

Remessas do ouro brasileiro: organização mercantil e problemas de agência em meados do século XVIII

INTRODUÇÃO

A historiografia brasileira experimentou uma significativa renovação nas últimas duas décadas quando buscou reequacionar a problemática da dominação económica e política durante o período colonial (Fragoso, 1998; Fragoso e Florentino, 2001; Sampaio, 2003; Bicalho, 2003). Ainda que permaneçam indiscutíveis os efeitos do estatuto de colónia e do pacto colonial nas relações externas, aliás, tão estruturantes da economia brasileira quanto da economia portuguesa no século XVIII, as novas abordagens procuram valorizar as condições em que as «periferias» escaparam à efectiva dominação do «centro» (Russell-Wood, 1998). Têm em comum, no entanto, com trabalhos anteriores e igualmente marcantes a interrogação sobre o processo de construção da autonomia e da identidade nacional brasileira (Novais, 1979; Arruda, 1980). Não surpreende, assim, que tais pesquisas recentes dêem importância à dinamização das trocas internas, tanto no espaço das fronteiras brasileiras (Furtado, 1999) como entre colónias sul-americanas (Romano, 2004), no período da explosão mineira da primeira metade do século XVIII, pois em tal dinâmica encontram-se decerto as bases da formação de elites económicas que não só se enraizaram como promoveram iniciativas empresariais menos dependentes dos capitais e dos estímulos directos da metrópole.

Neste novo enfoque, a escolha de planos microanalíticos revelou-se especialmente fecunda. Estudos empresariais e de sociologia dos grupos económi-

* ISEG-UTL-GHES.

cos, nomeadamente dos grupos mercantis, demonstraram a frequência com que as elites locais controlaram os negócios e formalizaram sociedades destinadas ao comércio transatlântico, colocando na metrópole os respectivos agentes. Houve e há, portanto, matéria capaz de reequacionar as hierarquias económicas e sociais que subjazem a um pacto colonial, como o fez Jucá de Sampaio (Sampaio, 2003), na senda de João Fragoso (Fragoso, 1998).

O presente artigo, tendo como tema as relações luso-brasileiras, reaprecia a questão das hierarquias económicas. Observa o Atlântico como um espaço económico construído por iniciativas empresariais onde era inevitável tecer uma relação com um agente e delegar competências, fosse qual fosse o centro de formalização dessas iniciativas. Portanto, as comunicações entre a metrópole e a colónia representam fluxos de mercadorias e de informação que obrigavam ao estabelecimento de relações entre, no mínimo, dois actores, nas quais um deles (o principal) delegava decisões e competências a outrem (o agente).

Estas relações de agência, e suas implicações analíticas, abrangem uma pluralidade de situações, sejam económicas ou políticas: desde uma simples procuração ao mais complexo sistema de representação em que o Estado é passível de ser equacionado como o agente do cidadão (principal) (Grossman, 2001). No caso do comércio luso-brasileiro no século XVIII, as relações principal-agente seguiam diferentes modelos alternativos que, sublinhe-se, não comportavam uma necessária subalternização do agente ao principal. De resto, a procuração aparece como das soluções mais frequentes na constituição de agência, como atesta a actividade notarial de vários portos do reino (Pedreira, 1995; Costa, 2002). Na verdade, a relação principal-agente só teria uma clara hierarquia nas situações em que se falava de um feitor, agindo a mando do patrono, ou do «maior», como surge em documentação coeva. Mesmo no mundo mediterrânico medieval, onde o direito formatou esta solução para o comércio à distância, nem todos os grupos mercantis a adoptaram, ficando a figura do feitor apenas como emblemática das cidades italianas (Greif, 2000). Portanto, não surpreende que no mundo atlântico luso-brasileiro do século XVIII muitas das relações principal-agente não fossem hierarquizadas, pelo que o comércio colonial contava com negociantes que se reviam como correspondentes de outros.

Independentemente da modalidade jurídica, a constituição de agência inscreve-se no negócio à distância, o qual, por diferentes ordens de factores, comportava incerteza e elevados níveis de risco no século XVIII. Parte dessa incerteza decorria dos custos ou da dificuldade na obtenção de informação, o que, entre outros aspectos, potenciava a ineficiência da relação principal-agente¹.

¹ Sobre o contributo da teoria neo-institucionalista para a reapreciação deste problema, cf. Kasper e Streit (1999), e para esclarecimento conceptual, cf. <http://www.Amosweb.com> (Amos WEB LLC, 2000-2006).

Com efeito, a distância e o tempo de rotação dos capitais introduziam no comércio colonial as contingências típicas de um sistema económico altamente sensível à confiança (Mathias, 1995), donde marcado por problemas de agência (*agency problem*), isto é, por ineficiências causadas pelo facto de o agente (aquele que toma as decisões num negócio ou num governo) desenvolver objectivos ou interesses autónomos que afectam o principal (aquele em nome de quem toma essas decisões). Este tipo de problema é tanto mais frequente quanto maior a probabilidade de o agente incorrer em comportamentos oportunistas, alterando as regras tácitas do acordo prévio (*moral hazard*) e utilizando em proveito pessoal as situações em que deteve acesso a mais informação do que o principal (assimetria de informação). Este desafio à confiança é gerador de ineficiência porque, necessariamente, obriga o sistema, na sua globalidade, a desviar recursos, ou para mecanismos de vigilância que assegurem a integridade da relação, ou para constituir regularmente novos agentes (Knack e Keefer, 1997).

Neste artigo toma-se esta problemática quando se consideram as duas margens do Atlântico em interacção através dos fluxos do ouro, cujo registo se encontra em *Livros de Manifestos* depositados no arquivo da Casa da Moeda de Lisboa. Esta fonte, de natureza fiscal, permite a reconstituição de feixes de relações que se justificavam no comércio luso-brasileiro e na constituição de agência. O seu estudo oferece uma nova dimensão à figura dos comissários volantes, objecto da legislação pombalina que teve a intenção de remodelar o comércio colonial. O texto desenvolve-se em três subcapítulos. No primeiro é considerada a quantidade de ouro e o universo dos receptores no ano de 1751. Visam-se dois objectivos introdutórios: medir o grau de dispersão social das remessas e demonstrar que as mesmas são essencialmente o contravalor de mercadorias, o que permite entender a comunicação entre emissores e receptores como expressão de redes estruturadas na ocupação mercantil. À luz dos problemas de agência interrogam-se as relações entre emissores e receptores no segundo subcapítulo e no seguinte, de acordo com a mesma perspectiva, observa-se um terceiro tipo de agentes estritamente articulado com os destinatários do ouro no reino. A conclusão reforça a ideia da coexistência de diferentes soluções na resolução de problemas de agência.

A NATUREZA DAS REMESSAS DE OURO

Legislação visando garantir o acondicionamento do ouro brasileiro nos cofres dos navios de escolta das frotas que anualmente desaferravam dos principais portos brasileiros deu azo à produção dos chamados *Livros de Manifesto*². Pelo levantamento exaustivo das remessas do ano de 1751,

² Sobre a origem e natureza desta fonte, v. Costa *et al.* (2002).

quando faltou a frota da Baía, sabe-se que o ouro registado nas frotas de Pernambuco e do Rio de Janeiro atingiu 3783 contos e implicou a colocação de 3478 «embrulhos» (*sic*) nos «cofres do ouro» das naus de escolta destas duas frotas. Trata-se de um total não coincidente com os montantes adiantados em estudos anteriores e que usaram fontes de informação menos precisas (Pinto, 1979, pp. 175 e 243; Morineau, 1985, p. 136)³. Não sendo tema deste artigo o problema das quantidades de ouro extraído e remetido para o reino, interessa apenas sublinhar que o único valor até hoje apurado para o ano de 1751, a partir de uma fonte portuguesa respeitante ao embarque desse mesmo ouro, é aquele que acima se indica. Envolve o que veio para a Coroa, proveniente da fiscalidade associada à produção e circulação do ouro (incluindo as receitas de senhoriagem), e o que foi remetido estritamente por particulares. Acontece que neste ano, especificamente, veio destinado à Fazenda apenas cerca de 1 conto de réis (1029\$492 réis).

