

2.

Família Moreira Salles

Este capítulo propõe um mergulho na história da família Moreira Salles como forma de compreender o seu percurso e empenho em criar um patrimônio econômico sólido e suas estratégias posteriores de investimentos em bens culturais. A partir dos investimentos iniciais de João Moreira Salles nas atividades comerciais e bancárias, e das investidas e oportunidades visualizadas pelo seu filho, Walther Moreira Salles, o capital econômico da família se expande consideravelmente.

Dessa forma, são visualizadas as estratégias de reconversão operadas por Walther Moreira Salles. Ao realizar investimentos em diversos segmentos, além do bancário, Walther adquire novas formas de capitais – ocupa cargos políticos de interface internacional, realiza festas para grandes personalidades em sua casa, entre outros –, verificados como uma forma de consolidar seu capital econômico e marcar seu lugar de prestígio na sociedade. O capital econômico acumulado pela família passa a se diversificar nas gerações subsequentes, implicando em acúmulo de capital social e cultural – conceitos que serão delineados neste capítulo –, especificamente materializado com a criação do Instituto Moreira Salles.

*

2.1 Origens

Parte da história do capitalismo brasileiro pode ser entendida a partir de uma interpretação da trajetória de laços familiares. A compreensão da rede de atuação delineada por grupos familiares nos permite explicar, em grande parte, a constituição dos principais grupos econômicos atuantes no Brasil dos dias de hoje.

Markowitz (2004) afirma – de acordo com os estudos de Bourdieu – que famílias com poder econômico apresentam a capacidade de adaptar seus distintos capitais de acordo com necessidades, oportunidades e barreiras vivenciadas. A força das famílias pode ser visualizada a partir da rede de indivíduos que as compõem, que perpassam geração e apresentam uma capacidade de adequação denominada de reconversão, conceito bourdiesiano que diz respeito a grupo ou indivíduo que muda sua conjuntura econômica, política, social e cultural no intuito de modificar seus capitais antigos, direcionando o seu investimento para capitais específicos como estratégia de deslocamento social.

Entende-se, reconversão, como um conjunto de práticas através do qual os indivíduos (ou grupos) tendem a conservar ou aumentar seus patrimônios e, portanto, manter ou melhorar suas posições na estrutura de relações sociais (TRIGO, 1998, p. 53).

Ainda que esta dissertação não objetive apresentar uma explanação acerca da fundação e rumos do capitalismo brasileiro, uma breve introdução de alguns conceitos parece fundamental para a compreensão dos caminhos tomados pela família Moreira Salles em suas atividades financeiras. Segundo Costa (2002), tal capacidade de adaptação pode ser explicada a partir de uma espécie de idolatria pelo trabalho que propicia, entre outras coisas, uma acumulação de capital. “A ideia do dever de um indivíduo com relação ao aumento de seu capital, é tomado como um fim em si mesmo” (COSTA, 2002, p. 12). Esse pensamento está de acordo com os escritos de Weber (2004), a qual analisa as condições de surgimento do “espírito do capitalismo”, que se materializa a partir da crença da profissão como dever ou vocação.

Essa ideia singular, hoje tão comum e corrente [...], da profissão como dever, de uma obrigação que o indivíduo deve sentir, e sente, com respeito ao conteúdo da sua atividade “profissional” [...] é essa ideia que é característica da “ética social” da cultura capitalista (WEBER, 2004, p. 47).

Essa ética está, portanto, enraizada de tal modo que se faz presente em sua totalidade, adequando as formas de agir e pensar em sociedade:

Atualmente a ordem econômica é um imenso cosmos em que o indivíduo já nasce dentro e que para ele, ao menos enquanto indivíduo, se dá como um fato, uma crosta que ele não pode alterar e dentro da qual tem que viver. Esse cosmos impõe ao indivíduo, preso nas redes do mercado, as normas de ação econômica (WEBER, 2004, p. 47).

Interessante notar como essa concepção do *ethos* capitalista, uma ideia de “vocação profissional”, dedicação de si ao trabalho profissional, um dos elementos mais característicos da cultura capitalista, pode ser amplamente verificada nos traços biográficos da família Moreira Salles.

O entendimento acerca da história dos Moreira Salles deve ser iniciado a partir da metade do século XIX, quando o sul de Minas Gerais passava por transformações que propiciaram a dinamização econômica e social da região, onde as primeiras raízes do capitalismo foram estabelecidas, graças ao desenvolvimento da cafeicultura.

Segundo Ferreira (2016), no Brasil houve uma lenta transformação para a sociedade capitalista, quando as relações passaram, cada vez mais, a ser determinadas pelas regras do mercado. No caso da região sul de Minas, tais processos de mudança foram influenciados, em grande parte, pela sua localização geográfica que, por ser mais próxima do estado de São Paulo, apresentava características mais semelhantes à forte economia paulista, ou seja, uma grande vocação para a produção e exportação do café.

Em grande parte, devido aos frutos do café, o Brasil inaugurava-se num novo plano que desconhecera no passado, e nascia para a vida moderna de atividades financeiras. Um incipiente capitalismo dava aqui seus primeiros e modestos passos (PRADO JÚNIOR, 2012, p. 143).

No contexto econômico, seria observado a “eclosão de um espírito que, se não era novo, antes se mantivera, no entanto, à sombra e em plano secundário: a ânsia pelo enriquecimento, acumulação, de prosperidade material” (Ibidem, p. 155). Prado Júnior (2012) afirma que na Monarquia esse “novo espírito” nunca se estabeleceria como um ideal legítimo. Com o advento da república em 1889, e dos ideais republicanos, pôde-se observar o nascimento da figura do “homem de negócios”, ou seja, “um indivíduo inteiramente voltado em suas atividades e atenções para o objetivo único de enriquecer” (Ibidem, p. 155).

Prado Júnior (2012) afirma que nessa época pôde-se observar o surgimento das primeiras companhias e sociedades de capitais entre os indivíduos,

dando início a um processo de concentração de capitais, ainda que bastante primitivo.

É dentro desse contexto que se insere a trajetória dos Moreira Salles, iniciada a partir dos amplos investimentos no setor cafeeiro realizados por João Moreira Salles. João nasceu na Vila de Nossa Senhora do Carmo do Cambuí, pequena cidade localizada no distrito de Pouso Alegre, sul de Minas Gerais, em 1888. Seus pais, José Amâncio de Salles e Ana Moreira Salles, possuíam suas atividades econômicas centradas na pequena agricultura familiar.

A trajetória profissional de João Moreira Salles estreia nas atividades de comércio ao trabalhar para o seu padrinho, o italiano Adriano Colli, na principal loja da cidade de Cambuí, a Casa Ideal. Observa-se que, desde muito cedo, João encontrara aquilo a qual, aos poucos, se transformaria na sua “vocação principal”, o comércio.

A Casa Ideal era um armazém que vendia desde café, açúcar, produtos secos e molhados até ração, passarinhos e gaiolas, entre outros produtos que serviam para abastecer a pequena cidade de Cambuí. João Moreira Salles atuava nas atividades básicas de funcionamento do estabelecimento: no atendimento ao freguês e nas responsabilidades de abrir e fechar a loja, funções que foram, aos poucos, se transformando em cargo de confiança, quando João Moreira Salles passava a gerir a loja nos meses em que Colli fazia viagens de férias à sua terra natal.

Pouco tempo depois, João Moreira Salles se muda para São Paulo, recomendado por Adriano Colli, para trabalhar na Araújo Costa, loja ligada à venda de tecidos e artigos de armarinho na rua São Bento, localizada no centro econômico da cidade.

