e residencial, mais nítida que os outros bairros populares sendo que o armazém dos Masci se situava na principal via pública do bairro, direcionada ao comércio e entretenimento o que proporcionava maior afluxo de clientes de lugares e posições sociais distintas.

A família Danesi experimentou outra realidade social, indicada pelos informes contidos no inventário de D. Itália Danesi, que faleceu na cidade de São Paulo, no mês de junho de 1921, aos cinquenta e cinco anos de idade. Natural da Itália, ela foi casada em primeiras núpcias com Antônio Danesi, com quem tivera um filho de nome Raul Danesi que possuía dezessete anos de idade à época de seu falecimento.

O viúvo Antônio Danesi se tornou o inventariante dos bens da família e, nas suas primeiras declarações ao juiz, precisou retificar informações erradas, veiculadas por terceiros ao escrivão da Vara de Órfãos, que atestavam que a família não possuía bens. Então, para esclarecer a situação econômica da família, o viúvo-inventariante Antônio declara sua trajetória social para esclarecer o mal-entendido que possivelmente estava relacionado a ela.

Antônio era casado em segundas núpcias com D. Itália, pois era viúvo de Emília Danesi que falecera no ano de 1900, e com a qual possuía um filho chamado Ameleto com vinte e cinco anos de idade em 1921. Desta união, Antônio declarou que não se procedeu ao inventário, porque não havia bens a inventariar. Entretanto, no segundo casamento, o inventariante enfatizava que adquirira um imóvel de residência da família no ano de 1914 e, no qual, havia montado um pequeno negócio de secos e molhados. Segundo o laudo dos avaliadores do espólio, a casa possuía

“duas portas de frente, medindo nesta face cinco metros, por trinta e oito metros da frente ao fundo, de construção(sic) antiga e que se acha em mau estado de conservação, com um pequeno armazém na frente e mais cinco aposentos forrados e assoalhados, tendo como dependência um grande telheiro no quintal sobre forno, tanque etc.”

O imóvel foi avaliado em sete contos de réis, o menor valor para um bem de raiz dentre aqueles analisados nesta pesquisa. Se compararmos os valores dos imóveis avaliados na Barra Funda, em 1920, obteremos uma variação entre quinze e vinte e cinco contos de réis e se acrescentarmos a variação de preço no imóvel da família Brinatti a disparidade será ainda maior, pois entre os anos de 1918-1923, o valor do imóvel saltou de dez contos de réis para, aproximadamente, cinquenta e um contos de réis. As diferenças no valor dos imóveis estão relacionadas, dentre outros fatores, com o tamanho reduzido do imóvel no bairro do Brás, com apenas cinco metros de frente, e o fato de ter a construção antiga e mal conservada. No entanto, até que ponto a própria localização não determinava um padrão de valor imobiliário, de tal modo que o bairro do Brás, por concentrar número elevado de fábricas e residências operárias, não teria o preço de seus terrenos e imóveis reduzido?

A casa da família se situava na Rua Benjamim de Oliveira nº 135, bairro do Brás. Localizada no entorno do mercado municipal, cruzava as duas principais vias comerciais da região, Paula Souza e Carlos Garcia, que nuclearam o comércio de gêneros alimentícios no local que se consolidaria na função de zona “cerealista” da capital.

A Rua Benjamim de Oliveira embora se localizasse em região onde se expandia o setor comercial, também estava próxima das indústrias do bairro do Brás, deste modo os avaliadores dos bens da família Danesi relataram que o imóvel onde a mesma residia e comerciava era fronteiro às propriedades de João Cucolino, Antônio Jacob e Francisco Matarazzo. Ou seja, a família Danesi era vizinha do complexo industrial Matarazzo possivelmente um dos fatores que determinou o baixo valor do imóvel, mas, por outro lado,

vislumbra-se qual deveria ser a origem social dos clientes deste armazém. Outro fator que rebaixava o valor imobiliário na Rua Benjamim de Oliveira era sua proximidade ao curso do rio Tamandateí que, na época das chuvas, provocava enchentes periódicas com o alagamento da várzea do Carmo.

O viúvo inventariante declarou, na ocasião, que a aquisição da residência da família “data de sete annos (sic) a esta parte”. Assim o negócio de secos e molhados da família Danesi só pode ter se iniciado a partir do ano de 1914, período em que se iniciara a crise econômica que resultou no aumento dos preços dos gêneros básicos e imóveis. Para esta família parece ter sido fundamental a aquisição do imóvel para a abertura do comércio. Quando falecera sua primeira esposa, Antônio não possuía bens a declarar e, vinte e um anos depois, havia adquirido um imóvel e um pequeno negócio, trajetória que exemplifica o movimento de ascensão social que era o principal objetivo dos grupos imigrantes. Todavia, a melhoria das condições materiais de existência, para a maioria, se realizava de maneira lenta e gradual o que não descartava a hipótese de retorno à condição anterior, apontando a instabilidade que permeava a evolução social nos países de economia periférica. Destarte, acompanhemos o exame do quadro de mercadorias do armazém e as conseqüências do processo de inventário para os bens da família.

O armazém de secos e molhados da família Danesi foi descrito pelo seu proprietário como um “pequeno negócio”. Os avaliadores do espólio estipularam o valor de 1:716\$600 réis (um conto setecentos e dezesseis mil e seiscentos réis) para os móveis e mercadorias do negócio. Assim, dos cinco negociantes investigados, os dois que possuíam os menores aportes de investimento e, também, recursos disponíveis se localizavam no bairro do Brás. Todavia, o armazém da família Montanaro na Rua Américo Brasiliense dispunha de meios ainda mais restritos, pois seus móveis e mercadorias não atingiram meio conto de réis.

