

Estratégias cooperativas no setor florestal corticeiro alentejano oitocentista, um fator de desenvolvimento? (1852-1914)¹

Cooperative Strategies in the Cork Forest Sector of the Alentejo, a Factor of Development? (1852-1914)

Carlos Manuel Faísca²

Universidad Extremadura
csantosa@alumnos.unex.es

Resumo

No século XIX, a região do Alentejo era já a principal zona de produção florestal de cortiça de Portugal e, consequentemente, do planeta. Neste contexto, dezenas de empresas industriais atuaram no mercado florestal de cortiça da região com o objetivo de adquirir matéria-prima, o que poderia ter levado à formação de um mercado altamente concorrencial. No entanto, ao invés de competirem isoladamente, quer as grandes empresas industriais, de carácter multinacional, quer as pequenas empresas, a grande maioria de origem algarvia, utilizaram estratégias de cooperação que lhes permitiram obter vantagens em termos de preços, custos de transação, custos de informação, entre outros. Neste artigo analisam-se essas estratégias, concluindo-se que as mesmas foram um fator de desenvolvimento da indústria corticeira presente no Alentejo.

Palavras-chave: Cortiça; Indústria corticeira; Cooperação empresarial; Século XIX

Jel Codes: M2; N60

Abstract

In the nineteenth century, Alentejo was already the main region for the raw cork production of Portugal and, consequently, of the world. In this context, dozens of industrial companies acted in the region's cork forest market with the aim of acquiring raw material, which could have led to the formation of a highly competitive market. However, instead of competing in isolation, both the large multinational industrial companies and the small industrial ones used cooperation strategies that enabled them to obtain advantages in prices, transaction cost, information costs, among other issues. In this article, these cooperative strategies are studied, concluding that they acted as a development factor of the cork industry present in the Alentejo.

Keywords: Cork; Cork industry; Business cooperation; XIXth century

Jel Codes: M2; N60

¹ Artigo recebido em 17/08/2018. Aprovado em 10/12/2018

² Gabinete de Inovação e Planeamento Estratégico. Município de Ponte de Sor. Campo da restauração. 7400-223 Ponte de Sor

INTRODUÇÃO

A cooperação é uma das principais estratégias responsável pelo sucesso empresarial em ambientes altamente competitivos (Porter, 1991). No mercado florestal corticeiro do Alentejo oitocentista, à época já a principal zona de produção florestal de cortiça do planeta, convergiam dezenas de empresas industriais que aí procuravam obter matéria-prima para posterior transformação. Apesar de se tratar de um grupo bastante heterogêneo, em que tanto surgiram grandes multinacionais, como pequenas empresas familiares de capital regional, a verdade é que a cooperação empresarial foi transversal a todos os tipos de empresas. Neste trabalho analisam-se diferentes formas de cooperação empresarial no mercado florestal de cortiça alentejano de Oitocentos, quer as das grandes empresas industriais, essencialmente a repartição geográfica do mercado, quer as das pequenas empresas, em concreto a formação de parcerias na aquisição e gestão de tiragens de cortiça. Estas estratégias (Soller, 2008), para além de apresentarem um potencial de benefícios para as empresas cooperantes, poderão ter levado a que o mercado florestal de cortiça do Alentejo oitocentista se tenha deslocado para junto de uma situação de concorrência imperfeita oligopolista, ao invés de se situar mais próximo de um cenário de concorrência perfeita. Esta hipótese é sustentada por um trabalho recente referente à atuação da empresa familiar Reynolds (Parejo Moruno, Rangel Preciado, Branco 2018), onde se conclui que a cooperação empresarial com outras empresas líderes de mercado, como a Henry Bucknall & Sons e a Robinson Cork Growers, levou a uma menor concorrência na obtenção de matéria-prima.

A estrutura deste trabalho divide-se em quatro pontos. Assim, num primeiro momento, faz-se uma descrição dos principais aspetos do

mercado florestal de cortiça alentejano do século XIX, como, por exemplo, a produção suberícola da região, o tecido empresarial da indústria corticeira, a oscilação do preço da matéria-prima, entre outros. Segue-se uma descrição das principais fontes documentais, para, em terceiro lugar, se analisarem as estratégias empresariais de cooperação identificadas. Por último, apresentam-se as conclusões que vão no sentido de se considerar que as estratégias cooperativas no setor florestal corticeiro alentejano oitocentista foram, para a indústria corticeira, um fator de desenvolvimento.

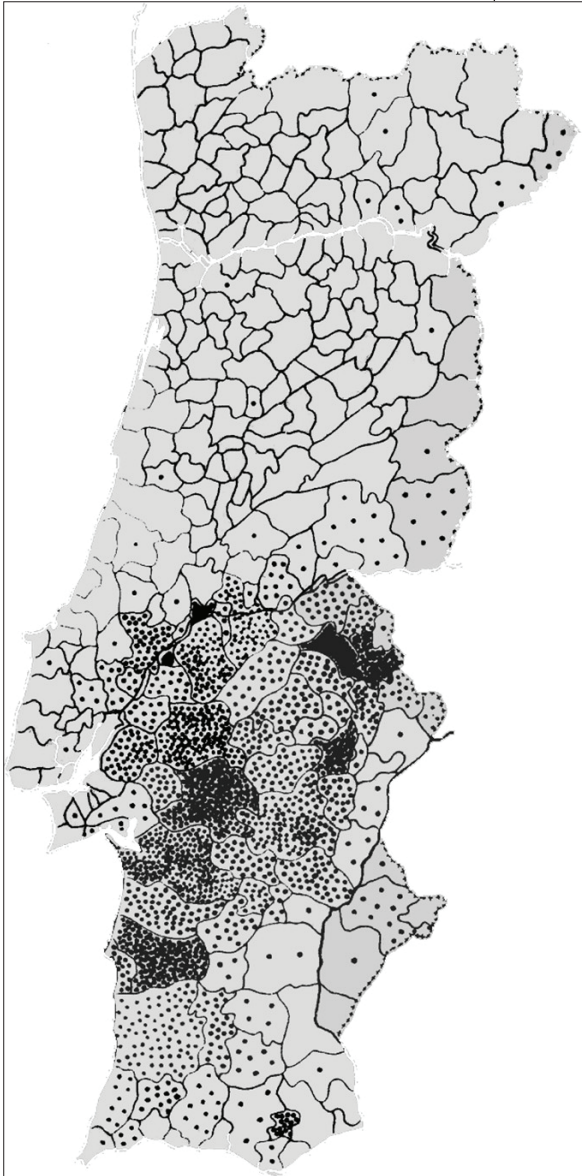
O MERCADO FLORESTAL DE CORTIÇA NO ALENTEJO OITOCENTISTA

Devido a um conjunto de condições edafoclimáticas favoráveis, bem como a um contexto histórico particular, que permitiu ao sobreiro sobreviver à desarborização que, por exemplo, a norte do Tejo levou à drástica redução da sua presença (Faísca, 2014, 11-16), o Alentejo afirmou-se, no século XIX, como a principal região de produção florestal de cortiça de Portugal, tal como demonstra a Figura 1.