O significado económico do montante de ouro remetido do Brasil em 1751 (3783 contos) pode ser aferido por comparação, por exemplo, com a receita do Erário Régio que, no ano de 1762, atingiu valor muito próximo (3745 contos) (Thomaz, 1988, p. 372) ou ainda com o valor amodado pelos particulares no Rio de Janeiro entre Fevereiro de 1749 e Março de 1750, que perfez cerca de 3005⁴.

Neste artigo considera-se exclusivamente o ouro destinado a agentes privados. Subtraindo-se o que veio para a Fazenda, o valor em estudo ascende a 3782 contos e implicou 3474 envios, dirigidos a 1936 receptores. Contudo, entre os destinatários contam-se 84 não identificados nominalmente no acto do registo realizado no Brasil, designados por expressões como, por exemplo, «a quem pertencer» ou «nos interessados na marca à margem». Este conjunto de destinatários anónimos e o montante de ouro a eles dirigido foram também extraídos da análise estatística que aqui se desenvolve

³ De acordo com Virgílio Noya Pinto (Pinto, 1979, pp. 175 e 243), teriam chegado 5650 contos (cálculos que efectuámos considerando que 1 cruzado equivale a 2,5 libras tornezas) e, segundo Michel Morineau, 5458 contos (Morineau, 1985, pp. 129 e 148). As lacunas das fontes diplomáticas foram há muito assinaladas por Vitorino Magalhães Godinho (Godinho, 1978), que de forma pioneira referiu a importância dos *Livros de Manifestos* para o cálculo das quantidades chegadas ao reino. Outros trabalhos, depois do seu, fizeram de alguma forma uso desta fonte quer para debater o complexo tema das quantidades chegadas (Lopes, 2001), quer para uma aproximação ao tipo de agentes envolvidos neste circuito (Russell-Wood, 1983 e 2000).

⁴ *Documentos Históricos. Consultas do Conselho Ultramarino*, Rio de Janeiro, vol. xciv, Biblioteca Nacional, Rio de Janeiro, 1951, pp. 180-181. Para a amodação no Brasil e natureza das remessas concretizadas maioritariamente em moeda, v. Sousa (1999), pp. 217-229, Romano (2004), pp. 343-357, e Costa *et al.* (2005).

ve. Em síntese, consideram-se 1852 receptores nominalmente individualizados e um valor de cerca de 3144 contos (3 143 726\$218 réis).

Em primeiro lugar, pretende-se conhecer como se distribuíram as remessas pelos respectivos destinatários, assinalando-se desde já a discrepância dos valores por remessa, que oscilaram entre um máximo de 25 contos e 585 mil réis e um mínimo de 6 mil e 400 réis.

Para apreciar esta distribuição foram organizadas classes, partindo do valor médio por destinatário: 1 conto e 697 mil réis⁵. A concentração do ouro chegado a Lisboa nas mãos de um grupo limitado de receptores fica patente no quadro n.º 1. 25% dos destinatários (465 agentes), situados nas classes 1 a 4 — as que se organizam acima do valor médio —, concentraram 75,6% dos montantes. Donde 1387 indivíduos (75%) levantaram na Casa da Moeda de Lisboa remessas inferiores ao valor médio, as quais perfizeram quase 25% do montante global. Note-se que no seio do grupo dos que operaram com os maiores montantes sobressai um conjunto mais restrito. Com efeito, entre os 25% dos destinatários que receberam remessas acima do valor médio, metade concentra-se na classe 4 e os restantes 229 indivíduos — apenas 12,4% — distribuem-se pelas três primeiras classes. Esta minoria recebeu 57,4% do ouro remetido para o reino em 1751, num montante aproximado de 1805 contos.

Distribuição dos destinatários por valor de remessa
(valores em milhares de réis)

[QUADRO N.º 1]

	Valor de remessa (classes)	Destinatários		Quantitativo das remessas	
		Número	Percentagem	Valor	Percentagem
1	27 160-13 580	33	1,8	602 904	19,2
2	13 580-6790	59	3,2	556 986	17,7
3	6790-3395	137	7,4	644 832	20,5
4	3395-1697	236	12,7	573 512	18,2
5	1697-849	336	18,1	410 016	13,0
6	849-424	346	18,7	211 713	6,7
7	424-212	302	16,3	94 097	3,0
8	212-106	238	12,9	37 532	1,2
9	106-53	121	6,5	10 405	0,3
10	53-27	39	2,1	16 409	0,1
11	< 27	5	0,3	90	0,0
	<i>Total</i>	1 852	100,0	3 143 726	100,0

⁵ Classes organizadas segundo uma progressão geométrica, e não segundo uma progressão aritmética, que visam restituir um sentido sociológico à distribuição de frequências (cf. Dupâquier, 1973, p. 201).

Uma vez mais, importa contextualizar estes apuramentos. Centrando a observação no valor médio e confrontando-o com a estrutura-padrão das fortunas de negociantes lisboetas na segunda metade do século XVIII, verifica-se que 1 conto e 600 mil réis equivalia ao recheio de uma casa, excluídos os objectos de ouro, prata e jóias, que valiam perto de outro tanto. Estas parcelas, contudo, não chegavam a 3% da fortuna média de um negociante, uma vez que o essencial estava constituído em dívidas activas (cerca de 57 contos) e em bens de raiz (19 contos), contrastando com a relativa modéstia dos montantes aplicados em mercadorias e capital fixo, que perfaziam cerca de 7 contos⁶.

Se o valor médio das remessas se afigura diminuto para o nível de fortuna dos negociantes de Lisboa, para outros grupos sociais adquire um novo significado económico. Recorde-se que quase 57% dos receptores de ouro receberam montantes abaixo de 849 mil réis, o que equivalia a 8 vezes o salário anual de um trabalhador especializado nas décadas de 60 a 80 do século XVIII⁷. Remessas desta ordem representariam, portanto, um nível considerável de fortuna para a maior parte da população de Lisboa ou do reino.

A amplitude do universo dos receptores do ouro coloca o problema do contexto sócio-económico destas remessas. A chegada das frotas a Lisboa e a descarga dos cofres na Casa da Moeda desta cidade não devem iludir o facto de este ouro não se confinar ao espaço da capital. Se bem que a cartografia da residência dos destinatários seja pesquisa que a fonte não permite inteiramente, diante do número de registos em que é omissa a localidade, o mapa das escassas referências geográficas aponta para alguma dispersão das remessas de ouro por diferentes regiões do reino. Constatação, aliás, compatível com o recurso a procuradores por parte de muitos receptores.

Porém, a dispersão geográfica dos receptores não elucida a natureza das remessas. Também as designações sócio-ocupacionais dos destinatários inscritas na fonte não servem para indicar o lugar das remessas excêntricas à actividade mercantil. Com efeito, entre os destinatários multiplicam-se referências a membros da Igreja (148 receptores) e a indivíduos com postos de comando de milícias ou do exército (154 receptores) ou a profissões liberais (desembargadores, licenciados e doutores — 21). Apesar de nos dois lados do Atlântico se destacar um grupo social cujos membros se designavam preferencialmente como «homens de negócio», é sabido que aquelas desig-

⁶ Análise incidente em 70 inventários orfanológicos realizados entre 1759 e 1827 de negociantes da praça de Lisboa, estando os valores deflacionados a preços de 1790 (Pedreira, 1995, p. 307).