Os Avaliadores infra assignados, nomeados pelo M. Juiz da... Vara de Orphanos para procederem as avallações dos bens pertencentes ao espolio de D. Italia Danesi, offerecem o seguinte

LAUDO:

Imovel:

Uma casa situada a Rua Benjamin de Oliveira sob Nº 135, no districto do Bras desta Capital, com duas portas de frente, medindo nesta face CINCO metros, por TRINTA E OITO metros da frente ao fundo, de construção antiga e que se acha em mau estado de conservação, com um pequeno armazem na frente e mais cinco aposentos forrados e assalhados, tendo como dependencia um grande telheiro no quintal sobre forno, tanque e confinando o dito imovel com propriedades de João Cucolino, Antonio Jacob e Francisco Matarazzo.

Vista e avaliada em Rs 7:000\$000, (sete contos de reis).

Inventario da casa de negocio existente no predio acima:

Moveis e utensilios:

Uma prateleira envidraçada- avaliada em Rs	250\$000
Um balcão com pedra	50\$000
Uma balança com jogo de pesos	50\$000

Em Mercaderias:

30- latas de azeite " JULIANI"	150\$000
8- " " " Bertolli	40\$000
20- " " banha marca Santa Cruz	60\$000
2- Caixas de massas sortidas	18\$000
2- Duzias de latinhas de pomada para calçado	3\$000
10- Caixas de lamparinas	2\$000
10- latas de sardinhas de qualidade baixa	7\$000
1/2 Caixa de latas de marmelada	40\$000
24- Vidros pequenos de creolina	6\$000
18- Garrações de agua de uaxambú	10\$800
23- latas de 1/2 Kilo de massa de tomate	34\$500
2- Duzias de Litros de Vinho	40\$000

J. Garcia

Ilustração 5 – Avaliação de bens – Família Danesi

24- Pedações de Sapólio	48000
12- Maços de velas Natarassu	190000
30- Garrafas de Vinho Moscato Nacional	600000
10- " " Licuores (artigo nacional)	500000
30- " " Vinho do Porto (diversas marcas)	1200000
12- " " Vinho Vermutho	400000
5- Frascos de Vinho Chianti	78500
2- Caixas de Goma para lavadeira	300000
50- Maços de phosphoro	250000
24- Paquetes de farinha de milho	38000
2- Latas de biscoito marca Leal Santos	48000
20- Novelas de barbante de baixa qualidade	20000
2- Quartolas de Vinho Nacional	5000000
1/2 Caixa de sabão	140000
1- Arroba de cebolas	50000
20- Pedações de sapólioMira-mar	48000
12- Latas de sardinha	120000
5- Latas de Aiti-pasto	50000
3- Vidros de Sal refinado	40500
2- Duzias de Bilboques	70000
10- Garrafas de espirito de vinho	80000
12- Maços de palitos	10200
1- Duzia de pacotinho de canella	0500
Restos de mercadorias em saccos	200000
Summa	<u>1:716000</u>
Recapitulando:	
Valor dado ao imóvel	7:000000
Novas e Mercadorias	<u>1:716000</u>
Total	8:716000
E. E. su G.	
S. Paulo 23 de Junho de 1921.	
Os Avaliadores,	
<i>Carlos Danesi</i>	
<i>João Antonio de Almeida</i>	

Ilustração 6 – Continuação Avaliação de bens – Família Danesi

O estoque de mercadorias era conciso em relação àquele da família Masci, no entanto, contemplava os mesmos grupos de mercadorias que caracterizavam o segmento de secos e molhados: gêneros alimentícios, bebidas e artigos pessoais ou domésticos. No armazém da família Danesi predominaram os produtos de origem nacional, majoritariamente, artigos manufaturados provenientes do setor que participou dos alicerces da industrialização brasileira, qual seja, a indústria de alimentos e de artigos para consumo imediato, em geral. Por outro lado, existiam dois produtos indispensáveis à dieta alimentar paulistana que, ou não dispunham de similares nacionais, caso do azeite, ou que contavam com produção nacional, porém em volume incipiente para suprir o aumento da demanda nas primeiras décadas do século XX, caso do vinho, que foram os dois únicos produtos importados do rol de mercadorias. Ademais, o mercado consumidor no período oferecia resistência à manufatura nacional, inferiormente qualificada em comparação aos artigos importados.

Do valor total do negócio, 20%, ou seja, 350\$000 réis (trezentos e cinquenta mil réis) estavam alocados em móveis e utensílios. Apenas três itens compuseram o ativo fixo do comércio: uma prateleira envidraçada, um balcão com pedra e uma balança com jogos de pesos. Respectivamente, foram cotados em 250\$000 réis (duzentos e cinquenta mil réis) e 50\$000 réis (cinquenta mil réis), cada um. Não foram avaliados copos, taças ou cálices que indicassem o consumo local de bebidas.

