

REPENSANDO A ESCOLHA RACIONAL E A TEORIA DA AGÊNCIA: fazendeiros de gado e capatazes no século XIX*

Karl Monsma

Depois da independência argentina, os três irmãos Anchorena, comerciantes de Buenos Aires, adquiriram vastos terrenos no sul dessa província e organizaram um império de fazendas de gado. Até 1830 tinham oito fazendas e provavelmente eram os maiores fazendeiros de gado da Argentina (Brown, 1979, p. 182; Carretero, 1970b). Os Anchorena participavam de uma reorientação da atividade econômica de Buenos Aires para a produção rural que se seguiu à independência argentina. Com a decadência das minas de prata do Alto Peru (Bolívia) e a liberação do comércio externo, muitos comerciantes anteriormente intermediários no comércio entre Alto Peru e Espanha investiram em fazendas ou char-

queadas e começaram a exportar couros e charque (Halperín Donghi, 1969).

No final dos anos 1820, após o fim da guerra entre Brasil e Argentina, João Francisco Vieira Braga (Filho), outro comerciante radicado a uns 650 quilômetros à nordeste de Buenos Aires, na cidade de Rio Grande, Rio Grande do Sul (naquela época, Província do Rio Grande de São Pedro do Sul), comprou uma grande fazenda de gado no interior da província, perto da fronteira com o Uruguai. Ao contrário dos Anchorena, grande parte dos negócios anteriores de Vieira Braga era ligada ao Estado. Ele era administrador do contrato do quinto real dos couros do Rio Grande e abastecia os exércitos português e brasileiro durante as sucessivas campanhas cisplatinas. Como outros comerciantes do Rio Grande, João Francisco já exportava couros e charque para outras regiões do Brasil, e já tinha fazendas, mas as que possuía ficavam perto da lagoa dos Patos e eram de acesso relativamente fácil por embarcações. Com a compra da fazenda no interior, João Francisco participava do movimento geral daquela época de ocupação da Campanha, a planície do sul da província, por fazendas de gado (Bell, 1998, pp. 27-31).

* Versões anteriores deste trabalho foram apresentadas no GT Trabalho e Sociedade da Anpocs, em 1998, e em uma palestra no Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da USP, em 1999. Agradeço os comentários dos participantes desses eventos, especialmente Helena Hirata e Tom Dwyer, de Maria da Glória Bonelli e de um parecerista anônimo da RBCS. A pesquisa no Rio Grande do Sul teve o auxílio da Comissão Fulbright do Brasil e a pesquisa em Buenos Aires contou com os recursos University Research Grants Committee Award da Universidade de Northwestern.

Esses comerciantes/fazendeiros ficavam a maior parte do tempo nas cidades, organizando e administrando à distância suas fazendas de gado, chamadas estâncias no Rio Grande de São Pedro e no rio da Prata. A maioria das estâncias dos Anchorena era localizada entre 100 e 300 quilômetros da cidade de Buenos Aires. A Estância da Música, de Vieira Braga, ficava a uns 300 quilômetros do Rio Grande. Para terem sucesso na criação de gado eles dependiam dos capatazes das fazendas. Incumbiam os capatazes da administração do dinheiro e dos suprimentos para os peões e escravos, e tinham de confiar que eles lhes transmitiriam informações verídicas sobre o estado dos rebanhos e dos campos, e não venderiam gado ou couros em benefício próprio. Além disso, a criação de gado nessas planícies sem cercas exigia grandes esforços dos capatazes. Bons capatazes trabalhavam com afincos supervisionando rodeios, marcações, castrações, a separação do gado misturado com o dos vizinhos e a condução de boiadas a novos pastos. Tinham de evitar a fuga dos escravos, recrutar peões e manter a lealdade deles, assim como defender a propriedade de ladrões de gado e vizinhos que marcavam bezerras errantes ou invadiam os pastos com suas manadas. A posição de capataz exigia um alto grau de responsabilidade e confiabilidade, além de competência na administração de homens e animais.

Este artigo usa os casos desses fazendeiros de gado e suas relações com os capatazes para repensar a teoria da agência, ou a teoria *principal-agent*, que trata das maneiras de conseguir serviços de outras pessoas. Nessa teoria, *principal* é qualquer pessoa ou organização que quer que outra faça algum serviço para ela.¹ O agente é a pessoa ou organização que provê o serviço. A teoria tenta identificar os incentivos que levam o agente a servir melhor os interesses do *principal*.

A versão convencional da teoria da agência baseia-se em uma concepção empobrecida da ação humana, que pressupõe escolhas racionais entre as linhas de conduta possíveis em cada situação. Este artigo tenta mostrar como uma teoria da ação mais sofisticada pode modificar nosso entendimento das relações *principal-agent*.

A teoria da agência permite identificar problemas e contradições centrais nas relações entre *principals* e agentes e ajuda a entender por que certas soluções são eficazes, mas não é suficiente para explicar os arranjos específicos que se adotam na prática. Quase sempre há vários arranjos que seriam satisfatórios para ambas as partes porque, como Herbert Simon (1957) argumentou, na maioria das vezes as pessoas se dão por satisfeitas com medidas que surtem efeito e não seguem buscando a melhor de todas as soluções para cada problema que enfrentam, o que geralmente não vale a pena. A teoria da agência ajuda a delimitar o conjunto dos ajustes viáveis entre *principals* e agentes, mas não explica por que eles chegam a um deles e não a outro. Para entender as soluções específicas, precisamos levar em conta a história e a cultura de contextos determinados. Uma teoria da ação que enfatize o *habitus*, o conhecimento prático e os processos de estruturação, baseada no trabalho de Pierre Bourdieu e Anthony Giddens, permite incorporar a história e a cultura na análise da agência, captando melhor os processos que levam aos arranjos específicos.

Para entender as relações de agência duradouras, também precisamos estudar como a interação entre as partes e seus ajustes se modificam ao longo do tempo. A versão convencional da teoria da agência não permite estudar tais mudanças porque pressupõe preferências estáveis e, por isso, focaliza incentivos fixos. Com o tempo, podem mudar os entendimentos das partes, os benefícios que elas esperam ganhar da relação e suas estratégias para tratar com o outro. Essas mudanças são direcionadas pela lógica cultural de contextos específicos. Um aspecto importante da história interna de relações de agência são as obrigações do *principal* para com o agente, quase sempre ignoradas na teoria da agência. Quando a relação dura, muitas vezes o *principal* assume obrigações a longo prazo para com o agente, e o agente desenvolve estratégias para incentivar o *principal* a cumpri-las.

Antes de examinar as relações entre fazendeiros e capatazes, é preciso esclarecer os fundamentos e os limites da teoria da agência.

Da escolha racional ao sentido prático

Fundamentos da escolha racional

A teoria da agência originou-se na Economia, e as versões sociológicas da teoria baseiam-se nas mesmas pressuposições adotadas pela maioria dos economistas. Esta abordagem geral, denominada “escolha racional”, pressupõe que, do leque de ações possíveis numa situação dada, as pessoas escolham racionalmente aquelas que maximizam as chances de conseguir suas metas e realizar seus projetos. A escolha racional não focaliza as origens dos desejos e das preferências dos atores, considerados ou universais (como os desejos de sobrevivência, segurança, riqueza, poder, prestígio etc.), ou produtos de processos sociais e culturais exógenos à análise, mas pressupõe que suas preferências — sejam elas quais forem — são estáveis e ordenadas hierarquicamente.² Não importa de onde vêm os objetivos das pessoas, uma vez que conhecemos (ou pressupomos) as metas dos atores, podemos elaborar modelos descrevendo as estratégias mais racionais para a sua realização em contextos variados.³

A principal justificativa desta abordagem, além das teorias dedutivas que permite desenvolver, é a sua capacidade putativa de esclarecer as relações entre micro e macro, entre ação e estrutura. Os sociólogos da escolha racional vêm dizendo que grande parte da Sociologia não reconhece que coletividades, estruturas e instituições não têm vida ou vontades, e que só agem por meio da ação dos indivíduos. Assim, um dos principais projetos deles é entender como as estruturas, os sistemas e as instituições sociais podem “emergir” e se reproduzir em decorrência das ações racionais dos indivíduos.⁴ As relações de emprego e outras relações de agência institucionalizadas constituem fenômenos-chave a serem explicados pela ação racional.

A escolha racional pressupõe que as pessoas têm interesses claros e escolhem as ações mais adequadas para servir seus interesses. Como o cientista social elabora o modelo pensando conscientemente nas alternativas disponíveis aos atores e

identificando a mais eficaz, implicitamente está tratando os atores como se fizessem escolhas conscientes e calculadas. Alguns sociólogos, e provavelmente a maioria dos economistas, crêem que, se os modelos de escolha racional descrevem mais ou menos bem os padrões de ação estudados, essas ações realmente devem decorrer de cálculos racionais parecidos com os do cientista social que elaborou o modelo (veja Schutz, 1943), um exemplo do que Bourdieu (1977, p. 28) designa de “escorregar do modelo da realidade para a realidade do modelo”. Outros autores (por exemplo, Hechter e Kanazawa, 1997) enfatizam, porém, que o propósito central da abordagem não é entender a ação individual, mas entender as conseqüências das combinações de ações de pessoas com interesses distintos em contextos institucionais variados. Nessa versão, o sucesso da abordagem não depende de se, na realidade, as pessoas fazem escolhas calculadas o tempo todo. A escolha deliberada é só um pressuposto útil para a construção de modelos da ação. O que importa é que as pessoas têm metas claras e agem intencionalmente na procura dessas metas, mesmo se não pesam as alternativas antes de “escolher” um rumo de ação. De alguma maneira, e dentro dos limites da informação disponível, as pessoas médias tendem a escolher a linha de conduta mais eficaz para conseguir seus objetivos num dado contexto. A diferença entre as duas vertentes é que uma acredita que a escolha racional constitui uma descrição verídica dos pensamentos e das decisões dos atores, ao passo que a outra trata a escolha racional como uma conjectura simplificadora para elaborar modelos explicativos de padrões de atividade.

Ambas as versões da escolha racional pressupõem atores pré-sociais, que decidem e agem segundo critérios universais de racionalidade, mesmo quando os “gostos” deles sejam dados por algum processo social. A escolha racional é um postulado básico, não um objeto de pesquisa. A abordagem substitui o estudo da ação por um modelo abstrato da ação, o que esquiva o problema das relações entre ação e estrutura porque o resolve por definição. As pressuposições de racionalidade instrumental e de escolhas calculadas permitem que o pesquisador desconsidere como

os atores sentem, percebem e entendem sua situação e outras pessoas, e o pressuposto de preferências estáveis exclui o estudo de mudanças nos seus objetivos. A vida vira um jogo entre máquinas calculadoras programadas com objetivos e dados variados. Isso vai na contramão de parte importante da Sociologia, que enfatiza justamente a construção social dos atores, como as categorias do pensamento são limitadas por categorias institucionais, como as preferências, motivações e estratégias mudam na interação social e como a ação se efetiva não individualmente, mas por meio de redes de relações (veja, por exemplo, Baron e Hannan, 1994, pp. 1.114-1.117; Berger e Luckmann, 1966; Calhoun, 1998; Douglas, 1986; Granovetter, 1985; Somers, 1998).

O problema da indeterminação

A escolha racional amiúde sofre de problemas de indeterminação. As versões formais da abordagem tentam identificar as conseqüências da interação de vários atores, ou de várias categorias de atores, com modelos matemáticos de equilíbrio, nos quais nenhum ator pode melhorar sua posição, devido às reações dos outros. Se existir um equilíbrio só, com o tempo as ações dos envolvidos tenderão a se estabilizar no equilíbrio, da mesma maneira que a oferta e a demanda levam a preços na teoria econômica. Muitas vezes, porém, existem equilíbrios múltiplos, e a abordagem não pode explicar por que surge um em um contexto e outro em outro (Elster, 1989, pp. 101-112, e 1993; Green e Shapiro, 1994, pp. 23-27).

O número de possíveis “soluções” se multiplica muito mais uma vez que admitimos que as pessoas reais geralmente buscam estratégias suficientes para a realização de objetivos, não estratégias ótimas. Já nos anos 50, Herbert Simon (1957, pp. 196-206 e 241-273) criticou o grosso da teoria econômica por pressupor atores com informação perfeita e capacidades de cálculo ilimitadas. Tendo em vista os limites humanos, geralmente não compensa tentar otimizar as decisões, e as pessoas, segundo Simon, fazem o que ele chama *satisficing*: poupam seu tempo e suas capacidades cognitivas aceitando soluções viáveis. Quando as pessoas estão *satisficing* e não otimizando, quase sempre

há várias estratégias possíveis para alcançar os mesmos fins. Hoje a teoria econômica tenta levar em conta os custos de aquisição da informação, postulando que as pessoas seguem procurando informações pertinentes a uma escolha até que o custo da busca supere o valor da nova informação, mas isso não serve como resposta adequada a Simon porque não diz nada a respeito dos limites cognitivos e não leva em conta a dificuldade (ou a impossibilidade) de estimar o valor de informações, conhecimentos e habilidades antes de adquiri-los.⁵ Os estudos empíricos da escolha racional geralmente são estudos de *satisficing*, embora não reconheçam isso. Tipicamente, tentam explicar *post hoc* por que alguma instituição ou linha de conduta é racional para os atores envolvidos. A explicação geralmente focaliza por que o arranjo ou ação é satisfatório, mas não demonstra que é o melhor possível.

A escolha racional não pode explicar por que, dentro do conjunto das práticas possíveis e convenientes, as pessoas seguem uma e não outra. Na maioria das vezes, a maneira mais fácil de encontrar uma solução viável é tentar alguma estratégia já conhecida que funcionou para outro problema parecido ou observar como outras pessoas solucionam problemas parecidos, o que implica um viés conservador a favor de conhecimentos e procedimentos já comuns no ambiente do ator. Portanto, para entender a estratégia observada, o pesquisador tem de levar em conta a história e a cultura do contexto específico que estuda.

Habitus, conhecimento prático e temporalidade

Para evitar o objetivismo e o universalismo da escolha racional, é essencial reconhecer que os atores não existem fora do contexto social, que as formas da racionalidade variam com a natureza das disposições e dos esquemas de percepção internalizados em contextos específicos. Aqui proponho substituir a idéia de escolha racional pelo *habitus* e o conhecimento prático como geradores da ação, usando idéias de Bourdieu (1977 e 1980, pp. 87-109) e Giddens (1979, pp. 9-130, e 1984). O cerne da teoria da ação dos dois é parecido: ambos enfatizam as estratégias que as pessoas usam para resolver problemas e prosseguir na vida, mas que

não sabem explicar em palavras, ou só conseguem expressar nos discursos fragmentados de pequenas observações, piadas, ditados etc. O *habitus* é “um sistema de disposições duradouras e transponíveis que, integrando experiências passadas, funciona em todo momento como uma *matriz de percepções, apreciações e ações* e possibilita a realização de empreendimentos infinitamente variados, graças a transferências análogas, permitindo a solução de problemas moldados de maneira semelhante” (Bourdieu, 1977, pp. 82-83). O “sentido prático” é essa capacidade de transpor os esquemas de percepção e ação do *habitus* entre problemas homólogos, permitindo improvisações ilimitadas. Na concepção de Giddens (1984, pp. 17-23), as “regras” da vida social são constituídas de fórmulas ou procedimentos que são generalizáveis entre problemas análogos. Esses esquemas ou procedimentos residem principalmente no que ele chama de “consciência prática”, por contraste a “consciência discursiva”, que abrange os pensamentos formulados em palavras e conceitos. Bourdieu enfatiza mais as disposições embutidas no corpo e nos sentimentos, enquanto Giddens enfatiza mais a intencionalidade da ação (mesmo se as conseqüências não correspondem às intenções) e o entendimento, dentro de limites, dos atores.⁶ O conhecimento prático constitui uma arte da vida. Ele fornece às pessoas um sentido dos procedimentos adequados a várias situações por causa das analogias entre elas. Geralmente os indivíduos não fazem uma escolha consciente de uma lista de condutas possíveis. Mesmo quando pensam nas suas escolhas, o *habitus* e o conhecimento prático moldam a definição do problema, limitam as ações pensáveis e orientam as estratégias para resolvê-lo.