Nota: O espaço do Alentejo encontra-se assinalado a roxo, enquanto cada ponto corresponde à produção florestal de cortiça de 10 toneladas no biénio 1916-1918.

Aliás, à semelhança de outras regiões ibéricas, como a Extremadura, a Andaluzia e o Algarve, a rápida valorização da cortiça durante a centúria de Oitocentos, muito a reboque da produção de vedantes para a florescente indústria vitivinícola, levou a que o sobreiro não só passasse a ser apreciado, como também a que esta árvore fosse preferida em relação à azinheira, até então a mais valorizada das árvores dos montados mediterrânicos pela maior capacidade calórica da bolota na alimentação do gado. O resultado foi a

Figura 1 – O Alentejo e a produção florestal de cortiça em 1916-18



Fonte: Girão (1941)

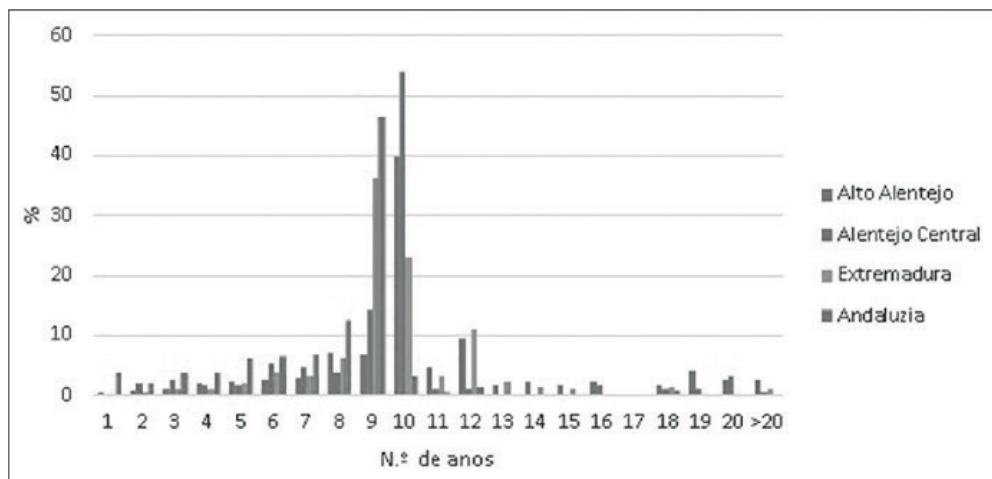
expansão contínua da área de sobreiro no Alentejo e, conseqüentemente, da produção florestal de cortiça. Assim, o Alentejo concentrava, no início do século XX, mais de 70% da área nacional de

sobreiro³ (Portugal, 1914, 92) que, por sua vez, era já a maior do planeta (Mendes, 2002, 98). Não admira então que, pelo menos a partir da década de 1840, as empresas industriais ligadas ao negócio corticeiro tenham sinalizado o Alentejo como uma das principais zonas de abastecimento de matéria-prima. A obtenção de cortiça, por sua vez, além de ser essencial para o processo produtivo era, ao mesmo tempo, o principal ativo de qualquer corticeira, correspondendo a mais de dois terços do investimento empresarial (Portugal, 1911)⁴.

Ao contrário do que acontece atualmente, a lógica de exploração era o arrendamento, isto é, a cedência pelo proprietário, por um determinado período de tempo, tendencialmente durante 9 a 10 anos, conforme o Gráfico 1, do direito a extrair cortiça de uma propriedade a um terceiro. Este, por sua vez, era frequentemente um industrial, ou o seu representante legal, que, desta forma, obtinha a matéria-prima que em seguida iria preparar e/ou transformar na sua unidade fabril. As empresas industriais praticavam, portanto, uma estratégia de integração vertical a montante da atividade inicial, que lhes permitia baixar os custos de aprovisionamento, bem como atenuar as flutuações de preço de uma matéria-prima bastante disputada e com uma baixa elasticidade da oferta.

3 Para este cálculo somou-se a área de sobreiro dos distritos de Portalegre, Évora, Beja e Lisboa. Este último, à época, incluía os concelhos do Alentejo Litoral – Alcácer do Sal, Grândola e Santiago do Cacém – responsáveis por praticamente toda a área de sobreiro do referido distrito.

4 No 63.º número do Boletim do Trabalho Industrial, publicado em 1911, são descritas quatro corticeiras de Castelo Branco, desde uma grande unidade, com cerca de 250 trabalhadores, até uma mera preparadora de cortiça. Em todos os casos, os montantes despendidos com a aquisição de cortiça ultrapassam os 70% do investimento total.

Gráfico 1 – Duração dos contratos de arrendamento de cortiça nas diversas regiões do Sudoeste Peninsular (1852-1914)

Fonte: Arquivo Distrital de Portalegre, Cartórios Notariais de Portalegre e Ponte de Sor (Alto Alentejo); Painha, 2008 (Alentejo Central);

García García, 2006, García García, 2008a, García García, 2008b (Extremadura). Serrano Vargas, 2009, (Andaluzia).