O grupo dos gêneros alimentícios acumulou a quantia de 384\$100 réis (trezentos e oitenta e quatro mil e cem réis) em mercadorias, somando catorze itens que representavam, aproximadamente, 22% do valor total do negócio. Este grupo manteve-se fiel ao rol de produtos alimentícios básicos comercializados no segmento, destacando-se entre eles: trinta latas de azeite “Juliani” que atingiam a quantia de 150\$000 réis (cento e cinquenta mil réis), valendo 5\$000 réis (cinco mil réis) a unidade, havia outra opção de azeite da marca “Bertolli” que custava o mesmo valor a lata, sendo oito delas avaliadas; vinte latas de banha da marca “Santa Cruz” a 3\$000 réis (três mil réis) a unidade; duas caixas de massas sortidas que montava o valor de 18\$000 réis (dezoito mil réis) e vinte três latas com meio quilo cada de massa de tomate que custavam 1\$500 réis (mil e quinhentos réis) a unidade.

O armazém oferecia dois tipos de sardinha enlatada, a de “qualidade baixa” que custava \$700 réis (setecentos réis) a lata, e a convencional que valia 1\$000 réis (mil réis) a unidade. Para completar o rol de enlatados havia meia caixa com latas de marmelada avaliada em 40\$000 réis (quarenta mil réis), duas latas de biscoito da marca “Leal Santos”, custando

dois mil réis a unidade e cinco latas de anti-pasto a mil réis cada uma, sendo que estes dois últimos artigos figuraram pela primeira vez dentre as mercadorias do segmento de secos e molhados.

Em relação aos produtos agrícolas ou semimanufaturados, foram avaliados vinte e quatro pacotes de farinha de milho ao preço de \$150 réis (cento e cinquenta réis) cada, três vidros de sal refinado no valor de 4\$500 réis (quatro mil e quinhentos réis), uma dúzia de pacotinhos de canela avaliada em \$500 réis (quinhentos réis) e “restos de mercadorias em saccos (sic)”, provavelmente, cereais que atingiam o valor de 20\$000 réis (vinte mil réis).

O grupo das bebidas comercializadas somou o valor de 844\$300 réis (oitocentos e quarenta e quatro mil e trezentos réis), o que compôs 49,1% do valor total do armazém. Praticamente metade do capital do negócio estava investida no estoque de bebidas. Dos nove artigos que fizeram parte deste grupo apenas um deles não era bebida alcoólica. As dezoito garrafas de água da marca “Caxambu” equivaliam a 10\$800 réis (dez mil e oitocentos réis), ou seja, 48,5% do valor do negócio se concentrava no estoque de bebidas alcoólicas.

Curiosamente, não foram avaliadas entre as bebidas as tradicionais cachaças ou caninhas, ganhando destaque o sortimento de vinhos que contava com duas “quartolas” do produto nacional que alcançavam o valor de 500\$000 réis (quinhentos mil réis), quantia que representava 59% do valor do grupo de bebidas, e 29% do valor total do negócio; trinta e seis garrafas de vinho do Porto de marcas diversas, o lote somando o valor de 120\$000 réis (cento e vinte mil réis), sendo o único produto importado do grupo; doze garrafas de vinho Vermuthe ao valor total de 40\$000 réis (quarenta mil réis); trinta garrafas de vinho Moscato nacional que custava 2\$000 réis (dois mil réis) a unidade; vinte e quatro litros de vinho “comum” a 2\$000 réis (dois mil réis) o litro e como não poderia faltar, a versão barata e popular da bebida “Espírito de Vinho” que custava \$500 réis (quinhentos réis) a garrafa, sendo que havia dezesseis delas no estoque.

Além do vinho, apenas outro tipo de bebida alcoólica era comercializado, os licores, de fabricação nacional, com estoque de cinquenta garrafas ao preço de mil réis cada. A análise deste grupo indica a predileção pelo comércio de vinhos e licores. Embora de procedência nacional, a difusão de seu consumo na cidade esteve ligada diretamente ao afluxo de imigrantes europeus, tanto na fabricação como no consumo dos mesmos, aumentando a demanda pelo artigo no mercado interno. É possível visualizar, pela análise dos gêneros

alimentícios e das bebidas, que os principais artigos comercializados se referem às práticas alimentares introduzidas na cidade com a imigração europeia: azeite, cebolas, sardinha, massas, vinho e licores. O bairro do Brás concentrou grandes contingentes de italianos, espanhóis e portugueses que possuíam hábitos alimentares em comum que, de certa forma, estão nitidamente representados no quadro de mercadorias do armazém da família Danesi.

O enfoque dado aos investimentos em bebidas alcoólicas revela a faceta de um “botequim”, freqüentado, em sua maioria, pelos operários das indústrias do bairro nos momentos de intervalo.

O terceiro e último grupo de mercadorias é composto pelos artigos de necessidade pessoal e doméstica, no qual foram contabilizados onze itens que se restringiram aos produtos essenciais para iluminação e limpeza doméstica e asseio pessoal, cujo valor atingiu a cifra de 115\$200 réis (cento e quinze mil e duzentos réis), o que equivalia a 6% do montante correspondente à avaliação do negócio.

Os produtos para utilização doméstica foram os seguintes: dez caixas de lamparinas que custavam \$200 réis (duzentos réis) cada, vinte e quatro vidros pequenos de creolina avaliados em \$250 réis (duzentos e cinquenta réis) a unidade, vinte e quatro pedaços de sapólio a \$200 réis (duzentos réis) o pedaço, sapólio da marca “Miramar” que, também, custava duzentos réis cada pedaço e doze maços de velas “Matarazzo” que custava 1\$600 réis (mil e seiscentos réis) a unidade.

Os artigos de uso pessoal se distribuía entre cinquenta maços de fósforos ao preço de quinhentos réis a unidade, doze maços de palitos que custavam cem réis a unidade e duas dúzias de bilboquês que valiam, aproximadamente, duzentos e noventa réis cada um. Este último é um brinquedo composto de uma bola com um furo, presa por um barbante a um bastão pontiagudo em uma das extremidades, onde ela deve ser encaixada depois de atirada para o ar.

