

De imigrante a empresário: formação e atuação da empresa de navegação fluvial de Nicolás Mihanovich (1875-1919)

From immigrant to businessman: development and activities of the navigation company of Nicolás Mihanovich (1875-1919)

*Lilia Inés Zanotti de Medrano*¹

historia@puc-campinas.edu.br

Resumo. O objetivo deste trabalho é reconstituir a trajetória e atuação da importante empresa de navegação fluvial do imigrante/empresário Nicolás Mihanovich, nos rios da bacia do rio da Prata. O período abordado é final do século XIX e inícios do XX, quando as atividades econômicas da Argentina, em geral, e do interior platino, em particular, alcançavam um importante desenvolvimento econômico e comercial em função do crescimento da agricultura, das atividades extrativas, da criação de gado, das indústrias que se instalavam na região e do desenvolvimento do transporte fluvial. Tudo isto dentro de um contexto caracterizado pelo aumento da população imigrante e sua inserção nas atividades econômicas da Argentina. Neste sentido, a figura deste imigrante/empresário adquire um perfil específico que merece ser estudado tanto em função da experiência pré-migratória quanto em sua capacidade de adaptação e de enfrentamento das adversidades em ambiente desconhecido.

Palavras-chave: navegação fluvial, bacia do Prata, empresa fluvial, história empresarial.

Abstract. The article reconstructs the history and activities of an important navigation company belonging to the immigrant/businessman, Nicolás Mihanovich in the La Plata River Basin. The period under discussion comprises the end of the 19th and the beginning of the 20th century, when the economic activities in Argentina, in general, and in the La Plata River region, in particular, experienced a significant economic and commercial development because of the growth that occurred in agriculture, in extraction activities, in cattle raising, in the industries that established in the region and in the development of fluvial transportation. This took place in a context characterized by an increase in the immigrant population and its integration into the economic activities in Argentina. Thus, the role played by this particular immigrant/businessman is worth an analysis not only because of his experiences before immigrating, but also because of his ability to adapt and face adversities in an unknown environment.

Key words: fluvial navigation, La Plata River Basin, navigation company, history of business.

¹ Doutora em História pela Universidade de São Paulo (USP). Professora da Faculdade de História – Centro de Ciências Humanas (CCH) – Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC-Campinas).

Introdução

Neste trabalho analisamos o processo de formação e atuação da empresa de navegação fluvial de Nicolás Mihanovich, um imigrante de origem dalmata², dentro do marco espacial em que a empresa atuou – a bacia do rio da Prata – e da dinâmica interna, tanto socioeconômica quanto demográfica da Argentina³.

O tema dos estrangeiros vinculados às atividades industriais e empresariais na Argentina recebeu relativa atenção dos historiadores abordando, desde diversos ângulos, o papel do empresariado na sociedade local, nacional ou regional, a constituição étnica da mão-de-obra, o empresariado e a participação política, entre outros (Ospital, 1995; Knecher y Fuld, 1998; Hora, 2000)⁴. Todavia, o estudo da inserção do empresariado de origem estrangeira nas atividades de navegação – fluvial ou marítima – tem sido pouco abordado pelos historiadores.

Entretanto, muitos estudos foram realizados por personalidades que exerceram, como profissionais, as atividades marítimas ou fluviais. Suas contribuições são importantes na medida em que aportam dados técnicos precisos sobre a vida no mar ou nos rios e revelam aspectos peculiares da vida de seus biografados⁵. Outras obras tratam sobre aspectos da navegação fluvial na bacia do rio da Prata (Dodero, 1967; Goyeneche, 1987; Rocca, 2001; Rocca, 2000) cujas contribuições também aportam importantes considerações sobre a utilização desses rios, em diversas épocas.

A importância de estudar uma empresa de navegação fluvial reside em vários fatores. Por um lado, pelo fato de estar vinculada ao desenvolvimento de uma atividade econômica que mobiliza uma ampla gama de atividades especializadas cujo exercício exige um conhecimento técnico específico (Sotgia, 1970); por outro, porque o exercício dessa atividade passou, ao longo dos tempos, por mudanças vinculadas, essencialmente, ao desenvolvimento ou à decadência das atividades econômicas, mais precisamente comerciais, mas, e finalmente, porque a navegação foi durante muito tempo uma atividade econômica básica para a organização da produção econômica em geral.

Esta especificidade da empresa de navegação bem como a diversificação das atividades permitem estudar tanto o seu desenvolvimento interno quanto o seu impacto na sociedade onde atua. Além disso, a participação dos imigrantes nas atividades empresariais navais aporta dados importantes para avaliar o perfil do empresário e da empresa, sua organização e desempenho frente ao contexto socioeconômico do país.

O objetivo, portanto, deste trabalho é reconstituir a trajetória da importante empresa de navegação fluvial de Nicolás Mihanovich, sua organização e sua atuação nos rios da bacia do rio da Prata, num período em que as atividades econômicas do país, em geral, e do interior platino, em particular, alcançavam um importante desenvolvimento econômico e comercial em função do crescimento da agricultura, das atividades extrativas, da criação de gado, das indústrias que se instalavam na região e do desenvolvimento do transporte fluvial. Tudo isto dentro de um contexto caracterizado pelo aumento da população imigrante. Neste sentido, a figura do imigrante/empresário do século XIX adquire um perfil específico que merece ser estudado, tanto em função da experiência pré-migratória quanto em sua capacidade de adaptação e de enfrentamento das adversidades em ambiente desconhecido.

Delimitamos espacialmente – dentro dos referenciais teórico-metodológicos da História Regional – a região configurada como *espaço fluvial platino*⁶, na segunda metade do século XIX e começos do XX, considerando que, em sua especificidade regional, este espaço fluvial teve (e tem) uma dinâmica própria, ao relacionar países com fronteiras comuns e para onde convergem variados interesses nacionais, regionais e internacionais que nem sempre coincidem com as fronteiras políticas⁷.

Os marcos cronológicos – 1875-1919 – correspondem ao período em que a empresa esteve sob o comando do imigrante de origem dalmata Nicolas Mihanovich. Esse período oferece elementos importantes para analisar a formação e a atuação da empresa, em um momento em que as atividades comerciais na bacia do rio da Prata se desenvolveram em função do crescimento da economia e dos vínculos com os novos circuitos mercantis

² A Dalmácia é uma região da antiga Iugoslávia que pertenceu ao Império Austro-Húngaro até 1919.

³ O trabalho é realizado junto ao Grupo de História Regional da Faculdade de História – CCH – PUC-Campinas dentro de um projeto mais amplo: *De imigrantes a empresários: a formação de empresas na Argentina e a iniciativa estrangeira (1880-1930)*. Também é parte do projeto em conjunto com pesquisadores argentinos *Proyecto Integrado de Investigación - Bi-Nacional: Comercio Fluvial en la Cuenca del Plata: redes económicas, laborales, políticas y sociales (siglos XIX y XX)*, trabalho em colaboração entre a Faculdade de História, CCH, PUC-Campinas, Brasil, e o Instituto de Historia da Universidad Autónoma de Entre Ríos, Argentina.

⁴ Sobre o mundo operário: Barbero y Felder (1992), Lobato (1992) e Coornblit (1967).

⁵ Entre eles destacamos: Climent (1973) e Climent (1988).

⁶ Uma aproximação ao espaço platino permite-nos destacar a importância dos rios da bacia do rio da Prata que integram um dos três grandes sistemas hidrográficos da América do Sul abrangendo, aproximadamente, 3.200.000 km². Seus caudalosos rios – Paraná, Paraguai, Uruguai e o rio da Prata bem como seus numerosos afluentes – são navegáveis em quase toda sua extensão e internam-se por um amplo espaço geográfico, desde as mesetas bolivianas e brasileiras, banhando parte dos atuais territórios nacionais da Bolívia, Paraguai, Brasil, Uruguai e Argentina, permitindo o acesso a regiões que têm características contrastantes: pampas, florestas, pântanos ou zonas semidesérticas.

⁷ Nos últimos anos, os debates sobre a História Regional contribuíram com importantes discussões teórico-metodológicas para a análise histórica. Neste sentido, constatamos que a prática da pesquisa histórica regional é um caminho eficiente para abordar a história da América Latina em suas especificidades regionais. As características do continente latino-americano, se levarmos em conta suas raízes históricas coloniais, permitem fazer novos recortes temáticos em função de suas regiões históricas e abrem perspectivas ao enfocar novas problemáticas e destacar a atuação dos sujeitos históricos, no social, no político e no ideológico, bem como na sociedade local e na sociedade global.

regionais, nacionais e internacionais que, desde meados do século XIX, introduziram importantes mudanças na região.