O tecido empresarial do setor industrial corticeiro presente no mercado florestal de cortiça alentejano era caracterizado por um elevado número de empresas das mais diversas origens. Em primeiro lugar, encontram-se algumas grandes empresas industriais, de carácter multinacional e empregando centenas ou mesmo milhares de trabalhadores, normalmente de origem britânica, casos da Casa Reynolds⁵, Robinson Cork Growers, Henry Bucknall & Sons, William Rankin & Sons e da germânica O. Herold & C.^a. A par destas, existia uma panóplia de pequenas empresas, algumas de capital regional, mas sobretudo oriundas do Algarve, em concreto da região de Faro-São Brás de Alportel, onde se localizava um importante polo industrial corticeiro

⁵ Por Casa Reynolds entende-se as diferentes denominações que a estrutura empresarial familiar teve no negócio corticeiro desde meados do século XIX até final do período cronológico deste trabalho. Incluem-se então a casa comercial de Thomas Reynolds, posteriormente de Robert Reynolds, a The Cork Company, Ltd e a Sociedade Nacional de Cortiças. Veja-se também PAINHA, José Maria. *Chá de Azeite: Trajecto Empresarial da Casa Reynolds no Alentejo e Extremadura (1838-1890)*. Estremoz: Câmara Municipal de Estremoz, 2008.

assente em pequenas unidades de carácter familiar. Quanto aos possuidores de matéria-prima, isto é, os proprietários rústicos, não obstante o Alentejo ser de longe a região portuguesa com a maior concentração de propriedade, com cada proprietário a possuir, em média, 163 hectares de terra (Branco, Silva, 2017, 232), a verdade é que se travava também de um grupo bastante numeroso e até, de um certo ponto de vista, heterogéneo. Esta afirmação justifica-se pelo facto de bastantes contratos de arrendamento de cortiça terem sido celebrados por montantes reduzidos em propriedades denominadas «courelas», «casal» ou «sesmaria», tudo nomenclaturas associadas a pequenas propriedades.

A intervenção estatal no mercado florestal de cortiça era praticamente nula, não existindo determinação de preços, nem tão-pouco qualquer mercado formal que centralizasse a transação de matéria-prima. A única interferência do poder público com repercussões na determinação do preço da cortiça em bruto, foi definido pela política aduaneira. No entanto, até

Figura 2 – Unidades empresariais dos principais grupos empresariais presentes no Alentejo



1910, a exportação direta de cortiça em bruto foi totalmente livre, pelo que as eventuais repercussões da proibição da sua venda à indústria estrangeira cobrem uma parte muito reduzida da cronologia deste trabalho e, por esse motivo, não é tida em consideração (Flores, 2003, 158-159). Por outro lado, a qualidade da cortiça é bastante variável, convivendo com frequência, numa mesma propriedade, árvores produtoras de cortiça de excelente qualidade, com outras tantas produtoras de calibres e classes mais desfavoráveis (Natividade, 1950, 104-105), facto ainda mais relevante na cronologia em causa, visto que antes da disseminação do aglomerado de cortiça, que só se verificará após a Primeira Grande Guerra Mundial⁶, as cortiças virgens, refugos e

⁶ O aglomerado de cortiça só se produziu em larga escala após o final da Primeira Grande Guerra Mundial (Parejo Moruno, 2009, 127-129), com a L. Mundet & Son a iniciar a produção de aglomerado em 1915

falcas não tinham praticamente qualquer aproveitamento industrial. A variação do preço da matéria-prima pode ser aferida, por exemplo, no Quadro 1.

Quadro 1 – Preço médio (em réis) de 150 kg de cortiça em diferentes municípios do Alto Alentejo no ano de 1883

Alter	Aronches	Avis	Elvas	Fronteira	Gavião	Nisa	Portalegre
3.000	4.500	3.250	5.000	2.300	2.125	4.000	4.000

Fonte: CONSELHO DE AGRICULTURA DO DISTRICITO DE PORTALEGRE, 1883.

Tratava-se, portanto, de um setor onde as transações eram realizadas num mercado livre, no qual confluíam muitos produtores, muitos compradores e no qual o grau de diferenciação do produto era reduzido, visto que este não pressupunha, nesta fase, qualquer transformação. Adicionalmente, não obstante a variabilidade da qualidade da cortiça, dentro de uma mesma região a cortiça de boa qualidade não se concentra especialmente numa propriedade em detrimento

(Filipe, Afonso, 2010, 39).

das vizinhas. Assim, num cenário deste tipo, em termos teóricos o grau de controlo do preço da matéria-prima por parte dos agentes económicos é reduzido e, à semelhança de alguns setores agrícolas, o preço formar-se-ia mais próximo da concorrência perfeita, do que através de um mercado de concorrência imperfeita onde persistiriam monopólios, monopsonios e/ou oligopólios e oligopsonios. No entanto, o estabelecimento de estratégias de cooperação empresarial, entre os industriais corticeiros, pode alterar as condições de mercado e é precisamente essa linha de investigação que se irá seguir.

FONTES

A atividade dos empresários corticeiros reflete-se documentalmente nos milhares de contratos de arrendamento de cortiça celebrados nos cartórios notariais dos principais concelhos produtores florestais de cortiça, debaixo de designações que variaram entre escritura de arrendamento de propriedades de cortiça, escritura de arrendamento de propriedades para disfrute de cortiça, escritura de venda de cortiça ou escritura de arrendamento de cortiça. Todavia, devido à impossibilidade de se analisarem todos os registos notariais do território corticeiro do Alentejo, foi necessário realizar uma seleção que, sendo minimamente representativa deste, tornasse a análise exequível. Assim, recolheram-se registos para os concelhos com maior produção de cortiça do Alto Alentejo (Ponte de Sor e Portalegre⁷) e Alentejo Central (Évora e Montemor-O-Novo) existentes nos Arquivos Distritais de Portalegre e Évora. Porém, e uma vez mais por economia de tempo, foi impossível consultar todos os registos notariais destes concelhos, tendo-se optado por consultar os registos notariais em intervalos de

⁷ No Alto Alentejo, a produção florestal de cortiça do concelho de Avis era ligeiramente superior cifrando-se em 600 toneladas, em 1905, por comparação com as 500 toneladas extraídas no concelho de Portalegre. Contudo, a presença de indústria corticeira neste último concelho e, em sentido inverso, a sua ausência no primeiro, justifica a alteração. Veja-se Arquivo Nacional da Torre do Tombo/Ministério das Obras Públicas Comércio e Indústria/Direção-Geral de Agricultura/NP 853/Doc. 144.