A escolha racional tende a ofuscar as diferenças entre escolhas racionais (uso do raciocínio para decidir entre alternativas) e a ação racional (ação eficaz, que leva a resultados desejados). Há muitos modelos da escolha racional demonstrando como a racionalidade individual pode levar a resultados contraproducentes no nível coletivo, mas a abordagem geralmente desconsidera a possibilidade de que ações não provenientes da escolha racional — ações espontâneas, impulsivas, emocionais, habituais ou tradicionais —

possam levar a conseqüências desejadas, e assim ser racionais do ponto de vista dos resultados. Se o comportamento das pessoas numa situação dada é eficaz para promover seus interesses, é fácil supor que um modelo científico baseado na escolha racional “explica” esse comportamento. Bourdieu mostra, porém, que o *habitus*, em contextos parecidos àqueles onde ele se internalizou, possibilita a improvisação de práticas eficazes em uma infinidade de situações específicas e o ajustamento constante do comportamento na interação com os outros, sem escolhas deliberadas, que muitas vezes só complicariam a realização de resultados apreciados (Bourdieu e Wacquant, 1992, pp. 117-126).

A ação orientada pelo *habitus* amiúde leva a conseqüências benéficas para o ator mesmo quando ele se sente motivado por dever, generosidade ou amor, e muitas vezes as pessoas genuinamente desinteressadas ganham mais de certos benefícios, tais como respeito, prestígio, carinho ou confiança. Arlie Hochschild (1983, pp. 28-34 e 201-222) enfatiza a racionalidade (do ponto de vista dos resultados) das emoções. Com as emoções, as pessoas sentem aspectos de situações sociais que não são imediatamente acessíveis à consciência discursiva. Assim, há algumas situações em que a ação emocional é mais eficaz que a ação deliberada, e muitas outras nas quais a deliberação orientada pelas emoções leva a decisões mais sábias que cálculos frios. Para pesquisar — e não simplesmente postular — por que as pessoas agem de uma maneira que parece encaixar nos modelos da escolha racional precisamos estudar as relações entre *habitus* e situação social.

Os conceitos de *habitus* e de conhecimento prático nos permitem ressituar os atores na história, como produtos históricos, e perceber que instituições, tais como relações de agência, não emergem num vácuo, mas são transformações de instituições preexistentes, feitas por atores formados em um determinado contexto histórico (veja Sewell, 1987). Os processos de formação, reprodução e transformação de instituições também formam os atores, cujos *habitus* e conhecimentos sofrem mudanças na interação e na experiência. É especialmente importante levar em conta que, como argumenta

Giddens (1984, pp. 334-341), todo ser humano é um teórico social, tentando entender sua situação e interpretar os entendimentos dos outros, mesmo se faz isso com os conceitos do senso comum, e que ele muda suas teorias com a experiência. Conforme os atores e seus entendimentos mudam, suas preferências, metas e estratégias para lidar com problemas podem mudar também. A escolha racional, porém, exclui o estudo da formação mútua das estruturas e dos atores porque começa com o postulado do ator racional pré-formado (e, por isso, pré-social), que não varia, reduzindo a cultura à informação ou, nas versões mais sofisticadas, às expectativas a respeito do comportamento dos outros (por exemplo, Greif, 1994). As formas de entendimento intersubjetivo tampouco constituem objetos legítimos de estudo nessa abordagem, já que ela pressupõe que todos agem pela mesma lógica, mesmo se têm fins diferentes.

Essas limitações da escolha racional não significam que essa abordagem não serve para nada. Quando as pessoas têm interesses ou metas relativamente claros, a escolha racional pode identificar problemas que elas têm de resolver para conseguir o que querem. Talvez o maior impacto da escolha racional nas ciências sociais tenha sido o esclarecimento de dilemas, problemas e paradoxos, tais como o problema do *free rider* — os indivíduos não têm incentivo para contribuir para a realização de um bem público porque todos receberão os benefícios, quer contribuam, quer não (Olson, 1965) — ou o paradoxo do voto — nos países onde o voto é facultativo, as pessoas votam apesar do fato de que o voto individual faz pouca diferença, porque as eleições quase nunca são decididas por apenas um voto (Downs, 1957). As idéias da escolha racional também podem ajudar a entender por que certas soluções funcionam, mesmo se não resultam de nenhuma escolha consciente entre alternativas. Dada a presença de preferências ou metas claras, esses modelos servem como tipos-ideais que delimitam o conjunto de soluções viáveis para certos problemas e que indicam as prováveis conseqüências da adoção de uma solução em vez de outra. Contudo, somente a história e a cultura de contextos específicos permitem entender por que as pessoas “escolhem” um dos

arranjos viáveis e não outro. O *habitus* influencia a percepção dos problemas e de quais incentivos são mais apreciados. O conhecimento prático molda as estratégias das pessoas que querem influenciar a ação de outras, especialmente a natureza dos incentivos que oferecem e a maneira de oferecê-los

A teoria da agência

A Economia neoclássica, que pressupõe informação perfeita e transações sem custos, não pode explicar a existência de organizações, mas os sociólogos que se interessam pela escolha racional geralmente querem usá-la para entender as instituições sociais, não para redefini-las como mercados. A escola da Economia conhecida como a “economia de custos de transação” (*transaction costs economics*) resulta mais útil para os sociólogos da escolha racional porque junta custos de informação e custos da formação e implementação de contratos ao modelo da escolha racional para explicar a emergência e o funcionamento das organizações e instituições.⁷ A teoria da agência constitui uma parte importante da “economia de custos de transação” e vem ganhando espaço na Sociologia.⁸ Nesse olhar, organizações ajudam a resolver problemas de agência e são construídas, em grande parte, de relações entre *principals* e agentes. Variações na natureza da agência também podem explicar importantes diferenças entre organizações.⁹

Há dois tipos gerais de agência. Seguindo uma distinção da *common law* da Inglaterra e suas ex-colônias, pode-se distinguir a agência do tipo “senhor-servo” (*master-servant*) da agência do tipo “contratante independente” (*independent contractor*) (Coleman, 1990, pp. 146-149). No primeiro tipo, a relação de emprego dá ao *principal* autoridade sobre o agente. O *principal* tipicamente é dono do lugar, da matéria-prima e das ferramentas usadas no trabalho. No segundo tipo, o *principal* encomenda um serviço ao agente mas o agente não é empregado do *principal*; este não tem o direito de mandar naquele, nem de especificar como fazer o serviço. Muitos profissionais liberais, por exemplo, são contratantes independentes.

Este artigo focaliza a agência senhor-servo mas argumenta que, nas relações de emprego duradouras, elementos importantes de agência do tipo contratante independente entram na relação.

A teoria da agência focaliza os problemas gerados pelo fato de que o agente tem de fazer algo pelo *principal* mas não tem os mesmos interesses. Ao mesmo tempo, o *principal* nunca tem informação completa sobre as atividades do agente, e muitas vezes nem sabe fazer as tarefas do agente. Essa abordagem tenta descobrir que arranjos contratuais e institucionais podem melhor alinhar ou compatibilizar os interesses do agente com os interesses do *principal*.¹⁰ O ideal, para o *principal*, é um sistema de incentivos em que o agente só pode ganhar mais por meio de esforços que aumentam os benefícios do *principal* (Stinchcombe, 1986, pp. 139-140).

Como a abordagem pressupõe que os agentes “se comportam egoisticamente e o fazem com astúcia” (Peterson, 1993, p. 279), não adianta procurar agentes honestos ou com um forte sentido de dever ou ética profissional. Tem-se de procurar agentes que têm algo a perder. Se o agente tem uma boa reputação construída numa história de transações anteriores, tem algo de valor que pode perder se fizer um trabalho ruim ou desfaltar um protegido (Pratt e Zeckhauser, 1991, pp. 12-14). Em geral, a perda de futuros protegidos decorrente da perda da boa reputação vai ser maior que o ganho de uma fraude ou um trabalho malfeito. Para trabalhadores comuns, que não têm uma reputação que o empregador pode averiguar sem incorrer em altos custos, a literatura recomenda estágios probatórios e oportunidades para promoções por bom desempenho. Também é possível pagar ao trabalhador mais que o seu valor de mercado, aumentando, assim, o custo da perda do emprego, uma estratégia conhecida como “salário de eficiência” (*efficiency wages*) (Pratt e Zeckhauser, 1991, p. 10; Pearce, 1992, pp. 123-124).

O grosso dessa literatura tenta identificar as condições que estimulam maiores esforços dos agentes. Enfatiza especialmente os tipos e combinações de incentivos e fiscalização que são mais adequados para os interesses do *principal* em vários tipos de agência. Especialmente importante

aqui é a diferença entre recompensas por resultados, como pagamento por peça, e recompensas pelo tempo trabalhado, como salários. Se os resultados são fáceis para o *principal* avaliar, recompensas por resultados podem constituir incentivos mais fortes, mas muitas vezes os resultados dependem só parcialmente do esforço e da capacidade do agente. Se ele trabalha em equipe com outros, pode ser difícil avaliar a contribuição de cada indivíduo para o produto. Também há muitas influências nos resultados que estão fora do controle dos agentes. A matéria-prima pode chegar estragada, as máquinas podem quebrar, a demanda para os produtos pode cair, as secas ou enchentes podem destruir a produção rural. Na maioria das relações de emprego, os empregados não podem ou não querem assumir o risco de receber pouco ou nada por causa de flutuações em condições fora de seu controle. Por isso, o *principal* tem de oferecer um salário básico para achar pessoas dispostas a servir como agentes. O salário pode ser combinado com prêmios por resultados.

Quando as tarefas do empregado são mais variadas ou complexas e os resultados, especialmente a qualidade do produto, não são fáceis de avaliar, pode ser perigoso para o *principal* só oferecer recompensas por resultados, porque o empregado tenderá a esforçar-se mais nos aspectos do trabalho que podem ser medidos ou avaliados (Holmstrom e Milgrom, 1991). Pode negligenciar outros aspectos e maltratar o capital (equipamentos, construções ou animais) do *principal* no esforço para produzir mais. Se a conexão entre esforços e resultados não é clara ou as tarefas são variadas, o *principal* tem de oferecer mais recompensas pelo tempo trabalhado e menos prêmios por resultados. Com recompensas por tempo, como salários, aumenta a necessidade de fiscalização do empregado para prevenir evasão dos deveres ou uso do tempo ou dos recursos do *principal* pelo agente em proveito próprio. Mas a fiscalização custa e tampouco é perfeita. O empregado pode fingir estar trabalhando para mostrar serviço, ou se concentrar mais nas tarefas mais fáceis de fiscalizar, criando distorções parecidas com as produzidas por recompensas baseadas em só um aspecto do produto.¹¹

As obrigações do principal

A teoria da agência enfatiza os arranjos que servem melhor aos interesses do *principal*. Assim, não é exagero ver as teorias da agência senhor-servo como teorias da melhor maneira de explorar trabalhadores sob várias condições. Alguns autores reparam nesse viés, mas ninguém tentou reformular a teoria da agência para superá-lo. Pratt e Zeckhauser (1991, p. 2) mencionam que, às vezes, a relação de agência é recíproca, com o *principal* providenciando alguns serviços ao agente. James Coleman (1990, p. 155) nota que o agente na agência senhor-servo depende do *principal* para não abusar do seu poder, mas não desenvolve mais essa discussão. No seu manual de sociologia das organizações, Charles Perrow afirma que a teoria da agência não leva em conta as obrigações do *principal* para com o agente.

[A teoria da agência] enfatiza quase exclusivamente o não cumprimento de deveres por subordinados (agentes) como a única forma de comportamento egoísta e interesseiro contra o qual se deve proteger. A possibilidade de que o capitalista (*principal*) possa mentir aos trabalhadores sobre níveis de lucros ou ameaças de negócios perdidos, falsificar os registros dos produtos deles, ameaçar a saúde dos agentes, tudo para extrair mais lucros, ou simplesmente para faltar com suas responsabilidades, é ignorada, ou afastada ao mencionar que uma firma protege sua reputação. (Perrow, 1986, p. 227)

Além do viés de classe que Perrow repara, a abordagem *principal-agent* desconsidera o cumprimento das obrigações do patrão para com o trabalhador porque não leva em conta a evolução da relação através do tempo. A escolha racional não lida bem com relações e interações que evoluem com o tempo, mudando as preferências dos atores, suas estratégias e seus entendimentos dos outros envolvidos, porque pressupõe preferências estáveis e a racionalidade instrumental. Para entender como as relações entre *principal* e agente mudam com o tempo, precisamos levar em conta a lógica cultural dos atores.

Devido à continuidade da relação entre empregador e trabalhador, o agente (empregado) depende do *principal* (empregador) para cumprir vários deveres, tais como pagar salário, manter contas honestas, manter condições saudáveis de trabalho, contribuir para a previdência social, investir na competitividade da empresa ou pagar aposentadorias. Em quase todas as relações de emprego duradouras o *principal* original vira o agente do agente original e há problemas importantes de efetivação e fiscalização de serviços de ambos os lados. Embora algumas das obrigações do patrão já sejam explicitadas no contrato e possam ser facilmente fiscalizadas pelo empregado, outras são implícitas, difíceis para o trabalhador verificar ou só se efetivam a médio ou longo prazo. Os empregados têm uma forte tendência a definir a relação de emprego como uma relação de troca recíproca na qual o patrão acumula obrigações morais para com eles em função do tempo de serviço. Para muitos deles, uma das maiores obrigações do empregador é simplesmente a de manter a relação de emprego. Mas é difícil confiar que o empregador cumpra suas obrigações para com o empregado a longo prazo, em parte porque várias dessas obrigações não se acham em contratos formais, mas em promessas vagas ou contratos implícitos, e em parte porque o empregado não pode ter certeza que o empregador vá ter condições, no futuro, para cumprir essas obrigações, mesmo querendo. A relação se modifica conforme o empregado se convença que o patrão realmente cumpre seus deveres, o que pode evocar naquele a lealdade e algum grau de identificação com os interesses da empresa.

O patrão vira um agente do tipo contratante independente do trabalhador porque este não ganha autoridade sobre aquele, mas depende dele por certos serviços. Algumas das análises mais interessantes de agência feitas por sociólogos tratam de contratantes independentes (por exemplo, Heimer, 1985; Heimer e Staffen, 1998; Shapiro, 1987). Nessas relações, a falta de informação sobre as atividades do agente cria problemas especiais para o *principal*. O médico, o mecânico, o advogado ou o corretor de seguros tipicamente têm muito mais informações que o protegido sobre os

serviços que prestam. Para encomendar tais serviços, o protegido tem de confiar que o agente vai atuar a favor de seus interesses, mas muitas vezes o *principal* (o protegido) tem boas razões para desconfiar que o agente (o prestador de serviços) manipula informações para poder fazer o que mais lhe convém. A literatura sobre esse tipo de agência focaliza especialmente as condições necessárias para que os *principals* possam confiar nos agentes. Esses autores tipicamente contrastam o controle por meio da reputação do agente, que funciona melhor em pequenas comunidades ou em redes de pares, com o controle por instituições e organizações especializadas, tais como conselhos profissionais, firmas de auditoria, associações de consumidores ou o Judiciário, mais adequadas à impessoalidade das sociedades complexas (veja também Greif, 1994).

Recompensas a médio e longo prazos podem ser fundamentais para estimular a lealdade em empregados, para estimular esforços maiores e para facilitar a fiscalização (porque muitas vezes é mais fácil medir o resultado do trabalho a longo prazo) (Hechter, 1987, pp. 125-145). Mas qualquer *principal* que quer oferecer incentivos a longo prazo tem de se preocupar com as condições de confiabilidade dessas promessas. Se os trabalhadores não acreditam que o patrão vá cumprir suas promessas, incentivos a longo prazo não funcionarão.

Fazendeiros de gado e capatazes em Buenos Aires e no Rio Grande do Sul

Contexto histórico e a formação do habitus

As histórias específicas de Buenos Aires e do Rio Grande do Sul levaram a algumas diferenças importantes nas elites e na organização das estâncias, ou fazendas de gado, das duas províncias. Essas diferenças de contexto moldaram as disposições, as sensibilidades, as percepções e os esquemas de ação — em suma, os *habitus* — dos dois fazendeiros estudados aqui, produzindo algumas diferenças notáveis na maneira de administrar as estâncias. A teoria da agência ajuda a explicar por que as diversas estratégias funcionavam, mas é o contexto histórico e cultural que explica as diferenças.