A cidade de São Paulo vivia a era da industrialização, possibilitada principalmente pela acumulação de capital decorrente do surto exportador de café. A cidade representava o centro da prosperidade econômica do país. A industrialização e a urbanização rapidamente alteraram sua dinâmica, transformando sua antiga feição agrária. O comércio crescia impulsionado pelos investimentos dos produtores de café, que se transformariam em empresários de ramos importantes dos setores urbanos, ligados a companhias férreas, indústrias têxteis, estabelecimentos comerciais, entre outros (Prado Júnior, 2012).

O centro da cidade era protagonizado pelo tradicional “triângulo”, constituído pelas ruas São Bento, Direita e Quinze de Novembro, localidade onde estava situada a Araújo Costa e as demais casas comerciais mais importantes e mais frequentadas pela burguesia da capital paulistana.

Oliveira (2009) destaca a diversidade de produtos comercializados nas lojas do “triângulo”:

Dentre as *Maison* estrangeiras, estavam a Casa Garraux, especializada na venda de livros, mas também de vários produtos outros de origem francesa, como vinhos, queijos, tecidos finos, perfumaria; a *Maison Levy*, especializada em produtos musicais; a Casa Alemã; a Casa Fretin, dentre tantas outras (OLIVEIRA, 2009, p. 18).

Estabelecido na Araújo Costa, em 1905, aos dezessete anos, João Moreira Salles foi estudar contabilidade na Escola Politécnica de Comércio de São Paulo, vindo a se formar em 1908, assumindo uma jornada de trabalho durante o dia e de estudo à noite. Em 1909, retorna a Cambuí. A volta se deu após a morte de seu pai e também por esse motivo, visto que sua mãe, Ana Moreira Salles, havia ficado sozinha na cidade. No mesmo ano, Adriano Colli decide retornar de vez para a Itália e convida João a assumir os negócios da Casa Ideal em sociedade com o seu sobrinho, Luiz Ciambelli.

Pouco tempo depois, em 1911, João se casa com Lucrecia Vilhena de Alcântara, filha de uma das mais tradicionais famílias da região, com quem teve quatro filhos: Walther, Elza, Helio e José Carlos. Em 1913, João desfaz seu negócio com Luiz Ciambelli e se muda com a família para a cidade de Guaranésia, outro importante centro produtor de café do sul de Minas Gerais.

Em Guaranésia cria junto ao irmão de Lucrecia, Pardal Vilhena, a firma Salles & Alcântara, representando 50% das ações da empresa para cada sócio. Os ganhos são frutíferos e a empresa passa a atuar em um espectro bem maior de funções do que o inicialmente previsto, que consistia na venda de produtos secos e molhados na região.

Toledo (1994), explica que o comércio brasileiro no interior do Brasil da época, especialmente no centro-sul do país, ocorria majoritariamente de dois modos. O primeiro era representado pela ação das casas comerciais e o segundo se dava por meio dos caixeiros viajantes, homens que faziam a ponte entre produtos e comerciantes. Eram, portanto, importadores de mercadorias responsáveis pelo abastecimento das lojas do centro e do interior do país.

Dentro da dinâmica dos caixeiros viajantes, uma nova e importante prática foi sendo concebida. Ocorre que, para não transportarem grandes quantias de dinheiro, os caixeiros viajantes passaram a depositar seus lucros acumulados junto a correspondentes bancários¹. João Moreira Salles a frente da firma Salles & Alcântara passa, então, a acumular a atividade de comerciante com a de correspondente bancário.

Segundo Crede (1995), a ação do correspondente bancário ocorria a partir de um acordo em que o correspondente prestava serviços em nome do respondente, ou seja: bancos que não constituíam “praça” em determinadas regiões, necessitavam da intermediação de um correspondente bancário para ampliar sua rede de cobertura. De acordo com Diniz (2007), o correspondente bancário era uma oportunidade para o aumento da inclusão financeira, levando serviços financeiros a regiões pouco atendidas pelo mercado financeiro formal.

Segundo Prado Júnior (2012), nesse momento, observa-se no Brasil uma ação intensiva do capital internacional. Este capital se estabelecia no país e atuava por meio de setores privados nas iniciativas de financiamento e construção de estradas de ferro, nas empresas de mineração, na estruturação das linhas de navegação e na realização de empréstimos aos setores públicos para a concretização de melhorias urbanas, de transporte, de escoamento da produção agrícola e dos portos importantes.

Com o fortalecimento do capital estrangeiro no país, começam a surgir filiais dos grandes bancos ingleses, alemães, franceses e norte-americanos, que passam a dar impulso à economia e, claro, se beneficiar dos altos juros cobrados na realização dos empréstimos. “O largo incremento da lavoura cafeeira”, afirma Caio Prado Júnior (2012, p. 156), “não teria sido possível sem os capitais e créditos fornecidos pela finança internacional”.

Nessa época, João Moreira Salles se inicia na atividade financeira à frente do cargo de correspondente bancário dos bancos Alemão Transatlântico e da Banca Francesa e Italiana. Em pouco tempo, amplia sua rede de atuação, e passa a ser correspondente do Banco do Brasil e do Banco Hipotecário e Agrícola de Minas Gerais.

¹ “Correspondente bancário era um agente que, à falta de um banco propriamente dito no local, exercia parte de seu papel” (TOLEDO, 1994, p. 19).

Além das funções de comércio de secos e molhados e a atuação em correspondência bancária, a firma Salles & Alcântara também se especializava no comércio do café. Nessa época, a relação mercantil do café nas casas comerciais se estabelecia por meio da compra, estocagem e revenda do produto de pequenos fazendeiros.

Segundo Prado Júnior (2012), a colheita do café no Brasil ocorre em um período bastante curto – aproximadamente entre os meses de maio e agosto – quando então uma grande quantidade de café dirige-se para os portos exportadores, condicionando uma baixa nos preços das sacas do produto. Segue-se, nos demais meses, um período de déficit, ocasionando uma alta nos preços de comércio. A partir deste ciclo, observa-se que os intermediários do comércio, visualizados em firmas como a Salles & Alcântara, serão compradores apenas na primeira fase e importantes vendedores na segunda fase, configurando-se, assim, como os maiores beneficiados do ciclo do café, atingindo um alto lucro durante todo o ano.

Acompanhando esse processo, a firma cresce obedecendo a lógica de alta estocagem, e expande, em 1917, sua atuação até Mococa, cidade do interior de São Paulo de grande porte cafeeiro, representando a primeira atuação da firma no estado de São Paulo.

Em 1918, em busca de crescimento, João Moreira Salles se muda novamente com a família, desta vez para Poços de Caldas, uma cidade de importância estratégica, de grande vocação turística, frequentada principalmente pela burguesia das capitais do Rio de Janeiro e de São Paulo nas férias de verão.

2.2 Poços de Caldas

É importante destacar Poço de Caldas, visto que é nesta cidade que João Moreira Salles irá crescer, de fato, na sua carreira econômica e bancária.

Poços de Caldas é uma cidade localizada ao sul de Minas Gerais, divisa com o estado de São Paulo. A história de Poços de Caldas como ponto estratégico se inicia no século XX, quando fora beneficiada pelas políticas públicas engendradas pelos presidentes da República Velha (1889-1930), responsáveis por disseminar hábitos de higiene e de saúde no país, noção social instituída na vida moderna. Conhecida pelas águas termais e suas supostas “propriedades terapêuticas”, Poços de Caldas passa, então, a ser um dos destinos da elite brasileira.

Outro ponto interessante que vai se mostrar determinante para a consolidação da cidade de Poços de Caldas é a instauração e difusão da noção de lazer nas famílias da burguesia brasileira.