Por isso, a chegada de grande número de imigrantes à Argentina permite-nos relacionar o aspecto étnico aos empreendimentos empresariais e acompanhar o percurso de Nicolás Mihanovich desde seus primeiros passos como imigrante na Argentina até transformar-se em um empresário que, nos últimos anos do século XIX, dominava e monopolizava o transporte fluvial. Efetivamente, por essa época já tinha construído uma frota de navios que trafegava pelos rios Paraná/Paraguai/Uruguai, unindo Buenos Aires a Montevideú, Assunção do Paraguai, Mato Grosso e Rio Grande do Sul e até as colônias da Patagônia, pelo Atlântico.

O contexto da imigração na Argentina

Os censos de 1869 e de 1895⁸ mostram a elevada proporção da população imigrante na sociedade argentina, bem como sua incidência no equilíbrio demográfico e regional do país, provocando importantes mudanças na estrutura social e profissional⁹. Por exemplo, no plano empresarial, verificou-se que 68,4% dos proprietários de estabelecimentos comerciais e industriais de Buenos Aires, Santa Fé, Entre Rios e Córdoba, eram de origem estrangeira.

Esses dados, por outro lado, devem ser avaliados junto a um processo de mobilidade social que ocorreu de forma acentuada e mais particularmente nas zonas urbanas e na região dos pampas, onde houve uma notável expansão dos setores médios da sociedade. O crescimento da classe média, associado ao desenvolvimento do comércio e da indústria representava, em 1914, cerca de 35% a 40% da população economicamente ativa. Também a composição da sociedade tinha sentido as influências da imigração. Em todos os seus setores e particularmente na camada mais alta da sociedade, membros de origem européia dedicavam-se a investir em diversas atividades, tanto agrícolas como urbanas (comércio, bancos, transportes, indústria).

As atividades econômicas do interior do país também se desenvolveram e propiciaram o aparecimento de uma série de atividades complementares, entre elas, a dos transportes. Efetivamente, na região da bacia do rio da Prata banhada por rios navegáveis, o transporte fluvial adqui-

riu um desenvolvimento de grandes dimensões. A navegação de cabotagem pelo rio da Prata e seus afluentes foi, durante longos anos, privilégio quase exclusivo dos imigrantes italianos procedentes da região da Ligúria. Pode-se calcular que dois terços dos tripulantes dos navios de cabotagem a vela e a vapor eram compostos por italianos e dálmatas, e o restante, com pequenas exceções, eram descendentes imediatos de marinheiros italianos imigrantes (Medrano, 1997). Em poucos anos, nas embarcações de pequeno e grande porte, a bandeira italiana foi substituída pela argentina e a uruguaia; porém, elas continuaram sendo tripuladas por italianos, dálmatas e alguns espanhóis, que começavam como modestos tripulantes, passavam a pilotos de rio e, finalmente, a sócios proprietários de embarcações fluviais.

Este é o contexto em que se insere a trajetória do empresário Nicolás Mihanovich, que chegou ao país em meados do século XIX, sem nenhum capital, e que nos primeiros anos do século XX dominava o transporte fluvial com uma enorme frota de navios que trafegavam pelos rios Paraná/Paraguai, unindo Buenos Aires, Montevideú a Assunção e Mato Grosso, e chegavam até as colônias da Patagônia, pelo Atlântico.

O imigrante

Os dados biográficos de Mihanovich oferecem referências interessantes sobre sua experiência pré-migratória: esses primeiros anos de sua vida na mãe pátria foram importantes para o aprendizado da profissão que mais tarde exerceria na Argentina. Nasceu a 21 de janeiro de 1846, em Doli, uma pequena aldeia localizada perto de Ragusa, hoje porto de Dubrovnik, na região da atual Croácia, antiga Jugoslávia, onde aprendeu o ofício dos homens de mar junto ao seu pai e tios, todos marinheiros. Suas primeiras experiências de marinheiro ocorreram no veleiro de seu pai – o *Trabácula Fortunata* – navegando pelo mar Adriático, o Mar Negro e o Atlântico. Aos 12 anos acompanhou um tio, proprietário de uma embarcação que navegava pelo Mediterrâneo, o Mar Negro e o Atlântico, afastando-se do lar quando ainda era uma criança. Aos 20 anos partiu rumo ao Pacífico, via cabo de Hornos, na fragata de bandeira britânica *City of Sidney*; porém, sem completar a viagem, desembarcou no porto de Montevideú, em 1867 e daí passou a Buenos Aires, onde ficou definitivamente (Climent, 1988, p. 3).

⁸ Os dados do Censo de 1869 revelam que o país tinha apenas 1.736.490 habitantes. Em 1895, subiu para 3.956.000 e, em 1914, para 7.885.237. Também os dados revelam que esse aumento acentuado da população teve como fator principal a entrada maciça de imigrantes. Entre 1871 e 1914, entraram no país vizinho 5.917.259 imigrantes, dos quais 3.194.875 se estabeleceram no país e 2.722.384 retornaram à sua região de origem. Ver: Gallo (2002, cap. 10, p. 509-542).

⁹ Efetivamente, os dados do Censo de 1869 oferecem um panorama relativo a essas mudanças: de 1869 a 1895, por exemplo, "a expansão do setor agrícola e das atividades terciárias coincidem com uma redução do mercado de trabalho nas tradicionais indústrias artesanais e no obsoleto sistema de transporte". No período seguinte – 1895 a 1914 –, a modernização e mecanização da agricultura reduziram, em parte, o emprego nesse setor, ao passo que aumentou o das indústrias nascentes, particularmente nas zonas do litoral. Da mesma forma e em decorrência disso, o setor terciário – comércio e serviços – ampliou-se consideravelmente. Aumentou a oferta de trabalho na indústria, na construção, no comércio, nos serviços, e os imigrantes desempenharam um importante papel na estrutura profissional do país, talvez um movimento único no mundo. Em Buenos Aires, a capital da Argentina, os imigrantes empregados no comércio e na indústria representavam 72,5% e 68,8% dos respectivos empregados. Ver: Lewis (2001).

Em Buenos Aires, tomou conhecimento do conflito que envolvia os países vizinhos: Uruguai, Argentina e Brasil contra o Paraguai. Sem dinheiro e sem trabalho, embarcou rumo ao cenário da Guerra do Paraguai para trabalhar no abastecimento dos exércitos aliados realizado por uma frota local de modestas embarcações. Pouco depois retornou a Buenos Aires, onde conheceu o capitão italiano Juan Battista Lavarello, que se encontrava nesta cidade, desde 1862, com sua esposa e dois filhos, também italianos. Lavarello era proprietário de uma pequena empresa de rebocadores que atuava no porto de Buenos Aires. Nicolás Mihanovich começou a trabalhar como empregado do empresário aprendendo os segredos do rio, do clima e de como lidar com os problemas ocasionados pela precariedade do porto de Buenos Aires.

Lavarello morreu tragicamente em 1869, e sua viúva, Catalina Balestra, ofereceu-lhe a direção de seus negócios junto a seus dois filhos mais velhos, Francisco e Elias Lavarello. Estes o acompanharam, por toda a vida, em sua responsabilidade como empresário. Anos mais tarde, em 1872, Nicolás e Catalina contraíram matrimônio e tiveram mais seis filhos.

Podemos assinalar o ano de 1875 como o marco inicial da empresa, quando Mihanovich alugou alguns rebocadores à firma Matti y Riera e comprou o rebocador *Feliz Esperanza* para começar suas atividades no rio da Prata. Seu casamento com a viúva do capitão Juan Bautista Lavarello, por outro lado, permitiu-lhe iniciar o longo caminho como empresário fluvial, que culminaria em 1919.

Os rebocadores eram peças fundamentais no rio da Prata e auxiliavam os navios de ultramar que chegavam ao porto de Buenos Aires. Devido à precariedade do porto, os passageiros e a carga deviam ser transportados em pequenas embarcações aproveitando a maré baixa; porém, os ventos fortes provenientes do sudeste tornavam a ação perigosa, fazendo necessária a ação dos rebocadores. Foi neste trabalho que Mihanovich, com sua experiência, consagrou-se como empresário. Inicialmente com uma modesta frota, ocupava no trabalho a seus compatriotas e começou a treinar no ofício os trabalhadores nativos; a pequena empresa teve, a partir daí, uma etapa de crescimento¹⁰. Uma das contribuições de Nicolás Mihanovich foi a de substituir definitivamente o uso de cavalos para conduzir os barcos até a entrada do Riachuelo.