O Vice-Reinado do Rio da Prata, estabelecido em 1776, transformou a cidade de Buenos Aires, anteriormente um centro de contrabando na periferia do império espanhol, no principal entreposto do sul desse império, onde emergiu uma classe de grandes comerciantes, importadores de mercadorias européias e de escravos africanos para distribuição no grande território que hoje inclui Argentina, Bolívia e Paraguai (Brown, 1979, pp. 28-35; Socolow, 1978). A exportação principal era a prata das minas do Alto Peru (Bolívia), complementada por um volume crescente de couros e de charque. Os grandes comerciantes tiveram muito mais riqueza e influência que os fazendeiros (Mayo, 1991). Seus filhos nascidos no continente americano eram excluídos dos altos cargos da burocracia colonial, o que, provavelmente, reforçava sua vocação comercial. Os irmãos Anchorena, os fazendeiros portenhos focalizados aqui, eram produtos dessa classe. Seu pai imigrou da Espanha e, começando com uma pequena venda, chegou à alta burguesia dos importadores (Brown, 1979, p. 176; Carretero, 1970b, pp. 10-13; Sebreli, 1985, pp. 37-42).

Depois do falecimento do pai, os Anchorena, liderados pelo irmão mais velho, Juan José Cristóbal, continuaram os negócios dele. Devido à interrupção do comércio com o Alto Peru pela Guerra da Independência e a subsequente decadência das minas, eles se especializaram cada vez mais na exportação de couros comprados dos fazendeiros do litoral dos rios Paraná e Uruguai. Foi somente no fim da década de 1810 que eles começaram a requerer terras no sul de Buenos Aires e organizar estâncias próprias. Foi nesses anos que as fazendas de gado extrapolaram definitivamente o rio Salado, que durante várias décadas servira como fronteira entre as terras dos indígenas e a faixa relativamente estreita, margeando o rio da Prata e o rio Paraná, controlada pelos espanhóis. O governo provincial ajudou essa expansão para o Sul com campanhas contra os índios e um sistema de aluguéis a longo prazo de terras públicas (*enfiteuse*). Os grandes comerciantes que requeriam terras nesse período, especialmente nos anos 1820, geralmente pediam terrenos bem maiores e mais distantes da cidade que a grande maioria das estâncias coloniais

(Carretero 1970a; Galmarini, 1974, pp. 31-40; Halperín Donghi, 1969).

Uma mudança crucial da época da independência foi o ocaso da escravidão, devido à proibição da importação de escravos em 1812, à Lei do Ventre Livre de 1813 e à alforria de muitos negros pelo Estado, que os recrutou para a guerra contra os espanhóis (Castellano Sáenz Cavia, 1981). Antes, os grandes estancieros coloniais usavam escravos, junto com peões livres, na criação de gado, na produção de trigo, frutas e hortaliças, na construção de currais e casas e em quase todas as outras tarefas das fazendas (Amaral, 1998, pp. 38-53; Mayo, 1995, pp. 135-150). Às vezes se encontravam escravos posteiros¹² ou até capatazes de estâncias, mandando em peões livres (Gelman, 1989, pp. 55-59; Mayo, 1997). Embora saibamos muito mais sobre o funcionamento das fazendas eclesiásticas do que das fazendas privadas da época colonial, é claro que a presença de escravos permitia a diversificação da produção, ou para vender ou para o consumo interno da fazenda. A demanda por mão-de-obra na criação de gado variava bastante durante o ano e de um ano para outro porque os fazendeiros precisavam de mais peões para o estabelecimento de estâncias novas, para arrebanhar o gado a pastagens novas e para as marcações e castrações na primavera e no outono. Quando não estavam cuidando do gado, os escravos podiam ser usados em outras tarefas.

O censo de 1815 ainda mostra uma presença substancial de escravos nas estâncias de Buenos Aires, mas, nos anos 1820, era cada vez mais difícil comprar novos escravos.¹³ A falta de escravos criou incentivos para que os fazendeiros se concentrassem quase exclusivamente na criação de gado, com um núcleo de empregados permanentes e peões temporários para ajudar nas estações dos rodeios e das marcações, quando a demanda por mão-de-obra era muito maior.

Entre 1810 e 1830, Buenos Aires atravessou vários períodos de extrema instabilidade política. No meio das intrigas, dos golpes, das manifestações populares, dos motins militares e das guerras civis, até comerciantes poderosos como os Anchorena eram vulneráveis (Halperín Donghi, 1975 e 1985). Para os irmãos Anchorena, o pior momento

provavelmente foi o de sua prisão durante a guerra civil de 1828-1829, por causa de sua associação com Rosas e o Partido Federalista. Além das mudanças políticas rápidas, o Estado era fraco. Durante anos a fio o Estado nacional não existiu e, às vezes, o Estado provincial também ruiu. A projeção do Estado no campo sempre foi muito mais limitada que na cidade. Tanta instabilidade providenciava oportunidades para especulações lucrativas, mas o Estado não constituía uma fonte de renda confiável e não era eficiente em proteger a propriedade, especialmente no campo. Os Anchorena supriam bois e cavalos aos fortes da fronteira, mas vendiam muito mais às charqueadas ao redor da cidade de Buenos Aires e aos matadouros que abasteciam a cidade.¹⁴ Muitas vezes o Estado ameaçava a propriedade com empréstimos forçados, requisições de gado e cavalos para o exército e recrutamentos forçados de peões, que deixavam as estâncias desamparadas. Juan José Cristóbal de Anchorena usava sua influência política, quando a tinha, mais para ganhar proteção contra o Estado que para lucrar sobre negócios com ele.

No início, as fazendas dos Anchorena no sul da província eram administradas por seu primo, Juan Manuel de Rosas, um homem com ampla experiência rural. Foi somente em 1829, quando Rosas estava ocupado com a política, que Juan José Cristóbal assumiu a administração direta dessas fazendas. Seu arquivo inclui correspondência dos anos 1820 com Rosas e com Juan Benito Sosa, capataz de umas estâncias no Oeste, mas há muito mais cartas do período entre 1828 e a sua morte em 1832. Infelizmente, o arquivo de Nicolás, que assumiu a administração das estâncias, nunca foi aberto aos historiadores.¹⁵

Ao contrário da vocação comercial de Buenos Aires, Rio Grande de São Pedro (Rio Grande do Sul) foi estabelecida como uma colônia militar para proteger o sul do território português contra os espanhóis e para expandir o domínio português às terras cisplatinas (Cesar, 1956; Freitas, 1999; Queiroz, 1987). Até o fim do século XVIII, os militares eram bem mais importantes que os comerciantes, e os oficiais predominavam entre os que recebiam sesmarias (Osorio, 1990). João Francisco Vieira

Braga cresceu num mundo em que a posição social era, na maioria das vezes, ligada à posição no Estado, e o grosso das oportunidades para enriquecer dependia da influência no Estado. O crescimento da indústria de charque nos arredores de Pelotas produziria uma classe capitalista mais independente no decorrer do século, mas esse processo estava apenas começando quando João Francisco era jovem.

Vieira Braga ocupou vários cargos governamentais, prezou muito os títulos honoríficos que ganhou do governo imperial e enriqueceu fazendo negócios com o Estado. Quando comprou a Estância da Música, era comendador, capitão de milícias, oficial da Imperial Ordem do Cruzeiro e tinha o Hábito de Cristo. Tinha sido tesoureiro do Selo, vereador e juiz em Rio Grande.¹⁶ Provavelmente seu cargo mais lucrativo fora o de administrador do quinto real dos couros que passavam pelo porto de Rio Grande. Um artigo de jornal chegou a acusá-lo de corrupção nessa posição, mas seu autor nunca produziu provas (Cesar, 1978, p. 12). Quando começou a Guerra Farroupilha, Vieira Braga era deputado da Assembléia Provincial e partidário ferrenho do Império. Foi nomeado vice-presidente da Província durante o conflito, mas não deixou seu exílio no Rio de Janeiro até o fim da guerra. Mais tarde, ganharia os títulos de barão, visconde e, finalmente, conde de Piratini. Nos anos 1810 e 1820, boa parte da sua riqueza provinha de negócios com o Estado, especialmente a venda de provisões ao exército durante as guerras cisplatinas. Quando comprou a Estância da Música, sua posição social e muito dos seus negócios estavam intimamente ligados ao Estado.

Até o início do século XIX, as sesmarias e as grandes estâncias do Rio Grande de São Pedro eram localizadas quase exclusivamente no litoral dos grandes lagos (lagoa dos Patos e lagoa Mirim) e ao longo dos principais rios afluentes deles. O pai de João Francisco, capitão João Francisco Vieira Braga, obteve uma sesmaria perto do rio Piratini (Cesar, 1978, pp. 51-58) e João Francisco Filho nasceu no povoado de Piratini. Já havia portugueses e espanhóis na planície do interior-sul da capitania, especialmente posseiros e caçadores de gado silvestre, mas os grandes fazendeiros só

começaram a pleitear terras no interior por volta de 1780. O processo de apropriação oficial e de ocupação acelerou-se depois de 1800, chegando a seu auge no período de 1814 a 1823 (Bell, 1998, pp. 27-31). A faixa de terras no interior perto da atual fronteira com o Uruguai tinha os melhores pastos, e foi nessa área que o furriel José Silveira de Andrade requereu uma sesmaria em 1809, nos terrenos conhecidos como o Rincão da Música. Vieira Braga comprou essa estância 21 anos depois, do segundo marido da viúva de Andrade.¹⁷

Durante quase dois séculos Rio Grande de São Pedro experimentara, grande parte do tempo, a ameaça de guerra com os espanhóis. Depois da separação das colônias espanholas da metrópole, o padrão continuou na invasão da Banda Oriental (ou Província Cisplatina) em 1811, na guerra contra Artigas de 1816-1817, na ocupação das terras cisplatinas e na guerra de 1825-1828 com a Argentina pela posse desse território. Com o tratado de paz de 1828, que criou o Estado independente do Uruguai, parecia que a questão cisplatina se resolvera definitivamente. Foi nesse contexto, depois de enriquecer em negócios de guerra, que Vieira Braga comprou sua fazenda na fronteira com o Uruguai, pronto para lucrar com a paz — incluindo, provavelmente, a participação no contrabando de gado.

João Francisco já tinha experiência na administração das estâncias da sua mãe, as fazendas de São João e de Santa Isabel, perto da lagoa dos Patos, na margem sul do rio Camaquã. Do Rio Grande, ele chegava às fazendas em um dia, ou um pouco mais, indo até São Lourenço de barco e prosseguindo por terra. Ele fazia visitas freqüentes para supervisionar a produção e ver a mãe, que, depois de enviudar, passou a morar na Fazenda de São João. Parece que escravos faziam a grande maioria do trabalho nas fazendas, inclusive a criação do gado. A correspondência entre Vieira Braga e os parentes e capatazes residentes nessas propriedades raramente menciona peões livres, mas há referências constantes aos escravos.¹⁸ Com acesso fácil — os produtos podiam ir até São Lourenço em canoas, e continuar dali até Rio Grande em barcos a vela — e escravos para ocupar o ano todo, essas fazendas produziam uma variedade de produtos.

Além de tropas de gado, conduzidas a pé às charqueadas de Pelotas, as fazendas mandavam charque, couros, toucinho, lingüiças, lã, cordeiros, galinhas, patos, perus, algodão, feijão, cevada, laranjas, velas e sabão para o Rio Grande pelos barcos.¹⁹

Já a comunicação com a Fazenda da Música, no interior da província, era muito mais precária. Como Vieira Braga morava, a maior parte do tempo, na cidade de Rio Grande, tinha de se comunicar com seus capatazes por escrito. Como no caso dos Anchorena, a correspondência que sobrevive nos permite conhecer vários aspectos da relação entre fazendeiro e capatazes. Especialmente importantes são as instruções que Vieira Braga escreveu para o capataz da Estância da Música, João Fernandes da Silva, quando este assumiu a administração da fazenda, e o copiador das cartas que ele enviava ao capataz. Aqui se complementam essas fontes com a correspondência de Vieira Braga com parentes e outros capatazes.

As distintas experiências anteriores podem explicar várias diferenças nas atitudes e nos sentimentos dos dois fazendeiros a respeito das suas fazendas. Nas cartas de Vieira Braga, transpira-se algo da romantização da vida rural e do apego místico à terra característicos de camponeses, fazendeiros e aristocratas do mundo inteiro. Desde o início, João Francisco pensava sobre sua nova Fazenda da Música como uma empresa diversificada, parecida com a Fazenda de São João. Como a escravidão continuava sem interrupção no Rio Grande do Sul, era natural usar escravos na nova fazenda. Ele mandou pelo menos onze, alguns deles campeiros e outros, roceiros. É claro que a renda principal da estância viria das tropas de bois vendidas aos charqueadores, mas ele também esperava produzir cavalos, ovelhas, porcos, perus, galinhas e marrecos. Outros produtos eram principalmente para o consumo na fazenda: “Fará plantar bastante milho, feijão, abobras, e ortaliga e algum trigo, para que haja de tudo fartura, afim de poupar-se as muitas Carniações”. Cada um dos três ou quatro postos da fazenda teria galinhas, plantações e quatro vacas leiteiras.²⁰ Ele não quis poupar esforços para melhorias. Mandou construir mangueira e currais de pedra e plantar “muitos

pessegueiros, Alamos, Vimes e Salsos, para que venha a haver lenha com fartura”.²¹ Também mandou construir um galinheiro, um curral coberto para os porcos e um abrigo para guardar as carretas.

Vieira Braga conhecia as tarefas rurais e achou natural inspecionar suas propriedades. Ele foi conhecer a propriedade logo depois de comprá-la, e passou algum tempo na fazenda um ano depois, mandando antes um barril de vinho para não ficar totalmente desprovido de luxos urbanos.²² No ano seguinte, passou pelo menos dois meses na fazenda e mandou um cavalo especial para seu uso pessoal.²³

Juan José de Anchorena, em contraste, pensava sobre suas fazendas como investimento, sem nenhum indício do apego aristocrático à terra como base de *status*. Como boa parte da elite portenha, percebia o campo como um lugar perigoso, lar de índios selvagens e de camponeses semibárbaros. Ele nunca manifestou o desejo de conhecer suas fazendas, e não há nenhuma evidência de que as visitou. A mentalidade de Juan José era tipicamente capitalista. Ele tratava seus capatazes como tinha tratado antes seus representantes comerciais. Sempre atento à necessidade de manter boas relações com eles e estimular sua lealdade, tendia a pensá-los como seus representantes nos mercados locais de mão-de-obra, terras e provisões para as estâncias. Nem queria conhecer os peões, e sua solução preferida para a falta de mão-de-obra ou para a relutância de alguns capatazes a trabalharem em zonas perigosas, perto da fronteira com o território dos índios no Sul, quase sempre se baseou no mercado: pagar mais.²⁴

Na concepção de Juan José Cristóbal, as estâncias serviam para a multiplicação do gado grosso, junto com alguns rebanhos de ovelhas. Plantações ou a criação de outros animais só desviavam a atenção dos peões. Ele queria que os capatazes se concentrassem quase exclusivamente na criação de gado, gastando o mínimo de tempo em outras atividades. Boa parte dessa simplificação das novas fazendas pode ser explicada pela escassez de escravos, que poderiam ter cuidado de outras atividades fora das estações mais movimentadas de marcação, de castração e de formação de

tropas de animais para as charqueadas. No início dos anos 1820, ainda era possível comprar escravos em outras províncias (Brown, 1979, pp. 187-188), mas eram cada vez mais difíceis de conseguir. A partir da segunda metade desta década, nota-se uma tendência para a simplificação das estâncias novas. A disponibilidade de terras “novas” ao Sul também permitiu a produção superextensiva, até transumante, poupando a mão-de-obra com o mínimo de diversificação e de melhorias.