O costume de ir a estações balneárias era um produto de uma composição de novos hábitos instaurados nas sociedades modernas no início do século XX no Brasil. As classes mais abastadas, estimuladas em grande parte pelas políticas de higiene que os governos haviam implantado como política de estado, procuravam cidades de arquitetura aconchegante e de atrativos diversos.

Para ilustrar esta dinâmica, Oliveira (2009) cita um trecho interessante do livro autobiográfico de Yolanda Penteado², *Tudo em Cor de Rosa*, em que retrata um espectro da relação burguesa com as cidades turísticas:

Todo ano, eu acompanhava Papai e Mamãe a Poços de Caldas. Papai tinha reumatismo. Ficávamos no Grande Hotel, que era o melhor daquela época. Depois do jantar, todos se sentavam numa cadeira na calçada. O hotel tinha um cassino que era a perdição dos homens e deixava as mulheres todas alvoroçadas porque, a não ser os que estavam reumáticos demais, todos iam fazer sua fezinha (OLIVEIRA, 2009, p. 272).

Dessa forma, Poços de Caldas cresceu e recebeu uma quantidade volumosa de turistas. Durante o Estado Novo (1937–1945), a cidade conheceu o seu auge, simbolizando bem os anos conhecidos como a “*belle époque*” ou “anos

² Yolanda Penteado, conhecida como a primeira dama da Bienal de São Paulo, foi uma figura importante no mecenato brasileiro. Promoveu, ao lado de seu marido Ciccillo Matarazzo, melhorias na arte brasileira, atuando como “gestora das artes modernas, ou seja, mecenas e líder na criação de coleções, eventos e instituições” (MONTANO, 2015, p. 19).

dourados” brasileiros. “Este era o tempo dos cassinos, dos shows e das vedetes” (PAIXÃO, 2007, p. 142).

A tamanha importância de Poços de Caldas pode ser verificada na viagem que o então presidente Getúlio Vargas realizava a cada verão para a cidade com toda a sua família e grande parte de sua comitiva de políticos.

Poços tornava-se sazonalmente, hospedando seus poderosos veranistas, a sede da República. Ter prestígio no país, posses, estar na moda, era veranejar em Poços de Caldas. E, se possível, se hospedando no Grande Hotel e frequentando o famoso cassino ao lado, que ocupava a área central do parque, bem no coração da cidade (MARTINS, 2014, p. 25).

Dentro deste contexto, João Moreira Salles se estabeleceu na cidade. Engajado nos negócios do café e, em paralelo, nas atividades de correspondente bancário, abriu em 1919 a Casa Moreira Salles. Segundo Martins (2014), a atuação de João Moreira Salles nos serviços financeiros da cidade foi se mostrando de suma importância para os pequenos agricultores da região.

Se um agricultor o procurasse, sem dinheiro em caixa, mas precisando comprar uma máquina agrícola, ou outro insumo qualquer, o negociante faria a venda e receberia o pagamento quando a safra fosse colhida, acrescido de juros (MARTINS, 2014, p. 26).

A Casa Moreira Salles também era responsável por comercializar peças de vestuário e outros demais artigos de importantes lojas da capital paulista:

Peças de vestuários e artigos de toalete vinham das prestigiosas lojas paulistanas *Ao Preço Fixo* e *Ao Mundo Elegante*. Os calçados podiam vir das companhias *Clark*, *Rocha* ou *Polar*. Os chapéus ou eram da indústria *Romenzoni* ou do *Capelificio Serrichio*, [...], A *Casa Fracalanza* fornecia faqueiros e baixelas. A *Cássio Muniz e Cia.*, ferragens e materiais de construção. E a *Cia. Antarctica Paulista*, cerveja, licores e refrigerantes (TOLEDO, 1994, p. 35).

Nessa época, a atividade de João Moreira Salles como correspondente bancário já havia prosperado consideravelmente. O contrato social de 1919 da firma Moreira Salles & Cia., destacava dentre os objetivos da empresa, os objetivos principais de “comerciar, em Poços de Caldas, gêneros de estiva, armarinhos, ferragens e seção bancária” (TOLEDO, 1994, p. 38). Dessa forma, as atividades bancárias já estavam oficializadas como políticas de atuação da empresa.

Verifica-se entre os períodos de 1919 e 1920, um total de treze bancos representados pela Casa Moreira Salles: a Banca Francesa e Italiana, Banco do Brasil, Nacional Ultramarino, Banca Italiana di Sconto, Banco Alemão, Mercantil do Rio de Janeiro, Hipotecário e Agrícola de Minas Gerais, Comercial do Estado

de São Paulo, Pelotense, Português do Brasil, Holandês da América do Sul, The National City Bank e Banco Santarritense (TOLEDO, 1994).

2.3 Contexto econômico

Nos anos de 1920, o governo brasileiro promoveu uma série de inovações no sistema bancário que buscava a normatização e uma maior fiscalização do setor. A primeira medida foi a criação da Carteira de Redesconto do Banco do Brasil, com a finalidade de prover liquidez ao sistema bancário. Também foi assinado o decreto de número 14.728, de 1921, que inaugurava o órgão de Inspeção Geral dos Bancos, instituição do Estado com uma série de normas, cujo objetivo principal seria o de fiscalizar e organizar o funcionamento das instituições financeiras.

Com a adoção das medidas fiscalizadoras pelo Estado, as casas comerciais passariam a ter a obrigação de requerer cartas-patente para o seu funcionamento legal. Logo, no dia 27 de setembro de 1924, a Casa Moreira Salles obteria a carta-patente número 272, que garantiria o seu amplo funcionamento. Esta data é, portanto, um marco para família Moreira Salles representando o ano de criação do banco da família, enquanto instituição atuante e reconhecida nacionalmente.

Ao longo dos anos, a Casa Moreira Salles ia firmando o seu prestígio na cidade de Poço de Caldas. Na Era Vargas, a partir dos anos 1930, a Casa Moreira Salles abriu uma filial dentro do Grande Hotel. “A agência funcionava durante as altas temporadas, de dezembro a abril e, depois, em julho” (TOLEDO, 1994, p. 40).

De acordo com Costa (2002), em 1931, a Casa Moreira Salles sofre uma segunda transição, de Seção Bancária passa a ser considerada Casa Bancária. As titulações dos estabelecimentos financeiros ocorreriam a partir do montante de capital monetário que a empresa operava, ou seja, quando o capital monetário chegava a um teto determinado, a empresa passava a ser considerada uma instituição de estágio superior. Foi o que ocorreu com a Casa Moreira Salles, operando acima do capital determinado pelo teto regulador, a firma passou a ser denominada de Casa Bancária Moreira Salles.

A diferença entre uma casa bancária e um banco estava no capital que operavam, conforme especificava o decreto número 14.728. Ali estava escrito: “para efeito do presente regulamento, considera-se banco a pessoa natural ou jurídica que, com capital igual a superior a 500:000\$00, realizar as operações especificadas neste artigo, e casa bancária, a que, com igual objetivo, tiver o capital igual ou inferior a 500:000\$00” (TOLEDO, 1994, p. 44).

O crescimento da Casa Bancária Moreira Salles em Poços de Caldas possibilitou a articulação de João Moreira Salles junto aos gestores dos órgãos públicos da cidade. Dessa forma, a casa bancária passara a realizar contratos com a prefeitura para o financiamento de obras públicas e empréstimos para realização de diversas melhorias, entre outras finalidades.

A casa ia incorporando, como instituição financeira, a ponto de tornar-se parceira frequente dos poderes públicos [...]. Entre outros financiamentos que realizou para a prefeitura, conta-se o das obras do Ginásio Municipal. Frequentemente a casa entrava como avalista da compra dos materiais, não só da prefeitura como da Superintendência dos Serviços Termais de Poços de Caldas, empresa do governo mineiro (TOLEDO, 1994, p. 65).