⁷ Indicação relativa aos salários de mestres carpinteiros contratados pela Santa Casa da Misericórdia de Lisboa para o período entre 1765 e 1795, referida em Madureira (1997), p. 276.

nações sócio-ocupacionais não excluía os que assim se identificavam de participarem na actividade mercantil (Kennedy, 1973; Flory, 1978). A entrada ocasional de indivíduos de diferentes extracções sociais no comércio era fenómeno observável na colónia, no reino e noutros contextos nacionais (Pedreira, 1995, pp. 105-106 e 132-144; Morineau, 1995). Por isso, as designações sócio-ocupacionais que tornam mais precisos alguns registos, se ajudam a considerar a pluralidade dos patamares de transacções em questão, não servem para afastar a hipótese de estas remessas serem explicáveis pela intensificada circulação de mercadorias associada à profusão de centros populacionais que acompanhou o surto mineiro (Salvador, 1992, pp. 13-33; Caio Boschi, 1986). A intensificação da actividade mineira obriga ainda, na verdade, a questionar o lugar da extracção mineira nas remessas para o reino. Vários ângulos de abordagem sugerem que a mineração, *per se*, pouco explica o que foi registado nos *Livros de Manifesto*. Veja-se o resultado de uma corrente da investigação brasileira que, fazendo eco das tensões sociais suscitadas pelo fisco, insistiu na vulnerabilidade das fortunas feitas neste período de euforia e descobriu no ciclo do ouro uma nova categoria de «desclassificados» (Boschi, 1986, pp. 145-147 e 161; Souza, 2004). E parece seguro que os casos bem sucedidos nas regiões auríferas se deveram à conjugação da mineração com a agricultura (sobretudo pecuária), com o tráfico de escravos e a troca de mercadorias (Boxer, 1962, p. 53). Onde as remessas serão a tradução dessa integração e diversificação do negócio, ideia de resto confirmada pela pesquisa nos processos de habilitações a títulos de ordens militares ou ao Santo Ofício. Na indagação dos indivíduos envolvidos nos envios de ouro constata-se a fraca presença de mineiros e mesmo os que diziam viver de «minerar» acrescentaram viver também de «negociar»⁸.

Outra informação prestada pela fonte confirma que os maiores destinatários do ouro estavam ligados à actividade mercantil. Alguns, residentes em Angola, inseriam-se no comércio de escravos, tráfico que intensificou as relações do Congo-Angola com o porto do Rio de Janeiro (Sampaio, 2003, pp. 170-171; Fragoso, 1998, p. 94) e que suscitou a presença no Brasil de agentes cujos principais residiam na costa africana (Sampaio, 2003, pp. 163-166). Esta conjuntura, também de dinamização da economia das regiões do interior, dando corpo a um processo de «interiorização» da economia brasileira (Boxer, 1962, pp. 49; Furtado, 1999, pp. 151 e segs.), impunha a organização dos «comboios de escravos» pelos caminhos do sertão (Boxer, 1962, pp. 153-154; Flory, 1978, pp. 247 e segs.; Furtado, 1999, pp. 163 e segs.), ocupação igualmente reclamada por alguns dos destinatários do ouro em observação que a par desta não negligenciavam a mercância.

⁸ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 125, doc. 1963.

É, portanto, lícita a conclusão de que os envios de ouro traduzem, preferencialmente, transacções mercantis⁹ e o facto de vir amoedado reafirma a posição superavitária do reino e das regiões negreiras, havendo nestes fluxos a compensação monetária de cargas com valor desigual. De tal forma era sistemática esta compensação monetária que legislação promulgada em 1758 (decreto de 3 de Fevereiro) (Mendonça, 1960, p. 152) menciona o facto de os navios retornarem do Brasil em lastro, prova de que as exportações da colónia, no tríptico do tabaco, açúcar e couros, não compensariam em volume e valor os bens enviados da metrópole. Por sua vez, a moeda expedida para agentes radicados em Angola, via Lisboa, assinala a persistência de circuitos de capitais e de redes triangulares, pese embora a indiscutível regularidade com que, havia mais de um século, o tráfico negreiro dispensava a intermediação da metrópole (Klein, 2002, p. 96; Alencastro, 2000; Costa, 2002).

Este padrão, em que parte substancial do retorno das mercadorias enviadas da metrópole se fazia em moeda transportada em navios de escolta, assemelha os circuitos luso-brasileiros do século XVIII ao que sempre pautou a carreira das Índias (Romano, 2004, pp. 295-299). Estudos incidentes no Atlântico castelhano têm mostrado que, também para a prata, a fatia maioritária das remessas se fazia em moeda como contravalor de mercadorias, estimando-se que apenas 20% destas remessas não correspondessem a transacções mercantis, proporção na qual se incluíam as receitas fiscais (Oliva Melgar, 2005, p. 31).

Com efeito, o envolvimento dos negociantes nos contratos de arrematação de direitos fiscais deve ser ponderado na análise das remessas para Lisboa. Tal como acontecia no reino, os contratos das alfândegas na colónia atraíram os grandes negociantes. O cruzamento dos nomes dos destinatários do ouro no ano de 1751 com o dos contratadores¹⁰ mostra a coincidência do grupo¹¹. Apesar de não ser possível avaliar a proporção exacta das receitas fiscais no conjunto do metal remetido, parte deste foi certamente proveniente da cobrança fiscal controlada por privados.

A presença destes contratadores, reconhecidamente também importantes homens de negócio (Fragoso e Florentino, 2001, pp. 81-82), recorda a questão dos diferentes níveis das transacções subjacentes aos envios do ouro para Lisboa e respectiva dispersão dos montantes. Mas crê-se haver lugar para considerar os valores inscritos nos escalões superiores como representativos de um volume considerável de negócio mercantil que impunha uma organização que importa estudar.

⁹ Sobre o papel do ouro no pagamento das transacções que envolviam negociantes ingleses residentes em Lisboa, cf. Boxer (1969).

¹⁰ Indicação dos maiores contratadores em Fragoso e Florentino (2001), p. 249.

¹¹ Os nomes coincidentes são os de José de Amorim Lisboa, João Francisco, Anastácio da Costa Freitas, José Bezerra Seixas e Caetano do Couto Pereira.

REDES E MOBILIDADE: RESOLVENDO-SE PROBLEMAS DE AGÊNCIA

A hierarquia das remessas descobre um subconjunto de 229 receptores que, por comodidade, se designa por «elite» de destinatários e que se constitui agora como o universo da análise das linhas de comunicação que suportavam estes fluxos e as modalidades de constituição de agência que requereram. Tal questionário provê dados inovadores para enquadrar a legislação pombalina concebida para eliminar os comissários volantes.

Para caracterizar as relações entre os destinatários e os respectivos emissores foi criada uma tipologia que descreve dois padrões. No *padrão 1*, o emissor desloca-se com a remessa. Traduzindo a mobilidade, compreende duas variantes: *a*) casos em que este emissor em trânsito para o reino traz remessas exclusivamente para si (o que significa que o emissor é o próprio e único destinatário), sinalizado por $0/1$; *b*) casos em que este emissor traz remessas para outros destinatários, para além de si próprio, $0/n$. No *padrão 2*, o(s) emissor(es) mantêm-se no Brasil. Comporta quatro variantes: *a*) um emissor relaciona-se com vários destinatários, $1/n$; *b*) vários emissores enviam ouro a um só destinatário, $x/1$; *c*) relações polivalentes, nas quais o emissor se relaciona com vários destinatários mas cada um dos seus destinatários relaciona-se também com outros emissores, aqui sinalizadas por x/n . Por fim, casos de díades (um emissor remete a um único destinatário) adiante sinalizados por $1/1$. A distribuição das relações estudadas encontra-se sintetizada no quadro n.º 2.

Distribuição do tipo de relações destinatários/emissores

[QUADRO N.º 2]

Padrão 1		Padrão 2				Total
$0/1$	$0/n$	$1/n$	$x/1$	x/n	$1/1$	–
44	69	41	3	66	6	229

No quadro n.º 2 demonstra-se que os casos de díades ($1/1$) incluídos no *padrão 2* são uma excepção. Por oposição, as relações polivalentes, «muitos para muitos» (x/n), e os casos abrangidos pelo *padrão 1*, expressivos da mobilidade dos actores (em particular $0/n$), merecem uma análise mais detalhada. A sua coexistência elucida alguns dos elementos estruturais da organização do comércio colonial, mostrando que tanto a diversificação — de contactos, nomeadamente — como a mobilidade dos agentes serviram para gerir a incerteza e o risco das transacções.