Mas a simplificação da produção tinha a ver também com a experiência da instabilidade política. Juan José dificilmente pensava sobre as estâncias como investimento a longo prazo, e quando se assustava com os acontecimentos políticos, ficava prestes a vendê-las e mudar seu capital para outro ramo. Ele até vetava melhoramentos que renderiam a médio prazo, como a cavação de valas e a plantação de árvores para madeira e lenha, porque não queria pagar os peões.²⁵ Segundo Jonathan Brown, a preferência dos Anchorena por estâncias relativamente simples, concentradas quase exclusivamente na produção do gado grosso, continuou por muitos anos depois, enquanto outros fazendeiros experimentavam com a diversificação. “Ao contrário de muitos outros proprietários desse período, os Anchorena parecem ter evitado a criação de ovelhas e a produção agrícola até pelo menos a segunda metade do século.” (Brown, 1979, p. 200).

Ao contrário de Anchorena, Vieira Braga nunca tinha experimentado a guerra civil ou as revoluções. Com a paz externa, parecia que o Rio Grande do Sul estava entrando num período de estabilidade e prosperidade. Ele confiava na sua influência no Estado para proteger seus interesses, e parece que, baseado na sua experiência no litoral, tinha uma noção um tanto exagerada do poder do Estado no interior da província. Enquanto Anchorena tentava amenizar as tendências briguentas de alguns capatazes e aconselhava a colaboração com os vizinhos,²⁶ Vieira Braga provocou uma briga com o vendedor da estância,²⁷ partiu com gosto para contendas judiciais com fazendeiros vizinhos e prescreveu a violência se as autoridades locais não o apoiassem nas disputas sobre terras.²⁸ Se alguém tentasse ocupar alguma parte

da fazenda, a orientação dada ao capataz era “não consentir, requerendo logo ao Juiz de Paz para fazer conter a cada hum nos seus limites, e quando o Juiz deixe de fazer justiça (o que não he de esperar) em tal cazo deve vm^{cc} obstar com força a qualq^r tentativa que fação, pois a Ley me permite assim fazelo, e eu respondo por todo o mal que lhe possa sobrevir”.²⁹

As divergências no contexto, especialmente o declínio da escravidão em Buenos Aires e a sua continuação no Rio Grande do Sul, junto com a maior disponibilidade de terras novas em Buenos Aires, levaram a formas distintas de organizar as fazendas. Mas diferenças na história anterior também produziram diferenças no *habitus* dos fazendeiros que influenciavam suas estratégias e seu trato com os capatazes. Por causa de sua experiência, Anchorena confiava em mercados, enquanto Vieira Braga dependia mais da influência política. Anchorena era assustado por rebeliões e revoluções, enquanto Vieira Braga confiava na solidez da monarquia brasileira. Vieira Braga gostava da vida rural e queria supervisionar a administração da sua fazenda pessoalmente; Anchorena nunca quis conhecer suas fazendas e não mostrava a menor atração pela vida dos pampas do Sul.

Seleção dos capatazes

Por causa da complexidade do trabalho dos capatazes, do valor dos bens a eles confiados (gado, escravos, dinheiro para pagar os peões) e da distância das fazendas até as cidades onde os fazendeiros moravam, tanto Anchorena quanto Vieira Braga precisavam de capatazes fiéis e de confiança. Com agentes mais confiáveis, haveria menos necessidade de fiscalização, quase impossível no cotidiano.

Esses fazendeiros não acreditavam que todo mundo era egoísta e pérfido, como pressupõe a teoria da agência. Além da competência, eles buscavam capatazes com um forte sentido de honra, um sentido internalizado de orgulho e respeito próprio baseado especialmente no cumprimento de compromissos e deveres. Pode-se dizer que eles buscavam homens com o tipo de *habitus* que os faria agentes confiáveis, desde que os donos das fazendas também agissem de uma

maneira honrada, cumprindo suas obrigações para com os capatazes. Honra reconhecida por outros também servia como um tipo de capital simbólico útil para mobilizar seguidores no campo. Como os capatazes tinham de atrair peões e liderá-los nos rodeios, marcações e outras tarefas, a honra os faria supervisores mais eficazes.

A honra como índice do valor e da confiabilidade dos homens era tão entranhada na cultura dos dois países, e por isso no *habitus* de Anchorena e Vieira Braga, que é altamente duvidoso que eles tenham pensado em selecionar capatazes de outra maneira. Ambos os homens mostravam uma forte tendência a dividir o mundo (masculino) entre homens honrados e homens sem honra. Era simplesmente óbvio que o sentido de honra existia em alguns homens e não em outros, e que um agente encarregado de tarefas complexas e da liderança de homens longe do *principal* tinha de ser um homem de honra. Havia algumas diferenças importantes entre a honra de comerciantes urbanos, mais centrada nos compromissos escritos e na contabilidade cuidadosa, e a honra dos homens rurais, mais orientada para a palavra oral e demonstrações de coragem, mas o cerne do conceito — a disposição para assumir e cumprir compromissos — era igual no mundo rural e no mundo urbano (Monsma, 1998).

Um homem que dera sua palavra e a cumprira apesar de grandes adversidades tinha honra sólida e era altamente desejável como capataz. Quando um agente mercantil achou um capataz para uma nova fazenda de Anchorena na província de Santa Fé, justificou a seleção dizendo:

Este homem valente, como desgraçado; tem sido 4 vezes roubado; pelos índios 3 e uma em uma convulsão no Paraná: apesar de tudo, as desgraças não lhe venceram; com duplo empenho empreendeu novos trabalhos, até que pôde superar; pagar Crespo que o protegeu, por sua honradez e empenho em trabalhar, e hoje tem com que viver, e sem dever.³⁰

Anchorena proibiu Rosas de demitir Juan Arista, um capataz analfabeto que sofrera um golpe de peões “ingleses” alfabetizados, por causa da

lealdade dele durante a guerra civil de 1828-1829 e do alto conceito de que gozava entre os peões e posteiros.³¹ Este fazendeiro pagava alto para reter empregados honrados e fiéis. Referindo-se aos salários dos peões e posteiros, escreveu: “Se deve pagar mais aos que [são] constantes e honrados, porque eu, seu amo, aprecio muito a honradez, e a constância [...] com a casa.”³² Por outro lado, qualquer suspeita de falta de fidelidade tornava um capataz inaceitável. Depois de comprar a Fazenda da Música, João Francisco manteve o capataz do dono anterior nessa posição por algum tempo, mas quando começou a brigar com ele por causa da forma dos pagamentos decidiu demiti-lo e o substituiu por João Fernandes da Silva, aparentemente por desconfiança da sua ligação com o antigo dono.³³ No início de 1842, depois que os farrapos embargaram a estância e a alugaram, o arrendatário demitiu João Fernandes.³⁴

Como mencionado acima, a teoria da agência afirma que é melhor contratar agentes que têm algo a perder no caso de maus serviços ou desonestidade. A honra claramente constitui uma forma de reputação, e os capatazes perderiam muito se perdessem a honra por causa de desleixo ou desonestidade no trabalho. Assim, a teoria da agência providencia uma explicação parcial de por que contratar homens de honra funcionava para os fazendeiros. Mas honra era um conceito bem mais amplo que a reputação comercial, e o sentido da honra era enraizado mais profundamente na pessoa que a ética profissional. Por isso, aspectos importantes da honra e da sua avaliação por outros não envolvem cálculos racionais. A honra de um homem é uma avaliação do valor social e da confiabilidade dele que se estende a todos os aspectos da vida, não somente à vida profissional (Monsma, 1998, pp. 6-10). No Brasil e na Argentina do século XIX, os indicadores da honra ou da falta dela podiam ser lidos nos mais diversos aspectos da vida, percebidos como homólogos. Faltava honra a um homem com mulher infiel, porque não conseguia controlar e manter a lealdade da própria família, e faltava honra a um homem que fugira de uma briga, porque faltava firmeza e coragem para defender sua honra (podendo também faltar a resolução para cumprir compromissos) (ver, por

exemplo, Chasteen, 1990; Wolf, 1966, pp. 8-9). Durante a guerra civil de 1828-1829 no interior de da província de Buenos Aires, Anchorena expressou uma ligação direta entre bravura e lealdade, entre covardia e desonra, quando chamou um capataz que se demitira por medo de sair da cidade de “traidor e malvado”.³⁵

Não se tratava de comerciantes racionais manipulando a honra de rústicos “irracionais”. A honra estava profundamente embutida nas disposições, nos sentimentos e nas percepções de ambos os lados. Os comerciantes/fazendeiros tinham um forte sentido de honra pessoal que os levava a valorizar a honra em outros. Homens de honra podiam confiar uns nos outros. Para os capatazes, também, era importante ter patrões honrados porque se podia confiar neles. Indícios de que os fazendeiros estavam simplesmente calculando sua vantagem teriam levado os capatazes a duvidar da honra deles.

Para achar capatazes honrados, ambos os fazendeiros contratavam homens que eles já conheciam ou homens indicados por outros da sua confiança. Essa prática limitava bastante o conjunto de possíveis candidatos à posição de capataz, e assim restringia as chances de maximizar a competência dos escolhidos, mas é evidente que, acima de um nível básico de competência, os fazendeiros se preocupavam mais com a confiabilidade, ou honra, dos candidatos. Conhecendo o comportamento anterior dos candidatos, eles podiam buscar indícios de honradez, especialmente a firmeza e determinação em cumprir obrigações. Juan Benito Sosa, que virou capataz da primeira estância dos Anchorena no fim dos anos 1810, tinha trabalhado para eles antes no comércio com as províncias do litoral dos rios Paraná e Uruguai (Brown, 1979, p. 189). João Fernandes da Silva já trabalhava na Fazenda de São João, a fazenda da mãe de Vieira Braga, quando João Francisco o transferiu para a Estância da Música.³⁶

Como era comum definir famílias inteiras como honradas ou desonradas, havia uma tendência a avaliar a honradez dos candidatos, de uma maneira quase genética, pela honra da família. Ambos os fazendeiros deixavam os capatazes contratarem parentes e até encorajavam o nepotismo.

Juan Arista, capataz pelos Anchorena, empregava um irmão e um primo.³⁷ Quando fugiu para Montevideu durante a guerra civil de 1828-1829, Juan Benito Sosa deixou “suas” estâncias nas mãos de seu irmão menor.³⁸ O sobrenome e o fato de anteriormente terem trabalhado na mesma fazenda sugerem que João Fernandes da Silva era aparentado com Simão José da Silva, capataz da Fazenda de São João, da mãe de Vieira Braga. Quando foi para a Estância da Música, João Fernandes levou consigo um cunhado e pelo menos um primo.³⁹ Na ausência de João Fernandes, o cunhado cuidava da fazenda.⁴⁰

A escolha racional também pode ajudar a entender por que a seleção de candidatos conhecidos ou de famílias conhecidas aumentou a confiabilidade dos capatazes, mesmo se os atores envolvidos pensassem principalmente em termos de honra. Os homens conhecidos estavam inseridos em redes sociais que serviam para providenciar informações confiáveis sobre eles e ajudavam a controlar suas ações uma vez contratados, porque maus procedimentos podiam comprometer a honra da sua família ou dos homens que os tinham indicado. Capatazes desonestos arriscavam a punição não só do fazendeiro mas de toda uma rede de parentes e conhecidos. É bem possível que Vieira Braga e Anchorena poderiam ter verbalizado alguma explicação parecida com esta, se alguém tivesse perguntado. Mas na época as ligações entre honra, família e indicações eram tão óbvias que ninguém teria perguntado.

Recompensas para os capatazes.

Segundo a teoria *principal-agent*, quando é difícil fiscalizar as atividades dos agentes mas os resultados (ou produtos) são fáceis de avaliar, o *principal* pode estimular os agentes a maiores esforços dando recompensas condicionadas aos resultados. Porém, se o empreendimento for arriscado, muitas vezes os agentes não aceitariam servir sem alguma renda garantida. Por outro lado, se é possível fiscalizar mais de perto as atividades dos agentes, há menos necessidade de dar remuneração baseada nos resultados. Nas fazendas de gado, os resultados eram fáceis de observar: o número de novilhos prontos para vender e a condição deles,

se eram gordos ou magros, saudáveis ou doentes. Mas a quantidade e a qualidade dos bois não dependiam somente dos esforços dos capatazes. Também dependiam de eventos e processos fora de seu controle, tais como secas e enchentes, epidemias bovinas, ataques de índios e bandidos, guerras e instabilidade política.⁴¹ Um agente mais abastado podia enfrentar esses riscos e trabalhar só por uma porcentagem dos lucros. Esse foi o caso de Juan Manuel de Rosas, o primo dos Anchorena, que administrava as fazendas nos anos 1820.⁴² Também foi o caso de Vicente Vieira Braga, irmão caçula de João Francisco, quando assumiu a administração de uma fazenda para seu padrinho e parente político, Antônio José Afonso Guimarães, depois da Guerra dos Farrapos.⁴³ Já os homens comuns não podiam assumir o risco de não ganhar nada no caso de prejuízos às boiadas, e um salário garantido ajudaria a atrair bons capatazes. A teoria da agência sugere que o arranjo mais eficaz para os fazendeiros teria sido oferecer um salário básico junto com outras recompensas condicionadas à produção.

Isso é exatamente o que se verifica no caso dos capatazes dos Anchorena em Buenos Aires. Além do salário, cada capataz, e até os posteiros, ganhava uma porcentagem dos bezeros machos marcados nas manadas sob seu controle. Os bezeros constituíam uma parte importante das recompensas dos capatazes. Na marcação de 1829 na Estância Camarones (composta de um conjunto de fazendas contíguas), os três capatazes e uns onze posteiros dividiram 522 bezeros, aproximadamente 6% de todo o gado marcado, os capatazes claramente recebendo quinhões maiores.⁴⁴ Não ganhavam bezerras, capital produtivo que lhes teria facilitado a fundação de fazendinhas próprias e a independência dos Anchorena. Os bezeros de um capataz eram marcados com a marca dele e devolvidos à manada para ficarem junto com suas mães. Quando um capataz cuidava da manada, estava literalmente cuidando dos seus próprios bezeros e novilhos, misturados com o gado dos Anchorena. Seria difícil imaginar um sistema melhor de alinhamento dos interesses do *principal* e do agente.

A teoria da agência ajuda a entender por que esse sistema funcionava, mas seria enganoso ima-

ginar que Anchorena calculou os custos e benefícios de vários sistemas de remuneração e escolheu esse. Ele simplesmente continuou um sistema iniciado pelo seu primo Rosas que parecia dar certo. Não é claro se Rosas escolheu entre alternativas ou somente seguiu uma prática comum em Buenos Aires. A pesquisa sobre o tema é lamentavelmente escassa. Há indícios de que dar uma porção dos bezeros aos capatazes e até aos peões era uma prática nas fazendas de gado de várias regiões das Américas antes da introdução de cercas (Queiroz, 1977). Na estância colonial de Clemente López Osornio, avô materno de Rosas, o capataz só recebia salário (Amaral, 1998, p. 39), mas parece que, até ser assassinado pelos índios, o dono morava na fazenda e podia fiscalizar o trabalho de perto, diminuindo a necessidade de recompensar os capatazes por resultados.

Há evidências de que os capatazes preferiam receber uma parte dos bezeros a um salário simples. O gado era a forma de propriedade mais valiosa no campo de Buenos Aires, bem mais valiosa que as terras das fazendas. Bois significavam valor aos olhos dos moradores rurais, uma tendência exacerbada pela emissão de papel-moeda e sua rápida depreciação depois da independência argentina. Era difícil encontrar trabalhadores suficientes, e parece que Anchorena tinha de pagar os capatazes e os posteiros parcialmente na moeda que eles preferiam (bois) para lhes segurar.

João Francisco Vieira Braga, porém, não deu uma parte dos bezeros a João Fernandes da Silva, capataz da sua Fazenda da Música, que só recebeu salário. Quando João Fernandes contratou outro homem para servir como subcapataz na fazenda, este também recebeu um salário (dez mil-réis por mês) e nada de gado.⁴⁵ Com a continuidade da escravidão no Rio Grande do Sul, não faltava trabalhadores, e João Francisco tinha mais poder para impor as condições que ele preferia nas transações com trabalhadores livres. Enquanto Anchorena queria que os capatazes pagassem salários mais altos para atrair peões permanentes e segurar bons posteiros, Vieira Braga mandou demitir um peão que ganhava demais e não deixou o capataz pagar mais que os outros fazendeiros.⁴⁶ Ele acabou ajudando João Fernandes da Silva a

comprar gado para formar uma manada própria, mas fez isso como um favor, não como uma obrigação contratual, o que era melhor para o fazendeiro rio-grandense.⁴⁷ Enquanto os capatazes de Anchorena receberam bezerros como um direito em troca por seus serviços, o capataz de Vieira Braga recebeu gado como um favor e ficou devendo ao fazendeiro.