Para concluir o estoque de mercadorias é preciso citar o produto largamente utilizado para o asseio de roupas, a goma, um preparado de amido que facilita o esticamento dos tecidos. O armazém dispunha de duas caixas do produto designado como sendo “para lavadeira”, e assim como o negócio da família Masci possuía sabão “para o varejo” e vassoura “para lavar a casa”, o que indicava o comércio de produtos empregados em certas profissões correntes na cidade à época, ocupadas, sobretudo, pelas camadas pobres nacionais que a

habitavam. No negócio da família Danesi a especificação da goma reforça esta hipótese de que as “lavadeiras”, também, se abasteciam nos armazéns dos produtos necessários ao seu ofício. Ademais, este segmento do mercado de trabalho ocupava grande número de mulheres, desde as famosas lavadeiras da Várzea do Carmo até aquelas que, em casa, lavavam roupa “para fora”.

A observação das declarações do viúvo Antônio Danesi sobre a constituição familiar e a evolução de seu patrimônio pode indicar que, nas primeiras duas décadas do século XX, a família obteve ascensão social ao superar a condição de “despossuída”, em 1900, e atingir o início da década de 1920, como proprietária de imóvel e de um pequeno comércio. Entretanto, os últimos esclarecimentos antes da partilha jogam luz sobre as maneiras utilizadas por essa família para alcançar formas mais confortáveis de existência, assim como, abastecer o comércio de secos e molhados.

O inventariante adiciona ao processo quatro dívidas contra o espólio, três delas pelo fornecimento de mercadorias, oficializadas com a inclusão das notas fiscais das respectivas empresas, e outra garantida por letra de câmbio em favor de pessoa física. As contas do armazém junto aos atacadistas importavam a quantia de 511\$540 réis (quinhentos e onze mil quinhentos e quarenta réis), valor que representava, aproximadamente, 37% do estoque de mercadorias, ou seja, de certa forma, mais de um terço dos produtos comercializados estava em consignação com os fornecedores.

O negócio da família Danesi possuía vínculos comerciais com as seguintes firmas: com a sociedade comercial Pellegrini & Sarti do ramo de secos e molhados por atacado, localizada na Rua Paula Souza nº 48, que negociava por meio de comissões e consignações, realizava importação direta de gêneros estrangeiros e nacionais e oferecia desconto no caso de conta mensal superior a 200\$000 réis (duzentos mil réis). O valor do débito do armazém atingia 263\$590 réis (duzentos e sessenta e três mil quinhentos e noventa réis).

O segundo débito referia-se à nota fiscal da sociedade comercial Romeu Solferini & Filhos, proprietária da “Distillaria Italiana” que produzia e negociava licores, xaropes e álcool retificado de 42º, salientando que os licores especiais de sua invenção tinham sido aprovados pela Junta de Higiene do Estado de São Paulo. Localizada na Rua Canindé números 4 e 6, no bairro do Brás, requisitava do espólio a quantia de 247\$950 réis (duzentos e quarenta e sete mil novecentos e cinquenta réis) referentes a “restos de conta”.

O último débito com os credores estava garantido por letra de câmbio habilitada por Atilio Benedetti referente ao empréstimo da quantia de quatro contos de réis, o que equivalia a 57% do valor do imóvel da família. Pela análise da evolução patrimonial da família é provável que o empréstimo tenha sido realizado para completar o montante necessário, justamente, à aquisição do imóvel na Rua Benjamim de Oliveira que significava a possibilidade de não apenas dispor de residência própria, mas abrir um pequeno negócio no cômodo voltado para rua, especialmente designado para comportar práticas comerciais.

O espólio ainda teria que arcar com outra dívida criada pela abertura do processo de inventário, que englobava taxas judiciárias e custas do inventário com salários de juiz, escrivão, avaliadores, partidores e Curador Geral dos Órfãos, despesas que somaram a quantia de 571\$150 réis (quinhentos e setenta e um mil e cento e cinquenta réis) o que representava, aproximadamente, 6,5% do valor total dos bens da família.

Deste modo, as dívidas do espólio alcançavam o montante de 5:083\$000 réis (cinco contos e oitenta e três mil réis), quantia que comprometia 58% do valor dos bens da família, ressaltando que o valor pago ao poder judiciário pela execução do processo foi superior àquele devido aos fornecedores atacadistas. A conclusão do inventário resultou na utilização das mercadorias do armazém para quitar os débitos com credores, aproximadamente metade do imóvel ficou reservada como garantia de pagamento do restante do valor das dívidas. A outra metade constituiu a herança da família partilhada entre o viúvo Antônio Danesi e o filho Raul.

O processo de inventário da família Danesi culminou no fechamento do negócio de secos e molhados em virtude das dívidas contraídas na gestão do comércio e, principalmente, na aquisição do imóvel que possibilitou a abertura do negócio. O fechamento poderia ser temporário, caso a família conseguisse quitar o restante dos compromissos sem recorrer à venda do bem de raiz. De qualquer modo, é notável a importância que o crédito exerceu, tanto ao melhoramento das condições materiais de vida da família, quanto na opção pelo pequeno comércio como meio de subsistência. No entanto, fundamentar as bases da ascensão social na utilização desta prática resultou em uma fragilidade econômica revelada no momento do rearranjo familiar que caracterizou a instabilidade social vivenciada pela família Danesi nas primeiras décadas do século XX.