Em primeiro lugar, a polivalência das relações acusa a generalizada prática de, em qualquer das margens do Atlântico, os actores evitarem a exclusivida-

de de laços. A diversificação, se bem que possa ser uma estratégia competitiva, é igualmente um conhecido dispositivo de redução do risco. Secundariamente, impedia que em qualquer das praças, do reino ou da colónia, houvesse negociantes com uma evidente posição polarizadora das relações transatlânticas (ainda que no Brasil se encontrassem mais casos em que um único negociante se articulava com vários no reino — compare-se $1/n$ com $x/1$).

A polivalência das relações abrange vários escalões de remessas e está também documentada em situações nas quais os agentes estão constituídos em companhia. Tome-se o exemplo do destacado negociante Gabriel Prym e do seu sócio António Lopes da Costa quando enviaram 30 remessas de ouro para Lisboa neste ano de 1751. Destas 30 remessas, apenas quatro foram declaradas como pertencentes à sua companhia, pelo que as restantes falam das vezes em que actuaram para outros negociantes excêntricos à sociedade. De resto, tal liberdade oferecida a sócios membros de companhias poderia ficar consignada no acto de formalização notarial da sociedade e abria espaço a que o agente desenvolvesse importantes funções de corretagem. O mesmo é dizer que havia condições para que certos comerciantes constituídos em sociedades aumentassem o seu capital social, o que, é certo, prometeria um benefício colectivo. Porém, autorizando-se o agente da companhia a alargar a sua rede de contactos, potenciava-se a sua mudança de posição relativamente aos seus principais ou aos seus «maiores». Esse capital social podia, pois, traduzir-se em vantagem pessoal exclusiva, criando assimetria de informação, o que potenciava a profusão de situações em que o agente podia incorrer eventualmente em *moral hazard*. As sanções sobre estes agentes advinham apenas dos sistemas colectivos de controlo de reputação, nem sempre muito apertados em períodos de expansão do mercado propícios à entrada de novos membros na ocupação mercantil.

A distância inculcava nos agentes — membros ou não de sociedades — uma considerável margem de autonomia, sendo-lhes reservadas decisões fulcrais para o andamento do comércio colonial: condições de venda, concessão de créditos, cobrança de dívidas (Donovan, 1990, pp. 316-317). Por mais que uma assídua correspondência intentasse apertada vigilância, tal margem de manobra fomentava situações propícias a comportamentos oportunistas, aumentando o nível de risco das transacções neste mercado transatlântico. As perdas e os danos não eram apenas prováveis por casos fortuitos, em que as mercadorias se deterioravam por acondicionamentos impróprios a bordo, ou por outras contingências para as quais, de resto, a actividade seguradora se fora institucionalizando. O risco era elevado também em virtude de mecanismos pouco apertados de controlo social e para os quais nem sequer laços parentais se revelavam infalíveis.

A experiência do comerciante Francisco Pinheiro no comércio brasileiro exemplifica a percepção desses riscos e ilustra com o seu caso pessoal os

padrões inscritos no quadro n.º 2. A diversificação de contactos e de modalidades de agência aparece como resposta adequada às necessidades do negócio. Numa das suas cartas falou de como reprovava a prática, que sabia vulgar, de os correspondentes no Brasil utilizarem capitais alheios (leia-se dos principais) em negócios pelos quais estes últimos não eram retribuídos porque deles não eram informados, naturalmente. O seu próprio irmão e seu agente na colónia foi causador de danos consideráveis, perdendo numa só viagem todo o capital que tinha em mãos, inclusive o dinheiro que lhe era devido. A quebra de confiança nasceu das inúmeras fraudes cometidas pelo irmão: informação enganosa sobre a chegada de mercadorias danificadas, realização de transacções das quais não dava conhecimento a Francisco Pinheiro e cobrança de comissões excessivas, que atingiam 10% (Donovan, 1990, pp. 262-269).

Neste mercado propiciador de frequentes situações dolosas, que, afinal, aumentavam o risco e a incerteza das transacções, a aposta na pluralidade de modelos de agência assume os contornos de um mecanismo de segurança. Assim, o outro padrão dominante do quadro n.º 2, que se convencionou identificar por *padrão 1*, não era só uma solução alternativa. Era também um caminho complementar para lidar com as eventuais dificuldades nascidas de uma agência fixa.

De novo, a profusa correspondência de Francisco Pinheiro a propósito dos seus comissários esclarece o tipo de racionalidade destes homens de negócio num mercado com elevados custos de transacção. Quando decidiu investir no Rio de Janeiro, começou por utilizar um contacto com um negociante local. Porém, simultaneamente, contou com o capitão de um dos seus navios para enviar mercadorias à comissão. O capitão desapareceu à chegada, sem deixar rasto, e um episódio pouco esclarecido com o outro agente suscitou a desconfiança de Pinheiro. Foi então que decidiu pôr no Brasil o seu irmão. Já se viu que o laço de parentesco próximo não foi suficiente para impedir o oportunismo do familiar. Por isso, e enquanto ainda se servia do irmão, embarcou mercadorias acompanhadas por um caixeiro — e afilhado — que passaria a receber à comissão. Contudo, a procura de maior volume de negócios fez com que este enérgico e ambicioso afilhado deixasse a firma para se associar com gente no Rio, forçando Pinheiro a colocar na colónia outros indivíduos, desta feita um sobrinho e um outro mais experimentado mercador. O sobrinho acabou por voltar para Lisboa anos mais tarde e o outro correspondente foi preso por contrabando de ouro (Donovan, 1990, pp. 259-283).

O caso de Francisco Pinheiro elucida o lugar do outro padrão que a análise das relações evidenciou. Sublinha o papel da itinerância, essa espécie de peregrinação na analogia de Duarte Gomes Solis que a ele se referiu como parte integrante da ocupação mercantil e simultaneamente da formação do

comerciante (Solis, 1943). Como é sabido, o desempenho de funções de caixeiro junto de um parente ou conterrâneo — tanto nas duas principais cidades do reino como no Brasil — foi uma etapa de iniciação ao negócio por que passaram muitos dos grandes da praça lisboeta pombalina. A itinerância, nesta perspectiva, isto é, enquanto parte da aquisição ou iniciação aos saberes de «um perfeito negociante», expressa um dos dispositivos da reprodução social do grupo mercantil (Pedreira, 1995, pp. 191-222).

Não surpreende que entre a elite dos destinatários do ouro no ano de 1751, olhando os casos de Custódio Viera da Cruz¹², Domingos Ferreira de Andrade¹³ ou Jerónimo Rodrigues Airão¹⁴, se encontrem percursos ilustrativos de que a introdução ao ofício se fez nessa mobilidade. A análise prosopográfica dos principais receptores do ouro em nada acrescenta ao que Jorge Pedreira identificou na sociologia do grupo mercantil. Mas deseja-se aqui sublinhar que entre esta elite de destinatários está documentada a frequência de viagens entre o Brasil e Portugal ao longo de uma vida. Ora, tal itinerância, se era regra, reduz a pertinência analítica de uma distinção clara entre praças da colônia e do reino. De resto, só um tal grau de intermutabilidade, associada à mobilidade dos agentes, poderia dar azo à sistemática e incomodativa presença de reinóis, sempre afrontando os direitos dos «nascidos na terra» à ocupação exclusiva dos cargos camarários, sobretudo na região mineira, nomeadamente em Vila Rica, ainda em 1762 (Bicalho, 2003, p. 372). A outro nível, e em virtude desta mobilidade, a imprecisa fronteira entre praças do reino e do Brasil questiona a existência de uma hierarquia entre os grupos mercantis de cada uma das margens do Atlântico¹⁵. O grupo estrutura-se num espaço que é transatlântico e é esta dimensão oceânica que ajuda a explicar as suas características sociológicas.