Em seus primeiros tempos de empresário, Mihanovich mantinha como principal fonte de ingressos o transporte de carregamentos de mercadorias provenientes

dos rios, além dos transbordos de passageiros vindos de ultramar até o cais do porto de Buenos Aires ou provenientes de Montevideu (que, até a construção do porto de Buenos Aires, era o porto terminal dos navios procedentes da Europa). Pouco tempo depois, iniciou o primeiro serviço de transporte de passageiros entre Buenos Aires e os portos de Colônia e Carmelo, no vizinho Uruguai.

Por essa época, diversas empresas de navegação já realizavam o percurso dos rios. Foi o caso das empresas de Domenico Giuliani, as Mensajerías Fluviales de Saturnino Ribes, um francês radicado no país, a de Balpardo e Piñero, a de Carlos Casado, a de Massalin, La Rebocadora, La Rápida, a W. Samson e Cia, a de Fernando Saguier, a de Manuel Adams, J. H. Siemens, entre outras que competiam com a de Mihanovich e entre si. Essas companhias, em diversas circunstâncias, passaram às suas mãos¹¹. Particularmente, com a aquisição da *Compañía Mensajerías del Plata*, após a morte de seu maior competidor, Saturnino Ribes, incorporava uma enorme frota de navios de passageiros, modernos e confortáveis.

No início do século XX, Nicolás Mihanovich já era, indiscutivelmente, o maior e mais poderoso armador do país, detendo o monopólio do transporte de passageiros e de carga nos rios da bacia do rio da Prata. Vinte anos de trabalho transformaram a empresa numa das mais importantes do país. Dependiam de Mihanovich 2.500 pessoas, das quais 1 mil eram de origem dálmata, 1 mil italianos, e outros 500 eram argentinos e espanhóis (Gli italiani nella República Argentina, 1897, p. 479). A frota composta por vapores de passageiros, de carga, por veleiros e rebocadores tinha cerca de 200 unidades.

Também a empresa tinha estaleiros no Riachuelo (Argentina) e em Salto e Carmelo (no Uruguai), além de propriedades imobiliárias e terras para exploração de madeiras. No Chaco, numa extensão de 60 léguas quadradas ou 1.500 quilômetros quadrados limitados por três rios, Mihanovich fundou a colônia Dalmácia. Grande parte dessas terras era coberta por uma floresta onde o empresário extraía madeiras, particularmente quebracho, e outras para a construção e reparação dos navios. À medida que a floresta era devastada, o terreno também era ocupado para a criação de animais, dando origem à indústria de aproveitamento dos couros, igualmente sob o controle da empresa. A colônia, entretanto, sofria a constante invasão dos índios, provocando pânico entre seus povoadores. Em uma dessas oportunidades, Mihanovich, a pedido dos colonos, concordou em transferi-los a outros pontos do país, particular-

¹⁰ Na ata da assembléia da empresa de 3 de agosto de 1911, onde se assinou um ajuste de salários e diárias, observa-se o grande número de assinaturas de nomes cuja terminação é "ich", o que identifica uma tendência, ainda nessa época, à contratação de trabalhadores de origem croata/iugoslava. Ao que tudo indica, o mesmo acontecia com a empresa do seu irmão Miguel, a Sud Atlántica. Ver: Climent (1988, p. 79).

¹¹ Em 1898, comprou a frota pertencente a Domenico Giuliani e, em 1896, a Platense Flotilla Co. Ltda., cujas embarcações levavam as bandeiras inglesa e francesa (Climent, 1988, p. 37). Também pode ser consultada a obra de Dodero (1967, p. 93-94).

mente onde se encontravam colônias suíças, na província de Santa Fé.

A empresa familiar

Com base nesse patrimônio, Mihanovich criou uma sociedade coletiva com a participação exclusiva de seus familiares – enteados, filhos e irmãos –, que eram os principais acionistas da empresa¹² e estavam todos sob o seu comando. Surgiu, assim, uma importante empresa com um claro perfil familiar, a *Sociedade Coletiva de Navegação Nicolas Mihanovich*, que tinha como principal meta adquirir mais embarcações para atender a crescente demanda da rota fluvial dos rios Paraná, Paraguai, meta que cumpriu em pouco tempo (Dodero, 1967, p. 95) comprando vários vapores, cargueiros e lanchas, alguns novos construídos na Inglaterra, e outros mais antigos, reparados nas oficinas de Salto e Carmelo.

A frota da companhia cresceu constantemente e incorporou embarcações de luxo para passageiros e de carga, que trafegavam pelos rios platinos. As linhas que atendiam o sistema Paraná-Paraguai e o rio Uruguai foram melhoradas com a incorporação de vários navios a vapor e outras embarcações menores, que atendiam a demanda cada vez maior da produção de cereais e a necessidade de transporte para ultramar, o que, por outro lado, requeria também mão-de-obra.

Neste sentido, também, Mihanovich soube aproveitar a chegada de numerosos imigrantes às praias de Buenos Aires oferecendo ao governo preços vantajosos no transporte para o interior. Seus serviços, numa época de grande movimento migratório, eram mais baratos e mais eficientes que os de outras companhias. Por exemplo, quando o Ministério de Agricultura solicitou à empresa um desconto nas passagens dos peões que o governo pensava recrutar em diversas províncias para trabalhar na colheita de cereais. As empresas ferroviárias já tinham concedido algumas facilidades, e Nicolás Mihanovich “decidiu outorgar um desconto de 50% sobre o preço da passagem, desde que estivesse devidamente comprovado ter sido o peão contratado para a colheita. Estes descontos seriam válidos para os meses de novembro e dezembro e para todas as linhas da empresa. Todavia, não se concederiam descontos nas passagens de retorno” (Climent, 1988, p. 98). Esta solicitação do governo tinha sua justificativa no fato de que a corrente migratória procedente da Itália tinha diminuído consideravelmente pelo conflito entre a Itália e o país, colocando em risco a colheita desse ano.

O empreendedor

Em 1915, a empresa contava com 5 mil pessoas, entre as quais muitos *paesanos* dálmatas, croatas e iugoslavos. Além disso, Nicolás participava nos diretórios das empresas *Campos y Quebrachales de Puerto Sastré*, *Grandes Molinos Porteños*, *Introductora de Productos Austro-Húngaros*, *Banco de Itália*, *La Positiva*, *Frigorífico La Blanca*, *Compañía de Seguros Riesgo y Vida*, entre outras atividades empresariais e imobiliárias.

O crescimento da empresa nos leva a refletir sobre o perfil deste empresário que, em um “ambiente estranho”, alcançou sucesso em seus empreendimentos.¹³ O primeiro autor, referindo-se ao Brasil, destaca que a maioria do empresariado industrial era constituída por estrangeiros, e o segundo, concordando, observa também que “a oligarquia cafeeira comercial e os empresários industriais constituíam dois grupos de origem étnica distinta e socialmente separados”. Percebemos, no caso de Nicolás Mihanovich, que seu sucesso empresarial pode ser associado a um determinado contexto econômico, mas também, e paralelamente, a traços específicos de sua personalidade que o induziam a procurar o sucesso: “competência no trabalho, espírito de comunicação e confiança nos laços familiares”.

Consultando Joseph Alois Schumpeter (1968), um dos economistas que maior ênfase dera, em sua obra, à questão do empresário/empreendedor, tentamos encontrar as bases teóricas que sustentassem nossa reflexão. Segundo o autor, estes indivíduos possuem traços de personalidade que revelam capacidade e habilidade para “enfrentar os desafios” e “contornar os insucessos”. Além disso, reconhece no progresso técnico um fator determinante que conduz às mudanças. Assim sendo, o empresário/empreendedor mobilizaria o capital para explorar estas oportunidades em que o conhecimento apresenta um momento de auge. O autor chama a atenção também para a importância dos laços familiares como elementos que mantêm a dinâmica das empresas familiares na medida em que sustentam e motivam o crescimento empresarial do grupo nesses laços.

Certamente, Schumpeter foi um dos economistas que, junto com Keynes e Chamberlain, marcou a ciência econômica contemporânea, contribuindo para a revisão dos mecanismos da teoria neoclássica (Hugon, 1976, p. 219). Sua teoria econômica deu à análise econômica a possibilidade de ser entendida dentro de “um sistema

¹² A empresa familiar estava assim integrada: presidente, N. Mihanovich; vice-presidente, Elías Lavarello; diretores: Juan e Luis Lavarello, Pedro e Nicolás Mihanovich; diretor-gerente, Elías Lavarello; diretor dos estaleiros, Carlos Lavarello; vogais Juan e Luis Lavarello, Pedro e Nicolás Mihanovich Filho.