Segundo a teoria da agência, as recompensas por resultados servem para substituir, parcialmente, a fiscalização. Como Anchorena nunca visitou suas fazendas, pagar uma porcentagem dos bezerros servia para estimular a dedicação ao aumento das boiadas. João Francisco, que não deu bezerros, precisava fiscalizar mais a produção para ter certeza que o capataz e os posteiros estavam cuidando do gado com o desvelo necessário. Como mencionado acima, ele passou longas estadias na Estância da Música. Ele também contava com seu cunhado, João Rodrigues Ribas, que tinha uma fazenda perto da Música, onde ficava boa parte do ano, para ajudar na fiscalização.

Levando em conta que João Francisco tratou essa fazenda como uma empresa diversificada, a teoria da agência também sugere que não teria sido uma boa idéia pagar recompensas tão ligadas à multiplicação do gado, que era somente um aspecto da produção, embora o mais importante. O pagamento com uma parte dos bezerros podia ter distorcido os esforços do capataz, estimulando-o a negligenciar outras tarefas a não ser a reprodução e engorda dos bois, levando, talvez, a escravos doentes, cavalos magros e maltratados, falta de lenha, pomares e plantações destruídos e construções decadentes.

No caso das fazendas dos Anchorena, há evidências de que a prática de dar bezerros como pagamento resultou em algumas distorções nos esforços dos capatazes. Quando, durante a seca de 1828-1832, faltava novilhos gordos e Juan José de Anchorena quis completar as tropas que ele vendia com vacas (em parte para aliviar pastos sobrecarregados), o capataz José Manuel Saavedra descumpriu várias ordens para vender vacas durante um período de mais de seis meses. Quanto mais vacas tivesse na fazenda, mais bezerros Saavedra receberia, se as vacas não morressem por causa da seca.

Finalmente Anchorena lhe escreveu: “A respeito das vacas tenho achado que você terá acedido com dificuldades para entregá-las, como indica nas suas cartas [...] você lhes tem carinho, mas é preciso vendê-las e deixar o campo para outras, especialmente quando faz falta seu valor.”⁴⁸ Saavedra respondeu: “Não é amor que eu tenho às vacas. O que sim tenho amor que não recebam prejuízo os interesses que se me confiam.”⁴⁹ Anchorena queria liquidar parte do seu capital, enquanto Saavedra zelava pelo aumento das manadas. A maior parte do tempo as metas dos dois eram consistentes, mas às vezes o sistema de dar uma porção dos bezerros aos capatazes levou a ações contrárias aos interesses dos Anchorena.

Contexto e habitus na “escolha” entre dois modelos de fazenda

Temos aqui duas formas de organizar as fazendas e, em correspondência com elas, duas maneiras de tratar os capatazes. No caso de Anchorena, havia estâncias simplificadas, quase exclusivamente orientadas para a produção de bois, junto com os indispensáveis cavalos e algumas ovelhas, trabalhadas por peões livres e poucos escravos. Ele não fiscalizava seus capatazes e posteiros diretamente, mas lhes dava uma parte do produto. Vieira Braga estabeleceu uma fazenda mais diversificada, usando principalmente mão-de-obra escrava e capatazes e posteiros pagos só com salários, mas sujeitos a muito mais fiscalização. Do ponto de vista dos donos, os dois modelos funcionavam adequadamente. A teoria da agência esclarece as alternativas e explica as relações entre os elementos de cada modelo, mas não explica por que Anchorena “escolheu” um modelo e Vieira Braga, outro. Somente a trajetória histórica de cada contexto e os *habitus* dos atores, decorrentes dessas trajetórias, podem esclarecer as “opções” divergentes.

Hoje em dia, vários economistas e cientistas sociais da escolha racional reconhecem a importância do contexto histórico, especialmente das instituições e das leis (por exemplo, Amaral, 1998, pp. 140-156; North, 1981 e 1990). De acordo com essa abordagem, é perfeitamente possível analisar o que um ator racional faria dados certos arranjos

institucionais. A parte do argumento apresentado aqui que não pode ser assimilada à escolha racional é a idéia de que o contexto internalizado, na forma das disposições, das categorias de percepção, dos sentimentos evocados por determinadas situações e das estratégias para lidar com certos tipos de problemas, também influencia bastante na “escolha” entre os modelos de organização viáveis.

Por causa da continuidade da escravidão no Rio Grande do Sul, João Francisco Vieira Braga não precisava pensar em novas maneiras de organizar fazendas. Ele simplesmente tratava a Estância da Música como a Fazenda de São João que ele já administrava para sua mãe. O *habitus* e o conhecimento prático dele se formaram num mundo em que escravos estavam disponíveis para as mais variadas tarefas e pela experiência da administração de uma fazenda litorânea diversificada, onde também costumava passar férias com a família. Ele estava predisposto a certas maneiras de perceber fazendas e o mundo rural. Era óbvio que fazendas tinham de ser empresas diversificadas, animadas por escravos trabalhando, que precisavam de supervisão pessoal para dar certo, e que eram bons lugares para passar férias. Como ele percebeu a nova fazenda no interior com as categorias formadas na sua experiência na fazenda litorânea, escolheu para capataz um homem que já trabalhava na Fazenda de São João e o mandou para a Estância da Música com tarefas e recompensas parecidas às dos capatazes de São João.

Certamente era possível e lucrativo estabelecer estâncias menos elaboradas na zona fronteira do Rio Grande do Sul, e muitas das fazendas do interior gaúcho nesse período eram mais simples, com menos escravos e sem tantos produtos auxiliares (Bell, 1998, pp. 34-57; Leitman, 1979). Ficou evidente, depois, que o investimento em produção diversificada na Fazenda da Música não foi a melhor estratégia, dada a instabilidade da zona fronteira. Alguns anos depois de comprar a fazenda, durante a Revolução Farroupilha, João Francisco teve sua propriedade confiscada pelos farrapos, por causa do seu monarquismo,⁵⁰ perdendo grande parte do valor ali aplicado. Ele a receberia de volta ao fim da guerra, bastante decaída.⁵¹ Entretanto, quando ele comprou a

fazenda, seu *habitus* o predispunha a ver o campo rio-grandense como estável e ordenado, porque nunca tinha experimentado uma guerra civil e as hierarquias homólogas da monarquia, da igreja católica e da escravidão continuavam a vigorar no Brasil, assegurando a ordem natural, em contraste com os países platinos republicanos e abolicionistas, cujo sistema político ele culpou pela instabilidade dessa região.⁵² Mal podia imaginar uma revolução republicana na sua província. Um ano antes do início da rebelião, escreveu ao capataz: “Estou persuadido que o receio que presentem^{te} ha sobre o estado das fronteiras se ha de vir a desvanecer, pois que o Governo vai tomando medidas pelas quaes he de esperar q^e tudo termine sem que haja guerra, e por isso deve Vm^{cc} e sua familia estarem tranquilos”.⁵³

É inegável que o ocaso da escravidão na planície de Buenos Aires, junto com a disponibilidade de imensas terras “novas” e a vulnerabilidade das fazendas do Sul aos ataques dos índios, estimularam a simplificação das grandes fazendas de gado, mas o processo de mudança não se dirigiu exclusivamente por cálculos racionais. Certamente os fazendeiros *pensavam* em como organizar as fazendas e em como tratar com os capatazes, mas seus pensamentos eram orientados por suas disposições e por suas categorias de percepção, e eles só continuavam pensando até achar soluções viáveis. Não analisavam todas as possibilidades lógicas até chegar à melhor solução de todas.

Juan José de Anchorena simplesmente imitava a prática de seu primo Rosas, porque estava dando certo. Rosas era um pioneiro da nova fazenda monoprodutiva, mas a “invenção” dessa forma econômica foi mais um processo de aprendizagem na prática do que o resultado de cálculos racionais. Rosas pensava o suficiente no que estava fazendo para escrever um manual para os capatazes, mas não se pode dizer que suas idéias originavam-se de cálculos racionais. Junto com as técnicas da época, o manual traz o esboço da nova estância, com muito menos agregados, sem a criação de aves e sem agricultura (Rosas, 1942).⁵⁴ O que mais chama a atenção no manual, porém, é a obsessão disciplinar de Rosas, resultado, talvez, de experiências assustadoras que ele passou quando jovem,

com o desacato e a violência dos homens do campo.⁵⁵ Ele escreveu muitas regras dificilmente implementadas a centenas de quilômetros de seus olhos. O manual inclui instruções detalhadas sobre quem devia obedecer quem, como fiscalizar o trabalho dos peões e como espionar os posteiros. Ele queria controlar os mais diversos aspectos da vida nas fazendas, até proibindo a prática de urinar de noite pelas janelas das choupanas. Mesmo com suas regras impraticáveis, Rosas era um estancieiro bem-sucedido. O importante, nesse sucesso, não foram suas teorias, mas sua experiência na administração das estâncias, que produziu o conhecimento prático suficiente para organizar as fazendas simplificadas e para estimular os esforços dos capatazes.

A alternativa impensável

Esse não era o único modelo possível para as grandes estâncias de Buenos Aires após a independência argentina. Nos anos 1810, além da fronteira, em torno da lagoa Kakel Huincul, Francisco Ramos Mexía reinava num latifúndio imenso e diversificado trabalhado por índios. Mexía compra o direito de usar umas setenta léguas quadradas dos caciques,⁵⁶ prometendo sustento e o ensinamento de novas técnicas agrícolas aos índios que ficavam na fazenda, que ele nomeou Miraflores.⁵⁷ A organização produtiva e a natureza das relações com os indígenas que se desenvolveram lembram os assentamentos jesuíticos, só que o fazendeiro visava lucrar, e as idéias religiosas que orientavam a vida cotidiana no estabelecimento eram outras: uma mistura de panteísmo e puritanismo derivada da sua própria interpretação da *Bíblia*. Além de criar gado, cavalos e ovelhas, e de explorar as penas das emas que cruzavam os campos, os índios “plantam carvalhos, cedros, castanheiros etc., fruteiras, cereais, hortaliças” e “tecem ponchos e mantas” (Moncaut, 1977, p. 102). Há uma tendência, hoje, de ver Ramos Mexía como uma simples curiosidade histórica, especialmente por causa de sua heresia e de seus desentendimentos políticos com Rosas, mas é importante lembrar que ele era um dos maiores e mais bem-sucedidos fazendeiros de seu tempo. Sua forma de estância certamente funcionava.

A opção dos Anchorena, e de boa parte da elite portenha, por estâncias simples, sem investimentos em melhorias, usando peões assalariados e diaristas, não foi uma decisão puramente econômica. Comerciantes urbanos acostumados com a compra e a venda de mercadorias pensavam naturalmente na propriedade privada da terra e na compra da força de trabalho dos moradores rurais. Os muitos posseiros e as relações complexas de parentesco e agregação que permeavam o campo lhes inquietavam. Eles tentavam, com pouco sucesso, proibir os agregados em todas as estâncias e forçar, com leis contra vadiagem, homens sem propriedade a oferecer sua força laboral no mercado de trabalho. Anchorena apadrinhava seus capatazes mas nem quis conhecer os outros trabalhadores das suas estâncias. A idéia de morar no campo com a família e supervisionar a produção em pessoa, como fazia Ramos Mexía, conflitava com toda sua visão do mundo, dividida entre a civilização da cidade e a barbárie do campo (Baretta e Markoff, 1978). Morar junto aos índios selvagens era impensável.⁵⁸

Há um choque de duas mentalidades incompatíveis por trás do fim trágico do experimento de Ramos Mexía. Convencido de que os índios da fazenda não podiam ser pacíficos e que colaboravam com as investidas de outros índios, o general Martín Rodríguez matou uns oitenta deles em 1821 e prendeu Ramos Mexía, mandando-o de volta à cidade. O fazendeiro então retirou-se, seguido por muitos dos índios sobreviventes do massacre, para sua grande chácara perto da cidade de Buenos Aires, e o capataz de Miraflores, José Luis Molina, juntou-se aos caciques do “deserto” para guerrear contra os brancos, assolando a colônia de Dolores (Barros, 1957, pp. 148-151; Moncaut, 1977, pp. 107 e 114).⁵⁹

Conquistando a lealdade

Para esses fazendeiros, muito do problema da agência se resumia ao problema de como ganhar a lealdade dos capatazes. A teoria da agência sugere que uma das melhores maneiras de assegurar a confiabilidade dos capatazes era providenciar incentivos a longo prazo. Com a expecta-

tiva de melhorias no futuro, um capataz seria menos propenso a ações que arriscavam quebrar a continuidade da relação com o fazendeiro. Com capatazes que ficavam por longo prazo, também seria possível ter uma idéia melhor do desempenho deles. A curto prazo, a quantidade e qualidade do produto (principalmente novilhos) variavam por razões aleatórias, como o tempo, mas a longo prazo essas influências extrínsecas se cancelariam, deixando o desempenho do capataz mais claro.

Como mencionei acima, incentivos a médio e longo prazos só funcionam se os agentes acreditam que os *principals* realmente vão providenciar benefícios futuros em troca por seu desempenho hoje. Com a fraqueza do Estado no campo e a dificuldade do acesso à justiça, tanto no Brasil quanto na Argentina, os capatazes não podiam depender do Estado para defender seus direitos, mesmo se fossem escritos em contratos. Para ganhar a lealdade dos capatazes, os dois fazendeiros tinham de convencê-los de que a lealdade realmente ia trazer-lhes vantagens a longo prazo.

Os fazendeiros estimulavam a lealdade dos capatazes principalmente por meio da patronagem, dando-lhes uma variedade de serviços, favores e mercadorias que não tinham combinado no ajuste inicial. Ambos empregavam os parentes dos capatazes. Juan José de Anchorena encomendou as marcas dos capatazes a ferreiros na cidade de Buenos Aires e registrou essas marcas na polícia.⁶⁰ Também cuidava da venda dos novilhos dos capatazes e posteiros, mantendo contas exatas do dinheiro devido a cada indivíduo.⁶¹ As cartas e as contas que sobrevivem sugerem que ele não cobrou nada por esses serviços, porque não os descontou dos salários. Juan José também fez todo o possível para proteger seus capatazes e peões do serviço militar e até do serviço na milícia, uma ajuda facilitada pela presença do primo Rosas no governo.⁶²

João Francisco Vieira Braga ajudou o capataz da Estância da Música a comprar uma manada de reses de criar.⁶³ Quando Simão José da Silva, capataz da Fazenda de São João, precisava de cem mil-réis para seus pais, ele os podia pedir emprestado de João Francisco.⁶⁴ João Francisco tentou cobrar uma dívida por João Fernandes da Silva.⁶⁵

Também se preocupava com a saúde dos capatazes e suas famílias. Quando a mulher de João Fernandes estava com dor de dente, Vieira Braga mandou um remédio, que não adiantou. Então consultou um cirurgião na cidade, que recomendou purgantes e vomitórios, e mandou uma solução especial para aliviar a dor da cárie.⁶⁶

Quando os capatazes precisavam de algo da cidade, podiam contar com seus patrões. Anchorena comprava mercadorias urbanas e as mandava às fazendas ao preço de custo. Os capatazes dele pediram e receberam itens como barris de vinho, uma travessa de peltre e pistolas chapeadas de prata, luxos que conferiam distinção e prestígio entre a elite rural.⁶⁷ O primeiro capataz da Estância da Música, Manoel Rodrigues de Santa Anna, pediu a Vieira Braga a remessa de bastante tecido de baeta, bretanha e pano para vestir sua família (e pelo menos um amigo) durante o inverno.⁶⁸

Parte importante da patronagem é a construção de uma relação pessoal. Anchorena nunca visitou as fazendas. Sua interação com os capatazes aconteceu principalmente por meio de cartas levadas por mensageiros, viajantes e carreteiros. Contudo, todos os capatazes o visitaram na cidade de vez em quando, permitindo relações mais pessoais. Vieira Braga visitava sua fazenda cada ano. Depois que ele passou boa parte de um outono na Fazenda da Música, suas cartas ao capataz tomaram um tom mais caloroso e íntimo.⁶⁹

A relação *patron-client* não se encaixa bem nas teorias tradicionais da agência porque essa abordagem enfatiza incentivos específicos e relativamente claros, especialmente incentivos contratuais, ao passo que a relação entre padrinho e protegido é difusa e pessoal, envolvendo vários aspectos da vida e uma orientação geral para a troca de favores e serviços entre pessoas desiguais, sem especificação antecipada das obrigações.⁷⁰ Se a patronagem evoca a lealdade pessoal e obrigações morais, contraria também a pressuposição de preferências fixas, fundamental para a escolha racional, porque a identificação com os interesses do outro e o desenvolvimento de projetos a longo prazo levam a mudanças nas vontades.⁷¹

Há uma tradição relativamente longa na Sociologia (ou pelo menos na Sociologia norte-

americana) de uma versão da escolha racional, chamada a teoria das trocas, que ajuda a entender como a patronagem evoca a lealdade. Começando com o trabalho de George C. Homans nos anos 50, esses estudos abarcam todo tipo de troca entre indivíduos em pares e em redes. Além das trocas econômicas, a troca de favores, conselhos, carinho e prazeres têm lugar nessa abordagem.⁷² O parentesco com a escolha racional se nota na ênfase na racionalidade das trocas e no individualismo metodológico, e alguns sociólogos identificados com a escolha racional, especialmente James Coleman, incorporam explicitamente idéias da teoria das trocas nas suas teorias. Essa abordagem enfatiza especialmente as condições para a confiança dos parceiros nas trocas e as relações entre trocas, dependência e poder. Segundo seus adeptos, a confiança cresce com a reciprocidade através do tempo. Na troca social, a reciprocidade não é imediata e tampouco há um contrato ou outro arranjo formal obrigando a retribuição. Se, depois de um intervalo de tempo, o outro retorna um favor ou um presente, a confiança da primeira pessoa no relacionamento aumenta, permitindo trocas maiores. Outra idéia fundamental, elaborada especialmente por Emerson (1962) e Blau (1964), é que favores e outros benefícios que as pessoas não têm condições de retribuir dão poder à pessoa que os faz e aumentam a deferência das pessoas que os recebem (veja também Coleman, 1990, pp. 129-131). Os favores e presentes dos fazendeiros tenderiam a aumentar a confiança dos capatazes de que iam continuar se beneficiando do relacionamento no futuro, como também sua deferência e sua vontade de cumprir as ordens dos fazendeiros.