Então muitas das situações incluídas no *padrão 1 (0/1)* podem ser um retrato momentâneo, sacado no ano de 1751, deste vai e vem imposto por uma ocupação. À luz dos múltiplos problemas de agência decorrentes do rudimentar acesso a informação, poder-se-ia considerar a viagem uma forma de contornar uma permanente situação de informação assimétrica. A mobilidade seria assim a evidência das limitadas vantagens comparativas da opção por formas permanentes e fixas de representação. Como se conhece pelo exemplo de Francisco Pinheiro, ao principal estavam disponíveis duas escolhas, que nem sempre se excluía mutuamente. Ou optava pela agência fixa, incorrendo no risco superior de *moral hazard* do agente e, por conseguinte,

¹² AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 2, doc. 22.

¹³ AN/TT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, letra D, maço 13, n.º 32.

¹⁴ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 8, n.º 137.

¹⁵ V. o estudo de Greif (2000) sobre a comunidade judaica magrebina no Mediterrâneo, que fornece exemplos de organizações mercantis com este perfil.

as deslocações regulares seriam para controlar *in loco* o agente, ou escolhia uma representação ocasional, que contava com a itinerância do comissário como factor fundamental de fuga aos riscos de uma agência permanente. E, de facto, os dados sobre os fluxos de ouro no ano de 1751 devolvem essa imagem de uma organização que procurava na mobilidade um caminho para redução de custos de transacção.

Assim, as relações assinaladas no quadro n.º 2 com o *padrão 1*, em particular, agora, *0/n* (o emissor desloca-se com as remessas para si e para outros destinatários), sugerem a viagem como expressão de uma modalidade organizativa do negócio, com prováveis custos inferiores a uma agência fixa e mais rápido retorno dos capitais investidos. Nesse caso, as relações *0/n* assinalam a presença de comissários volantes nos fluxos coloniais, trazendo para o Atlântico português do século XVIII as mesmas contingências económicas e as mesmas soluções organizativas emblemáticas do Mediterrâneo medieval e que fizeram deste mar uma unidade económica, na acepção braudeliana.

Nos fluxos do ouro e na relação *0/n*, o emissor seria o comissário em deslocação ao Brasil, realizando transacções a mando de vários indivíduos, alguns dos quais inseridos na elite. A sua comissão será, neste caso, a parte da remessa em ouro de que ele próprio é destinatário. De facto, José de Amorim Lisboa, acima citado a propósito dos arrematantes dos contratos das alfândegas do Rio de Janeiro em 1754, aí se achava em 1737 e aí retornaria, pelo menos uma vez mais, na frota seguinte e dizia-se «comissário de fazendas para o Brasil»¹⁶. Como ele, seria de apontar o trajecto de José Fernandes de Almeida¹⁷, de Bernardo Gomes da Costa¹⁸ ou de Bento Afonso¹⁹. O contexto que emerge desta figura do comissário volante inscreve num outro plano as declarações da legislação pombalina que os pretendeu eliminar, associando-os a uma praça mercantil debilitada com a sua presença, conotando-os com comerciantes de baixo cabedal ou conluiados com estrangeiros, os quais, assim, infringiriam o pacto colonial e dificultariam o controlo do contrabando (alvará de 6 de Dezembro de 1755, *in* Mendonça, 1960, pp. 150-152). Apesar desta arremetida legal, a presença dos comissários volantes foi de certa forma tolerada pelo alvará de 11 de Dezembro de 1756 que os circunscreveu ao universo social dos náuticos e os admitiu no comércio de um determinado tipo de mercadorias produzidas no reino (Ferreira, 2001), fazendo eco de uma tradição de raiz medieval que à função destes agentes associava cargos a bordo do navio (Alden, 1968).

¹⁶ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 43, n.º 681.

¹⁷ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 51, n.º 818.

¹⁸ AN/TT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, maço 11, doc. 12.

¹⁹ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 10, n.º 148.

Se os comissários volantes continham na sua mobilidade vantagens relativamente a outras formas de comissão, talvez pelo rápido retorno dos capitais investidos numa carregação, cruzaram-se com outras formas organizativas, de que são exemplo as sociedades ditas companhias, com duração temporal limitada e por vezes fixada num dado número de frotas. De resto, a constituição de companhias é uma opção transversal a todos os escalões das remessas do ouro, mesmo naqueles bem abaixo dos valores médios (das 85 companhias nomeadas como receptoras de remessas, 53 foram-no com quantias abaixo do valor médio). Acrescente-se que é nestas sociedades do patamar inferior que figuram os estrangeiros implicados nas relações directas com a colónia. Mais do que especialmente conectados com comissários volantes, como supunha a legislação pombalina, as provas documentais disponíveis nesta fonte dão os estrangeiros como constituídos em companhias com agentes portugueses no Brasil, algumas até formalizadas na colónia para gerirem o negócio à comissão (Sampaio, 2003, p. 253).

O discurso político contrário aos comissários volantes envolve-os num contexto social e empresarial que não é aqui confirmado: não seriam uma face menor do grupo mercantil e nada sustenta a sua privilegiada relação com estrangeiros. O discurso político observava a organização mercantil atlântica através do filtro da fiscalidade e deturpava as razões subjacentes à presença destes agentes, crendo-os testas de ferro de interesses contrários ao pacto colonial (Maxwell, 1999). Na visão de Pombal, os comissários volantes, «pessoas ignorantes do mesmo comércio e destituídas dos meios para o cultivarem», eram uma estirpe para eliminar porque, desenvolvendo uma prática que se entendia como «uma espécie de contrabando», facilmente as casas estrangeiras radicadas no reino os escolhiam como forma privilegiada de agência²⁰. Na verdade, se os comissários volantes eram assim apresentados no preâmbulo do alvará de 1755, deve ser sublinhado que em carta do marquês de Pombal a Manuel Teles da Silva, marquês de Tarouca, são significativamente apelidados de «interlopes» — corrupção portuguesa do termo inglês *interloper*, com o qual o ministro se terá familiarizado em Londres e que designava todos os negociantes que se escusavam a inserir-se numa organização formal, nomeadamente nas grandes companhias monopolistas, furando um sistema que não coexistia tranquilamente com o comércio livre.

Ora, os comissários volantes proporcionam neste ano de 1751 bons exemplos de indivíduos com elevado capital social, posição pouco compatível com a imagem que deles se fazia no referido alvará. Sendo assim, há que desfazer a ideia, que a legislação desejava veicular, de que os comissá-

rios volantes representavam uma forma arcaica de agência desfavorável à reputação do comércio de elite e desadequada ao perfil do bom negociante. Indivíduos como Bento Afonso, que «viviu com bom trato dos lucros das suas comissões», viajando frequentemente para o Brasil²¹, surgem neste universo do ouro como constituintes dos destinatários de elite para levantar elevadas remessas na Casa da Moeda e da sua rede não constam nomes de estrangeiros. Bento Afonso constitui-se aqui como um exemplo paradigmático. Além de comissário volante, fez parte de um outro conjunto de agentes que participou no expediente da Casa da Moeda. Com ele descobre-se um terceiro universo de actores que complexifica esta ligação atlântica e que se compõe de agentes dos destinatários no próprio reino.

DESTINATÁRIOS E PROCURADORES: A ORGANIZAÇÃO NO REINO

Raras foram as remessas endereçadas aos respectivos destinatários sem indicação de um terceiro participante. Numa das versões de registo, após a identificação do destinatário — a quem se diz ir o «embrulho» «por conta e risco» —, acrescentava-se «a entregar ao dito. Auzente, a quem seu poder tiver». Noutra versão possível e abundantemente documentada, a redacção altera-se e, em vez de constar a expressão «entregar ao dito», é desde logo adiantado o nome de um ou de mais intervenientes a quem caberia levantar a remessa²². Qualquer destas situações revela a frequência da delegação de competências para reclamar os embrulhos na Casa da Moeda. Nesse sentido, a precisa indicação dos constituintes diz tanto da possibilidade de endosso como recorda a importância do instrumento jurídico da procuração na cultura mercantil portuguesa, assinalando a importância da confiança nestas redes.