5 anos, entre 1850 e 1914 para os concelhos de Évora e de Montemor-O-Novo, sendo arroladas todas as transações de cortiça aí registadas para aos anos de 1850, 1855, 1860, 1865, 1870, 1875, 1880, 1885, 1890, 1895, 1900, 1905, 1910 e 1914. O total de contratos cifrou-se em 88 para Évora e em 91 para Montemor-O-Novo. Já para os concelhos de Ponte de Sor e Portalegre, por motivos pessoais que levaram a uma maior facilidade de obtenção desta documentação, recolheram-se, em ambos os casos, todos os registos dos respetivos cartórios notariais das sedes de concelho que, apesar não cobrirem todo o território concelhio, não deixam de fornecer quantidades de informação muito significativas que se traduzem em 701 contratos efetuados na então vila de Ponte de Sor e em 561 na cidade de Portalegre. Todas estas informações foram coligidas numa base de dados própria.

É ainda de salientar o conjunto documental produzido pela comissão de fiscalização da indústria corticeira, criada a partir do Decreto 22 de novembro de 1910 no rescaldo da “questão corticeira” e coordenada pela Direção-Geral de Economia e Estatística Agrícola, que fornece imensas informações estatísticas sobre a indústria corticeira portuguesa da década de 1910, nomeadamente, a que se encontrava a adquirir cortiça no Alentejo⁸.

ESTRATÉGIAS DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL NO MERCADO FLORESTAL DE CORTIÇA ALENTEJANO OITOCENTISTA

No mercado florestal de cortiça do Alentejo reconhecem-se diferentes estratégias de cooperação empresarial, isto é, ações concertadas de indivíduos, grupos ou organizações na busca de um (ou mais) objetivo comum que julgam ser lu-

⁸ Este conjunto documento encontra-se à guarda do Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Ministério da Agricultura, Caixa 836, Maio 2.

crativo para todos, obtendo-se desta forma um maior benefício para os cooperantes do que se estes agissem de forma isolada. Assim, de um lado, identifica-se a repartição do mercado entre as grandes multinacionais britânicas, com cada uma a realizar compras numa determinada região geográfica bem delimitada e, do outro, a associação de diversos pequenos empresários, quase sempre algarvios da região de Faro/São Brás de Alportel, por todo o território alentejano, com o objetivo de realizarem aquisições de matéria-prima.

Como assinalaram outros autores ao estudarem o caso da empresa familiar Reynolds, existiu uma lógica de não coincidência geográfica, ou seja, de repartição virtual do mercado, entre as grandes empresas de origem britânica, evitando-se, no caso por estes estudado, a colisão de interesses entre a Casa Reynolds e as demais multinacionais britânicas como a Henry Bucknall & Sons e a Robinson Cork Growers (Parejo Moruno, Rangel Preciado, Branco 2018). De facto, indo ao encontro do estudo anterior, ao analisarem-se os contratos notariais de algumas das principais áreas de produção florestal de cortiça alentejana, conclui-se que cada uma destas empresas, quando realizava compras de matéria-prima numa determinada localidade, atuava praticamente sem a concorrência das suas congéneres de origem britânica, o que leva a pressupor o estabelecimento de um acordo entre as multinacionais britânicas para a repartição geográfica do mercado. Assim, os principais concorrentes das multinacionais britânicas eram os empresários algarvios e, em muito menor medida, alguns empresários locais. Neste sentido, no concelho de Portalegre, onde a Robinson Cork Growers⁹ tinha a sua principal fábrica de transformação de cortiça, eram os agentes

⁹ Sobre a fábrica Robinson e a respetiva empresa pode-se consultar, por exemplo, PALAZÓN BOTELLA, María Dolores; TAVARES, Célia Gonçalves. *El Legado de los Robinson: Contextualización Histórica a partir del Análisis de las Licencias Industriales de la Fábrica Robinson (1923-1962)*. *História e Culturas*, vol. 5, n.º 9, p. 26-48, janeiro-julho 2017.

desta empresa, a par com uma panóplia de industriais e comerciantes algarvios, que dominavam o mercado. As outras grandes empresas da época, como a Casa Reynolds, a Henry Bucknall & Sons ou a William Rankin & Sons quase não realizaram aquisições de cortiça no concelho de Portalegre, conforme o Quadro 2.

Quadro 2 – Proporção dos montantes despendidos na aquisição de cortiça no concelho de Portalegre (1846-1914)

Comprador(es)	Proporção do total de compras (%) ¹
Empresários algarvios	42,57
Robinson Cork Growers	41,72
Empresários da região de Lisboa	5,18
Outros empresários do Alto Alentejo	3,55
Henry Bucknall & Sons	3,12
Outros empresários	3,86

Fonte: Arquivo Distrital de Portalegre, Cartório Notarial de Portalegre.

Quando se repete o exercício para o concelho de Ponte de Sor, onde, desde finais do século XIX, a Henry Bucknall & Sons tinha uma fábrica de preparação de cortiça (Andrade, 2011, 170), acontece exatamente o mesmo, isto é, para além dos empresários algarvios, apenas aquela firma de origem britânica realizava significativas aquisições de cortiça, estando praticamente ausentes todas as grandes empresas de origem britânica. É, sem dúvida, sintomático de uma estratégia de repartição do mercado florestal de cortiça, que nos 701 contratos de arrendamento/compra de cortiça que foram recolhidos nos fundos do Cartório Notarial de Ponte de Sor, não haja um único em que participe George Robinson, quando no concelho de Portalegre, a 60 Km de distância, fá-lo às centenas; nem tão-pouco William, Thomas, Robert Reynolds ou qualquer um dos agentes ao serviço daquela empresa familiar; e que a William Rankin & Sons surja em apenas uma ocasião. Não obstante este facto, sabe-se que quer a Casa Reynolds, quer

a William Rankin & Sons, estiveram presentes no mercado florestal do concelho de Ponte de Sor, mas aparentemente com pouca expressão, conhecendo-se, no primeiro caso, a celebração de dois contratos de arrendamento de cortiça¹⁰ e, no segundo, uma dezena de pequenas compras de cortiça, sobretudo na localidade de Galveias (Flores, 2003, 338).