Embora parte da literatura sobre trocas cite o trabalho de Mauss (1990) sobre a dádiva, há uma tendência a ignorar as solidariedades, os vínculos morais e as obrigações sagradas que, na versão de Mauss, decorrem das trocas. Se levarmos em conta os aspectos emocionais e morais da troca social, há mais razão ainda para achar que esta aumentaria a lealdade dos capatazes. A relação entre padrinho e protegido é homóloga às relações entre parentes em posições desiguais e implica obrigações duradouras. Sentindo-se devedores aos fazendeiros

pelos seus favores, os capatazes também estavam cientes de que os fazendeiros estavam assumindo e sentindo obrigações morais para com eles em troca pela sua lealdade. Com isso, tinham mais confiança que sua lealdade realmente seria retribuída, que os fazendeiros iriam protegê-los e patrociná-los a longo prazo.

É altamente duvidoso, porém, que os fazendeiros deliberassem e decidissem que a patronagem seria a melhor maneira de ganhar a lealdade dos capatazes. Tudo indica que os fazendeiros simplesmente aplicavam o conhecimento desenvolvido nas suas atividades anteriores, modificando-o na interação com os capatazes até chegar a arranjos satisfatórios para ambos os lados. A relação entre padrinho e protegido era profundamente enraizada na cultura de Buenos Aires e do Rio Grande do Sul daquela época. Anchorena e Vieira Braga simplesmente sabiam, na sua consciência prática, que tinham de patrocinar seus capatazes se queriam ganhar sua lealdade. Não houve escolha deliberada. Os capatazes, por sua parte, reconheciam, com os esquemas de percepção do *habitus*, a natureza do relacionamento encetado e sentiam, com suas disposições, como responder adequadamente. A honestidade e a generosidade no trato mostravam que os fazendeiros eram homens de honra, que iam cumprir os deveres da patronagem a longo prazo.

Seria enganoso afirmar que a iniciativa para o patrocínio dos capatazes partiu só dos fazendeiros, porque os capatazes também empurravam os fazendeiros a assumir o papel de padrinho. O relacionamento desenvolvia-se com o tempo e a interação. No caso de Anchorena, que não tinha experiência anterior no mundo rural, nota-se um período de aprendizagem e até um certo “treinamento” do fazendeiro pelos capatazes. O capataz Manuel Morillo, por exemplo, pediu um trato informal e igualitário, porém reafirmando sua deferência: “Sr quando o Sr me escreve o Sr pode pôr no cabeçalho Morillo ou Estimado Morillo é suficiente. Eu conheço no Sr e mais meus patrões e como tal o respeito, e podem dizer ou me repreender uma e muitas vezes nas que eu faça mal.”⁷³ Durante algum tempo Anchorena reforçava suas ordens dizendo que Juan Manuel de Rosas, seu primo e ex-adminis-

trador, concordava com ele, às vezes referindo a Rosas como “o patrão”.⁷⁴ A relação entre padrinho e protegido é pessoal, e os capatazes demoraram em transferir sua lealdade de Rosas para Anchorena, o que explica o fenômeno, um tanto esquisito aos olhos de hoje, de um capitalista que apoiava sua autoridade na do seu ex-administrador.

Os capatazes de Anchorena pediam favores para eles e para outros habitantes rurais, uma tendência especialmente evidente em Manuel Morillo e Juan Benito Sosa, os dois capatazes mais importantes. Sosa pediu para Anchorena assinar e enviar ao governo uma petição de moradores locais solicitando o estabelecimento de uma paróquia.⁷⁵ Tanto Sosa quanto Morillo pediram e ganharam a ajuda de Anchorena para estabelecer fazendas próprias. Sosa quis a ajuda de seu patrão para requerer terras na fronteira do Sudoeste.⁷⁶ Aparentemente ganhou essa ajuda, porque três anos depois ele tinha umas quatro léguas quadradas nessa zona (Carretero, 1970a). Morillo escreveu: “Sr, eu suplico, se puder me permitir que tenha umas vaquinhas, se o Sr o encontrar a bom olho. Sr porque, si me negar não há de alterar minha conformidade e respeito.” Ele também pediu ajuda para reivindicar “um pedaço de terreno no Arroio Azul pois ali são meus desejos [...] Pois eu estou feito cargo do tempo [...] e será milagre si conto com algo”. Morillo estava preocupado com sua velhice. Anchorena lhe deu as bezerras e disse que ia pedir a ajuda de seu primo Rosas, agora governador, para obter as terras.⁷⁷

A relação de patronagem chegou a ser tão duradoura que se estendeu além da relação de emprego. Mais de dez anos depois que João Fernandes da Silva deixou a Estância da Música, ele pediu a ajuda de Vieira Braga, agora barão de Piratini, numa disputa sobre terras. O barão escreveu a seu sobrinho, Francisco Vieira Braga Filho, o promotor público de Alegrete: “Consta-me que João Fernandes da Silva anda envolvido em huma demanda por causa de hum campo em que tem parte, e havendo elle sido capatás da Estancia da Muzica, que foi minha, e tendo-o sempre por homem de bem, p^r isso peço-te para que o protejas no que for possivel a fim de que não seja prejudicado em seus interesses, o que te agradecerei.”⁷⁸

Conclusões

Apesar de se basear em uma noção irreal da ação humana, a teoria da agência é útil para entender relações de emprego, em parte porque é razoável supor que certas metas importantes de empregadores e trabalhadores, tais como lucros e sobrevivência, são relativamente claras e fixas. A teoria serve para identificar problemas centrais que o *principal* tem de resolver se quer achar agentes e estimulá-los a trabalhar para ele. Também serve para entender por que certas soluções são viáveis, especialmente os aspectos das soluções que envolvem incentivos materiais. Porém, quase sempre há mais de um arranjo aceitável às partes, e a teoria da agência não pode explicar por que os atores chegam a um ajuste e não a outro porque se baseia no pressuposto de escolhas feitas fora da história e da cultura. Este artigo apresentou evidências de que o tipo de agente preferido pelo *principal*, o tipo de incentivos que acha adequado e a maneira de os fornecer são todos limitados e moldados pelo *habitus* e pelo conhecimento prático. Do lado do agente, a definição do relacionamento e a maneira de responder a dados incentivos também se baseiam no *habitus*. O *habitus* limita as estratégias pensáveis e o sentido prático muitas vezes permite a ação adequada, ajustada continuamente à situação, sem deliberação. Assim, é impossível entender a “escolha” de determinada relação entre *principal* e agente, especialmente os processos de sua formação e de sua reprodução, sem se estudar as estruturas de significação e os esquemas de ação internalizados pelos atores.

Este trabalho procurou mostrar a importância de ressituar *principals* e agentes na história. A história e a temporalidade importam por duas razões. Em primeiro lugar, o *habitus* dos atores e as estruturas nas quais e por meio das quais eles agem são produtos históricos. Os *principals* e agentes se encontram e interagem com as disposições, percepções, entendimentos e esquemas de ação formados na experiência de vida em um determinado contexto histórico e cultural. Em segundo lugar, a interação entre um *principal* e um agente tem sua própria história, desenvolvendo-se e mudando no decorrer do tempo. As instituições

que possibilitam e limitam a ação humana vêm carregadas de categorias que as pessoas precisam usar para poder agir (Douglas, 1986; Giddens, 1984, pp. 327-334), o que pode reconfigurar as categorias de percepção e os entendimentos dos atores no processo de utilizar-se das instituições, e assim modificar seus projetos. Se, por exemplo, empregadores querem usar a patronagem para evocar e manter a lealdade dos trabalhadores, têm de aceitar as categorias e significados embutidos na instituição, e eles, tanto como os empregados, acabam comprometidos numa teia de obrigações que eles não inventaram. A versão convencional da teoria da agência postula *principals* e agentes com necessidades, desejos e metas fixas, e examina as conseqüências de estruturas de incentivos variadas, tentando identificar os incentivos que aumentam o interesse do agente em servir os interesses do *principal*. O crescimento da confiança, da lealdade e da identificação com um emprego ou com um patrão através do tempo e das interações repetidas não tem lugar nessa teoria.

Os fazendeiros e capatazes argentinos e brasileiros estudados aqui abordavam problemas parecidos de maneiras diferentes. Eles respondiam a diferenças no contexto, como a persistência ou não da escravidão e a disponibilidade de terras novas, mas também eram produtos do seu ambiente e de seu tempo. Os fazendeiros tinham internalizado esquemas de percepção e de ação que os predispunham a perceber o campo, as estâncias e o Estado de maneiras divergentes, e a usar estratégias distintas para incentivar e fiscalizar seus capatazes. Outros aspectos dos seus *habitus* eram parecidos, como o apreço da honra e o sentimento de que a patronagem seria a melhor maneira de ganhar a lealdade de seus subordinados. Os capatazes respondiam com seus próprios entendimentos e estratégias, e a interação repetida ao longo do tempo levou a mudanças na natureza das relações. As duas formas de estância e os dois tipos de relacionamento entre fazendeiro e capataz que emergiram não eram necessariamente os mais eficientes possíveis para seus contextos, mas eram satisfatórios, tanto para os fazendeiros quanto para os capatazes.

NOTAS

- 1 Esta acepção da palavra inglesa *principal* não tem tradução direta para o português. Dependendo da situação, pode significar protegido, constituente, mandante, outorgante, patrão, dono ou senhor.
- 2 Para discussões sobre os pressupostos fundamentais da escolha racional, veja Becker (1976, pp. 3-14), Coleman (1994), Green e Shapiro (1994, pp. 14-19), Hechter (1994), Luke (1985), Sen (1977) e Somers (1998).
- 3 Em geral, a unidade de análise é o indivíduo, mas também pode ser outra “unidade decisória” tratada como ator unitário, como a família, a empresa, o partido político etc.
- 4 Dois debates entre sociólogos da escolha racional e sociólogos históricos nos Estados Unidos esclarecem as diferenças entre a escolha racional, a sociologia histórica e o positivismo que predomina na Sociologia desse país. O primeiro debate foi entre James Coleman (1986 e 1987) e William Sewell Jr. (1987); veja também os comentários subseqüentes de Wacquant e Calhoun (1989). O segundo debate foi entre Edgar Kiser e Michael Hechter (1991 e 1998), por um lado, e Margaret Somers (1998), por outro, comentado por Boudon (1998), Goldstone (1998) e Calhoun (1998). Veja também Coleman (1990 e 1994), Friedman e Hechter (1988) e Hechter e Kanazawa (1997).
- 5 Muitas vezes, é difícil ou impossível saber o valor ou a pertinência de um novo conhecimento de antemão precisamente porque é desconhecido (Elster, 1989, pp. 33-35), e tampouco se pode estimar a taxa marginal de retorno ao investimento na aquisição de informação porque muito da “informação” mais útil vem em pacotes grandes e indissolúveis, na forma de habilidades ou do domínio de estratégias e procedimentos. Quando é impossível otimizar a busca por informações — e desconfio que seja assim na grande maioria dos casos —, só resta buscar soluções satisfatórias.
- 6 Bourdieu também focaliza mais os processos de internalização do *habitus*, por meio da imitação, das homologias entre várias esferas da vida, dos ditados etc., enquanto Giddens salienta especialmente como a ação humana reproduz as estruturas e sistemas sociais, por meio da interação situada, da rotina e do “esticamento” da interação no espaço e no tempo.
- 7 Os expoentes mais influentes da economia de custos de transação incluem Ronald Coase (1988), Oliver Williamson (1975 e 1985) e Douglass North (1981 e 1990). Uma boa introdução a esta vertente da Economia encontra-se em Eggertsson (1990).
- 8 Para aplicações empíricas da teoria da agência na Sociologia, veja Adams (1996), Heimer (1985), Heimer e Staffen (1998), Kiser (1994), Kiser e Tong (1992) e Kiser e Schneider (1994).
- 9 Vale a pena notar que a economia de custos de transação muitas vezes usa uma lógica funcionalista, explicando a existência das instituições pela sua necessidade, em