Ao mesmo tempo em que se observava a expansão dos negócios ligados às atividades bancárias dos Moreira Salles na região, os investimentos no ramo do café, nesse momento, iam se expandindo em ritmo maior, significando o principal negócio da família.

Neste contexto, necessitando aproximar-se geográfica e estrategicamente do principal ponto de escoamento e comercialização do café brasileiro, João Moreira Salles se muda para a cidade de Santos com a família. Conforme narra Martins (2014), no dia 12 de outubro de 1924, o jornal *Vida Social* de Poços de Caldas publicou um comunicado de João Moreira Salles à população poço-caldense:

Tendo a necessidade de seguir a Santos, onde permanecerei por algum tempo, e não tendo tempo de, pessoalmente, despedir-me de todos os meus amigos, venho fazê-lo por este meio e oferecer-lhes os meus pequeninos préstimos naquela cidade, à rua XV de Novembro, nº 55 (MARTINS, 2014, p. 28).

É verdade que os negócios do café da empresa iam ficando cada vez mais sólidos, representando grande parte do capital dos Moreira Salles. Porém, outro motivo levou a transferência de João Moreira Salles e de sua família para a cidade de Santos em 1924: um convite realizado pela Casa Castro, Cardoso & Cia.

João havia sido convidado para integrar o corpo de sócios da firma, na qual passaria a atuar na função de Comissário de café da empresa no porto de Santos. Toledo (1994) afirma que a função de comissário, nesta época, consistia na intermediação comercial entre produtores e exportadores de café. Na prática, João Moreira Salles já realizava esta função à frente da firma Moreira Salles, a grande diferença estabelecida nesta nova relação estava representada na ampliação das forças de articulação no mercado cafeeiro. João, à frente da, agora,

Casa Castro Salles & Cia., aumentou em grande escala a sua atuação no mercado comercial do café, negociando montantes muito maiores.

Segundo Tosi, Faleiros e Montari (2011), as casas comissárias eram compostas por grandes capitalistas locais que drenavam para a elite mercantil parte das produções geradas pelas pequenas e médias unidades produtoras de café.

Perosa (1980) destaca a importância dos comissários para o escoamento da produção das lavouras de café. Estes exerciam o papel de banqueiro da lavoura. “Na ausência de um sistema bancário, público ou privado, ligado diretamente à produção, o comerciante chamava para si o papel fundamental de suprir o crédito necessário” (PEROSA, 1980, p. 64).

Percebe-se que João Moreira Salles seguira para Santos nas condições necessárias para dar continuidade ao crescimento dos negócios da família. Martins (2012) aponta que João sempre dividiu o foco da empresa com outros empreendimentos ao qual se lançou durante a sua trajetória. Investiu em plantação de uvas, fumo e criação de gado. Lançou-se, em 1924, como vendedor de carro da Oldsmobile e de redes de telefonia na região de Poços de Caldas e adjacências. Foi presidente da Associação Comercial de Poço de Caldas, da qual se tornou diretor em 1920.

Tamanhos investimentos resultaram, em 1930, na aquisição da Companhia Brasileira de Café, empresa de exportação com sede no Rio de Janeiro e filial em Santos. A partir deste empreendimento, João passava a dominar o ciclo completo do café, ou seja, seus negócios englobavam funções que iam da lavoura à exportação.

Importante mencionar tais investidas, pois elas revelam, mais uma vez, a vocação de João para a atividade de negociante. Como é de se imaginar, João Moreira Salles, ao assumir os negócios em Santos, não se desfez da firma de Poços de Caldas. É nesse momento de transferência que João Moreira Salles passa, aos poucos, a dividir a administração dos seus negócios com o seu filho mais velho, Walther Moreira Salles. Atuando ativamente nos negócios a partir de 1933, a ação de Walther vai se mostrar de suma importância para o legado da família Moreira Salles.

2.4 Walther Moreira Salles e o Unibanco

Walther Moreira Salles, filho de João Moreira Salles e Lucrecia Vilhena de Alcântara, mais velho de quatro irmãos, nasceu em 1912 no município de Pouso Alegre, Minas Gerais. Ainda muito jovem, em 1920, foi enviado a São Paulo para completar os estudos no Liceu Franco-Brasileiro, ingressando em 1932 na Faculdade de Direito do Largo São Francisco, vindo a se formar em 1936.

A estadia em São Paulo era constantemente interrompida pelas idas frequentes a Poços de Caldas, para dedicar-se a tarefas administrativas da Casa Moreira Salles. Foi a partir de 1931, quando a loja sofreu a transformação de seção bancária para casa bancária, que Walther passou a participar mais ativamente das atividades administrativas e econômicas. Walther mostrara desde cedo uma certa predileção às atividades bancárias, se tornando, em 1933, sócio dos negócios do pai, passando a assumir o comando total deste que ainda era um embrião de algo muito maior que viria a ser constituído anos depois.

Como foi dito anteriormente, a atividade bancária realizada pela firma nessa época se resumia às funções de depósitos e empréstimos pessoais/comerciais. Sob o comando de Walther, a empresa sofreu grandes modificações a partir das operações de fusão com outros pequenos bancos da região do sul de Minas Gerais.

Martins (2012) explica que nesse período havia uma espécie de rede de pequenos bancos cuja propriedade estava atrelada aos grandes fazendeiros. Estes fazendeiros criavam seus próprios bancos no intuito de estabelecer uma espécie de “auto investimento e beneficiamento” nas suas produções (Ibidem, p. 44). Acontece que muitos deles, ao longo dos anos, iam perdendo o interesse nos negócios devido aos trâmites organizacionais que estas empresas exigiam.

Walther percebeu este movimento e estabeleceu contatos com algumas empresas, propondo juntar-se a elas no intuito de expandir sua influência pela região. “Walther andava convencido pela ideia de juntar para crescer, ou seja, firmava-se em seu íntimo a convicção de que a Casa Bancária só cresceria se juntasse esforços com outros estabelecimentos similares da região” (TOLEDO, 1994, p. 68).

Dando início a este percurso, Walther buscou uma associação com o Banco Alfenas e o Banco Santarritense, mas não obteve sucesso. Procurara então

a Casa Bancário de Botelhos, localizada na cidade Botelho, a poucos quilômetros de Poços de Caldas. Um pouco mais tarde, foi atrás do Banco Machadense, na cidade de Machado, outro centro cafeeiro importante da região, a 75 km de Botelhos.

Crescer seria absolutamente necessário, uma questão de sobrevivência para que uma instituição financeira pudesse corresponder aos desafios que antevia. Inclusive as dificuldades da conjuntura econômica, cada vez mais complexa. Além disso, havia o sonho de um dia criar um banco forte, com poder real de contribuir para o progresso brasileiro (MARTINS, 2012, p. 45).

As investidas de Walther deram resultado, dando forma, em julho de 1940, ao maior banco privado de Minas Gerais, o Banco Moreira Salles (BMS).

Prado Costa (2006) mostra que biografias que tratam da história dos “barões de café” da região do sul de Minas explanam parte do modo de vida dos poderosos do café: “terras, prestígio, cargos políticos, casamento entre tios e sobrinhas, [...], e, principalmente empréstimos de dinheiro a juros – atividade assim denominada de ‘negócios capitalistas’ [...]” (PRADO COSTA, 2006, s/n).

Como se pode observar na história de grande parte dos bancos de propriedade de fazendeiros, muitos acabaram vendidos para corporações maiores ou em processo de ascensão. O Banco Moreira Salles, após a fusão, cresceu e espalhou sua rede de agências pelo interior mineiro.