Sob o ponto de vista do crescimento econômico da cidade, se destaca o circuito de produção e distribuição de mercadorias de consumo imediato, no qual o armazém de secos e molhados desempenhava a função de colocar a mercadoria à disposição do consumidor final. Assim, é possível observar o dinamismo do segmento que contribuiu para a consolidação do mercado interno para artigos industrializados nacionais. Por exemplo, o mais destacado produtor de velas e banha na capital foram as Indústrias F. Matarazzo & Cia, fornecedoras das velas comercializadas pelos Danesi, das quais, como afirmado anteriormente, seu armazém era vizinho. Segundo as notas fiscais dos credores, os atacadistas que forneciam as mercadorias se situavam no próprio bairro do Brás, o que permite constatar a dinâmica do mercado interno onde produção, distribuição e consumo se realizavam não apenas na mesma cidade, como no próprio bairro.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A título de conclusão apresentamos, a seguir, uma síntese deste estudo, com a intenção de abordar, em conjunto, os comerciantes analisados e respectivos armazéns, situando os elementos comuns que os caracterizaram. A partir dessa premissa será possível, também, realçar mudanças ocorridas no segmento, principalmente, quanto ao quadro de mercadorias comercializadas, as relações de crédito estabelecidas no âmbito do negócio e as possibilidades de ascensão social que permeavam a existência desses pequenos empreendedores.

A característica básica que sobressaiu em todos os estudos de caso foi a conjugação do espaço doméstico com o ambiente comercial. Como foi visto, nos cinco casos de negociantes investigados, o armazém de secos e molhados localizava-se no cômodo da frente do imóvel de residência da família. Situava-se, geralmente, em edificações cujas plantas permitiam estabelecer algum tipo de comércio no cômodo frontal. A descrição feita pelos avaliadores dos imóveis por ocasião dos inventários aponta o cômodo designado genericamente de “armazém”, situando-o no conjunto da residência familiar. No caso da família Brinatti, na Vila Mariana, a descrição do imóvel termina com o seguinte comentário: “constam sete commodos(sic) inclusive cosinha(sic) e *armazém*”¹⁸⁷. Os avaliadores do imóvel da família Masci, na Barra Funda, o descrevem como “ construção (sic) antiga e em regular estado de conservação , tendo na frente três portas e portão de ferro, dividido em vasto *armazém* forrado e chão ladrilhado, sala de jantar e dous(sic) quartos forrados e assoalhados...”¹⁸⁸. Em relação ao imóvel da família Danesi, no Brás, a observação segue o mesmo padrão, isto é, “construcção(sic) antiga e em mau estado de conservação, com um pequeno armazém na frente e mais cinco aposentos forrados e assoalhados”¹⁸⁹.

Se todos os armazéns estavam inseridos no espaço doméstico, nem todos os negociantes foram proprietários do imóvel onde residiam e comerciavam, pois a família Madasi, na Água Branca, e os Montanaro, no Brás, foram exemplos de comerciantes que optaram pelo regime de locação. De outro lado, eram os que possuíam as maiores quantias em dinheiro, no momento da avaliação dos bens, quatro contos de réis e dois contos e cem mil réis, respectivamente.

¹⁸⁷ ATJSP, op. cit., fl.29.

¹⁸⁸ ATJSP, op. cit., fl. 58.

¹⁸⁹ ATJSP, op. cit., fl..10.

Deste modo, apesar de terem sido classificados pelos avaliadores do poder judiciário como armazéns de secos e molhados, a análise do quadro de mercadorias indica que desempenhavam função também adequada aos padrões de um “botequim”, onde igualmente o consumo recai sobre as bebidas alcoólicas, local de reunião dos operários nos momentos de intervalo do trabalho, ou em dias de folga, onde se bebia um trago e comprava-se qualquer artigo de necessidades básicas ou quinquilharias para as crianças, como os bilboquês encontrados no armazém dos Danesi. Não por acaso, a avaliação do armazém dos Montanaro apontou 25% de seu valor realizado em artigos pessoais ou domésticos e, das mercadorias comercializadas, depois da quartola de vinho, a que recebeu a maior avaliação foram as “diversas miudezas” não discriminadas pelo avaliador.

Se desejarmos observar os armazéns pelas características que os assemelhavam, ou distinguíam, é fundamental citar a importância que o crédito obteve na vida dessas famílias, tanto sob o ponto de vista pessoal como comercial, ilustrando a difusão desta prática nos bairros populares, prática que servia aos mais variados propósitos.

Caso notório o das finanças dos Madasi, nosso primeiro estudo de caso, no bairro da Água Branca, pois as dívidas contraídas pela clientela pelo fornecimento de mercadorias atingiram quantia sete vezes superior ao valor do negócio, o que demonstra a extensão da prática de crédito no segmento comercial. Se a cifra se reveste de contornos exagerados, devido às necessidades que o contexto sócio-econômico gerou e que justificam a situação insolúvel, por outro lado, indica que uma prática de comércio disseminada no segmento, que garantia o fluxo comercial do atacadista ao varejista e deste ao consumidor final, fora utilizada de maneira indiscriminada em face de circunstâncias que minaram o poder de compra do último e mais importante elo da corrente de produção e distribuição de bens de consumo imediato, agrícolas ou industrializados.