- vez de estudar como elas se desenvolvem e mudam através do tempo (Granovetter, 1985, pp. 488-489). Dada a história de debates sobre funcionalismo na Sociologia, os sociólogos da escolha racional são menos ingênuos. Os autores mais consistentes, como James Coleman (1990) ou Michael Hechter (1987), tentam mostrar como as escolhas racionais de indivíduos poderiam resultar na emergência das instituições que estudam, o que é irrealista e ahistórico, mas não é funcionalista.
- 10 Boas discussões gerais dessa abordagem acham-se em Bergen, Dutta e Walker (1992), Coleman (1990, pp. 145-157), Eggertsson (1990, pp. 40-45), Heimer (1990), Peterson (1993), Jensen e Meckling (1976) e Pratt e Zeckhauser (1991).
 - 11 A tendência dos agentes a dramatizar seu serviço por meio do capricho nos aspectos mais visíveis e da ocultação das atividades e motivações inconciliáveis com a representação idealizada do seu papel já foi bem descrita por Goffman (1959, pp. 30-51).
 - 12 Os postos eram subunidades afastadas das instalações centrais, cada um com uma manada de gado e, às vezes, outros animais ou plantações. No Rio Grande do Sul, o encarregado de um posto chamava-se *posteiro*. Ele cuidava do posto e da sua manada, com a ajuda da sua família, se tivesse, ou de um número diminuto de peões permanentes. Em Buenos Aires, os *posteiros* geralmente chamavam-se *capataces*, o que pode causar certa confusão para leitores que conheçam a terminologia de uma dessas províncias e não da outra. O encarregado de uma estância, chamado *capataz* no Rio Grande do Sul, muitas vezes chamava-se *mayordomo* em Buenos Aires, mas às vezes chamava-se *capataz mayor*. No texto uso os termos brasileiros para os dois contextos.
 - 13 Archivo General de la Nación, X-10-4 Gobierno. Padrones de Campaña 1815; Garavaglia (1999).
 - 14 Os negócios dos Anchorena com o Estado tornar-se-iam bem mais lucrativos depois, durante a ditadura de seu primo Rosas (Brown, 1979, pp. 197-198).
 - 15 As cartas e os outros manuscritos dos Anchorena usados aqui estão no Archivo General de la Nación (doravante AGN) em Buenos Aires, sala VII, legajos 315 a 318 e 333 a 336. A recusa do acesso ao arquivo de Nicolás provavelmente tem a ver com as relações estreitas entre os Anchorena e o ditador. Os Anchorena aumentaram muito seu patrimônio nesse período, e Rosas continua uma figura polêmica na Argentina até hoje.
 - 16 João Francisco Vieira Braga, “Exposição sucinta dos serviços prestados a S.M. o Imperador e à Nação”, 1840, publicado em Spalding (1969, vol. 1, pp. 134-138); Carvalho (1937, pp. 199-200).
 - 17 Segundo a escritura da venda, a estância tinha seis léguas quadradas, ou aproximadamente 261 quilômetros quadrados (10 de abril de 1830, Biblioteca Rio-Grandense, Lata 28, Questão Boaventura José de Oliveira). Este terreno, embora altamente desejável, porque lindado por dois rios, não chegou perto das extensões incriveis requeridas por alguns portenhos. Como nota Bell (1998, pp. 30-31), a fronteira do Rio Grande do Sul era fechada, e até a independência brasileira todas as terras da Campanha já tinham donos, ao passo que havia uma enorme planície “vazia” ao sul de Buenos Aires, com o único inconveniente da presença dos indígenas, que achavam que o território era deles.
 - 18 O arquivo de João Francisco Vieira Braga (doravante JFVB) encontra-se na Biblioteca Rio-Grandense (doravante BRG), Rio Grande, RS, Latas 25 a 30. Sobre a escravidão nas estâncias do Rio Grande do Sul, veja Bell (1998, pp. 46-53), Cardoso (1962) e Maestri (1984, pp. 45-53).
 - 19 José Nunes da Silva a JFVB, São João, 19 de agosto de 1821, BRG 25; Simão José da Silva a JFVB, São João, 21 de novembro de 1827, BRG 26.
 - 20 Nesta fazenda, os *posteiros* eram homens livres e cada um tinha um ajudante escravo.
 - 21 João Francisco Vieira Braga, “Instruções dadas ao Sr. João Fernandes da Silva capataz da Estância da Muzica”, 28 de julho de 1832, BRG 27, Estância da Música. Essas instruções foram publicadas, com alguns erros de transcrição, em Cesar (1978).
 - 22 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 28 de março de 1833, BRG 27, “Copiador de todas as cartas que tenho escrito a João Fernandes da Silva Capataz da Estância da Muzica”.
 - 23 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 3 de março de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”; JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula (Pelotas), 27 de maio de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
 - 24 Juan José Cristóbal de Anchorena (doravante JJCA) a Manuel Morillo, Buenos Aires, 30 de outubro de 1830, AGN VII 333; JJCA a Juan Arista, Buenos Aires, 8 de junho de 1830, AGN VII 334; JJCA a Morillo, Buenos Aires, 3 de janeiro de 1831, AGN VII 333. Capataz Morillo não confiava tanto no mercado quanto Anchorena e tentava convencê-lo a usar também outras estratégias para reunir um núcleo permanente de peões dependentes. As soluções sugeridas incluíam contratar peões estrangeiros para o trabalho “a pé”, recrutar meninos de famílias pobres na cidade e comprar escravos fugidos de outras fazendas (Morillo a JJCA, Camarones, 27 de abril de 1830, AGN VII 334; Morillo a JJCA, Chascomús, 14 de outubro de 1830, AGN VII 318).
 - 25 JJCA a Manuel Morillo, Buenos Aires, 24 de setembro de 1830, AGN VII 333; JJCA a Juan Manuel de Rosas, Buenos Aires, 29 setembro 1830, AGN VII 333. A seca desses anos também fez Anchorena pensar em vender as fazendas.
 - 26 Juan Benito Sosa a JJCA, Navarro, 12 de março de 1827, AGN VII 334; JJCA a Manuel Morillo, Buenos Aires, 3 de janeiro de 1831, AGN VII 333; JJCA a Sosa, Buenos Aires, 27 de julho de 1831, AGN VII 333.

- 27 Discuto essa briga e o processo por calúnia decorrente dela em Monsma (1998).
- 28 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 25 de dezembro de 1832, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”; JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 3 de janeiro de 1833 e 13 de fevereiro de 1833, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 29 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 20 de novembro de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 30 Francisco de Alzagaray a JJCA, Santa Fé, 21 de dezembro de 1827, AGN VII 334.
- 31 JJCA a Rosas, Buenos Aires, 29 de setembro e 1º de outubro de 1830, AGN VII 333. A categoria “inglês” incluía qualquer pessoa de língua inglesa. Os peões aparentemente apresentaram recibos falsos pelos seus serviços, que Arista “assinou” (provavelmente com um selo), obrigando Anchorena a pagar.
- 32 JJCA a José Manuel Saavedra, Buenos Aires, 6 de março de 1830, AGN VII 333.
- 33 Manoel Rodrigues de Santa Anna a JFVB, Musica, 5 de março de 1832, BRG 26; JFVB, “Instruções dadas ao Sr. João Fernandes da Silva...”.
- 34 João Fernandes da Silva a JFVB, Música, 19 de abril de 1842, BRG 26.
- 35 Faustino Lezica a JJCA, Buenos Aires, 3 de maio de 1829, AGN VII 336; JJCA a José Manuel Saavedra, Buenos Aires, 13 de novembro de 1829, AGN VII 333.
- 36 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 27 de setembro de 1832, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 37 Juan Arista a JJCA, Averías, 7 de agosto de 1830, AGN VII 334.
- 38 Faustino Lezica a JJCA, Buenos Aires, 3 de maio de 1829, AGN VII 336.
- 39 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula (Pelotas), 27 de maio de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 40 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 30 de agosto de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 41 Durante as guerras e revoluções, havia requisições de animais e recrutamentos de peões, causando a evasão das estâncias.
- 42 Livro de contas de JJCA, Estâncias Camarones e Tala, 1821-31, AGN VII 316; Sebrelí (1985, p. 150).
- 43 Antônio José Affonso Guimarães, “Artigos da carta de ordens que levou o Senr. Vicente Vieira Braga em 11 de Novembro de 1840”, Rio de Janeiro, BRG 26.
- 44 “Marcación del Ganado de Aberías que dió principio Día 6 de octubre de 1829”, AGN VII 333.
- 45 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 25 de setembro de 1833, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 46 JFVB, “Instruções dadas ao Sr. João Fernandes da Silva...”, artigos 16 e 35; JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 13 de fevereiro de 1833, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 47 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 27 de maio de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 48 JJCA a José Manuel Saavedra, Buenos Aires, 8 de dezembro de 1829, 6 de março de 1830 e 26 de junho de 1830, AGN VII 333.
- 49 José Manuel Saavedra a JJCA, Tala, 4 agosto de 1830, AGN VII 316 e 334 (as duas folhas da carta ficaram divididas).
- 50 Quando estalou o movimento revolucionário, João Francisco deu forte apoio a Antônio Rodrigues Fernandes Braga, genro de sua irmã e presidente do Rio Grande do Sul. João Francisco convenceu a Câmara Municipal de Pelotas a se declarar pelo Império e ajudou o presidente Fernandes Braga numa tentativa fracassada de levantar um exército monarquista no sul da província. Logo depois os dois homens embarcaram juntos para o Rio de Janeiro, onde João Francisco ficou até a vitória imperial. Veja JFVB, “Exposição suscinta dos serviços prestados a S.M. o Imperador e à Nação”, 1840 (Spalding, 1969, pp. 134-138); Antônio Rodrigues Fernandes Braga a Joaquim Vieira da Silva e Sousa [Ministro dos Negócios do Império], Rio Grande, 29 de setembro e 12 de outubro de 1835; Arquivo Histórico do Rio Grande do Sul (1980, pp. 463-465 e 468-469); Carvalho (1937, p. 200); Leitman (1979, p. 28).
- 51 JFVB, “Exposição suscinta dos serviços prestados a S.M. o Imperador e à Nação”, 1840, (Spalding, 1969, pp. 134-138); João Fernandes da Silva a JFVB, Música, 19 de abril de 1842.
- 52 Por exemplo, JFVB a Vicente Manoel d’Espindula, Pelotas, 26 de fevereiro de 1868, BRG 29, Copiador 123, p. 152; JFVB a Antônio Rodrigues Fernandes Braga, 16 de agosto de 1870, BRG 29, Copiador 128, p. 103. A experiência traumática da Guerra Farroupilha claramente aumentou seu apego à monarquia e à ordem.
- 53 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 30 de agosto de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 54 A estância de Rosas ao norte do rio Salado, estabelecida antes, seguia no velho estilo mais diversificado. Ele plantava trigo, tinha produzido charque, e permitia agregados (Lemée, 1942, pp. 100-101; Rosas, 1942, pp. 16-17).
- 55 Juan Manuel de Rosas a governo (“Excmo Señor”), 22 de dezembro de 1817, AGN X 9-7-5, Solicitudes Civiles 1817, I-Z.
- 56 A légua espanhola daquela época, equivalente a 5.196 metros (Amaral, 1998, p. xiv), era aproximadamente 20% menor que a légua portuguesa de sesmaria, de 6.600 metros.

- 57 Descrições de Ramos Mexía, de sua fazenda e de suas relações com os índios encontram-se em Elía (s/d.), Moncaut (1977, pp. 101-115) e Sáenz Quesada (1985, pp. 87-92). Agradeço a Eduardo Saguier por ter me franqueado uma cópia do texto de Elía.
- 58 O grau de separação entre os brancos e os índios e a tendência de defini-los como além da civilização podem ser julgados pelo fato de que o censo de 1815, que incluiu Francisco Ramos Mexía e cinco escravos (sua família ainda estava em Buenos Aires) como moradores da fronteira do Sul, nem mencionou os índios que moravam na sua fazenda (AGN X 8-10-4, Gobierno. Padrones de Campaña 1815). Havia um grupo de índios morando em pelo menos uma das fazendas dos Anchoarena, mas nunca trabalharam na fazenda e eram vistos como ladrões (Juan Arista a JJCA, Averías, 7 de agosto de 1830, AGN VII 334; JJCA a Arista, Buenos Aires, 25 de agosto de 1830, AGN VII 334; Manuel Morillo a JJCA, Camarones, 15 de janeiro de 1831, AGN VII 334).
- 59 Não há nenhum indício de que Molina fosse indígena. Pode-se perguntar por que Francisco Ramos Mexía, filho, como os Anchoarena, de um comerciante espanhol imigrante, “escolheu” esse caminho inusitado. Além do fato de que qualquer grupo produz alguns indivíduos incomuns e visionários, a passagem do jovem Francisco pelo Alto Peru (Bolívia), onde estudou Filosofia, ocupou um cargo burocrático e casou-se com a filha do governador, acostumou-o ao contato cotidiano com os indígenas, percebidos pela maioria da elite portenha como selvagens perigosos e indomáveis. É importante enfatizar que Ramos Mexía não fundou Miraflores para ajudar os índios; ele construiu relações com os índios para criar gado e lucrar e só virou defensor apaixonado dos indígenas depois. Suas idéias heréticas também facilitaram a transgressão da polaridade entre europeu/cristão/civilizado e índio/infel/selvagem.
- 60 JJCA a José Manuel Saavedra (rascunhos), Buenos Aires, 6 de março e 26 de junho de 1830, AGN VII 333; Saavedra a JJCA, Tala, 4 de agosto de 1830, AGN VII 316; Manuel Morillo a JJCA, Camarones, 25 de março de 1831, AGN VII 334; JJCA a Morillo, Buenos Aires, 29 de março de 1831, AGN VII 333.
- 61 JJCA a Manuel Morillo (rascunhos), Buenos Aires, 7 de agosto e 25 de novembro de 1830, AGN VII 333; Morillo a JJCA, Camarones, 4 de fevereiro de 1831, AGN VII 334.
- 62 JJCA a Juan Manuel de Rosas, Buenos Aires, 29 de setembro de 1830, AGN VII 333; JJCA a José Manuel Saavedra, Buenos Aires, 11 de dezembro de 1830; AGN VII 333; JJCA a Manuel Morillo, Buenos Aires, 3 de janeiro de 1831, AGN VII 333; Morillo a JJCA, Camarones, 2 de março de 1831, AGN VII 315; JJCA a Morillo, Buenos Aires, 18 de março de 1831, AGN VII 333.
- 63 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 27 de maio de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 64 Simão José da Silva a JFVB, Fazenda de São João, 30 de novembro de 1828, BRG L26.
- 65 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 16 de junho de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 66 JFVB a João Fernandes da Silva, Rio Grande, 25 de setembro de 1833, 18 de fevereiro de 1834 e 21 de fevereiro de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 67 Juan Benito Sosa a JJCA, Matanza, 23 de janeiro de 1822, AGN VII 334; Juan Arista a JJCA, Averías, 13 de março de 1831, AGN VII 333; Brown (1979, p. 189).
- 68 Manoel Rodrigues de Santa Anna a JFVB, Estância da Música, 5 de abril de 1832, BRG 26.
- 69 JFVB a João Fernandes da Silva, São Francisco de Paula, 27 de maio de 1834, BRG 27, “Copiador de todas as cartas...”.
- 70 Sobre patronagem, veja Eisenstadt e Roniger (1980 e 1984), Gellner (1977), Roniger (1990), Scott (1977), Strickon e Greenfield (1972) e Wolf (1966).
- 71 James Coleman (1990, p. 153, nota 6) sugere que a teoria dos jogos repetidos pode ajudar a entender mudanças através do tempo nas relações entre *principal* e agente. Esta abordagem pode explicar aspectos importantes do desenvolvimento da confiança, por exemplo, mas vale a pena notar que vários dos processos observados em jogos repetidos fogem da racionalidade individual e calculista que a escolha racional pressupõe. Uma pessoa sempre interesseira dificilmente ganha a confiança dos outros. A escolha racional pode ser útil para identificar as situações em que é racional suspender os cálculos e agir com generosidade, como é o caso em muitas relações pessoais, mas essa abordagem não pode ir além disso e explicar os processos da construção da confiança uma vez que a racionalidade egoísta se suspenda.
- 72 Essa linha de trabalho continua hoje nas pesquisas de Karen Cook e vários colegas. Cf. Cook *et al.* (1983), Cook e Gillmore (1984) e Cook (1990).
- 73 Morillo a JJCA, Camarones, 24 de novembro de 1830, AGN VII 334.
- 74 Por exemplo, JJCA a Manuel Saavedra, Buenos Aires, 16 de fevereiro de 1829, AGN VII 333; JJCA a Morillo, Buenos Aires, 7 de agosto de 1830 e 6 de outubro de 1830, AGN VII 333; JJCA a Juan Arista, Buenos Aires, 6 de outubro de 1830, AGN VII 333. Anchoarena consultava Rosas a respeito das decisões mais importantes.
- 75 Sosa a JJCA, Matanza, 6 de maio de 1827, AGN VII 334.
- 76 Sosa a JJCA, Navarro, 12 de março de 1827, AGN VII 334.
- 77 Morillo a JJCA, Camarones, 25 de março de 1831, AGN VII 334; JJCA a Morillo, Buenos Aires, AGN VII 333.
- 78 JFVB a Francisco Vieira Braga Junior, Pelotas, 28 de dezembro de 1857, BRG 29, “Copiador de cartas...”.