Quadro 3 – Proporção dos montantes despendidos na aquisição de cortiça no concelho de Ponte de Sor (1857-1914)

Comprador	Proporção do total de compras (%) ¹
Empresários algarvios	58,26
Henry Bucknall & Sons	34,14
Empresários do Ribatejo	3,90
Empresários do Alto Alentejo	1,23
Outros empresários	2,47

Fonte: Arquivo Distrital de Portalegre, Cartório Notarial de Ponte de Sor.

Também noutra forma de obtenção de matéria-prima, a aquisição de propriedades rústicas, esta divisão geográfica parece manter-se. Neste sentido, a Robinson Cork Growers, em nome da empresa ou dos próprios George William Robinson e George Whellhouse Robinson, garantiu o autoabastecimento de grande parte da matéria-prima através de aquisições fundiárias, tornando-se, desta forma, uns dos mais opulentos proprietários rústicos do Alto Alentejo (Fonseca, 1996, 68), mas fê-lo, aparentemente, circunscrevendo-se ao concelho de Portalegre e limítrofes. Assim, entre 1854 e 1908, pelo menos 30 propriedades rústicas nos concelhos de Portalegre, Crato e Marvão foram adquiridas por estes industriais¹¹. Por seu turno, embora mais tardiamente, a Henry Bucknall & Sons veio a adquirir propriedades rústicas no «seu território», isto é, no concelho de Ponte de Sor onde, entre 1871 e 1902, o fez por cinco ocasiões.

¹⁰ Arquivo Municipal de Barreiro/Fundo Casa Reynolds/03/01/Liv. 01.

¹¹ Arquivo Distrital de Portalegre/Cartório Notarial de Portalegre/Livros 19, f. 116 v.; 26, f. 5v.; 28, f.39; 30, f.3; 37, f.4; 41, f.81; 42, f. 11 e 54 v.; 43, f. 31 v.; 45, f. 7v.; 46, f.6 e f. 62; 65, f.65; 70, f. 19.

Já a lógica de cooperação dos pequenos empresários, quase todos algarvios, é diferente. Ao contrário das empresas atrás mencionadas, estes repetem-se por todo o território alentejano em busca de matéria-prima. Tratam-se de centenas de indivíduos, quase todos oriundos de Faro/São Brás de Alportel, partilhando frequentemente os mesmos apelidos, havendo alguns casos em que a documentação refere laços de parentesco como irmãos, pais e filhos. Nos 302 contratos de arrendamento recolhidos nos Cartórios Notariais de Portalegre em que participam empresários algarvios, surgem 91 indivíduos diferentes, enquanto nos 555 contratos de arrendamento recolhidos nos Cartórios Notariais de Ponte de Sor em que participam empresários algarvios, surgem 108 indivíduos diferentes e, para citar o caso de Montemor-O-Novo, são 40 indivíduos diferentes para um total de 85 contratos. As mesmas pessoas repetem-se frequentemente nos diferentes territórios corticeiros alentejanos de, pelo menos, Portalegre, Ponte de Sor, Montemor-O-Novo, Évora, Estremoz e Borba e, para não se fazer uma análise exaustiva, basta referir, por exemplo, que José Martins Caiado participa, por oito ocasiões, na compra de cortiça em Montemor-O-Novo, tal como o faz, no concelho de Portalegre, por outras cinco ocasiões.

Ora, estes diferentes agentes económicos, representando diferentes empresas, optaram, em várias ocasiões, por estratégias cooperativas com a celebração de contratos em conjunto e, por vezes, chegaram a constituir sociedades de curta duração para a compra e posterior extração de cortiça no mato. Basta referir, como exemplo, que dos 646 contratos de arrendamento/compra de cortiça que se recolheram para os concelhos de Ponte de Sor e Montemor-O-Novo, 237 foram celebrados com mais do que um outorgante do lado da compra, tendencialmente entre agentes

ligados a diferentes empresas da referida região algarvia. Outro exemplo é o de Manuel Gago, indivíduo que assinou 157 contratos de compra/arrendamento de cortiça em Ponte de Sor, mas que em 36 ocasiões fê-lo em parceria com outros “colegas” do Algarve Central. Existem ainda casos de constituição de sociedades comerciais com o único fim de gerir uma tiragem de cortiça de um determinado contrato¹². É o caso, por exemplo, da sociedade constituída por António Mendes Pinto e Manuel Gago, em 1883, em Ponte de Sor. O primeiro tinha adquirido a tiragem de cortiça da propriedade de José de Matos Machado, em Ponte de Sor, mas necessitava de capital financeiro para fazer face aos pagamentos com que se comprometera e, como forma de ultrapassar o problema, constituiu uma sociedade com Manuel Gago com o objetivo único de efetuar a referida extração de cortiça daquela propriedade¹³.

O modelo repete-se em várias ocasiões, tendo sido encontradas 13 sociedades deste tipo, mas com algumas variações na sua lógica de funcionamento. Assim, enquanto em algumas o investimento em capital financeiro é distribuído entre os sócios, seja de forma equitativa, seja com participações diferentes, noutras há uma distinção entre o papel de cada sócio. Foi o que aconteceu, em 1885, no concelho de Montemor-O-Novo com a sociedade criada por João de Sousa Uva, Manuel Martins Sancho, José Viegas Bordeira e José Viegas Beja, todos empresários corticeiros de São Brás de Alportel. Os dois primeiros adquiriram o direito de extração de dois quintos da cortiça produzida de um conjunto de herdades na zona de Montemor-O-Novo, pelo montante de 9 contos de réis. Para a conclusão deste empreendimento associaram os restantes dois sócios, mas foi-lhes atribuído um papel diferente. Nesse sentido, enquanto João de Sousa

¹² Este fenómeno também foi relativamente comum na região espanhola da Extremadura, veja-se as publicações de fontes documentais de Antonio García García (García García 2006, García García 2008).

¹³ Arquivo Distrital de Portalegre/ Cartório Notarial de Ponte de Sor/06/001/0053.