Em 1941, é inaugurada a filial do Banco Moreira Salles no Rio de Janeiro, na rua da Alfândega, ponto estratégico econômico/comercial do centro da cidade. Dessa forma, o Banco Moreira Salles consagra-se como o primeiro banco do sul de Minas a atuar na capital do país.

Segundo Toledo (1994), muitos foram os jornais que noticiaram a inauguração. O Brasil estava em pleno Estado Novo, fase ufanista e autoritária do governo de Getúlio Vargas. Dentro disso, as manchetes enalteciam as novas corporações que aportavam na capital. Destaque para o Jornal *A Noite* que, no dia posterior à inauguração do Banco, noticiou uma matéria bastante favorável ao empreendimento.

Quando um novo estabelecimento de crédito se instala e abre suas portas ao público é sinal de que os negócios no país se avolumam e a economia nacional se fortalece, oferecendo margem a novos surtos no que toca às relações de intercâmbio entre as diferentes praças e mercados (Jornal *A Noite*, edição do dia 15 de abril de 1941 *apud* TOLEDO, 1994, p. 75).

Após a consolidação na então capital do país, o banco realizou uma expansão para as cidades interioranas do estado de São Paulo, e como é de se imaginar, não tardou para que o Banco se instalasse na capital paulista. Segundo Petrone (1955), o estado de São Paulo no final da década de 1930 já era considerado o maior centro industrial da América do Sul. Petrone (1955) cita Marie R. Wright em uma definição sobre o contexto da metrópole nos anos de 1940:

Como capital do Estado, São Paulo é o lugar da residência de muitos homens públicos e políticos de destaque; como grande centro educacional, atrai um grande número de estudantes; e como centro distribuidor das indústrias do interior, é a residência de ricos e numerosos capitães da indústria (WRIGHT, Marie R. *apud* PETRONE, 1955, p. 134).

No dia 8 de julho de 1942, o Banco Moreira Salles inaugura uma sucursal no centro de São Paulo. No dia 10 de junho, o jornal *O Estado de São Paulo* comentava a inauguração:

Entre as instituições bancárias do nosso país se destaca uma organização que, pela sua solidez e vulto nos negócios, vem prestando eficiente colaboração no desenvolvimento de nossas atividades comerciais e industriais (Jornal O Estado de São Paulo *apud* TOLEDO, 1994, p. 90).

Conforme apresenta Toledo (1994), os anos 1940 significaram um período de amplo crescimento para o Banco Moreira Salles. Relatórios anuais publicados pelo próprio Banco davam destaque aos números alcançados. O relatório de 1942 afirmava: “Atendendo ao grande surto dos negócios e, particularmente, a fase de prosperidade que atravessa o comércio bancário no país, julgamos aconselhável o aumento do nosso capital social, de Cr\$ 6.000.000,00 para Cr\$ 15.000.000,00” (TOLEDO, 1994, p. 103).

Neste contexto, o Banco Moreira Salles já representava o terceiro maior banco de São Paulo, e seguia ampliando sua atuação no país, fechando o ano de 1945 com um total de 34 pontos de atendimento – entre matriz, sucursal e agências – espalhados pelo país.

Segundo Toledo (1994), era nítido o lema adotado pela gestão da empresa: “Expandir para crescer”. O relatório de gestão de 1958 apresentou os números alcançados nas últimas décadas, destacando a elevação do capital da empresa: “de Cr\$ 240.000.000,00 para Cr\$ 480.000.000,00, que veio situar a nossa Casa entre os cinco grandes estabelecimentos bancários, com capital superior a 400 milhões de cruzeiros” (Ibidem, p. 105).

Walther passou então a ser o principal gestor de sua geração nos negócios da família. Sob a tutela do pai, realizou uma gestão que resultou em significativas incorporações e fusões com diversos bancos minoritários brasileiros. Importante destacar que, assim como o seu pai, Walther Moreira Salles também realizou empreendimentos fora do eixo bancário-cafeeiro.

Em 1946, após se formar na Faculdade de Direito do Largo São Francisco, em São Paulo, Walther se casa com a francesa Héléne Blanche Tourtois, filha de um alto executivo da Coty³. Dessa relação nasce o seu primeiro filho, Fernando Roberto. Em 1954, casou-se com Elisa Margarida Gonçalves, com quem teve três filhos, Pedro, Walther e João e em 1969, casou com a sua última esposa, Lucia Curica. Ainda ao lado de Elisa, Walther construiu uma casa no alto da Gávea, na cidade do Rio de Janeiro, onde realizava diversos encontros com figuras importantes da vida política e cultural do Brasil e de outros países, revelando a sua influência e prestígio, momento em que se pode notar a adoção das primeiras estratégias de reconversão de capital, em que o acúmulo de capital econômico passa a ser investido na obtenção de capital social. (Bourdieu, 2011).

Elisinha, como era chamada, foi figura importante na construção do círculo de contatos e relações políticas estabelecidos pelos Moreira Salles a partir de encontros sociais promovidos em festas e recepções na Casa da Gávea, residência oficial da família no Rio de Janeiro, e que chegou a hospedar nomes como Henry Ford II, Nelson e David Rockefeller, Aristóteles Onassis (BRANDÃO, 2017, p. 280).

Outro grande investimento realizado sob a gestão de Walther, foi a compra da Fazenda Bodoquena no Mato Grosso do Sul. Tamanha a importância do empreendimento se comprovou na proposta de sociedade oferecida em 1956 por Nelson Rockefeller. A família Rockefeller representava à época, e representa até hoje, um dos grupos familiares mais ricos e influentes do mundo. Nelson Rockefeller passou a visualizar a importância econômica do Brasil a partir do cargo de Secretário Assistente para Assuntos Internacionais exercido durante o governo do presidente Franklin Roosevelt (Ibidem, 1994).

Nelson manifestou o desejo de participar do negócio de Bodoquena. Questionou se Walther não gostaria de vender metade de suas ações. Walther afirmou que metade não era possível, pois a legislação não permitia que estrangeiros tivessem controle de terras situadas junto às fronteiras. Mas 40% ele poderia vender (TOLEDO, 1994, p. 108).

³ Empresa francesa multinacional de cosméticos (BRANDÃO, 2017).

A empresa inglesa Brazilian Warrant também foi adquirida pela família ao longo da administração de Walther Moreira Salles. Um dos mais importantes empreendimentos da empresa era a Fazenda Cambuhy, que detinha cerca de 2,5 milhões de pés de café e 15 mil cabeças de gado.

[...] o maior empreendimento agrícola diversificado em área contínua do Estado de São Paulo desde os anos 1920 –, a E. Johnston – exportadora de café – e todas as demais empresas que faziam parte do grupo inglês foram adquiridas pelo Grupo Moreira Salles (COSTA, 2002, p. 10).

Dessa forma, a família foi consolidando um forte capital econômico em diversos setores e, em paralelo, tecendo importantes contatos sociais. Com uma forte influência no setor econômico, Walther consagra o seu prestígio ao fazer parte da gestão de órgãos econômicos do Estado. Segundo Brandão (2017), Walther iniciou sua carreira pública ainda em 1948, no governo do então presidente Eurico Gaspar Dutra, quando fora indicado para a diretoria da Carteira de Crédito Geral do Banco do Brasil. No governo Vargas, em 1951, foi diretor-executivo da Sumoc⁴ e participou da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos, cujo objetivo consistia na elaboração de um projeto de renegociação da dívida externa brasileira.