O impedimento de comparência ocorre como razão óbvia para alguém se fazer representar. Mas atender exclusivamente a este factor como explicação para a presença deste terceiro conjunto de agentes é uma aproximação redutora a um problema suscitado no próprio processo de análise da fonte em questão que indiciou a presença recorrente de certos indivíduos. A sua constância na burocracia da Casa da Moeda facilitaria, sem dúvida, o processo de entrega, sujeito a várias dificuldades, da qual avultava o reconhecimento das partes. A morosidade das entregas, afectando o negócio, levou os comerciantes a pressionarem o poder central. Um decreto com data de 27 de Setembro de 1755²³ refere no preâmbulo que as entregas não deviam

²¹ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 10, n.º 148.

²² Esta a interpretação que se faz destes registos, que comporta algumas diferenças relativamente a Russell-Wood (2000).

²³ Arquivo da Casa da Moeda de Lisboa, *Livros de Registo Geral*, livro n.º 8, fls. 24 v.º-25.

sofrer demora, visto ser esta «prejudicial, assim à regularidade da partida das mesmas Frotas, como ao Commercio, que tão seriamente se deve promover». Mantendo-se ainda em 1758 «as queixas dos Interessados, e as prejudiciais demoras, que experimentão os Negociantes de Lisboa, e Reino, para conseguirem na Casa da Moeda a entrega dos cabedais», foram então nomeados pela Junta do Comércio três homens de negócio da praça de Lisboa que fariam as entregas e confirmariam a identidade dos receptores (decreto de 21 de Novembro de 1757)²⁴.

A autorizada função da Junta do Comércio nos procedimentos da Casa da Moeda, como meio para «evitar demoras pela falta de legitimação das partes», isto é, a intervenção de homens de negócio numa burocracia que lidava regularmente com a ingerência de procuradores, comprova que a participação dos mesmos nestes circuitos se prenderia também com práticas mercantis, não sendo de excluir a hipótese de o endosso das remessas ter origem em prévias transacções ou relações creditícias. Seja qual for a explicação, é de insistir no facto de a procuração ter sentidos mais amplos nestes circuitos do ouro do que uma mera representação por ausência fortuita do destinatário. E é, justamente, porque se verificam níveis muito díspares de participação de certos procuradores, por contraste com outros, que importa questionar os possíveis significados do papel do procurador nas redes dos agentes do ouro.

Em termos analíticos, a procuração fundamenta quer a conceptualização de um *atributo*, quer graus de centralidade conferidos por esse atributo²⁵. Numa rede de relações, tais graus de centralidade conferem um novo nível de complexidade à estrutura do grupo mercantil do reino.

A coluna 1 do quadro n.º 3 sintetiza o resultado da análise incidente na posição que estes indivíduos tomaram nas respectivas redes, observando-os pelo número de vezes que foram indicados para recolher remessas de ouro na Casa da Moeda. Conclui-se que 594 indivíduos (58,6%) foram apontados uma vez como constituintes de outrem e nessa singularidade preenchem o perfil esperado de uma procuração. A observação do quadro mostra que a especificidade deste atributo está acima de três nomeações, ainda que seja de reconhecer uma diferente dimensão, uma vez ultrapassado o escalão das cinco nomeações. Apenas 8,3% dos procuradores foram nomeados mais do que cinco vezes.

A coluna 2 do quadro n.º 3 observa este atributo, isolando os procuradores (v. quadro n.º 1) dos destinatários de remessas superiores a 3 contos

²⁴ Arquivo da Casa da Moeda de Lisboa, *Livros de Registo Geral*, livro n.º 8, fls. 93-93 v.º

²⁵ Entende-se por medida de centralidade o número de vezes que um indivíduo é apontado por outros numa rede para determinados fins ou por determinados atributos, funcionais ou emocionais. As questões de centralidade fazem parte do núcleo básico das análises de rede. Por analogia com o presente artigo, assume particular interesse Krackhardt (1992).

e 395 réis e descobrindo um grupo de 222 indivíduos. Interessa, contudo, indagar as relações destes 222 indivíduos, tendo em conta o universo total dos destinatários. Alguns destacam-se pelo seu grau de centralidade. Dos 84 indivíduos com seis ou mais nomeações para levantar remessas na Casa da Moeda, 61 fazem parte daquele subconjunto de 222 procuradores. A principal observação remete, portanto, para este seu perfil particular, quer porque se relacionaram com os destinatários das remessas mais elevadas, quer porque acumularam um número superior de nomeações no total dos destinatários. Ainda que não haja uma necessária correlação entre um e outro elemento descritivo do perfil destes procuradores, a acumulação de requisitos atesta o capital social destes agentes no sistema, ao mesmo tempo que certifica que a procuração tem múltiplos significados numa organização mercantil que parece comportar significativos graus de centralidade (Burt, 1992; Lin, 2001).

Distribuição de procurações

[QUADRO N.º 3]

Número de relações por agente	Total de procuradores		Procuradores da «élite»	
	Número	Porcentagem	Número	Porcentagem
1	594	58,6	70	31,5
2	194	19,2	38	17,1
3	62	6,1	17	7,7
4	46	4,5	17	7,7
5	33	3,3	19	8,6
6 a 8	48	4,7	28	12,6
= ou > 9	36	3,6	33	14,9
<i>Total</i>	1 013	100	222	100

O estudo prosopográfico do subconjunto de 222 procuradores indagou a homogeneidade sócio-cultural como possível explicação para as suas aptidões de corretores/*brokers*. Quase todos eram homens de negócio, o que distancia o seu perfil sociológico do de outros indivíduos com igual posição central em redes de relações no século XVIII e para outro tipo de mercados, onde os notários se colam a esta imagem do corretor social (Hoffman, Postel-Vinay e Rosenthal, 2000, pp. 114-135). Com efeito, apenas foi localizado um notário na figura de António de Azevedo Silva, com ofício de tabelião em Loulé e procurador de sete destinatários, dois dos quais com remessas de vulto²⁶. Tem alguma similitude com Luís Nogueira e Abreu,

²⁶ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 111, doc. 1931.

bacharel, residente em Ílhavo, indivíduo ligado a 16 destinatários, que se dizia vivendo do exercício de letras e da renda de fazendas dos sogros²⁷.

Refiram-se ainda como singulares os casos de Gregório Dias da Silva ou de João da Costa Carneiro. Têm em comum concentrarem um número expressivo de relações com destinatários dos escalões inferiores de remessas. Une-os ainda o facto de não serem homens de negócio, mas terem passado pela colónia com cargos administrativos ou militares. Gregório Dias da Silva foi superintendente em Minas Gerais «com o predicamento de primeiro branco», estabelecendo o imposto da capitação e «sossegando os levantes». No reino fez-se «rendeiro de outras rendas», além da do tabaco, que vendera com estanque²⁸. Nos livros da Casa da Moeda, em 1751, dá-se como desembargador. Também João da Costa Carneiro, criado de D. Lourenço de Almeida, governador da Capitania de Minas Gerais, passou pelo Brasil, onde terá estado ocupado no real serviço, visitando Vila Real de Sabará com o tenente José de Morais Cabral para ali extinguir «e evitar as grandes parcialidades que nesta comarca havia em prejuízo do sossego publico». Nos registos da Casa da Moeda é apenas sargento-mor, mas no ano em que encetou a habilitação ao hábito da Ordem de Cristo era dado como escrivão da Mesa Grande da Alfândega de Lisboa²⁹. Com ocupação equiparável, Henrique Verney, juiz da balança da Casa da Índia e familiar do Santo Ofício, era filho de dono de loja de drogas para botica. Via-se como uma «pessoa muito conhecida» quando solicitou o hábito da mesma ordem militar³⁰. Ainda assim, contou apenas com cinco nomeações no conjunto dos destinatários do ouro, mas duas no interior da elite.