Uva e Manuel Martins Sancho eram os únicos «(...) sócios capitalistas que abonarão os respetivos pagamentos das prestações referidas (...)», José Viegas Bordeira e José Viegas Beja eram sócios «(...) de indústria, obrigando-se a vigiar todos os trabalhos e operações de colheita da cortiça e condução dela (...)»¹⁴, algo que neste caso cabia também aos sócios capitalistas. A gestão financeira era da exclusiva responsabilidade dos sócios capitalistas e as primeiras vendas de cortiça serviriam para ressarcir João de Sousa Uva e Manuel Martins Sancho do investimento inicial efetuado. A partir daqui tudo seria «(...) dividido por todos na devida proporção (...)»¹⁵, que era de três oitavos para cada um dos sócios capitalistas e de um oitavo para cada um dos sócios industriais. Este tipo de sociedades com divisão de papéis parece ter sido algo comum e não se restringia aos empresários algarvios, muito embora aparentemente fossem estes os seus principais utilizadores, não se distinguindo, na sua essência, das sociedades de capital e indústria a que se formaram para constituir pequenas empresas industriais corticeiras no Alentejo e Algarve¹⁶. Aliás, nos casos referidos, tratam-se efetivamente de pequenas empresas, mas de feição florestal ao invés de industrial.

Os motivos por detrás da estratégia de cooperação dos empresários algarvios podem estar relacionados com o posicionamento empresarial destes, visto que eram originários de um polo corticeiro onde predominavam as pequenas fábricas, pouco mecanizadas e onde subsistia, para além da atividade preparadora, uma produção rolheira artesanal (Portugal. Direcção Geral do Comércio e Indústria, 1905, 211-212), conforme

¹⁴ Arquivo Distrital de Évora/ Cartório Notarial de Montemor-O-Novo/ Lv. 124.

¹⁵ Arquivo Distrital de Évora /Cartório Notarial de Montemor-O-Novo/Lv. 124.

¹⁶ Um bom exemplo é a Sociedade criada por Francisco Joaquim da Fonseca (sócio capitalista) e André Camps e Manuel Maria de Albergaria Freire (sócios industriais) debaixo da designação Francisco Joaquim Fonseca & C.ª. Arquivo Distrital de Évora/ Cartório Notarial de Évora/ Lv. 1569.

se pode verificar no Quadro 4. Assim, seria lógico que fosse a necessidade de obtenção de capital financeiro suficiente para realizar avultadas compras de cortiça a gênese deste comportamento cooperativo. De facto, esse pode ser um motivo bastante plausível para determinados contratos, como é o caso do arrendamento/compra de cortiça, em 1895, por parte de António Mendes Pinto Júnior, Joaquim Mendes Pinto e José da Luz das propriedades de Manuel Godinho Prates, no montante de 20 contos de réis¹⁷ ou ainda a associação de Manuel António Calçada, Rafael Martins Sancho, José de Sousa Faísca e António Martins Galego para a aquisição de cortiça nas propriedades de Maria Leopoldina Biscardo, cujo preço de venda ascendeu aos 9 contos de réis¹⁸

Quadro 4 – Estabelecimentos industriais algarvios identificados nos contratos notariais de aquisição de matéria-prima de Portalegre, Ponte de Sor, Montemor-O-Novo e Évora (1911).

Estabelecimento industrial	Localidade	N.º de trabalhadores
Francisco Martins Caiado	Faro	10
Francisco Viegas Louro	Faro	11
Francisco José Soares	Faro	5
José de Sousa Uva & C. ^a	São Brás de Alportel	20
João Viegas Louro	São Brás de Alportel	14
António Martins Sancho	São Brás de Alportel	21
João Viegas Calçada	São Brás de Alportel	8
Manuel Joaquim Calçada	São Brás de Alportel	6
Joaquim Viegas Valagão	São Brás de Alportel	8
Manuel Joaquim Calçada	São Brás de Alportel	6
João de Brito Rossio	São Brás de Alportel	10

Fonte: Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Ministério da Agricultura, Caixa 836, Maço 2

No entanto, mais difícil é explicar, atendendo somente à motivação financeira, a associação de José Lopes Rosa e José Gonçalves Ramos para adquirirem a cortiça da propriedade de Maria José Fouto Moreira, no valor de pou-

¹⁷ Arquivo Distrital de Portalegre/Cartório Notarial de Ponte de Sor/06/001/0087.

¹⁸ Arquivo Distrital de Évora/Cartório Notarial de Évora/Lv. 1965.

co mais de 40 mil réis¹⁹. Na realidade, embora sejam uma minoria, os contratos de arrendamento/compra de cortiça de baixos valores em que existe o estabelecimento de parcerias não são residuais, já que mais de 18% das parcerias realizadas pelos empresários algarvios, no concelho de Ponte de Sor, foram-no para transações em que os montantes se situaram no quartil inferior de todos arrendamentos/compras de cortiça que foram recolhidos para este concelho.

Quadro 5 – Distribuição, por quartil e expressa em percentagem, do número de contratos de arrendamento/compra de cortiça realizados em parceria pelos empresários algarvios, em Ponte de Sor (1857-1914)

1º Quartil	2º Quartil	3.º Quartil	4º Quartil
28,43	28,92	25,00	18,63

Fonte: Arquivo Distrital de Portalegre/Cartório Notarial de Ponte de Sor

Nota: Ao primeiro quartil correspondem os montantes mais elevados, enquanto ao quarto quartil corresponde os montantes menos elevados.

Estudos recentes (Garrués Iruzún; Rubio Mondéjar; Hernández Armenteros, 2013; Ribeiro, 2015) têm reafirmado a importância do estabelecimento de redes de cooperação empresarial como uma via para a redução de custos de transação, sobretudo custos de informação que no setor corticeiro oitocentista, perante a ausência de um mercado de transação comercial de cortiça minimamente regulado²⁰, eram extremamente eleva-

dos. Além do secretismo do negócio, já assinado por outros autores (Guimarães, 2005, 165-166), as próprias características heterogêneas do produto cortiça, com grandes variações da sua

¹⁹ Arquivo Distrital de Portalegre/Cartório Notarial de Ponte de Sor/06/001/0019.

²⁰ Uma queixa que atualmente ainda se ouve em muitos agentes económicos ligados à fiação da cortiça.

qualidade dentro de uma mesma propriedade, potenciam os referidos custos de informação. Ora, ao analisar-se a maioria das principais características do grupo de empresários algarvios, identifica-se a existência de várias condições para a emergência de uma rede de cooperação empresarial.