No governo do presidente Juscelino Kubitschek, foi embaixador do Brasil nos Estados Unidos, onde atuou novamente nas atividades de renegociação da dívida externa brasileira frente ao Fundo Monetário Internacional (FMI). No governo de Jânio Quadros, foi embaixador extraordinário e no governo de João Goulart, foi ministro da Fazenda durante o período parlamentar do governo.

Importante destacar às ações econômicas instauradas nos governos militares posteriores a 1964, visto que é a partir delas que os negócios bancários da família crescem exponencialmente. Com o Golpe Militar, segundo Brandão (2017), o Brasil estreia um modelo econômico que fortalece os laços entre a burguesia e o Estado: “reforça um entrelaçamento entre a burguesia no poder e seus representantes diretos, consolidando a articulação entre os grandes grupos econômicos nacionais e estrangeiros” (MINELLA *apud* BRANDÃO, 2017, p. 283).

São criados órgãos como o Banco Central e a Comissão Monetária Nacional (CMN), que contavam com um amplo estímulo à centralização de

⁴ Superintendência da Moeda e do Crédito.

capitais, levando a formação de conglomerados mediante amplas fusões e incorporações entre bancos: “Entre 1964, ano da derrubada do governo Goulart, e 1975, quando passaria a se chamar Unibanco, foram incorporados, pelo grupo, seis instituições financeiras” (BRANDÃO, 2017, p. 284).

É possível visualizar o crescimento do banco no ano de 1964 a partir de trechos apresentados no relatório anual destinado aos seus acionistas:

Constitui-se motivo de justa satisfação apresentar-lhes o relatório de nossas atividades no exercício de 1964 e assinalar que os índices alcançados não tem precedentes na história da nossa instituição. Em 1964, cresceram substancialmente os depósitos e os empréstimos; a receita bruta e a renda líquida; as reservas e o capital dos acionistas; os investimentos em novos prédios e instalações para o uso do banco (TOLEDO, 1994, p.167).

Com o apoio a concentração bancária, o que se viu foi uma redução no número de casas bancárias e um aumento da fusão e incorporação controlada pelos cinco maiores bancos atuantes no Brasil. Os números ilustram parte do processo de redução: os 188 bancos comerciais existentes no ano de 1968, se reduziram a 72 em 1974. “Os grandes bancos comerciais envolveram-se agressivamente numa estratégia expansionista, conduzidos por uma ‘visão de posicionamento futuro numa economia com perspectiva de expansão’” (SETUBAL, Olavo para Revista Visão, 29 abril de 1974 *apud* MACARINI, 2007, p. 350).

Para Macarini (2006), convém pontuar que, de fato, o setor bancário contava com uma insuficiente capacidade operacional e era possível visualizar uma desordenada distribuição de agências pelo país com presença desigual entre as regiões e estados brasileiros. Assim, as políticas dos governos militares acreditavam que a centralização dos bancos garantiria uma expansão mais ordenada pelo país. Dessa forma, o autor conta que em 1970 foram suspensas as licenças das cartas-patente. Essa medida induzia bancos com estratégias mais agressivas a se engajarem no movimento de absorção de bancos menores no intuito de aumentar seus pontos de atuação no país.

Congelada a concessão de cartas-patente, passou a existir apenas uma única maneira de um banco ampliar sua rede de agências: adquiri-las de outros bancos. [...] Ainda mais que se podia, uma vez de posse das cartas patentes do banco incorporado, remanejá-las de acordo com as necessidades. Ou seja: se não havia interesse em manter uma agência em determinada cidade, porque o banco incorporador já se sentia bem servido lá, ele fechava a agencia e guardava a carta-patente, para abrir outra em lugar diferente (TOLEDO, 1994, p. 180).

Tais incentivos podem ser visualizados na trajetória dos Moreira Salles. Segundo Brandão (2017), ainda em 1965, o grupo inicia o processo adquirindo o Banco Juiz de Fora e no ano de 1967, o Banco Agrícola Mercantil (Agrimer). Com a incorporação do Agrimer, o Banco Moreira Salles passa a se chamar União de Bancos Brasileiros (UBB) que tem como marca, três alianças que simbolizam a primeira das fusões, Casa Bancária Moreira Salles, o Banco Machadense e a Casa Bancária de Botelhos. Conforme apresenta Toledo (1994), o banco à época justificou a mudança do nome pelo seguinte motivo:

O primeiro motivo foi evitar que gerações de famílias, sem ligação com administração do banco, arcassem com a responsabilidade do nome. O segundo foi a intenção de despersonalizar, de profissionalizar a instituição, o que já vínhamos procurando fazer havia longos anos (TOLEDO, 1994, p. 183).

João Moreira Salles morre em 1968, mesma época em que o recém-inaugurado União de Bancos Brasileiros iniciava suas atividades. O UBB contava, neste início, com um total de 333 agências espalhadas pelo país, que se distribuía por nove estados mais o distrito federal.

Nesta época, Walther Moreira Salles realiza um dos negócios mais rentáveis para a família até os dias atuais: aposta em um empreendimento ligado a extração de Nióbio, um metal em pó que, na indústria, tem a capacidade de tornar o aço mais resistente e flexível.

Segundo uma reportagem da Revista Exame⁵, Walther havia sido convencido pelo Almirante Arthur W. Radford, da Marinha americana e membro do conselho da mineradora Molycorp Inc. – que havia adquirido direitos sobre a exploração de nióbio em Minas Gerais – a investir neste setor. Walther, então, decide comprar a participação majoritária na operação. Atualmente, sob o comando da Companhia Brasileira de Metalúrgica e Mineração, empreendimento criado pela família, a empresa é responsável pela venda de 85% do nióbio do mundo.

Em 1970, a União de Bancos Brasileiros (UBB) incorpora o Banco Predial, fundado e destinado à comunidade portuguesa de menor renda no Rio de Janeiro: “Sua aquisição, resultou na incorporação de 108 agências, levando a uma alteração no perfil do UBB, até então um banco dirigido para a população de alta renda” (BRANDÃO, 2017, p. 286). Com o passar dos anos a UBB seguia

⁵ Disponível na internet por <http://exame.abril.com.br/negocios/niobio-faz-dos-moreira-salles-a-familia-mais-rica-do-brasil/> Acesso em: 05 de nov. de 2016.

incorporando diversos outros bancos. Em 1974 incorporou a Bansulvest do Rio Grande do Sul e, no ano seguinte, passou a se chamar Unibanco.

Dessa forma, o Unibanco continuava a crescer pelas vias das associações. Adentrando a década de 1980, no período de transição entre os governos militares e a Nova República, observa-se uma economia desgastada pela conjuntura de políticas frustradas do Plano Cruzado que se seguiram até o início de 1990 com o também fracassado Plano Collor. Segundo Toledo (1994), os grandes bancos souberam lidar com as instabilidades dos governos que se sucederam. Os bancos reagiram restringindo o crédito, colocando títulos no mercado, reduzindo a expansão monetária, sem eliminar a influência expansionista. Dessa forma, os bancos conseguiram crescer visando uma adaptação dos custos, porém, se observou uma corrida competitiva nos investimentos de modernização entre os principais bancos do país: “Nunca se investiu tanto em automação, telecomunicação, novos serviços, e nos produtos aos clientes. O setor bancário chegou ao final da década de 1980 como um dos mais ágeis e modernos” (TOLEDO, 1994, p. 235). Este fato fez muitos bancos quebrarem por não conseguirem adquirir os aparatos necessários para uma modernização completa. Nessa esfera, o Unibanco se consolidou entre os três maiores bancos privados do Brasil.