¹³ Luiz Carlos Bresser Pereira (1963) e Fernando Henrique Cardoso (1964) desenvolvem reflexões a respeito dos empresários/empreendedores.

histórico e sociológico original”, dando a essa ciência um respaldo histórico e sociológico e impedindo o isolamento da análise econômica. Em outras palavras, Schumpeter insistia no caráter humano dos acontecimentos econômicos.

As reflexões de Schumpeter são uma importante contribuição para a história empresarial na medida em que permite fazer do empresário um agente de sua própria história. Além disso, Schumpeter tinha um profundo conhecimento da história, presente na elaboração do seu livro *Business Cycles*, onde descreve os ciclos econômicos e considera a inovação como a causa endógena dos diferentes ciclos. Em sua obra *Teoria da evolução econômica*, publicada em 1911, Schumpeter considera que a essência do capitalismo não deve ser concebida em termos de valor-trabalho, como Marx a entendia, e sim em função do empresário. A importância atribuída à figura do empresário reside no fato de que é ele que introduz as inovações e estas são as que dinamizam o sistema econômico. Portanto, o empresário tem um papel inovador e renovador na sociedade.

Max Weber (1967, p. 49) considera que a capacidade de ganhar dinheiro não é apenas uma característica do empresário, sendo também da condição humana. Todavia, devemos reconhecer que em todo empresário existe uma parte de racionalidade em suas decisões, o que nos aproxima do pensamento de Joseph Alois Schumpeter. Neste sentido, o fator psicológico deverá influir em suas decisões. Estas decisões são tomadas pelo empresário em função de um objetivo proposto: construir *sua* empresa, levando-o a enfrentar os desafios com sua capacidade e seu espírito empreendedor. Por isso, acompanhando o pensamento de Jacques Marcovitch (2003, p. 15), podemos concordar em chamar os empresários de “empreendedores/empresários” na medida em que se unem ao espírito empresarial também os fatores psicológicos. Esta associação de fatores os torna agentes conscientes do processo social.

No caso particular que analisamos – a empresa de navegação de Nicolás Mihanovich que funcionou nos rios da bacia do Rio da Prata –, algumas dessas características podem ser apontadas: o empresário fundador da empresa era de origem estrangeira; inicialmente de pequeno porte, a empresa transformou-se na maior companhia privada de navegação do rio da Prata graças ao espírito empreendedor do seu proprietário e ao contexto socioeconômico favorável do período; a composição da direção da empresa estava integrada por membros da família, dentro de um esquema hierárquico e paternalista; a expansão da empresa e sua estratégia de diversificação ocorreram com a divisão de tarefas em cargos diretivos dados a familiares; a empresa manteve sua unidade familiar até poucos anos antes do falecimento de Nicolás Mihanovich.

O crescimento da economia no interior e as atividades da empresa

É bom lembrar que, no nordeste argentino, na província de *Entre Rios*, após a década de 1870, a economia estava ligada aos portos do rio Paraná por estradas de ferro, provenientes de algumas estâncias de gado ou de colônias agrícolas, de imigrantes judeus. Na província de *Corrientes*, ao nordeste, existia alguma atividade agrícola de camponeses guaranis, e por volta de 1914 já havia cerca de 10 mil hectares de terra com plantações que, em sua maioria, estavam em mãos de pequenos proprietários. *Misiones*, um território que tinha ficado quase vazio após a expulsão dos jesuítas em 1767, começou a atrair grupos de imigrantes europeus, em sua maioria colonos alemães e poloneses, que cultivavam as lavouras onde derrubavam as florestas. Em Resistência, na província de Chaco, começava a formar-se um pequeno centro produtor de algodão (Rock, 2002, p. 555-556). Todavia, nesse período, o principal produto que se comercializava era a erva-mate de *Misiones*, em algumas faixas da fronteira com a província de *Corrientes* e nas franjas orientais do *Chaco*.

Concordia, Yerua, Colón, Concepción del Uruguay, Gualeguaychu (Argentina) e Salto, Paysandú, Fray Bentos, Mercedes (sobre o Rio Negro), Dolores e Soriano (sobre o rio San Salvador com transbordo na boca Yaguary) e Palmira eram os portos do rio Uruguay por onde escoava a maior parte da produção das províncias da “Mesopotâmia argentina” destinada aos portos de Buenos Aires e Montevideu; eram zonas produtoras localizadas no Alto Uruguai, assim como na região noroeste da República Oriental do Uruguai e no estado brasileiro de Rio Grande do Sul.

Estes portos eram atendidos pela Companhia Uruguaya de Navegación em combinação com a Mihanovich, com saídas de até três dias por semana com barcos de passageiros, cargas e correios. Os produtos transportados eram principalmente lãs, couros secos ou salgados, produtos e subprodutos de saladeiros e frigoríficos, carnes, sebo, ossos, madeiras em geral, cereais, sementes, óleos, farinha de trigo e subprodutos de moinhos, arroz, aves, frutas, especialmente cítricos, que chegavam desde o interior aos portos sobre os rios. Por exemplo, a Concordia chegavam frutas, madeiras e erva mate desde as povoações de Caseros, Federación e Chajari; a Uruguiana (Brasil)/Paso de los Libres (Argentina), os produtos provenientes de grande parte do Rio Grande do Sul. O trecho do rio Uruguai na fronteira do Rio Grande do Sul com o Uruguai era atendido pela filial, a Cia. Uruguaya de Navegación, que a vinculava a Montevideu.

Outra indústria que se incorporava à produção regional era a extração do quebracho, praticada nas partes setentrionais de *Santiago del Estero*, em *Santa Fe*, partes de *Corrientes* e no *Chaco*. O quebracho era uma madeira muito resistente, madeira de lei usada como dormentes na construção de estradas de ferro ou para o tratamento do couro pelo teor de tanino que possuía, tendo, por isso, grande demanda na Europa. As enormes extensões de florestas eram exploradas, em sua maioria, por companhias inglesas ou de outras nacionalidades, que deixaram uma enorme devastação pela exploração indiscriminada. Essas madeiras eram conduzidas por navios até os portos de Buenos Aires e Montevideu ou diretamente à Europa.

A empresa Mihanovich dispunha de alguns navios especialmente destinados para o transporte das madeiras. Naquela época, era comum a importação de madeiras brancas da América do Norte, embora a vantagem da Argentina fosse a abundância de madeira dura para a construção de navios.

Como podemos observar, foram várias as facetas deste empresário com sua participação em diversas atividades comerciais e extrativas, como era o caso do *quebracho*¹⁴ e dos couros, além de dar impulso à formação de colônias de imigrantes, como, por exemplo, a Colônia Dalmácia, que se encontrava nas terras que seu filho Pedro Mihanovich possuía perto de Puerto Casado, na província de Formosa. Possuía também terras no Chaco¹⁵, com uma extensão de 60 léguas quadradas, isto é, 1.500 km², limitados por três rios, onde fundou uma colônia. Grande parte dela era coberta por uma floresta de onde Mihanovich extraía a madeira para a construção e reparação dos navios. À medida que a floresta era devastada, o terreno era cultivado pelos colonos.

Além das atividades agrícolas, de criação de gado e a produção de açúcar e álcool, do tártaro e do fumo, que tinham fortes raízes na região, era a exploração florestal uma importante atividade. Os *obrajes* que estavam disseminados ao longo da costa do rio Paraná trabalhavam com mão-de-obra mestiça e indígena e abasteciam de madeiras a construção civil, de barcos, de veículos e, mais tarde, com a expansão das ferrovias, forneciam os dormentes destinados às vias, aos postes para telégrafo e portos e, também, os paralelepípedos das ruas. O aproveitamento do quebracho para a produção de tanino começou no início do século XX; antes disso, as madeiras em bruto eram enviadas por via

fluvial e exportadas para a França, com fábricas instaladas não apenas no Chaco, mas também em Santa Fe, Formosa e Corrientes.

A produção procedente do interior escoava pelo sistema Paraná-Paraguai para o rio da Prata. Desde Mato Grosso passando por Cuiabá, São Luiz de Cáceres e Corumbá (no Brasil), saía pelo rio Paraguai e também de Santa Cruz de la Sierra (Bolívia), através da laguna de Cáceres, e do rio Paraguai ao rio da Prata. Da parte oriental da Bolívia saíam as exportações de caucho, peles, prata e plumas de valor (garças e paraísos); por esta via também se abasteciam o Mato Grosso e Santa Cruz de la Sierra, na Bolívia.