Poucos, portanto, os indivíduos com relevância na rede que não se reviam como homens de negócio³¹ — embora esta designação não esgote as diferentes formas de participação no comércio. Mas nem todos tiveram uma passagem pelo Brasil como condição para o seu elevado grau de centralidade. António Rodrigues Souto (13 relações), António da Costa Cardoso (21 relações) ou Jacinto Dias Braga (12 relações) ilustram bem essa situação.

Assim sendo, o perfil tipo dos procuradores — negociantes, em rede com destinatários de importantes remessas de ouro — em pouco os distingue de todos os demais que — também se designando homens de negócio — os nomearam como seus constituintes. É nas habilitações à familiatura

²⁷ AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 14, doc. 305.

²⁸ AN/TT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, letra G, maço 6, n.º 174.

²⁹ AN/TT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, letra J, maço 89, n.º 48.

³⁰ AN/TT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, letra H, maço 4, n.º 38.

³¹ Outros identificavam-se como tendo sido comboieiros de escravos, ou tendo ido para o Brasil minerar com escravos próprios, ou ainda o caso de João da Costa Lima Loureiro, que em Minas era abridor na Casa da Moeda, voltando para o Porto com negócio de sobrado (AN/TT, *Habilitações da Ordem de Santiago*, maço 3, n.º 8).

do Santo Ofício que se respigam notícias significativas das suas, por vezes, bastante humildes origens, da importância da passagem pelo Brasil para a manifesta possibilidade de, no espaço de uma ou duas décadas, serem reconhecidos como tendo fortuna em torno dos 10 000 a 18 000 cruzados. Tais cabedais seriam modestos apenas diante da opulência dos grandes da praça. Mas, se a fortuna, ou o montante do volume do negócio, é indicador fiável de uma hierarquia interna do grupo mercantil, então a centralidade destes procuradores não se explica, necessariamente, por serem os grandes negociantes das praças do reino. Por conseguinte, a sua posição na rede mais parece obedecer a uma lógica organizativa propícia à emergência de uma determinada função. Que, neste contexto, talvez não se distinguísse da de um despachante de alfândega. A admitir esta hipótese explicativa para a emergência destes *brokers*, a procuração seria um instrumento que seleccionava, no interior do grupo, aqueles que lidavam com a burocracia da Casa da Moeda porque, sendo bem conhecidos dos oficiais, não suscitariam dúvidas aquando da averiguação da «legitimação das partes».

Bento Afonso, o maior corretor entre agentes do ouro, com 26 ligações no universo dos destinatários, 11 das quais aos receptores de elevadas maquias, não consta da elite pombalina (Pedreira, 1995). Talvez não seja simples coincidência o facto de se ter apresentado na habilitação ao Santo Ofício como alguém que «trata para o Brasil para onde faz viagens», sendo «comissário para o Rio de Janeiro»³², com loja de capela em Lisboa, tendo de seu mais de 25 000 cruzados. Com notáveis contactos entre os destinatários da parte de leão do ouro desembarcado em 1751, Bento Afonso, como outros procuradores, tinha um trajecto semelhante ao dos «interlopes» que Pombal se empenhou em exterminar dos circuitos coloniais.

A descoberta destes agentes que complexificaram o circuito simples e linear entre emissores e destinatários tem uma inegável relevância no plano descritivo da organização mercantil, para a qual a análise de redes oferece um apetrechamento técnico adequado (Wassermann e Faust, 1994). Podem variar no tempo os factores favoráveis a que esta organização desenvolvesse *corretores*, indivíduos que preencheriam espaços entre nichos (*clusters*) de relações, os *structural holes*, e que assim se destacavam por concretizarem pontes, ou ligações. E o facto de o indivíduo com maior centralidade ter no seu percurso a função de comissário volante projecta outra luz na legislação pombalina que hostilizou essa função. É sabido que uma organização ou uma rede se desestrutura mais rapidamente quando são eliminados esses nós de comunicação (Burt, 1992). Talvez a hostilização aos comissários tenha acelerado a «elitização» da praça de Lisboa por uma via mais complexa mas decerto não ponderada nas alegações preambulares do alvará pombalino.

³² AN/TT, *Habilitações do Santo Ofício*, maço 10, doc. 148.

CONCLUSÃO

A análise dos fluxos do ouro pôs em destaque uma expressiva hierarquia nas remessas e a frequência com que os destinatários viajaram, trazendo simultaneamente ouro para outros receptores no reino. Nesta mobilidade descobre-se a importância do comissário volante. Pesem embora as suas vantagens imediatas na constituição de agência, esta modalidade coexistiu com outras, mas não se comprovou a sua exclusiva associação a estrangeiros ou a negociantes envolvidos nos escalões inferiores de remessas. Qualquer que fosse a forma de organização mercantil nos dois lados do Atlântico, as relações não se estabeleceram com qualquer carácter de exclusividade. Os negociantes do reino recorriam a contactos variados no Brasil e os negociantes da colónia utilizavam diversas ligações na metrópole.

Um terceiro universo constituído por procuradores marcou de forma diferente a organização do grupo no reino. Neste grupo encontraram-se casos representativos de comissários volantes, dos quais Bento Afonso — o agente com maior grau de centralidade — é o melhor exemplo. A recorrente nomeação de constituintes sugeriu uma função para a procuração que extravasava a mera precaução perante eventualidades não controláveis que impedissem a deslocação pessoal ao local de entrega. A análise circunstanciada deste novo conjunto de agentes confirmou a existência de um núcleo que ganhou centralidade pela frequência com que foi nomeado.

A presença destes procuradores exprime a complexidade das relações que se teciam no comércio colonial. Neste processo de complexificação não parece haver lugar para continuar a perspectivar a hierarquia entre praças como um problema relevante de sociologia histórica. Mas há para reconhecer, como tópico final, que a emergência de *brokers* imprimiria um nível superior de eficiência a este sistema, onde a informação era essencial, porque os *brokers*, ou as pontes que estabelecem entre espaços relacionais, alargam a rede e reduzem os circuitos passíveis de conterem informação redundante. E são estes agentes, especificamente, que confeririam ao grupo do reino dos destinatários do ouro os sinais distintivos relativamente ao que se encontrava nas praças da colónia, onde nos *Livros de Manifesto* não foram registados embrulhos por intermediação de procuradores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDEN, DAURIL (1968), *Royal Government in Colonial Brazil, with Special Reference to the Administration of the Marquis of Lavradio, Viceroy, 1769-1779*, Berkeley e Los Angeles.
- ALENCASTRO, LUIZ FILIPE DE (2000), *O Trato dos Videntes: Formação do Brasil no Atlântico Sul*, São Paulo.
- ARRUDA, JOSÉ JOBSON DE (1980), *O Brasil no Comércio Colonial*, São Paulo.
- BICALHO, MARIA FERNANDA (2003), *A Cidade e o Império: o Rio de Janeiro no Século XVIII*, Rio de Janeiro.