Assim, em primeiro lugar, vindos de um meio social relativamente pequeno, visto que São Brás de Alportel tinha menos de 10 mil habitantes até ao início do século XX, e perante a existência de fortes laços de parentesco entre os empresários corticeiros da região, como assinala a documentação, estavam reunidas as circunstâncias para que a reputação social agisse como um fator de promoção da colaboração e de inibição de comportamentos oportunistas, tendo por base uma comunidade com uma identidade comum e de fácil monitorização mútua. Neste contexto, o estabelecimento de atitudes de cooperação era mais seguro e estimulado, por via do conhecimento que a comunidade tinha dos seus próprios membros. De facto, como assinala Ana Sofia Ribeiro, são diversos os estudos, para além do trabalho da própria, que consideram que a reputação, observada direta ou indiretamente, tem um impacto social entre agentes económicos muito mais eficaz do que qualquer sistema de punição (Ribeiro, 2011, 23-25). Aliás, o estabelecimento de acordos e compromissos empresariais com base em conceções sociais é bastante comum quando o respeito pela autoridade central ou a eficácia das instituições estatais são reduzidas (Kay, 1993, 44), o que pode perfeitamente ser o caso do Portugal de Oitocentos.

Em segundo lugar, a semelhança estrutural entre as empresas algarvias, todas de pequena dimensão, favorece também o surgimento lógicas de cooperação, visto que quando as empresas têm dimensões muito diferentes, os ganhos de cooperação facilmente podem-se tornar antagó-

nicos. Ainda no mesmo sentido, o contacto com mercados internacionais, como era o caso do setor industrial corticeiro essencialmente exportador, também potencia este tipo de estratégias empresariais devido à complexidade que é, sobretudo para pequenas empresas de uma economia em desenvolvimento, o processo de afirmação num mercado estrangeiro. Por último, bastante relacionado com o primeiro fator, a estabilidade dos seus membros, como verificámos, ajuda não só a cimentar a confiança e a reputação, aspetos determinantes numa rede empresarial cooperativa, mas também pode fazer com que, numa determinada situação, possam surgir atitudes cooperativas devido a uma perspectiva de ganho a médio/longo prazo, algo que não aconteceria caso fossem previsíveis alterações sistemáticas na rede.

O nível de cooperação dos empresários algarvios sambransenses, seguindo o esquema concetual criado por Ana Sofia Ribeiro (Ribeiro, 2011, 45), era o máximo possível, designado por esta autora como de colaboração, visto que este se traduz nas características que facilmente se podem identificar: relações de longo prazo com iguais perdas e ganhos, cimentadas pela divisão de tarefas através da especialização interligada. Os ganhos decorrentes desta estratégia situar-se-iam quer no alívio de imperfeições de mercado, como tem vindo a ser aceite pela ciência económica, sobretudo em economias em desenvolvimento, como era o caso da economia portuguesa do século XIX (Garrués Iruzún; Rubio Mondéjar; Hernández Armenteros, 2013), quer na tentativa de não inflacionar o preço da cortiça em bruto em virtude da concorrência entre os próprios empresários sambransenses.

Conclusões

As empresas industriais que, ao longo da segunda metade do século XIX, se abasteceram de matéria-prima no mercado florestal de cortiça

alentejano desenvolveram estratégias de cooperação empresarial. Neste sentido, as grandes empresas industriais de origem britânica delimitaram geograficamente os seus territórios de ação, acabando por evitar uma competição direta que, provavelmente, faria aumentar o preço da matéria-prima. Consequentemente, em cada uma das principais regiões de produção florestal de cortiça no Alentejo, encontra-se apenas uma destas grandes empresas a adquirir cortiça, sobretudo através do arrendamento de propriedades com direito à extração de cortiça, mas também com a aquisição de propriedades rústicas. Em locais como Ponte de Sor ou Portalegre, os principais competidores eram, para além de um número limitado de pequenos industriais alentejanos, dezenas de empresários provenientes do eixo corticeiro algarvio Faro-São Brás de Alportel. Apesar de, ao contrário das multinacionais britânicas, não terem optado por qualquer estratégia de delimitação geográfica, a verdade é que também estes cooperavam entre si regularmente, com a contratualização de parcerias para a aquisição e gestão da extração de cortiça. O facto de serem provenientes de uma pequena localidade algarvia e de muitos possuírem, entre si, laços de parentesco, certamente terá favorecido o estabelecimento de atitudes cooperativas, devido ao controlo social que podia ser exercido sobre cada um deles, servindo de desincentivo à existência de comportamentos oportunistas ou moralmente criticáveis. Aliás, se nos contratos de elevados montantes, a cooperação é facilmente explicada, nos diversos que, mesmo sendo minoria, pressupunham pequenas quantias, para além da redução de custos de informação, talvez a justificação resida também em fatores sociais relacionados com familiaridade, que dificilmente são perceptíveis na documentação. Em última análise a existência de estratégias de cooperação generalizadas entre os industriais corticeiros, sobretudo no caso das grandes multinacionais,

muito provavelmente poderá ter levado a que um mercado com fortes potenciais de se aproximar de uma concorrência perfeita, se tenha deslocado para uma lógica de concorrência imperfeita do tipo oligopolista, beneficiando a indústria corticeira naquela que era a sua atividade mais onerosa: a aquisição de matéria-prima. A repartição do mercado de aquisição de matéria-prima terá permitido, às empresas cooperantes, um maior poder de negociação sobre preços e condições, devido à diminuição da concorrência, a qual se traduziu num menor custo de aprovisionamento por parte destas empresas. Assim, pode-se concluir que, pelo menos para a atividade industrial, as estratégias cooperativas no setor florestal corticeiro alentejano oitocentista foram um fator de desenvolvimento.

Bibliografia

ANDRADE, Primo Pedro da Conceição Freire de. Cinzas do Passado. 2ª edição revista por Ana Isabel Coelho Silva. Ponte de Sor: Município de Ponte de Sor, 2010.

BRANCO, Amélia; SILVA, Ester Gomes da. Growth, Institutional Change and Innovation, 1850-1930. In: FREIRE, Dulce; LAINS, Pedro. An agrarian History of Portugal, 1000-2000: economic development on the European frontier. Leiden: Brill, 2017.