A Platense Flotilla Británica realizou, durante certo tempo, o serviço Buenos Aires – Assunção e mais tarde, em 1906, a Cia. de Nicolás Mihanovich continuou esse serviço com navios a vapor a rodas até Assunção e Corumbá, encomendados especialmente para este trajeto. Eram mais rápidos e confortáveis para os passageiros e cumpriam também os serviços de correios, devendo, para tanto, fazer escalas nos portos paraguaios e argentinos. Com uma capacidade para cem passageiros na primeira classe e para 250 toneladas de carga, este serviço era operado cada 15 dias, entre Buenos Aires e Corumbá, ida e volta.

Quando o governo paraguaio estabeleceu que a tripulação da navegação de cabotagem devia contar com uma percentagem de tripulantes e práticos paraguaios, Mihanovich realizava uma viagem por semana entre Assunção e Corumbá com a tripulação paraguaia e um capitão argentino fazendo combinação em Assunção com os pacotes da linha a Buenos Aires. Da mesma forma, o transporte de carga era realizado em vapores e lanchas argentinas e paraguaias, com trasbordos em Assunção.

O extrato de quebracho proveniente das fábricas instaladas no Chaco paraguaio, as madeiras do Paraguai e de Mato Grosso, no Brasil, os produtos das charqueadas de Ladário, Barranco Branco, Porto Murtinho e também da província brasileira, e as palmeiras destinadas aos postes dos telégrafos e telefones escoavam nos navios da Companhia de Navegação Nicolás Mihanovich.

Este movimento foi em constante crescimento até as primeiras décadas do século XX, quando come-

¹⁴ O quebracho é uma árvore de madeira branca ou avermelhada, muito dura e resistente debaixo da água que cresce na região limítrofe entre Brasil, Argentina e Paraguai. A parte avermelhada do seu tronco é muito rica em tanino e, por isso, muito usada na indústria do couro.

¹⁵ "A colonização do território do Chaco consolidou-se ao redor de 1875 quando, após varias expedições militares e diplomáticas, resolveram-se as questões de fronteira com o Paraguai e os índios foram controlados. Assim iniciou-se um processo de colonização e venda de terras cujo objetivo era atrair povoadores e estimular a exploração de recursos naturais. A fundação de colônias agrícolas foi o pontapé inicial para o povoamento. Resistência foi uma das mais importantes pelo papel que desempenhou até 1884, quando se converteu no lugar de residência das autoridades do antigo território do Chaco, hoje província. A tarefa de criar colônias nesta região pouco povoada por brancos foi iniciada pela via fluvial, navegando-se o rio Paraguai e seus afluentes que se internam no Chaco ou desde Reconquista até o Bermejo. Os lugares escolhidos para criar as colônias foram Timbó, frente a Lavalle e Goya; Las Toscas, frente a Bella Vista e San Fernando, sobre o Rio Negro e próxima à cidade de Corrientes" (Maeder, 1996, p. 124-125).

çou a decair com a construção da rede ferroviária até Campo Grande, no Brasil. Foi o caso das madeiras, erva-mate, café ou dos produtos das charqueadas mato-grossenses, que, utilizando os serviços da nova ferrovia, enviavam ou recebiam seus produtos desde Santos, São Paulo ou Rio de Janeiro. Entretanto, alguns produtos, como as farinhas de trigo e seus derivados, o sal e os combustíveis, eram importados por Montevideú ou por Buenos Aires e enviados, por via fluvial, a seus destinos no interior. Isto porque as autoridades argentinas incentivavam o comércio de trânsito favorecendo o comércio com tarifas diferenciadas. Por isso, em pouco tempo, o comércio retomou seu ritmo anterior, tanto o destinado ao Mato Grosso e Rio Grande do Sul quanto aquele para o Paraguai e a Bolívia.

Efetivamente, a Argentina e a República Oriental do Uruguai deram importância especial ao comércio de trânsito por seus territórios. As mercadorias que passavam de trânsito livre eram todas aquelas que entravam procedentes do exterior no porto de Buenos Aires e, por meio de reembarques e permissões de embarque direto, saíam do país rumo aos países vizinhos. Este comércio não deixava mais proveito ao fisco que aquele que derivava da percepção dos direitos de selo inerentes às tramitações de alfândega. Entretanto, ele beneficiava de um modo considerável o transporte, os agentes e comissionados que participavam deste intercâmbio. Desta forma, o comércio de trânsito se realizava através das alfândegas de Rosário e destas ia para as de Salta e Jujuy, rumo à Bolívia, por Mendoza ia para o Chile, e por Concórdia e Paso de los Libres para o Brasil e Paraguai¹⁶.

Também o governo da República Oriental do Uruguai havia regulamentado o comércio de trânsito desde 1837. Em 1853, o artigo 99, capítulo II, das *Nuevas Disposiciones y Aranceles de la República Oriental del Uruguay*, permitia o trânsito livre de mercadorias estrangeiras com destino a outro país estrangeiro. Considerava, também, o trânsito terrestre entre Salto, Constitución e Santa Rosa efetuado por transbordo ou reembarco.

O comércio de trânsito livre foi largamente aproveitado pela empresa de Mihanovich até o ponto de ter que aumentar a frota com novas embarcações para aten-

der a demanda do comércio com o Paraguai, Brasil – Mato Grosso e Rio Grande do Sul – e a Bolívia. Nas primeiras décadas do século XX, a empresa atendia o comércio local, regional e internacional – Brasil, Bolívia e Paraguai – que circulava pelos rios da bacia do rio da Prata. Nesta operação, a empresa devia encarregar-se do transbordo e reexpedição aos portos de destino das mercadorias que procediam da Europa, Estados Unidos ou de outros continentes. Da mesma forma, os produtos que vinham do exterior pelos portos de Buenos Aires ou Montevideú eram desembarcados e reexportados de trânsito. Particularmente no caso do Paraguai, o intercâmbio era muito ativo, e a própria empresa Mihanovich realizava essa operação quando não havia representantes da empresa paraguaia em Buenos Aires¹⁷. Estava claro que a Companhia de Navegação Nicolás Mihanovich exercia o monopólio do tráfico nos rios Paraná e Uruguai. Podemos dizer que esta empresa tinha a chave do tráfico nestes rios, não permitindo a entrada de nenhum navio que não fosse de sua propriedade e impondo, de diversas formas, sua vontade. O monopólio afetava a província de Buenos Aires em sua costa sobre o rio Paraná, as províncias de Corrientes e Entre Ríos e as governações de Misiones, Chaco e Formosa.

Na Câmara dos Deputados argentina, um relatório do deputado Castro foi minucioso ao colocar de que maneira esse monopólio do transporte fluvial afetava algumas atividades da província de Corrientes, onde numerosas famílias viviam do cultivo e comercialização da laranja. O alto preço dos fretes para seu transporte até Buenos Aires e portos intermediários tinha provocado o abandono desta atividade, além de outras, como a criação de aves, colheita de lenha, exploração e extração das madeiras, as quais pouco a pouco foram perdendo a vitalidade de outrora. Da mesma forma, em Entre Ríos, o cultivo da laranja deixou de ser lucrativo em virtude dos altos fretes.

A Companhia de Navegação Nicolás Mihanovich evitava por todos os meios a concorrência de outras companhias para conservar o monopólio. Baixando preços ou comprando as companhias falidas, obtinha o monopólio e depois aumentava os preços de acordo com sua vontade, tornando a situação insustentável. Porém, ao que tudo indica, o exercício do mono-

¹⁶ "O comércio de trânsito terrestre era proibido pelas leis argentinas estando somente autorizado com o Chile desde as primeiras décadas do século XIX devendo ser realizado por via fluvial. Por tal motivo, os rios Paraná e Uruguai foram as principais vias do comércio de trânsito livre para Bolívia, Paraguai, Brasil e Uruguai. Em relação ao rio Uruguai, no trecho que ficava entre as cidades de Concórdia e Federação, a navegação era obstaculizada pelo Salto Grande, foi permitido o transporte terrestre de mercadorias de trânsito, inicialmente em carretas e, mais tarde, com a chegada das ferrovias em 1874, por trem. Em 1860, com a nova regulamentação dos portos, Concórdia e Restauração foram consideradas como portos de trânsito onde, praticamente, não se realizava nenhuma fiscalização para essa categoria de mercadorias. Esta medida veio dar incremento não só à cidade de Concórdia, como também, ao transporte que devia realizar o trajeto entre Concórdia e Federação promovendo outras especulações sobre as produções locais. A partir de 1887, Monte Caseros veio substituir Federação como porto de trânsito" (Medrano, 1989, p. 128).