Uma vez consolidado o capital econômico da família, Walther Moreira Salles desloca sua influência do campo econômico para o campo cultural. Para isso, se afasta do banco em 1991 e passa a dedicar-se a criação de um instituto cultural, o Instituto Moreira Salles. Participa ativamente dos trâmites organizacionais da primeira sede do Instituto Moreira Salles na cidade de Poços de Caldas, local onde consolidou grande parte de seu capital econômico. Nesse entendimento, a primeira sede do instituto cultural dos Moreira Salles, e as demais que se sucederam, pode ser interpretada como uma oportunidade visualizada por Walther de destaque e acúmulo de outros capitais valorizados socialmente.

Seu filho, Pedro Moreira Salles, já atuante em chefias de alguns dos investimentos do grupo, passa então a assumir cargos ligados a direção do Unibanco e a supervisionar os demais ramos. À frente do Unibanco desde então, Pedro liderou em 2008 o processo de fusão entre o Unibanco e o Banco Itaú, constituindo “o maior conglomerado financeiro privado do hemisfério sul e um

dos 20 maiores bancos do mundo, segundo o comunicado divulgado pelo Unibanco”⁶.

Segundo o relatório anual da Fundação Itaú Unibanco (2008), a fusão ocorreu como forma de elevar as instituições a uma posição de firmeza e segurança frente aos graves impactos da crise internacional.

Nesse contexto, percebe-se que os investidores dos negócios da família operaram, e continuam operando, estratégias que proporcionam deslocamentos dos capitais da família em diversos setores a partir de oportunidades percebidas.

⁶ Disponível na internet por <http://economia.uol.com.br/ultnot/2008/11/03/ult4294u1817.jhtm> Acesso em: 01 de fev. de 2018.

2.5 Estratégias de reconversão de capital e sucessão

2.5.1 Conceitos preliminares

É importante destacar como ocorreram as sucessões dos empreendimentos, visto que este entendimento irá auxiliar na compreensão dos rumos dos negócios da família, principalmente a partir da morte de João Moreira Salles, em 1968, quando Walther Moreira Salles passa a assumir integralmente a diretoria do Unibanco.

Segundo Markowitz (2004), as famílias de elite conseguem perpetuar seus capitais a partir de uma espécie de desmembramento/investimento do núcleo central do capital em ramos diferentes, no intuito de proteger a família contra os eventuais percalços ou como forma de angariar mais capital: esse processo é, seguindo definição de Pierre Bourdieu, denominado de reconversão de capitais. Dessa forma, “a família, como rede de indivíduos, ou de grupos familiares aliados, também age como empresa no sentido de colocar os interesses coletivos (da família) acima dos individuais” (PEDROSO *apud* MARKOWITZ, 2004, p. 04).

Markowitz (2004) atesta que a trajetória dos principais bancos privados brasileiros pode ser visualizada a partir de um olhar sobre a propagação dos laços de consanguinidade. Dentro disso, percebe o papel de suma importância exercido pelo fundador dos negócios: visando garantir a prosperidade dos empreendimentos conquistados, o “patriarca”, junto às sociabilidades do dia a dia, exerce formas de interferências que irão influenciar e constituir o *habitus* do seu sucessor.

Segundo Bourdieu (2011) a posição de um indivíduo dentro da estrutura social é determinada pelos grupos com os quais ele se relaciona e pelas práticas que irão definir o seu estilo de vida. Essas práticas não ocorrem a partir de escolhas exclusivamente racionais e idiossincráticas, mas são condicionadas pela posição ocupada dentro de uma estrutura de relações. O autor percebe um sistema de disposições incorporadas e interiorizadas socialmente, denominado *habitus*, que tendem a se perpetuar, ou seja, um sistema de estruturas estruturantes que gera práticas e representações. *Habitus* é, portanto, “a aptidão que têm os agentes de se orientarem espontaneamente no espaço social e a reagir de modo mais ou menos adaptados aos acontecimentos e situações” (BOURDIEU *apud* TRIGO, 1998, p. 46).

Assim, indivíduos que pertencem ao mesmo espaço social tendem a compartilhar as mesmas vivências cotidianas, que, por sua vez, produzem traços semelhantes entre eles. “Estão, dessa maneira, em estreita ligação com o estilo de vida dos agentes (comandados pelas opções estéticas), sua rede de relações, [...], aspirações, interesses e suas atitudes ou posturas corporais” (TRIGO, 1998, p. 46).

A partir disso, Bourdieu (2011) estabelece uma distinção entre os conceitos de *conhecimento* e *reconhecimento*. Para ele, as classes sociais irão se distinguir, dentre outros aspectos, na medida em que *reconhecem* certas práticas culturais como legítimas ou no modo em que as *conhece* de fato, que se apropriam delas de forma “natural”.

Poderíamos dizer que a distância em relação às obras legítimas se mede pela distância em relação ao sistema escolar se a educação familiar não tivesse um papel tão insubstituível, em razão da sua prioridade e da sua precocidade, na transmissão dos instrumentos de apropriação e do modo de apropriação legítimo (BOURDIEU, 1983, p. 94-95).

Dessa maneira, o autor desmistifica a “ideologia do gosto natural”. Estabelece que as formas particulares a que chamamos de “gosto” podem ser apreendidas por meio de dois modos de aquisição da cultura: o aprendizado total (adquirido pela educação familiar) e o aprendizado tardio (adquirido no sistema escolar).

O aprendizado total se dá de forma precoce, no seio familiar, e, portanto, de modo mais espontâneo: “Produz uma relação mais familiar, ao mesmo tempo mais próxima e mais desvolta com a cultura, espécie de bem de família [...] do qual nos sentimos o herdeiro legítimo” (BOURDIEU, 1983, p. 97). O aprendizado tardio se dá pela ação pedagógica, racionalizada e, portanto, calculada. “Os que tiveram uma educação escolar por meio de um aprendizado racional possuem um mínimo de racionalização na relação com os bens consumidos” (BOURDIEU, 1983, p. 100).

Bourdieu (2011) afirma que o sistema escolar torna possível o domínio simbólico dos princípios do gosto, racionalizando a partir de preceitos e receitas os “sentimentos de beleza” que são aprendidos no processo de aprendizado dos “princípios básicos do gosto”.

O sistema procura substitutivos à experiência direta, oferece atalhos ao longo encaminhamento da familiarização, torna possíveis práticas que são produtos do conceito e da regra em lugar de surgir da pretendida espontaneidade do “gosto

natural”, oferecendo, assim um recurso para aqueles que esperam poder recuperar o tempo perdido (BOURDIEU, 1983, p. 99).

A distância entre àqueles que *reconhecem* e os que *conhecem* pode ser reduzida a partir do princípio da pretensão cultural. A redução da distância se dá por meio do investimento, uma espécie de “boa vontade” que irá se transformar em práticas, visualizadas em visitas a monumentos e castelos, investimentos realizados no exercício da fotografia e do cinema, em suma, práticas que objetivam uma redução nas tensões existentes entre *reconhecimento* e *conhecimento*.

A “boa vontade” cultural também pode ser visualizada em outras escolhas que ambicionam uma aproximação com a cultura dominante, como por exemplo, a seleção de amigos de maior nível de esclarecimento, procura por espetáculos educativos e de maior nível de instrução, entre outros.

Dessa forma, as técnicas de identificação dos símbolos de distinção adquiridos na esfera escolar auxiliam o pequeno burguês no processo de identificação dos objetos de “bom gosto”.

Para ficar ao abrigo dessas interferências que traduzem o gosto pouco seguro do autodidata, é preciso possuir os sistemas de classificação e as técnicas de identificação dos símbolos de distinção, o domínio prático dos índices da "classe", da hierarquia social das pessoas e dos objetos, que define o que se chama bom gosto, o conhecimento das pessoas, autores, diretores, compositores, ou lugares, teatros, salas de concerto, editoras, revistas, galerias, estações de rádio, ou títulos institucionais, universitários, acadêmicos, que são, como se diz, "garantias de qualidade" (BOURDIEU, 1983, p. 111).