CONSELHO DE AGRICULTURA DO DISTRICTO DE PORTALEGRE. Annaes agrícolas do districto de Portalegre. Portalegre: Conselho de Agricultura do Districto de Portalegre, 1883.

FAÍSCA, Carlos Manuel. Criando os chaparraís: dois séculos de montado de sobro no Alentejo. Lisboa: Apenas Livros, 2014.

FLORES, Alexandre. Almada na história da indústria corticeira e do movimento operário: da Regeneração ao Estado Novo, 1860-1930. Almada: Câmara Municipal de Almada, 2003.

FILIPPE, Graça; AFONSO, Fátima. Quem diz cortiça, diz Mundet. Seixal: Município de Seixal, 2010.

FONSECA, Helder Adegar. O Alentejo no século XIX: economia e atitudes económicas. Lisboa: Imprensa Nacional Casa da Moeda, 1996.

GARCÍA, Antonio. Explotación comercial del corcho en la provincia de Badajoz: siglo XIX (Alburquerque y San Vicente de Alcántara). Badajoz, Junta de Extremadura, 2006.

GARCÍA, Antonio. Explotación comercial e industrial del corcho en la provincia de Badajoz: Explotación comercial e industrial del corcho en la provincia de Badajoz: Jerez de los Caballeros (1841-1908). Badajoz, Editora Regional de Extremadura, 2008.

GARCÍA, Antonio. Explotación comercial e industrial del corcho en la provincia de Badajoz: Jerez de los Caballeros y Mérida (1833-1912). Badajoz: Editora Regional de Extremadura, 2008.

GARRUÉS IRUZÚN, Josean; RUBIO MONDÉJAR, Juan Antonio; HERNÁNDEZ ARMEN-TEROS, Salvador. Empresarios y redes empresariales en la Andalucía contemporánea. Revista de Historia Industrial, N.º 51, p. 107-140, 2013.

GUIMARÃES, Paulo. Elites e indústria no Alentejo (1890-1960): um estudo sobre o comportamento económico de grupos de elite em contexto regional no Portugal contemporâneo. Lisboa: Edições Colibri: Centro Interdisciplinar de História, Culturas e Sociedades da Universidade de Évora, 2006.

JUSTINO, David. Preços e salários em Portugal (1850-1912). Lisboa: Banco de Portugal, 1990.

KAY, John. Foundation of corporate success: how business strategies add value. New York: Oxford University Press, 1993.

MENDES, Américo. A economia do sector da cortiça em Portugal: Evolução das actividades de produção e de transformação ao longo dos séculos XIX e XX. Documento de Trabalho. Porto: Universidade Católica Portuguesa, 2002.

NATIVIDADE, Joaquim Vieira. Subercultura. Lisboa: Ministério da Economia, Direcção-Geral dos Serviços Florestais e Aquícolas, 1950.

PAREJO MORUNO, Francisco. El negocio de exportación corchera en España y Portugal durante el siglo XX: câmbios e intervención pública. Badajoz: Universidad Extremadura, 2009. Tese de Doutoramento.

PAINHA, José Maria. Chá de Azeite. Trajecto Empresarial da Casa Reynolds no Alentejo e Extremadura (1838-1890). Estremoz: Câmara Municipal de Estremoz, 2008.

PALAZÓN BOTELLA, María Dolores; TAVARES, Célia Gonçalves. El Legado de los Robinson: Contextualización Histórica a partir del Análisis de las Licencias Industriales de la Fábrica Robinson (1923-1962). *História e Culturas*, vol. 5, n.º 9, p. 26-48, janeiro-julho 2017.

PORTER, Michael. Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, n.º 52, p. 95-117, inverno 1991.

PORTUGAL. Direcção Geral do Comércio e Indústria. Estatística Industrial: Districtos de Évora, Beja e Faro. Lisboa: Imprensa Nacional, 1905.

PORTUGAL. Ministério das Finanças. Direcção-Geral de Estatística. Estatística Agrícola: resumos estatísticos. Lisboa: Imprensa Nacional, 1914.

PORTUGAL. Ministério das Obras Públicas, Comércio e Indústria. Direcção-Geral do Comércio e Indústria. *Boletim do Trabalho Industrial*, n.º 63, p. 6-17, 1911.

PAREJO MORUNO, Francisco Manuel, RANGEL PRECIADO, Jose; BRANCO, Amélia. Redes comerciales y puertos internacionales para el negocio corchero en el siglo XIX. El caso de la empresa familiar Reynolds. IN: T. Pontón; M. Vázquez. Cádiz: del Floreciente S.XVIII al Port of the Future del S.XXI, Madrid, Dykinson, p.55-68, 2018,

RIBEIRO, Ana Sofia. Mechanisms and criteria of cooperation in trading networks of the first global age: The case study of Simon Ruiz, 1557-1597. Tese de Doutoramento – Universidade do Porto, Porto, 2011.

SERRANO VARGAS, Antonio. El corcho en la sierra norte sevillana: producción, comercialización y transformación industrial en los siglos XIX y XX. 2008. Tese de Doutoramento – Universidad de Sevilla, Sevilla, 2008.

Carlos Manuel Faísca é Licenciado em História pela Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, e Mestre em Ciências da Informação e da Documentação, pela mes-

ma instituição. Atualmente, é doutorando da Universidad de Extremadura onde desenvolve um estudo sobre o setor corticeiro do Sudoeste Peninsular no século XIX.

(Footnotes)

1 A percentagem foi calculada a partir do somatório dos montantes de cada contrato de arrendamento/compra de cortiça, encontrando-se estes expressos em preços constantes de 1860-63. Para este cálculo usou-se o índice de preços de David Justino (Justino, 1990). Para os anos de 1913 e 1914, omisos nesta publicação, extrapolou-se o índice tendo em conta a inflação média dos dez anos anteriores.

2 A percentagem foi calculada a partir do somatório dos montantes de cada contrato de arrendamento/compra de cortiça, encontrando-se estes expressos em preços constantes de 1860-63. Para este cálculo usou-se o índice de preços de David Justino (Justino, 1990). Para os anos de 1913 e 1914, omisos nesta publicação, extrapolou-se o índice tendo em conta a inflação média dos dez anos anteriores.