

realização de hipotecas e a aquisição de ações de companhias (ferroviárias, de transporte urbano, iluminação a gás etc.) e de apólices da dívida pública.¹ Selecionamos para estudo o primeiro segmento deste mercado florescente.

Estas mudanças no mercado de crédito condicionam e são condicionadas pelas transformações da própria economia brasileira como um todo. O avanço do capitalismo em nosso país produziu uma alteração nas condições de financiamento, reduzindo o espaço do capital comercial e/ou usurário e incentivando o capital bancário. A modernização do mercado de capitais no país (bancos, sociedades acionárias etc.) encontrava-se limitada pelas imperfeições de mercado (elevados custos de transação e assimetria de informações, principalmente em regiões distantes dos grandes centros comerciais), as quais asseguravam a dominância do crédito pessoal. Este último, pautado por uma rede de relações de amizade, parentesco e dependência pessoal, facilitava a obtenção de informações sobre o devedor e o monitoramento sobre os pagamentos dos juros e amortizações.² Como veremos adiante, quando ocorreu, a partir da década de 1870, o aumento da presença do capital bancário na região em questão, as condições para a manutenção do cultivo do café começavam a mostrar sinais de esgotamento, em especial na oferta de terras de qualidade e de mão-de-obra. Assim, se de um lado existiam melhores possibilidades de financiamento, de outro a produção cafeeira começava a apresentar seus limites de expansão na região.

Neste contexto, procuramos mostrar neste artigo o volume de crédito e as condições de financiamento hipotecário na região de Lorena e Guaratinguetá (na província de São Paulo) num momento áureo da cafeicultura no vale do Paraíba paulista. A documentação primária compulsada consistiu em três

¹ O fim do tráfico negreiro provocou um movimento de remanejamento de capitais alocados nesta atividade para outras. A realocação de recursos incrementou as transações monetárias e financeiras.

² A assimetria de informações era menor para o financiador local do que para o bancário da praça carioca ou paulistana. A presença no local e o conhecimento das pessoas permitiam aos credores da região uma melhor posição para a tomada da decisão de financiamento, sem a necessidade de intermediários. Assim, o empréstimo assumia um caráter eminentemente pessoal, reforçado por relações de parentesco e amizade. George D. Smith e Richard Sylla observaram uma situação próxima para os EUA antes da Guerra de Secessão: "Family connections and well-established personal alliances were crucial to conducting business in a world without high-speed transportation and telecommunications. Information was slow moving, fragmentary, and highly unreliable. (...) But until the development of large railroad systems after 1850, antebellum business, including commercial agricultural operations, remained small and local, and could normally meet their annual demands for working capital through the equity investments of wealthy individuals supplemented by rolling short-term credits via merchants or other unspecialized intermediaries" (Smith & Sylla, 1993:9-10).