¹⁷ Estes antecedentes levaram a constituir, em 1928, a Câmara de Comércio Paraguai-Argentina, com sede em Assunção, e a Câmara de Comércio Argentino-Paraguai, em Buenos Aires, consolidando as estreitas relações já existentes em matéria comercial.

pólio na região dos rios não era novo. Desde que a navegação a vapor se estabeleceu, as pequenas vilas vieram declinar a navegação a vela e aumentar a luta pela concorrência entre as linhas de vapores que prejudicavam diretamente ao comércio regional e local. No caso particular de Nicolás Mihanovich, como a companhia tivesse seu ponto terminal no Paraguai, era muito mais fácil completar seu carregamento de laranjas nesse país, que também as produzia, do que fazer essa operação nos portos de Corrientes e Entre Rios. Com isto, a comercialização da produção das províncias argentinas ficava prejudicada¹⁸.

Os tempos difíceis

A empresa crescia e lutava pela manutenção do monopólio. A atitude de Mihanovich era a de estar alerta a tudo que pudesse favorecer sua companhia. Era, segundo seus biógrafos, incansável. Neste sentido, teve que acompanhar também os avanços tecnológicos. Época de mudanças, no início do século XX expandia-se o uso da telegrafia sem fios para a navegação. Porém, era necessário ter mão-de-obra especializada, não apenas para implantar este avanço da tecnologia, como também para atender as exigências do governo em alguns serviços. Mihanovich solicitou imediatamente ao Diretório da Companhia em Londres a contratação de dez telegrafistas para o período de cinco anos, pedido que foi atendido em pouco tempo¹⁹. No que se refere aos navios, era necessário colocar o aparelho transmissor e receptor a bordo, antenas e cabos externos, além da reforma dos mastros. Assim, Pedro Mihanovich, que era gerente da oficina de reparações, mobilizou-se no sentido de conseguir que o engenheiro fizesse as alterações necessárias nos barcos que ainda estavam em construção. A empresa aderiu aos apelos do progresso, mas isto significava grandes investimentos.

A esta altura devemos comentar que o grande crescimento da empresa, em função da demanda²⁰ e do seu próprio dinamismo, dos investimentos constantes para atender as demandas comerciais, enfrentou problemas financeiros, os quais procurou contornar dentro das

estreitas possibilidades de oferta local de capitais. Esta situação levou Mihanovich a procurar apoio na Europa e, mais tarde, em Londres. Foi ali que o barão F. A. D'Erlanger, banqueiro francês radicado na Inglaterra, propôs a solução de criar uma companhia britânica com o capital que possuía na Argentina.

The Argentina Navigation Company (Nicolás Mihanovich) Limited

Em 1909, nasceu a empresa anglo-argentina *The Argentina Navigation Company (Nicolás Mihanovich) Limited*, com sede em Londres e em Buenos Aires. Pelo contrato, as famílias Mihanovich-Lavarello transferiam todo o passivo e ativo da empresa criada em 1903 e tornaram-se as maiores acionistas; até 1914 a participação do capital britânico era de 25%. A empresa tinha um diretório em Londres e outro em Buenos Aires²¹.

Todavia, começavam os anos difíceis da Primeira Guerra Mundial. Iniciada em 1914, ela teve importantes repercussões no âmbito da Marinha Mercante. No que diz respeito à Argentina, afetou por vários meses o movimento do porto de Buenos Aires e o tráfego costeiro e fluvial. Os fretes experimentaram uma baixa até que, superada a desorientação inicial, as companhias de navegação dos governos aliados promoveram uma série de medidas para cobrir os riscos da guerra e aumentar a oferta de tonelage em navios de bandeira neutra (Dodero, 1967, p. 104). Como consequência, subiram os preços dos navios no mercado internacional. Por isso, entre os anos de 1915 e 1917, Nicolás Mihanovich, pensando em sanear as finanças da empresa, vendeu a essas empresas, por preços irrecusáveis, vários navios de sua frota, além de rebocadores e lanchas, todos eles destinados à navegação costeira na Patagônia e ao tráfego nos rios.

Nesse contexto, um outro aspecto incomodava o empresário: as greves. Os numerosos tripulantes que foram afetados pelas vendas, que deram vultosos lucros para Mihanovich, e não tinham recebido compensações por desemprego promoveram distúrbios reclamando o retorno ao trabalho com melhoras salariais.

¹⁸ A questão do monopólio da navegação foi discutida no Congresso argentino e foi o passo inicial para acelerar os estudos sobre a criação de uma marinha nacional. Isso porque se acreditava que, quando o monopólio era exercido por uma empresa que possuía um importante capital, era rica e poderosa dentro dos limites do país, a única entidade que podia enfrentá-la era o Estado. Nesse sentido, a questão da navegação interna e externa passaria a ser uma preocupação do Estado ou, em outras palavras, dependeria da criação da marinha mercante nacional. O tema foi muito debatido, uma vez que junto com a criação de uma marinha mercante nacional colocava-se a questão da navegação de cabotagem e sua regulamentação, o que, por sua vez, ia ao encontro do problema do monopólio da navegação pelos rios da bacia do rio da Prata.

¹⁹ Ata da Assembléia da Empresa de 20 de agosto de 1912 (Climent, 1988, p. 79).

²⁰ A Lei de Cabotagem sancionada em 1910 havia dado impulso à navegação, e alguns concorrentes marcavam presença no espaço fluvial. Entre elas, os barcos pertencentes à companhia de seu irmão Miguel Mihanovich ou de Antonio Delfino, bem como os de José Menéndez que realizavam um ativo tráfego com a Importadora e Exportadora de la Patagonia, para o sul do país. A isto devem somar-se os próprios navios da Armada que também realizavam os mesmos percursos. Também Miguel Mihanovich, Lanfranco e os irmãos Werner de Rosário já realizavam, por essa época, serviços ao Brasil; Nicolás Mihanovich reforçou os da costa sul, com a compra do cargueiro Centenário, em 1910.

²¹ Compañía Argentina de Navegación (Nicolás Mihanovich), 1920.

Lembra Samuel Baily (1985, p. 41) que “a aparição dos operários do transporte em uma posição privilegiada dentro do movimento sindical foi uma consequência do rápido desenvolvimento econômico, da modernização iniciada nos finais do século XIX e, em particular, do enorme crescimento das indústrias ferroviárias e marítimas”²².

A questão das greves não era nova. Desde o início do século ocorreram numerosas greves, e, como assinalamos, o transporte marítimo e ferroviário foi o mais afetado, não poupando a empresa Mihanovich dos seus efeitos. Os comentários presentes nas atas das assembléias da empresa refletem a preocupação com os movimentos que se estendiam desde o porto de Buenos Aires até o Paraguai e portos do interior fluvial onde atuava.

Por exemplo, o conhecido anarquista italiano Pietro Gori²³ tinha liderado uma greve portuária em 1901, em Assunção do Paraguai. A agência da Cia. Mihanovich sediada na capital paraguaia, ao comunicar à casa central de Buenos Aires que os maquinistas, fogueiros e marinheiros que trabalhavam na empresa tinham aderido à greve, informava também que, desde os primeiros momentos, encontrava-se presente nesse movimento grevista o anarquista italiano Pedro Gori. Nicolás Mihanovich, que tinha feito concessões meses atrás, mesmo a contragosto, comentou, nessa ocasião, que “*el abogadito italiano se estaba poniendo pesado*”. Ao que tudo indica, Gori, após esse movimento, empreendeu o retorno ao seu país. Porém, a greve tinha paralisado praticamente o movimento entre Buenos Aires e o Paraguai, prejudicando a empresa e o comércio fluvial.

Ainda em novembro continuavam os problemas com os movimentos grevistas. Na manhã do dia 19 de novembro de 1911, tinha começado uma greve de estivadores no porto de Buenos Aires; eles reivindicavam diminuição das horas de trabalho e aumento das diárias. A greve se estendeu a outros trabalhadores, e, no dia 26 de novembro, a diretoria da Companhia Mihanovich era informada de que neste dia também tinham-se declarado em greve os marinheiros e fogueiros dos navios ancorados no porto. Esperava-se a ajuda do governo para “que o tráfico não ficasse interrompido”.