A extensão que a conta corrente do negócio dos Madasi adquiriu indica a relação pessoal de confiança entre o negociante e seus clientes, pois estes mesmo impossibilitados de quitar seus débitos na caderneta, não perderam seu crédito junto ao comerciante, acumulando contas que atingiram exorbitante desproporção para ambas as partes, todavia com efeitos funestos ao proprietário do negócio. De outro lado, se a família Madasi pôde oferecer mercadorias a crédito em tal proporção, é porque, por sua vez, dispunha de crédito junto aos atacadistas que mantiveram o abastecimento de mercadorias, importadas e nacionais, a despeito da situação insolúvel que acometia o comércio a varejo, ilustrando a capacidade de

investimentos que o setor atacadista possuía em contexto de crise econômica. Os Madasi atuaram também no mercado financeiro de empréstimos pessoais sob a forma de letra de câmbio ou crédito hipotecário com investimentos que ultrapassavam em 350% o valor do negócio de secos e molhados.

Para a família Brinatti, o crédito teve papel fundamental na manutenção do negócio aberto após o falecimento de Orlandina Brinatti. O viúvo Giovanni administrou o comércio por seis meses até seu falecimento, e seus filhos, depois, mantiveram o negócio por ainda mais um ano apoiados pelo crédito concedido pela firma atacadista que o abastecia. No entanto, quando realizada a avaliação dos bens da família, o negócio possuía três contos de réis em mercadorias e utensílios, mas a dívida com o credor Fratelli Romani & Cia alcançava o valor de pouco mais de quatro contos de réis. A situação familiar poderia ter sido ainda mais complicada se outros credores tivessem tido suas requisições habilitadas que, se aceitas, dobrariam o valor das dívidas contra o espólio.

Em situação semelhante encontrava-se a família Danesi, em 1921, no Brás. O único meio encontrado para se tornarem proprietários de imóvel, o que, neste caso, se tornou condição essencial para tornaram-se negociantes de secos e molhados, foi por empréstimo financeiro garantido por letra de câmbio no valor de quatro contos de réis, quantia que representava, aproximadamente, 50% do valor do imóvel e do negócio, juntos. Com a abertura do inventário pelo falecimento de sua esposa, o viúvo Antônio Danesi precisou quitar as dívidas para a transmissão da herança e, o valor da letra somado às dívidas pelo fornecimento de mercadorias, que acumulavam um terço do valor do negócio, obrigou-o a vender o estoque do negócio e ainda comprometer o imóvel como garantia de pagamento do restante devido.

O armazém da família Masci foi o único que se manteve aberto após o processamento do inventário, não sem dificuldades, as quais envolviam disputas entre as partes interessadas, pela forma controversa como o negócio fora adquirido. Além disso, a necessidade de quitar dívidas contraídas por empréstimo, garantido por letra de câmbio, dívidas que não eram consenso entre os herdeiros, fez com que a posse só fosse garantida pela capacidade da viúva de negociar com os herdeiros do primeiro casamento e renegociar com credores meios favoráveis de honrar os compromissos, o que só foi possível devido à disponibilidade financeira com que a família contava por sua atuação no mercado imobiliário do bairro, o que garantiu os meios necessários para a execução de tais manobras.

Deste modo, a prática do crédito era condição essencial para o comércio de secos e molhados, meio utilizado para assegurar o abastecimento de gêneros básicos na cidade. No entanto, o uso indiscriminado desse meio, tanto para se tornar proprietário, quanto para prover o estoque do negócio e garantir a saída de mercadorias, tornava esses comerciantes vulneráveis a qualquer eventualidade, fosse de ordem macroeconômica ou mesmo familiar. Embora o segmento de secos e molhados tivesse se disseminado, pelos bairros populares da cidade e, as estatísticas do setor comercial, desde fins do século XIX, o apontassem como aquele com maior número de casas comerciais em São Paulo, os resultados desta pesquisa apontam que a instabilidade social permeava a vida econômica dessas famílias. Como a maioria dos negócios era de pequeno porte e contava com a utilização da mão-de-obra familiar, qualquer rearranjo no espaço doméstico influenciava diretamente na condução dos negócios, ademais, a instabilidade econômica que caracterizou o período observado contribuiu, sobremaneira, para os desfechos dos negócios investigados.

Se a fragilidade econômica caracterizou a situação individual de cada comerciante, o mesmo não se pode dizer de seu conjunto. Apesar da curta durabilidade dos negócios, o setor contava com o dinamismo imprimido pelo crescimento demográfico na cidade. O crescimento populacional pressionava, de fato, continuamente a demanda no setor que atravessou fases de valorização aguda no preço das mercadorias, conjuntura que favorecia, por um lado, o envolvimento de pessoas no segmento, fossem comerciantes atraídos de outros setores ou trabalhadores que, dispondo de crédito, se aventuravam em um pequeno negócio. Não obstante, de outro lado, a instabilidade do mercado interno, ainda profundamente dependente da renda gerada pela economia cafeeira, assim como a inexperiência na condução dos negócios ou as vicissitudes naturais que acometiam as famílias dificultavam a existência ou encurtavam a duração dos armazéns de secos e molhados.

Vá depressa Maria, antes que fique tarde, daqui a pouco escurece não dá pra avisar ninguém, na volta não esquece de falar com D. Irene e passar pelo armazém trazer um pacote de vela e um litro de querosene

(Adoniran Barbosa, *Acende o Candieiro*)

FONTES

- AHWL - Arquivo Histórico Washington Luís
ATJSP - Arquivo do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo
IEB - Instituto de Estudos Brasileiros

ARQUIVO HISTÓRICO WASHINGTON LUÍS

Série *História dos Bairros de São Paulo*, edição Secretaria da Cultura, São Paulo, 1985.