- BOSCHI, CAIO CÉSAR (1986), *Os Leigos e o Poder (Irmandades Leigas e Política Colonizadora em Minas Gerais)*, São Paulo.
- BOXER, CHARLES (1962), *The Golden Age of Brazil, 1695-1750*, Berkeley e Los Angeles.
- BOXER, CHARLES (1969), «Brazilian gold and British traders in the first half of the eighteenth century», in *The Hispanic American Historical Review*, 49, 3, pp. 454-472.
- BURT, RONALD (1992), *Structural Holes: the Social Structure of Competition*, Cambridge, Massachusetts e Londres.
- COSTA, LEONOR FREIRE (2002), *O Transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, Lisboa.
- COSTA, LEONOR FREIRE, ROCHA, MARIA MANUELA, e SOUSA, RITA MARTINS DE (2002), *A Circulação do Ouro no Brasil: o Direito do 1%*, working paper n.º 21, GHES, ISEG-UTL.
- COSTA, LEONOR FREIRE, ROCHA, MARIA MANUELA, e SOUSA, RITA MARTINS DE (2005), «O ouro cruza o Atlântico», in *Revista do Arquivo Público Mineiro*, ano XLI, Julho-Dezembro, pp. 71-86.
- DONOVAN, WILLIAM MICHAEL (1990), *Commercial Enterprise and Luso-Brazilian Society during the Brazilian Gold Rush: the Mercantile House of Francisco Pinheiro and the Lisbon to Brazil Trade, 1695-1750*, PhD thesis, Baltimore, Maryland.
- DUPÂQUIER, JACQUES (1973), *História Social. Problemas, Fontes e Métodos*, Lisboa.
- FERREIRA, ROQUINALDO (2001), «Dinâmica do comércio intra-colonial: Geribita, panos asiáticos e guerra no tráfico angolano de escravos», in J. Fragoso, M. F. Bicalho e M. F. Couvêa (orgs.), *O Antigo Regime nos Trópicos: a Dinâmica Imperial Portuguesa (Séculos XVI-XVIII)*, Rio de Janeiro, pp. 339-378.
- FLORY, RAE (1978), *Bahian Society in the Mid-Colonial Period: the Sugar Planters, Tobacco Growers, Merchants and Artisans of Salvador and Recôncavo, 1680-1725*, dissertação de doutoramento, Universidade do Texas, Austin.
- FRAGOSO, JOÃO LUÍS, e FLORENTINO, MANOLO (2001 [1993]), *O Arcaísmo como Projecto. Mercado Atlântico, Sociedade Agrária e Elite Mercantil em Uma Economia Colonial Tardia, Rio de Janeiro, c. 1790-c. 1840*, Rio de Janeiro.
- FRAGOSO, JOÃO LUÍS (1998), *Homens de Grossa Aventura. Acumulação e Hierarquia na Praça Mercantil do Rio de Janeiro, 1790-1830*, Rio de Janeiro.
- FURTADO, JÚNIA FERREIRA (1999), *Homens de Negócio. A Interiorização da Metrópole e do Comércio nas Minas Setecentistas*, São Paulo.
- GODINHO, VITORINO MAGALHÃES (1978 [1968]), «Portugal, as frotas do açúcar e as frotas do ouro. 1670-1770», in *Ensaio II. Sobre História de Portugal*, Lisboa, pp. 423-448.
- GREIF, AVNER (2000), «The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis», in *European Review of Economic History*, n.º 4, pp. 251-284.
- GROSSMAN, HERSCHEL I. (2001), «The state in economic history», in N. D. Bordo e R. Cortés-Conde (eds.), *Transferring Wealth and Power from the Old to the New World. Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*, Nova Iorque, pp. 453-463.
- HOFFMAN, PHILIP, POSTEL-VINAY, GILLES, e ROSENTHAL, JEAN-LAURENT (2000), *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870*, Chicago e Londres.
- KASPER, W., e STREIT, M. E. (1999), *Institutional Economics: Social Order and Public Policy*, Northampton.
- KENNEDY, JOHN NORMAN (1973), «Bahian elites 1750-1822», in *Hispanic American Historical Review*, LIII, pp. 415-439.
- KLEIN, HERBERT S. (2002 [1999]), *O Comércio Atlântico de Escravos*, s. 1.
- KNACK, STEPHEN, e KEEFER, PHILIP (1997), «Does social capital have an economic pay-off? A cross-country investigation», in *The Quarterly Journal of Economics*, Novembro, pp. 1251-1288.
- KRACKHARDT, DAVID (1992), «The strength of strong ties: the importance of Philos in organizations», in N. Nohria e R. G. Eccles, (eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Boston.

- LIN, NAN (2001), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge.
- LOPES, PAULO ALEXANDRE MARQUES (2001), *Minas Gerais Setecentistas: Uma «Sociedade Aurífera»*, dissertação de mestrado, policopiada, Faculdade de Letras da Universidade de Coimbra.
- MADUREIRA, NUNO (1997), *Mercado e Privilégios. A Indústria Portuguesa entre 1750 e 1834*, Lisboa.
- MATHIAS, PETER (1995), «Strategies for reducing risk by entrepreneurs in the early modern period», in C. Lesger e L. Noordegraaf (eds.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times. Merchants and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market*, Den Haag, pp. 5-24.
- MAXWELL, KENNETH (1999), «Pombal e a nacionalização da economia brasileira», in Kenneth Maxwell, *Chocolate, Piratas e Outros Malandros. Ensaios Tropicais*, São Paulo.
- MENDONÇA, M. CARNEIRO (1960), *O Marquês de Pombal e o Brasil*, São Paulo.
- MORINEAU, MICHEL (1985), *Incredibles gazettes et fabuleux métaux (XVI-XVIII siècles)*, Paris, Cambridge.
- MORINEAU, MICHEL (1995), «Entre usurier et ‘philistin’: le ‘bom marchand’ et le ‘négociant éclairé’», in F. Angiolini e D. Roche, *Cultures et formations des négociants dans l’Europe moderne*, Paris, pp. 421-438.
- NOVAIS, FERNANDO (1979), *Portugal e Brasil na Crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808)*, São Paulo.
- OLIVA MELGAR, JOSÉ MARÍA (2005), «La metrópoli sin territorio. Crisis del comercio de Indias en el siglo XVII o pérdida del control del monopolio?», in C. M. Shaw e J. M. Oliva Melgar (eds.), *El Sistema Atlántico Español (Siglos XVII-XIX)*, Madrid.
- PEDREIRA, JORGE M. (1995), *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, Reprodução e Identificação de Um Grupo Social*, dissertação de doutoramento, policopiado, Lisboa, FCSH.
- PINTO, VIRGÍLIO NOYA (1979), *O Ouro Brasileiro e o Comércio Anglo-Português*, 2.^a ed., São Paulo.
- ROMANO, RUGGIERO (2004), *Mecanismo y Elementos del Sistema Económico Colonial Americano, Siglos XVI-XVIII*, México.
- RUSSELL-WOOD, A. J. (1983), «As frotas do ouro do Brasil, 1710-1750», in *Estudos Econômicos*, número especial, 13.
- RUSSELL-WOOD, A. J. (1984), «Colonial Brazil: the gold cycle, c. 1690-1750», in *The Cambridge History of Latin America*, vol. II, Cambridge, pp. 547-600.
- RUSSELL-WOOD, A. J. (1998), «Centros e periferias no mundo luso-brasileiro, 1500-1808», in *Revista Brasileira de História*, 18, 36, pp. 187-250.
- RUSSELL-WOOD, A. J. (2000), «Holy and unholy alliances: clerical participation in the flow of bullion from Brazil to Portugal during the reign of Dom João V (1706-1750)», in *Hispanic American Historical Review*, 80, 4, pp. 815-837.
- SALVADOR, JOSÉ GONÇALVES (1992), *Os Cristãos-Novos em Minas Gerais durante o Ciclo do Ouro (1695-1755). Relações com a Inglaterra*, São Paulo.
- SAMPAIO, ANTÔNIO CARLOS JUCÁ DE (2003), *Na Encruzilhada do Império: Hierarquias Sociais e Conjunturas Econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650-c. 1750)*, Rio de Janeiro.
- SOLIS, DUARTE GOMES (1943), *Discursos sobre los Comercios de las Indias* (ed. de Moisés Bensabat Amzalak), Lisboa.
- SOUSA, RITA MARTINS DE (1999), *Moeda e Metais Preciosos no Portugal Setecentista (1688-1797)*, dissertação de doutoramento, policopiado, Lisboa, ISEG-UTL.
- SOUZA, LAURA DE MELLO (2004 [1982]), *Desclassificados do Ouro. A Pobreza Mineira no Século XVIII*, Rio de Janeiro.
- THOMAZ, FERNANDO (1988), «As finanças do Estado pombalino, 1762-1776», in *Estudos e Ensaios. Em Homenagem a Vitorino Magalhães Godinho*, Lisboa, pp. 355-388.
- WASSERMANN, STANLEY, e FAUST, KATHERINE (1994), *Social Network Analysis: Methods and Applications*, Cambridge.