Efetivamente, o movimento grevista continuava sua marcha, mas o serviço de passageiros realizava-se com regularidade e sem interrupções devido à ajuda que o governo prestava, enviando outros trabalhadores para suprir os grevistas. Ainda, ressaltava o empresário Mihanovich, os

barcos de carga trabalhavam normalmente na subida, do porto de Buenos Aires em direção ao interior dos rios, mas os que desciam para o porto de Buenos Aires não transportavam muita carga devido à paralisação do transporte de madeiras, pela continuação da revolução no Paraguai²⁴.

A greve do pessoal de máquinas e marinheiros terminou sem grandes concessões aos grevistas, aliás, nenhuma, segundo Nicolás Mihanovich. Todavia, outra greve arrebentou entre os caldeiros das oficinas de reparações da localidade de Avellaneda, na Grande Buenos Aires. A empresa, para solucionar os transtornos que isto ocasionaria, transferiu para as oficinas de Salto e Carmelo, no Uruguai, as reparações de navios pendentes até que o conflito se resolvesse.

Em janeiro de 1912, a construção da ferrovia na província de Entre Rios, localizada na região dos rios, sofria com as inundações que causaram problemas de desabamento nas terraplanagens impedindo o funcionamento dos serviços. A empresa Mihanovich, que havia iniciado um processo contra a concorrência desleal da ferrovia em questão tarifária, contabilizou este inconveniente ferroviário como um ponto a favor, pois a ferrovia tinha colocado em funcionamento *ferryboats* que, se não interferiam na continuidade do transporte de passageiros da empresa, faziam-no em relação ao transporte de mercadorias²⁵.

Em maio de 1912 era anunciada a normalização da situação política do Paraguai e o término da “revolução”. Esta notícia trazia entusiasmo renovado aos membros da diretoria e, particularmente, a Mihanovich, pela reiniciação das atividades comerciais, sobretudo daquelas vinculadas às produções paraguaias, que tinham sofrido uma grande perda. Ao que tudo indica, o novo governo paraguaio mantinha boas relações com o presidente argentino Saenz Peña e esperava dar continuidade às atividades comerciais.

Porém, os tempos estavam mudando, e a concorrência na navegação dos rios aumentava, pondo em risco as finanças da empresa. Uma amostra dos novos tempos que chegavam ao rio da Prata era a circulação das empresas de Domingo Barthe, um francês proprietário de ervais no Paraguai e terras para exploração de madeiras, e a Companhia Argentina de Lanchas, que realizava serviços para o Chaco.

Por isso, em 1917 e em plena Guerra Mundial, quando a questão financeira novamente apertava, somando-se aos problemas ocasionados pelas greves e ao aumento de concorrentes no tráfico fluvial, Nicolás Mihanovich tentou

²² Entre 1900 e 1930, duplicou a extensão das ferrovias na Argentina passando de 16.694 a 38.552 km. A indústria marítima também se desenvolveu em proporção análoga e com a mesma velocidade. Entre 1913 e 1929, o volume do comércio de cabotagem aumentou 100%, passando de 11.800.000 toneladas anuais a 22.700.000 no mesmo período. Com o crescimento das indústrias, aumentou o número de empregados, e, por volta de 1920, os trabalhadores do transporte representavam mais da metade dos operários sindicalizados do país. (In: Ferrer, 1975, p. 108; Ortiz, 1965, p. 232-290).

²³ J. Larroca, Un anarquista en Buenos Aires, Todo es Historia, Buenos Aires, marzo, 1971 (in Climent, 1988, p. 60).

²⁴ Ata da assembléia da empresa número 92, de 19 de novembro de 1911, e ata da assembléia da empresa número 93, de 28 de novembro de 1911 (Climent, 1988, p. 102).

²⁵ Ata da assembléia da empresa de 30 de janeiro de 1912 (Climent, 1988, p. 112).

vender a companhia e enviou seu filho Pedro Mihanovich a Londres para realizar a operação. No entanto, houve resistência por parte dos financistas ingleses de efetuar a operação por tratar-se de um súdito austro-húngaro, considerado inimigo da Grã-Bretanha²⁶. Por outro lado, circulavam em Buenos Aires as famosas “listas negras” que incluíam nomes “indesejáveis” para os aliados. O nome de Nicolás Mihanovich encontrava-se nessas listas, prejudicando suas negociações com os ingleses.

Atuando como mediador, Alberto Dodero propôs a constituição de um consórcio de “armadores aliados”, ingleses, franceses e genoveses para a aquisição das ações da família Mihanovich-Lavarello. A operação se realizou com sucesso formando-se uma nova diretoria, desta vez com a presidência de Alberto Dodero. Anos mais tarde, em 1930, Alberto Dodero e o banqueiro Ernesto Tornquist, junto com outros participantes, compraram as ações que se encontravam em poder dos ingleses, *argentinizando* a companhia²⁷.

Mihanovich retirou-se das atividades da empresa em 1918 e continuou na administração das diversas atividades industriais e rurais, reunidas sob o nome de S.A. Comercial Nicolás Mihanovich, com sede nos novos escritórios da rua San Martín e Cangallo, em Buenos Aires. Morreu a 24 de junho de 1929, aos 83 anos. Encerrava-se, assim, a carreira do empresário e a etapa familiar da empresa.

Considerações finais

Acompanhando o percurso da empresa, bem como a atuação do empresário, podemos fazer algumas considerações. Um primeiro aspecto que podemos salientar é que a trajetória deste importante imigrante/empresário mostra um fator que parece ser recorrente no caso dos estrangeiros: a organização da empresa familiar com uma atitude paternalista do seu chefe. Efetivamente, desde os primeiros tempos, Nicolás Mihanovich contou com uma equipe de trabalho integrada por seus enteados – Luis, Juan e Elias Lavarello – seus filhos – Pedro e Nicolás (filho) – e seus irmãos – Bartolomeu e Miguel –, todos expertos na arte da navegação. Assim, o perfil empresarial foi o familiar, sendo os altos postos de comando confiados a seus enteados, irmãos e filhos. Porém, a atitude paternalista de Mihanovich permaneceu. Ele estava à frente de todos. Tudo passava por suas mãos antes que se tomasse uma decisão.

Há outro elemento importante e, ao que tudo, indica também recorrente nas empresas de iniciativa estrangei-

ra: a composição da mão-de-obra era, em sua maioria, integrada por empregados de origem dalmata ou italiana. Não temos dados quantitativos para avaliar este aspecto, mas a contratação de *paesanos* se devia a uma maior confiança no trabalho destes em oposição aos trabalhadores nativos e de outras nacionalidades. Nessa época, os dados apontam que 2/3 dos tripulantes dos navios de cabotagem, a vela e a vapor, eram compostos por italianos e dalmatas, e o restante, com pequenas exceções, eram descendentes imediatos de marinheiros/imigrantes italianos ou dalmatas. Isto mostra dois aspectos: por um lado, a disponibilidade de mão-de-obra estrangeira especializada – provenientes de países de tradição marinha – e, por outro, a vinculação afetiva que ainda permanecia forte com a “mãe pátria”.

Neste sentido, devemos ressaltar também a experiência pré-migratória de todos os componentes da empresa: os enteados eram filhos de Lavarello, um italiano que conhecia as atividades vinculadas à navegação; seus filhos aprenderam ao seu lado essa tarefa, e o próprio Nicolás e seus irmãos descendiam de uma família de marinheiros. Essa experiência pré-migratória e a familiaridade com a navegação facilitaram tanto a escolha da atividade a ser exercida no país receptor – uma empresa de navegação – como a condução da própria empresa.

Em relação ao sucesso da empresa e ao seu declínio nos anos finais da Primeira Guerra Mundial, bem como à rápida ascensão social de seus membros, acreditamos que foi favorecido pelas condições econômicas predominantes no período e na região. Já o componente étnico não parece justificar a figura do imigrante bem sucedido, embora devamos reconhecer que seu perfil psicológico era o de um empreendedor “que lutava contra as adversidades”. Os biógrafos de Mihanovich ressaltam inúmeras vezes a personalidade dominante e “desbordante” deste empresário.

Porém, o empreendedor não pode ser considerado vitorioso apenas pelos seus sucessos. Isto é, faz-se necessário julgar também os meios utilizados para atingir esse sucesso. No caso particular de Nicolás Mihanovich, o engrandecimento da empresa e o seu enriquecimento deveriam-se, em grande parte, à estratégia de “hostilizar” seus concorrentes, até comprar seus navios após a falência deles. Foi desta forma que caíram em suas mãos a empresa *La Platense Flotilla Co. Ltda.* e a frota completa de Domingo Giuliani. A eterna e acirrada concorrência entre esta empresa e a de Saturnino Ribes, que disputavam o transporte de passageiros entre Montevideu e Buenos Aires, favoreceu, mais uma vez, a Nicolás quando, após ter sido um paciente

²⁶ Efetivamente, ele tinha reafirmado sua nacionalidade austro-húngara em 1913, ao oferecer em doação, ao imperador Francisco José, um bellissimo edifício de sua propriedade localizado na esquina das ruas Esmeralda e Arroyo, em Buenos Aires, para sede da embaixada do império nesta cidade.