ARQUIVO DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DE SÃO PAULO

Inventários:

Cartórios 1º, 2º, 3º e 5º Ofícios da Família, cidade de São Paulo entre os anos de 1914 e 1921.

MADASI, Alice, 1915.

BRINATTI, Giovanni, 1918.

MONTANARO, Maria Colleta, 1919.

MASCI, Salvador, 1920.

DANESI, Itália, 1921.

INSTITUTO DE ESTUDOS BRASILEIROS – USP

ALMANAQUE *Commercial Brasileiro para o ano de 1918*. Editado pela Revista do Commercio e Indústria, São Paulo, 1917.

ALMANAQUE *O Estado de S. Paulo para o ano de 1918*. Editado pelo jornal “O Estado de S. Paulo, São Paulo, 1917.

MEMÓRIAS

AMERICANO, Jorge. *São Paulo nesse tempo (1915-1935)*. São Paulo: Melhoramentos, 1962.

BRUNO, Ernani da Silva. *História e Tradições da cidade de São Paulo*. Rio de Janeiro: José Olímpio, 1953, v. 3(Col. Documentos Brasileiros 80).

FLOREAL, Sílvio. *Ronda da Meia Noite (vícios, misérias e esplendores da cidade de São Paulo)*. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

FREITAS, Affonso A. de. *Tradições e reminiscências paulistanas*. São Paulo: Livraria Martins, 1955.

GALVÃO, Patrícia. *Parque Industrial*. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1994.

MACHADO, Antônio Alcântara. *Novelas Paulistanas*. Rio de Janeiro: Livraria José Olympio Editora, 1979.

MOURA, Paulo Cursino de. *São Paulo de outrora, evocações da metrópole*. São Paulo: Edusp, Itatiaia, 1980.

PENTEADO, Jacob. *Belenzinho 1910, retrato de uma época*. São Paulo: Carrenho Editorial, Narrativa Um, 2003.

PINTO, Alfredo Moreira. *A Cidade de São Paulo em 1900*. São Paulo: Coleção Paulística, volume XIV, Governo do Estado de São Paulo, 1979.

REZENDE, Francisco de Paulo Ferreira de. *Minhas Recordações*. São Paulo: Itatiaia, Edusp, 1988.

TAUNAY, Visconde de. *História do café no Brasil*. Rio de Janeiro: Depto Nacional do café, 1939.

BIBLIOGRAFIA

AZEVEDO, Aroldo de. (Org.) *A cidade de São Paulo*. Estudos de geografia urbana. São Paulo: Editora Nacional, 1958.

BARBUY, Heloisa. *A cidade-exposição: comércio e cosmopolitismo em São Paulo (1860-1914)*. São Paulo: Edusp, 2006

BARROS, Gilberto Leite de. *A cidade e o planalto: processo de dominância da cidade de São Paulo*. São Paulo: Martins, 1967.

BEIGUELMAN, Paula. *A formação do povo no complexo cafeeiro*. São Paulo: Pioneira, 1968.

_____. *Os Companheiros de São Paulo*. São Paulo: Símbolo, 1984.

BERTOLLI FILHO, Cláudio. *A Gripe Espanhola em São Paulo: Epidemia e Sociedade*. São Paulo: Paz e Terra, 2003.

BOSI, Éclea. *Memória e Sociedade: Lembrança de velhos*, São Paulo: T.A. Queiroz editor/Edusp, 1987.

CAMPOS, Cândido Malta. *Rumos da Cidade, urbanismo e modernização em São Paulo*. São Paulo: Senac, 2002.

CANO, Wilson. *Raízes da Concentração Industrial de São Paulo*. Rio de Janeiro: Difel, 1980.

CÁNOVAS, Marília. *Imigrantes Espanhóis na Paulicéia: trabalho e sociabilidade urbana, 1890 – 1922*. São Paulo: Tese de Doutorado, USP, 2007.

CARONE, Edgar. *A República Velha*. São Paulo: Difel, 1970.

CHALHOUB, Sidney. *Trabalho, lar e botequim, o cotidiano dos trabalhadores no Rio de Janeiro da Belle Époque*. São Paulo: Brasiliense, 1986.

DEAECTO, Marisa Midori. *Comércio e Vida Urbana em São Paulo (1889-1930)*. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2000.

_____. (Org.). *São Paulo espaço e história*. São Paulo: LCTE Editora, 2008.

DEAN, Warren. *A Industrialização de São Paulo: 1880-1945*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, Edusp, 1971.

DECCA, Maria Auxiliadora Guzzo de. *Cotidiano de Trabalhadores na República: São Paulo – 1889-1940*. São Paulo: Coleção “Tudo é História”, Brasiliense, 1990.

FAUSTO, Boris. *Trabalho Urbano e Conflito Social*. Rio de Janeiro: Ed.Difel, 1976.

_____. *Negócios e ócios, histórias da imigração*. São Paulo: Cia das Letras, 1997.

FURTADO, Celso. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 2008.

HALL, Michael M. *The Origins of Mass Immigration in Brazil, 1871-1914*. PhD Dissertation, Columbia University, 1969.

_____. Imigrantes na cidade de São Paulo. In: Porta, Paula. (Org.) *História da Cidade de São Paulo – A cidade na primeira metade do século XX*, São Paulo: Paz e Terra, 2004.

HOLLOWAY, Thomas. *Imigrantes para o café, café e sociedade em São Paulo, 1886-1934*. São Paulo: Paz e Terra, 1984.