2.5.2 Aplicando os conceitos aos Moreira Salles

João Moreira Salles foi, sem dúvidas, um grande comerciante. Quando iniciado na atividade aos 17 anos pelo apadrinhamento do seu tio, adquire os mais importantes aprendizados referentes a prática do comércio. Percebe-se que João foi, aos poucos, se consolidando dentro do núcleo da pequena burguesia de sua terra natal – vivenciou ainda criança as práticas de comercialização dos produtos produzidos no pequeno loteamento da família – e consagrou seu caminho profissional a partir dos aprendizados adquiridos nas demais experiências de trabalho e nas diversas relações sociais estabelecidas ao longo de sua vida.

Mudou-se para São Paulo em busca de um exercício mais empírico da profissão –, empregando-se em uma importante casa comercial localizada na região mais notável da cidade de São Paulo no início do século XX – quando explorou, pouco depois, na Escola Politécnica de Comércio de São Paulo, um aprendizado mais categorizado das relações que antes lhe eram caras apenas no mundo prático.

Diferente foi a experiência vivida pelo seu filho mais velho, Walther Moreira Salles, com os princípios inerentes ao modo de aquisição da cultura. Walther teve acesso desde muito cedo à escola de ensino tradicional de modelo francês – vale destacar que a França era o padrão clássico de referência das classes dominantes da época. As escolas funcionavam sob o regimento de internato, onde o aluno morava e conhecia, desde muito cedo, o modo mais espontâneo de assimilação da cultura. Também adquiriu conhecimentos quando se bacharelou em uma das mais importantes e influentes faculdades do país, a Faculdade de Direito do Largo São Francisco, em São Paulo.

Assim, Walther adquire capacidade para tocar os negócios do pai, consagrando-se, anos depois, como o gestor mais influente da família. Nesse contexto, é possível afirmar que os negócios consolidados por João Moreira Salles influenciaram, em grande medida, as ações delineadas por Walther Moreira Salles. Walther, portanto, aprendeu a operar estratégias de reconversão de capitais, visualizando oportunidades que pudessem consolidar ou expandir o capital central da família em novas formas (modalidades) de capitais disponíveis socialmente.

Importante mencionar também o acúmulo de capitais alcançado por ele em sua trajetória de vida. O conceito de capital é pensado nesta dissertação a partir

dos estudos de Bourdieu (2011). O autor percebe os limites estabelecidos em grande parte da teoria marxista, que acabou reduzindo o conceito de capital ao domínio econômico. Desse modo, realizou uma expansão do conceito e defendeu que o capital não poderia ser um produto apenas da economia, mas de um conjunto de relações, um espaço social no qual há uma conglomeração de distintos capitais: 1) capital econômico e 2) capital simbólico.

O capital econômico é aquele que perpassa as relações que concernem aos bens materiais: fatores de produção, terra, fábrica, trabalhos, bens, propriedades, carros, entre outros. O capital simbólico é estabelecido de acordo com os estudos de Weber (2004), que o chamou de carisma, ou seja, espécie de reconhecimento recebido de um grupo. Dessa maneira, o capital simbólico pode ser percebido de dois modos: 2.1) Capital social: amizade, relações de parentesco, contatos, redes, status, em suma, relações sociais; 2.2) Capital cultural: títulos, condecorações, honrarias, sotaques, cor, gênero, origem regional ou geográfica, ou seja, o que se valoriza na sociedade.

Importantíssimo entender esses conceitos visto que Walther Moreira Salles adquire, a partir da consolidação de seu forte capital econômico e de investimentos em relações sociais, um enorme prestígio na sociedade – capital social/simbólico –, constituindo novas relações de amizade e novas redes de contato. Isso pode ser claramente visualizado nos importantes convites profissionais oferecidos – por gestores da econômica privada e pública – para execução de tarefas em cargos políticos. Pode-se perceber, portanto, que Walther operou estratégias de reconversão de capitais: além das atividades bancárias, atuou em postos públicos de suma importância, consagrando seu prestígio nas missões de negociação da dívida externa brasileira, à frente da função de embaixador.

Outra forma de visualizar o prestígio de Walther nas diferentes formas de capital simbólico operadas e adquiridas foi a relação íntima de amizade estabelecida entre ele e o empresário Nelson Rockefeller, um dos maiores exemplos de influência de capital econômico e simbólico em nível mundial. Nelson Rockefeller não só foi sócio de Walther nos negócios da fazenda Bodoquena como foi um frequentador das festas realizadas pelo então embaixador em sua casa no Alto Gávea, bairro nobre do Rio de Janeiro.

Dessa forma, Bourdieu (2011), sugere que o espaço social permite estratégias de deslocamento dentro de um mesmo campo e entre diferentes campos, como estratégia de reprodução de capitais. Os deslocamentos verticais podem ocorrer de cima para baixo ou de baixo para cima dentro de um mesmo campo. Exemplo: quando um indivíduo deixa de ser um pequeno empresário e passar a ser um grande empresário, o deslocamento é vertical e ascendente. Os deslocamentos transversais ocorrem quando há um deslocamento de um campo para outro. Este é o caso de Walther, que consagra seu prestígio na sociedade – capital simbólico – a partir da força de seu capital econômico.

Deste modo, a partir da perspectiva de Bourdieu, pode-se compreender a trajetória de Walther Moreira Salles, seu percurso biográfico e profissional. Tais conceitos ajudam a pensar os deslocamentos realizados por ele a partir de uma investigação de sua relação como agente dos “campos” nos quais investiu ao longo de sua vida.

Ainda que parte dos filhos de Walther tenham trilhado caminhos diferentes, é possível visualizar a influência do pai sobre as carreiras dos herdeiros em diferentes níveis. Fernando Roberto, seu filho mais velho, administra os negócios não financeiros da família. Pedro Moreira Salles participa ativamente das atividades bancárias, atuando na presidência do Instituto Unibanco, e exerce, desde 2008, o cargo de presidente do Conselho Administrativo do Itaú Unibanco na ocasião da fusão dos bancos. De acordo com Markowitz (2004), pode-se afirmar que os filhos Walther Salles e João Moreira Salles representam o lado cultural do pai: ambos são cineastas de renome no Brasil e no mundo, e dirigem a Videofilmes, produtora criada pelos dois em 1985. João Moreira Salles também atua no cargo de direção do Instituto Moreira Salles desde 2008.

*

É possível perceber que as famílias detentoras de capital econômico possuem a capacidade de adaptar seus capitais a partir de oportunidades percebidas. Enquanto gestor dos negócios da família, João Moreira Salles realizou uma trajetória de expansão dos empreendimentos nos setores bancário e cafeeiro. Walther Moreira Salles, por sua vez, realizou aquisições e fusões que proporcionaram a elevação do Unibanco a um alto patamar de importância entre

os bancos privados brasileiros. A partir da consolidação do capital econômico, Walther transita em renomados setores da gestão pública brasileira e constitui redes de amizades que elevam o seu capital social. A criação do Instituto Moreira Salles faz parte da estratégia de reconversão de capital adotada pela família.

No capítulo seguinte será trilhado o caminho da família Moreira Salles. Para tal, parte das circunstâncias política e econômica nacional e internacional contemporâneas aos anos pós-ditadura brasileira serão permeadas, como forma de ilustrar o contexto da consolidação dos capitais dos investidores privados, e os primeiros deslocamentos realizados pelos grandes bancos e empresários em direção ao campo da cultura.