²⁷ Nota presentada por la Cia. Argentina de Navegación Nicolás Mihanovich LDA a la Honorable Comisión para el Estudio de la Marina Mercante, el 14 de junio de 1939, Buenos Aires, Banco Tornquist, 1940.

espectador desta briga, acabou comprando a empresa La Platense Flotilla Co. Os luxuosos navios da empresa falida passaram a suas mãos, em 1898. Foi após esse sucesso que organizou a empresa coletiva familiar e, ainda, matriculou os barcos da frota que pertenceram à La Platense Flotilla sob a bandeira argentina (navegavam sob as bandeiras inglesa e francesa), oferecendo trabalho aos tripulantes estrangeiros que manifestassem seu desejo de continuarem embarcados.

Também a empresa de Saturnino Ribes, seu maior concorrente passou a integrar seu patrimônio. Sabemos que ambos tinham chegado a um acordo fazendo a distribuição do espaço fluvial: o Paraná para Mihanovich, e o Uruguai para Ribes. Porém, o falecimento inesperado de Ribes deixou a empresa nas mãos dos herdeiros. Sem experiência e desconhecendo o compromisso assumido pelos dois concorrentes, venderam tudo para Mihanovich pela metade do seu valor. Desta forma, tornou-se o mais poderoso empresário fluvial, sem concorrentes abrindo espaço para o monopólio do transporte pelos rios da bacia do Prata.

Por isso, ao estudar a formação da principal empresa de navegação fluvial do rio da Prata que circulou nos anos finais do século XIX e nos primeiros do XX – a de Nicolás Mihanovich –, não pretendemos exaltar a figura de um imigrante que obteve sucesso e, sim, mostrar que, junto com a iniciativa privada ou com as mudanças ocorridas no contexto político, econômico e demográfico, tanto nacional como regional e internacional, o imigrante pôde desenvolver com sucesso suas atividades empresariais, diversificando-as, inserindo-se nas atividades econômicas do país, projetando-se socialmente, até que o próprio contexto nacional e internacional e suas repercussões na economia nacional, bem como a idade avançada do seu principal condutor assinalaram um novo rumo para o empresário, para seus sócios/familiares e para a empresa: a saída das atividades empresariais e o fim de uma empresa familiar. De qualquer maneira, a empresa não foi à falência, e os Mihanovich-Lavarello puderam continuar em outras atividades com investimentos próprios ou até na empresa adquirida pelos sucessores.

Referências

- BAILY, S. 1985. *Movimiento obrero, nacionalismo y política en la Argentina*. Buenos Aires, Hyspamérica.
- BARBERO, M.I. e FELDER, S. 1992. Los obreros italianos de la Pirelli Argentina (1920-1930). In: F.J. DEVOTO e E.J. MÍGUEZ (comp.), *Asociacionismo, trabajo e identidad étnica: los italianos en América Latina en una perspectiva comparada*. Buenos Aires, CEMLA/ CSER/ IEHS, p. 189-204.
- CARDOSO, F.H. 1964. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo, Difel.
- CLIMENT, A.G. 1973. *Historia de la industria naval argentina*. Buenos Aires, Astilleros y Fábricas Navales del Estado S.A. (AFNE).
- CLIMENT, A.G. 1988. *Nicolás Mihanovich: su vida, su obra, sus barcos*. Buenos Aires, Edición del autor, 310 p.
- COMPANHIA Argentina de Navegación (Nicolás Mihanovich). 1920. Buenos Aires, LDA, Álbum de la Compañía.
- COORNBLIT, O. 1967. Inmigrantes y empresarios en la política argentina. *Desarrollo económico – Revista de Ciencias Sociales*, 6:641- 691.
- DODERO, A.L. 1967. *La navegación en la Cuenca del Plata y sus propulsores: memorias personales*. Buenos Aires, Edición al cuidado de GURE.
- FERRER, A. 1975. *La economía argentina*. Buenos Aires, Raigal.
- GALLO, E. 2002. A Argentina: sociedade e política: 1880-1916. In: L. BETHEL (org.), *História da América Latina: de 1870 a 1930*. Vol. V, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo; Imprensa Oficial do Estado; Brasília, Fundação Alexandre de Gusmão, p. 515-516.
- GLI ITALIANI nella Republica Argentina. 1983. Comitato della Camara Italiana di Commercio e di Arti, Buenos Aires, Compañía Sud-Americana de Billetes de Banco.
- GOYENECHÉ, A.Z. de. 1987. Compañías fluviales de navegación. In: A.Z. de GOYENECHÉ *La navegación mercante en el Río de la Plata*. Buenos Aires, Emecé Editores, p. 173-203.
- HORA, R. 2000. Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre proteccionismo (1890-1914). *Desarrollo Económico – Revista de Ciencias Sociales*, 40(159):11-19.
- HUGON, P. 1976. *História das doutrinas econômicas*. São Paulo, Atlas.
- KNECHER, L. y FULD, R. G. 1998. Orígenes, desarrollo y desaparición de una empresa de capital nacional: la historia de la KARDORF S.A. *CICLOS*, 8(16):163-190.
- LEWIS, C.M. 2001. A indústria na América Latina antes de 1930. In: L. BETHEL (prg.), *História da América Latina: de 1870 a 1930*. Vol. IV, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo; Imprensa Oficial do Estado; Brasília, Fundação Alexandre de Gusmão, cap. 3, p. 111-174 .
- LOBATO, M. 1992. Una visión del mundo del trabajo: obreros inmigrantes en la industria frigorífica 1900-1930. In: F.J. DEVOTO e E.J. MÍGUEZ (comp.), *Asociacionismo, trabajo e identidad étnica: los italianos en América Latina en una perspectiva comparada*. Buenos Aires, CEMLA/CSER/IEHS, p. 205-230.
- MAEDER, E.J.A. 1996. *Historia del Chaco*. Buenos Aires, Editorial Plus Ultra.
- MARCOVITCH, J. 2003. *Pioneiros e empreendedores: a saga do desenvolvimento no Brasil*. São Paulo, EDUSP,
- MEDRANO, L.I.Z. 1989. *A livre navegação dos rios Paraná e Uruguai: uma análise do comércio entre o Império brasileiro e a Argentina (1850-1889)*. São Paulo, SP. Tese de doutorado em História. Departamento de História, Universidade de São Paulo, 334 p.
- MEDRANO, L.I.Z. de. 1997. Imigração e trabalho: os italianos e a navegação fluvial no contexto platino (século XIX). *Revista HUMANITAS*, I(1):178-193.
- ORTIZ, R.M. 1965. *Historia económica de la Argentina*. Buenos Aires, Raigal.
- OSPITAL, M.S. 1995. Empresarios, dimensión étnica y agroindustrias: el caso del Centro Vitivinícola Nacional (1905-1930). *CICLOS*, V(8):152-166.

- PEREIRA, L.C.B. 1963. *Empresários e administradores no Brasil*. São Paulo, Brasiliense.
- ROCCA, E. 2000. Compañías de navegación en el puerto de Buenos Aires. *Junta de Estudios Históricos del Puerto de Nuestra Señora Santa María del Buen Ayre y Barrio de Puerto Nuevo*. Publicación Oficial, Buenos Aires, XIV(3):7-9, marzo.
- ROCCA, E.J. 2001. Desembarcos, tarifas, muelles y barcos en el Puerto de Buenos Aires a fines del siglo XIX. *Junta de Estudios Históricos del Puerto de Nuestra Señora Santa María del Buen Ayre y Barrio de Puerto Nuevo*. Buenos Aires, Publicación Oficial, XIII(21):6-29, julio.
- ROCK, D. 2002. A Argentina de 1914 a 1930. In: L. BETHEL (org.), *História da América Latina: de 1870 a 1930*. Vol. V, São Paulo, Editora da Universidade de São Paulo; Imprensa Oficial do Estado; Brasília, Fundação Alexandre de Gusmão, p. 555-556.
- SCHUMPETER, J.A. 1968. *La teoría económica y la historia empresarial*. Barcelona, Ensaïos.
- SOTGIA, S. 1970. La empresa de navegación. *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, 3:13-18.
- WEBER, M. 1967. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo, Pioneira.