LEME, Marisa Saenz. *Aspectos da evolução urbana de São Paulo na primeira república*. São Paulo: Tese de Doutorado USP, 1985.

LOVE, Joseph. *A Locomotiva, São Paulo na federação brasileira, 1889-1937*. São Paulo: Paz e Terra, 1982.

LUZ, Nícia Vilela. *A Luta pela Industrialização do Brasil*. São Paulo: Alfa Omega, 1975.

MARCOVITCH, Jacques. *Pioneiros e empreendedores: a saga do desenvolvimento no Brasil – volume 1*. São Paulo: Edusp, 2009.

- MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo, o Empresário e a Empresa: estudo de Sociologia do Desenvolvimento*. São Paulo: Hucitec, 1973 (Estudos Brasileiros, 1).
- MELLO, Zélia Maria Cardoso de. *Metamorfozes da Riqueza – São Paulo 1845-1895*. São Paulo: Hucitec, 1990.
- MENEZES, Wagner Chagas de. *Costurando os retalhos: configuração e cotidiano do pequeno comércio do espaço central da cidade do Rio de Janeiro, 1889-1903*. Niterói: 1998. Tese de Doutorado – Universidade Federal Fluminense.
- MONBEIG, Pierre. *Aspectos geográficos do crescimento de São Paulo*. São Paulo: Anhembi, 1958.
- MORSE, Richard D. *Formação histórica de São Paulo*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1970.
- MOTT, Luiz R. B. *Subsídios à história do pequeno comércio no Brasil*. São Paulo: Rev. de História v.105, 1976.
- MOURA, Esmeralda Blanco Bolsonaro de. *O Trabalho da mulher e do menor na indústria paulistana 1890-1920*. Petrópolis: Vozes, 1982.
- _____. *Trabalhadoras no Lar: Reflexões sobre o trabalho domiciliar em São Paulo nos primeiros anos da República*, Diálogos: Revista do Departamento de História da UEM, Maringá, PR, V. 4, n. 4, 2000.
- NOZOE, Nelson Hideiki. *São Paulo: economia cafeeira e urbanização*. São Paulo: IPE/USP, 1984.
- OLIVEIRA, Maria Luiza Ferreira de. *Entre a casa e o armazém: relações sociais e experiência da urbanização São Paulo, 1850-1900*. São Paulo: Alameda, 2005.
- PAIVA, Odair da Cruz. *Breve História da Hospedaria de Imigrantes e da Imigração para São Paulo*. São Paulo: Série Resumos, nº 7, Memorial do Imigrante, 2000.
- PARGA, Eduardo Antônio Lucas. *Entre fazendas, secos e molhados – o pequeno comércio na cidade do Rio de Janeiro (1850-1875)*. Niterói: Dissertação (Mestrado) Universidade Federal Fluminense, 1996.

- PINHEIRO, Paulo Sérgio e HALL, Michael. *A classe operária no Brasil. Condições de vida e de trabalho, relações com os empresários e o Estado*. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- PINTO, Maria Inez Borges. *Cotidiano e Sobrevivência – A vida do trabalhador Pobre na cidade de São Paulo (1890-1914)*. São Paulo: EDUSP, 1994.
- PORTA, Paula (Org.). *A História da cidade de São Paulo: a cidade na primeira metade do século XX*, São Paulo: Editora Paz e Terra, 2004.
- PORTO, Antônio Rodrigues. *História urbanística da cidade de São Paulo*. São Paulo: Cartagho & Forte, 1992.
- _____. *História da cidade de São Paulo através de suas ruas*. São Paulo: Cartagho, 1997.
- PRADO JÚNIOR, Caio. *História Econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1973.
- _____. *A cidade de São Paulo, geografia e história*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- RAGO, Margareth. *Do cabaré ao lar: a utopia da cidade disciplinar – Brasil 1890-1930*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1997.
- ROLNIK, Raquel. *A cidade e a lei, legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo*. São Paulo: Studio Nobel, Fapesp, 1997.
- SAES, Flávio Azevedo Marques de. São Paulo Republicana: A vida econômica. In: *História da Cidade de São Paulo – A cidade na primeira metade do século XX*, Org: Paula Porta, São Paulo: Paz e Terra, 2004.
- SANTOS, Carlos José Ferreira dos. *Nem Tudo Era Italiano*. São Paulo: Anablume, 1998.
- SEVCENKO, Nicolau. *Orfeu Extático na Metrópole: São Paulo, sociedade e cultura nos frementes anos 20*. São Paulo: Companhia das Letras, 2003.
- SILVA, João Luiz Máximo de. *Cozinha Modelo: o Impacto do gás e da eletricidade na casa paulistana (1870-1930)*. São Paulo: Edusp, 2008.
- SILVA, Raul de Andrada, Odilon Nogueira de Matos e Pasquale Petrone, *A Evolução urbana de São Paulo*. São Paulo: Revista de História, 1955.
- SILVA, Sérgio. *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. São Paulo: Alfa Ômega, 1995.

STARLING, Leo Vieira. *Inventários e partilhas, código civil e código do processo civil brasileiro*. São Paulo: Saraiva, 1941.

SZMRECSÁNYI, Tamás; SILVA, Sérgio S.(Orgs.). *História Econômica da Primeira República*. São Paulo: Hucitec, ABPHE, Edusp, Imprensa Oficial, 2002.

TOLEDO, Benedito Lima de. *São Paulo: três cidades em um século*. São Paulo: Duas cidades, 1983.