BIBLIOGRAFIA

- ADAMS, Julia. (1996), "Principals and agents, colonialists and company men: the decay of colonial control in the Dutch East Indies". *American Sociological Review*, 61, 1: 12-28.
- AMARAL, Samuel. (1998), *The rise of capitalism on the Pampas: the estancias of Buenos Aires, 1785-1870*. Cambridge, Cambridge University Press.
- ARQUIVO HISTÓRICO DO RIO GRANDE DO SUL. (1980), *Anais*, 4, Porto Alegre.
- BARETTA, Silvio R. Duncan e MARKOFF, John. (1978), "Civilization and barbarism: cattle frontiers in Latin America". *Comparative Studies in Society and History*, 20, 4: 587-620.
- BARON, James N. e HANNAN, Michael T. (1994), "The impact of Economics on contemporary Sociology". *Journal of Economic Literature*, 32: 1.111-46.
- BARROS, Alvaro. (1957 [1872]), *Fronteras y territorios federales de las pampas del sur*. Buenos Aires, Librería Hachette.
- BECKER, Gary S. (1976), *The economic approach to human behavior*. Chicago, University of Chicago Press.
- BELL, Stephen. (1998), *Campanha gaúcha: a Brazilian ranching system, 1850-1920*. Stanford, Stanford University Press.
- BERGEN, Mark, DUTTA, Shantanu e WALKER, Orville C. (1992), "Agency relationships in marketing: a review of the implications and applications of agency and related theories". *Journal of Marketing*, 56, 3: 1-24.
- BERGER, Peter L. e LUCKMANN, Thomas. (1966), *The social construction of reality*. Nova York, Doubleday.
- BLAU, Peter M. (1964), *Exchange and power in social life*. Nova York, Wiley.
- BOUDON, Raymond. (1998), "Limitations of rational choice theory". *American Journal of Sociology*, 104, 3: 817-28.
- BOURDIEU, Pierre. (1977), *Outline of a theory of practice*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____. (1980), *Le sens pratique*. Paris, Éditions de Minuit.
- BOURDIEU, Pierre e WACQUANT, Loïc J.D. (1992), *An invitation to reflexive Sociology*. Chicago, University of Chicago Press.
- BROWN, Jonathan C. (1979), *A socioeconomic history of Argentina, 1776-1860*. Cambridge, Cambridge University Press.
- CALHOUN, Craig. (1998), "Explanation in Historical Sociology: narrative, general theory, and historically specific theory". *American Journal of Sociology*, 104, 3: 846-71.
- CARDOSO, Fernando Henrique. (1962), *Capitalismo e escravidão no Brasil meridional: o negro na sociedade escravocrata do Rio Grande do Sul*. São Paulo, Difusão Européia do Livro.
- CARRETERO, Andrés M. (1970a), "Contribución al conocimiento de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires para 1830". *Boletín del Instituto de Historia Argentina "Doctor Emilio Ravignani"*, 13 (segunda série), 22-23: 246-92.
- _____. (1970b), *Los Anchorena: política y negocios en el siglo XIX*. Buenos Aires, Ediciones 8ª Década.
- CARVALHO, Mário Teixeira de. (1937), *Nobiliário sul-rio-grandense*. Porto Alegre, Livraria do Globo.
- CASTELLANO SÁENZ CAVIA, Rafael M. (1981), "La abolición de la esclavitud en las Provincias Unidas del Río de la Plata (1810-1860)". *Revista de Historia del Derecho*, 9: 155-57.
- CESAR, Guilhermino. (1956), *História do Rio Grande do Sul: período colonial*. Porto Alegre, Globo.
- _____. (1978), *O Conde de Piratini e a Estância da Música: a administração de um latifúndio rio-grandense em 1832*. Caxias do Sul/Porto Alegre, Universidade de Caxias do Sul, Escola Superior de Teologia São Lourenço de Brindes/Instituto Estadual do Livro.
- CHASTEEN, John Charles. (1990), "Violence for show: knife dueling on a nineteenth-century cattle frontier", in Lyman L. Johnson (org.), *The problem of order in changing societies: essays on crime and policing in Argentina and Uruguay, 1750-1940*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- COASE, Ronald H. (1988), *The firm, the market, and the law*. Chicago, University of Chicago Press.

- COLEMAN, James S. (1986), "Social theory, social research and a theory of action". *American Journal of Sociology*, 91, 6: 1.309-35.
- _____. (1987), "Actors and action in social history and social theory: reply to Sewell". *American Journal of Sociology*, 93, 1: 172-5.
- _____. (1990), *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- _____. (1994), "A rational choice perspective on Economic Sociology", in Neil J. Smelser e Richard Swedberg (orgs.), *The handbook of Economic Sociology*, Princeton/Nova York, Princeton University Press/Russell Sage Foundation.
- COOK, Karen S. (1990), "Linking actors and structures: an exchange network perspective", in Craig Calhoun, Marshall W. Meyer e W. Richard Scott (orgs.), *Structures of power and constraint: papers in honor of Peter M. Blau*, Cambridge, Cambridge University Press.
- COOK, Karen S., EMERSON, Richard M., GILLMORE, Mary R. e YAMAGISHI, Toshio. (1983), "The distribution of power in exchange networks: theory and experimental results". *American Journal of Sociology*, 89: 275-305.
- COOK, Karen S. e GILLMORE, Mary R. (1984), "Power, dependence, and coalitions". *Advances in Group Processes*, 1: 27-58.
- DOUGLAS, Mary. (1986), *How institutions think*. Syracuse, NY, Syracuse University Press.
- DOWNS, Anthony. (1957), *An economic theory of democracy*. Nova York, Harper & Row.
- EGGERTSSON, Thráinn. (1990), *Economic behavior and institutions*. Cambridge, Cambridge University Press.
- EISENSTADT, S.N. e RONIGER, Louis. (1984), *Patrons, clients and friends: interpersonal relations and the structure of trust in society*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____. (1980), "Patron-client relations as a model of structuring social exchange". *Comparative Studies in Society and History*, 22, 1: 42-77.
- ELÍA, Agustín Isaías de. (s/d.), Historia y tradiciones de viejas estancias argentinas. "El Potrero" desde 1775 y "Los Tapiales" desde 1808. Mimeo.
- ELSTER, Jon. (1989), *Nuts and bolts for the social sciences*. Cambridge, Cambridge University Press.
- _____. (1993), "Some unresolved problems in the theory of rational behavior". *Acta Sociologica*, 36, 3: 179-90.
- EMERSON, Richard M. (1962), "Power-dependence relations". *American Sociological Review*, 27: 31-41.
- FREITAS, José Vicente de. (1999), *Ancoradouro da expiação: o porto do Rio Grande e o expansionismo luso-espanhol do século XVIII*. Tese de doutorado, Unesp, Assis.
- FRIEDMAN, Debra e HECHTER, Michael. (1988), "The contribution of rational choice theory to macrosociological research". *Sociological Theory*, 6: 201-18.
- GALMARINI, Hugo Raúl. (1974), Negocios y política en la época de Rivadavia: Braulio Costa y la burguesía comercial porteña (1820-1830). Buenos Aires, Librería y Editorial Platero.
- GARAVALGIA, Juan Carlos. (1999), "Un siglo de estancias en la campaña de Buenos Aires: 1751 a 1853". *Hispanic American Historical Review*, 79, 4: 703-34.
- GELLNER, Ernest. (1977), "Patrons and clients", in Ernest Gellner e John Waterbury (orgs.), *Patrons and clients in Mediterranean societies*, Londres, Gerald Duckworth and Co.
- GELMAN, Jorge. (1989), "Sobre esclavos, peones, gauchos y campesinos: el trabajo y los trabajadores en una estancia colonial rioplatense", in J.C. Garavaglia e J. Gelman (orgs.), *El mundo rural rioplatense a fines de la época colonial: estudios sobre producción y mano de obra*, Buenos Aires, Fundación Simón Rodríguez, Editorial Biblos.
- GIDDENS, Anthony. (1979), *Central problems in social theory: action, structure and contradiction in social analysis*. Berkeley, University of California Press.
- _____. (1984), *The constitution of society: outline of the theory of structuration*. Berkeley, University of California Press.
- GOFFMAN, Erving. (1959), *The presentation of self in everyday life*. Nova York, Doubleday.
- GOLDSTONE, Jack A. (1998), "Initial conditions, general laws, path dependence, and explanation in Historical Sociology". *American Journal of Sociology*, 104, 3: 829-45.

- GRANOVETTER, Mark. (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91, 3: 481-510.
- GREEN, Donald P. e SHAPIRO, Ian. (1994), *Pathologies of rational choice theory: a critique of applications in Political Science*. New Haven, Yale University Press.
- GREIF, Avner. (1994), "Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies". *Journal of Political Economy*, 102, 5: 912-50.
- HALPERÍN DONGHI, Tulio. (1969), "La expansión ganadera en la campaña de Buenos Aires (1810-1852)", in T.S. Di Tella e T. Halperín Donghi (orgs.), *Los fragmentos del poder: de la oligarquía a la poliarquía argentina*, Buenos Aires, Editorial Jorge Alvarez.
- _____. (1975), *Politics, economics and society in Argentina in the revolutionary period*. Londres, Cambridge University Press.
- _____. (1985), *Historia Argentina*, vol. 3: *Argentina de la revolución de independencia a la Confederación Rosista*. Buenos Aires, Editorial Paidós.
- HECHTER, Michael. (1987), *Principles of group solidarity*. Berkeley, University of California Press.
- _____. (1994), "The role of values in rational choice theory". *Rationality and Society*, 6, 3: 318-33.
- HECHTER, Michael e KANAZAWA, Satoshi. (1997), "Sociological rational choice theory". *Annual Review of Sociology*, 23: 191-214.
- HEIMER, Carol A. (1985), *Reactive risk and rational action: managing moral hazard in insurance contracts*. Berkeley, University of California Press.
- _____. (1990), *Dimensions of the agency relationship*. Northwestern University, mimeo.
- HEIMER, Carol A. e STAFFEN, Lisa R. (1998), *For the sake of the children: the social organization of responsibility in the hospital and the home*. Chicago, University of Chicago Press.
- HOCHSCHILD, Arlie Russell. (1983), *The managed heart: commercialization of human feeling*. Berkeley, University of California Press.
- HOLMSTROM, Bengt e MILGROM, Paul. (1991), "Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design". *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, número especial: 24-52.
- JENSEN, Michael e MECKLING, W. (1976), "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and capital structure". *Journal of Financial Economics*, 3: 305-60.
- KISER, Edgar. (1994), "Markets and hierarchies in early modern tax systems: a principal-agent analysis". *Politics & Society*, 22, 3: 284-315.
- KISER, Edgar e HECHTER, Michael. (1991), "The role of general theory in comparative-historical Sociology". *American Journal of Sociology*, 97, 1: 1-30.
- _____. (1998), "The debate on Historical Sociology: rational choice theory and its critics". *American Journal of Sociology*, 104, 3: 785-816.
- KISER, Edgar e SCHNEIDER, Joachim. (1994), "Bureaucracy and efficiency: an analysis of taxation in early modern Prussia". *American Sociological Review*, 59: 187-204.
- KISER, Edgar e TONG, Xiaoxi. (1992), "Determinants of the amount and type of corruption in state fiscal bureaucracies: an analysis of late imperial China". *Comparative Political Studies*, 25, 3: 300-31.
- LEITMAN, Spencer L. (1979), *Raízes socioeconômicas da Guerra dos Farrapos: um capítulo da história do Brasil no século XIX*. Rio de Janeiro, Graal.
- LEMÉE, Carlos. (1942), "Comentarios a las 'instrucciones'", in Juan Manuel de Rosas, *Instrucciones a los mayordomos de estancias*, Buenos Aires, Editorial Americana.
- LUKE, Timothy W. (1985), "Reason and rationality in rational choice theory". *Social Research*, 52, 1: 65-98.
- MAESTRI, Mário José Filho. (1984), *O escravo no Rio Grande do Sul: a charqueada e a gênese do escravismo gaúcho*. Caxias do Sul, Editora da Universidade de Caxias do Sul.
- MAUSS, Marcel. (1990 [1950]), *The gift: the form and reason for exchange in archaic societies*. Tradução de W.D. Halls. Nova York, W.W. Norton.

- MAYO, Carlos A. (1991), "Landed but not powerful: the colonial estancieros of Buenos Aires (1750-1810)". *Hispanic American Historical Review*, 71, 4: 761-79.
- _____. (1995), *Estancia e sociedade en la pampa, 1740-1820*. Buenos Aires, Editorial Biblos.
- _____. (1997), "Patricio de Belén: nada menos que un capataz". *Hispanic American Historical Review*, 77, 4: 598-617.
- MONCAUT, Carlos Antonio. (1977), *Estancias bonaerenses*. City Bell, Argentina, Editorial El Aljibe.
- MONSMA, Karl. (1998), The meaning of honor: a case of libel in 19th century Rio Grande do Sul. Trabalho apresentado no XXI International Congress of the Latin American Studies Association, Chicago.
- NORTH, Douglass C. (1981), *Structure and change in Economic History*. Nova York, Norton.
- _____. (1990), *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- OLSON, Mancur. (1965), *The logic of collective action*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- OSORIO, Helen. (1990), *Apropriação da terra no Rio Grande de São Pedro e a formação do espaço platino*. Tese de mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- PEARCE, David W. (org.). (1992), *The MIT dictionary of modern Economics*. 4ª ed., Cambridge, Mass., MIT Press.
- PERROW, Charles. (1986), *Complex organizations: a critical essay*. 3ª ed., Nova York, Random House.
- PETERSON, Trond. (1993), "The economics of organization: the principal-agent relationship". *Acta Sociologica*, 36, 3: 277-93.
- PRATT, John W. e ZECKHAUSER, Richard J. (1991), "Principals and agents: an overview", in John W. Pratt e Richard J. Zeckhauser (orgs.), *Principals and agents: the structure of business*, Boston, Harvard Business School Press.
- QUEIROZ, Maria Isaura Pereira de. (1977), "Pecuária e vida pastoril: sua evolução em duas regiões brasileiras". *Revista do Instituto de Estudos Brasileiros*, 19: 55-78.
- QUEIROZ, Maria Luiza Bertulini. (1987), *A Vila do Rio Grande de São Pedro, 1737-1822*. Rio Grande, Editora da Fundação Universidade do Rio Grande.
- RONIGER, Luis. (1990), *Hierarchy and trust in modern Mexico and Brazil*. Nova York, Praeger.
- ROSAS, Juan Manuel de. (1942 [1856]), *Instrucciones a los mayordomos de estancias*. Buenos Aires, Editorial Americana.
- SÁENZ QUESADA, María. (1985), *Los estancieros*. Buenos Aires, Editorial de Belgrano.
- SCOTT, James C. (1977), "Patron-client politics and political change in Southeast Asia", in Steffen W. Schmidt, Laura Guasti, Carl H. Landé e James C. Scott (orgs.), *Friends, followers, and factions: a reader in political clientelism*, Berkeley, University of California Press.
- SCHUTZ, Alfred. (1943), "The problem of rationality in the social world". *Economica*, 10 (new serie), 2: 130-49.
- SEBRELI, Juan José. (1985), *La saga de los Anchorena*. Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- SEN, Amartya K. (1977), "Rational fools: a critique of the behavioral foundations of economic theory". *Philosophy and Public Affairs*, 6, 4: 317-44.
- SEWELL JR., William H. (1987), "Theory of action, dialectic and history: comment on Coleman". *American Journal of Sociology*, 93, 1: 166-72.
- SHAPIRO, Susan P. (1987), "The social control of impersonal trust". *American Journal of Sociology*, 93, 3: 623-58.
- SIMON, Herbert. (1957), *Models of man: social and rational*. Nova York, Wiley.
- SOCOLOW, Susan Migden. (1978), *The merchants of Buenos Aires 1778-1810: family and commerce*. Cambridge, Cambridge University Press.
- SOMERS, Margaret R. (1998), "'We're no angels': realism, rational choice, and relationality in social science". *American Journal of Sociology*, 104, 3: 722-84.
- SPALDING, Walter. (1969), *Construtores do Rio Grande*. Porto Alegre, Livraria Sulina, vol. 1.

- STRICKON, Arnold e GREENFIELD, Sidney M. (1972), "The analysis of patron-client relationships, an introduction", in Arnold Strickon e Sidney M. Greenfield (orgs.), *Structure and process in Latin America: patronage, clientage and power systems*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- STINCHCOMBE, Arthur L. (1986), "Economic Sociology, rationality and subjectivity", in Ulf Himmelstrand (org.), *The sociology of structure and action*, Londres, Sage Publications.
- WACQUANT, Loïc J.D. e CALHOUN, Craig Jackson. (1989), "Intérêt, rationalité et culture. A propos d'un récent débat sur la théorie de l'action". *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 78: 41-60.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1975), *Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications*. Nova York, Free Press.
- . (1985), *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. Nova York, The Free Press.
- WOLF, Eric R. (1966), "Kinship, friendship, and patron-client relations in complex societies", in Michael Banton (org.), *The social anthropology of complex societies*, Londres, Tavistock Publications.