

Tratos e contratos: actividades, interesses e orientações dos investimentos dos negociantes da praça de Lisboa (1755-1822)

«Acostumados como já disse a ter grandes lucros com pouco trabalho nos monopólios contratados, e no comércio exclusivo das nossas colónias; não querem arriscar os seus capitais em outras espécie de comércio, que não conhecem e no qual por consequência o lucro é para eles incerto.»

«Carta sobre o comércio de Portugal com a Itália» (1800),
in *Memórias Económicas Inéditas (1780-1808)*,
ed. José Luís Cardoso, Lisboa, 1987, p. 285

«Tendo deixado de existir as causas que formaram o antigo comércio, e tendo a praça de Lisboa no tempo dele deixado de adquirir luzes para fazer algum outro, e estando habituada a tirar de seus capitais imensas vantagens, esta praça não empreendeu algum outro comércio; antes obstinada em suas esperanças e não querendo renunciar ao sistema que lhe tinha para sempre fugido, ela perdeu muito por não se ter possuído a tempo desta verdade, e não sei mesmo se tendo-se possuído, ela podia achar algum modo diferente de comércio.»

JOSÉ XAVIER MOUZINHO DA SILVEIRA, «Minuta de parecer sobre a ruptura do pacto colonial em 1808» (1826),
in *Obras*, vol. 1, *Estudos e Manuscritos*, Lisboa, 1989, pp. 1027-1028

* Instituto de Sociologia Histórica, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa.

1. INTRODUÇÃO

«What did merchants do?», pergunta Jacob M. Price, glosando o título de um célebre e não menos controverso artigo de Stephen Marglin¹. Nesta interrogação condensam-se os problemas que este estudo procura abordar². Quando se refere aos *merchants*, Jacob Price nomeia os comerciantes por grosso a longa distância, importadores e exportadores dos géneros mais diversos, argentários e banqueiros³. Segundo as próprias representações contemporâneas, a singularidade dos *merchants* estava na vastidão dos seus horizontes, na condução de um largo espectro de especulações mercantis, e a sua especialização residiria, passe o aparente paradoxo, na diversificação de actividades, isto é, numa particular combinação de funções, que contribuía para a formação do grupo mais diferenciado na esfera comercial⁴.

Essa diferenciação é solidária de um processo de institucionalização, cristalizando em torno de uma «infra-estrutura» que só com «o dinamismo comercial do século XVIII» se encontra completamente desenvolvida, integrada por uma «miríade de instituições comerciais e financeiras»: dos bancos e câmaras de compensação às companhias de seguros e bolsas de valores, da educação comercial ao direito mercantil, das práticas do negócio ao sistema postal⁵. Nessa mesma época, o curso separa-se finalmente do comércio e é substituído pelo contrabando, como instrumento da concorrência mercantilista entre as potências coloniais. Até então, nas palavras de Werner Sombart, desenrola-se uma fase da formação do burguês, como personagem histórica, em que «entre o aventureiro, o pirata e o mercador de grande estilo (e não se é então mercador de grande estilo se não se atravessou o mar) as diferenças são por vezes imper-

¹ Jacob M. Price, «What did merchants do? Reflections on British overseas trade, 1660-1790», in *Journal of Economic History*, vol. XLIX (2), 1989, pp. 267-284; S. A. Marglin, «What do bosses do?», in *Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary Debates* (ed. A. Giddens e D. Held), Londres, 1982 (inicialmente publicado em 1974-1975).

² Este trabalho baseia-se em algumas secções de *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa, de Pombal ao Vintismo (1755-1820). Diferenciação, Reprodução e Identificação de Um Grupo Social*, dissertação de doutoramento em Sociologia, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1995.

³ Segundo Walter Minchinton, no século XVIII, o sentido da palavra *merchant* englobava, além do comerciante por grosso para mercados distantes, o especulador em papéis negociáveis (*stock jobber*), o contratador de empréstimos, o corretor de câmbios e o negociante em metais amoeáveis («The merchants in England in the eighteenth century», in *Explorations in Enterprise*, ed. Hugh G. J. Aitken, Cambridge, Mass., 1965, p. 278; v. também Stanley Chapman, *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, 1992, pp. 3-4).

⁴ Richard Campbell, *The London Tradesmen*, Londres, 1747, p. 284; v. Julian Hoppit, *Risk and Failure in English Business 1700-1800*, Cambridge, 1987, pp. 4-5.

⁵ Jacob M. Price, «What did merchants do? [...]», *ob. cit.*, pp. 283-284.

ceptíveis, a ponto de se apagarem completamente»⁶. Uma imagem que é transmitida também pela noção de acumulação primitiva do capital, processo a que Marx atribui um papel decisivo na génese do capitalista industrial⁷.

Apesar dessa diferenciação social, ainda durante o século XVIII a ocupação dos *merchants*, ou dos seus homólogos da Europa continental, não consistia numa única actividade, mas numa conjunção de actividades, que, para além do comércio por grosso, da importação e exportação, das transacções bancárias, incluía diversas outras modalidades de investimento. Sobre todas estas actividades, os grandes comerciantes exerciam diferentes graus de domínio. Considerando esta situação, Fernand Braudel apontou a inexistência de especialização como uma característica do topo da hierarquia mercantil, enquanto nos segmentos intermédios dessa hierarquia a regra seria, pelo contrário, a especialização funcional. A diferenciação, que desde muito cedo se insinuara no seio do universo comercial, fundar-se-ia então em primeiro lugar na ampla variação das faculdades económicas e do volume das transacções, que gerava pronunciadas graduações internas⁸. Na mesma linha, Charles Carrière apontou a hierarquia das fortunas e a escala de operações como a chave da diferenciação no mundo mercantil⁹.

É este o quadro geral de problemas e definições em que situamos este estudo. Trata-se de investigar o conjunto das actividades, interesses e orientações dos homens de negócio ou negociantes — as designações são intermutáveis — da praça de Lisboa entre a criação da Junta do Comércio e a independência do Brasil. Durante o consulado pombalino, os homens de negócio da capital do império tornaram-se um grupo perfeitamente demarcado, usufruindo de uma posição privilegiada na sociedade portuguesa, o que em grande parte resultou da acção deliberada de Pombal para criar uma classe de negociantes capitalistas em Portugal. Essa demarcação social possuía uma expressão institucional — na própria Junta do Comércio — e uma dimensão legal e simbólica, que se traduzia num estatuto particular e num vocabulário social codificado, numa denominação oficial¹⁰. O estatuto consagrado na lei indicava um corpo, composto pelos usufrutuários dos respectivos privilégios — nomeadamente de ordem fiscal —, que se encontravam numa situação

⁶ W. Sombart, *Le Bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, 1926, p. 92. Para outras versões desta mesma ideia, v. Henri Sée, *Le capitalisme moderne (esquisse historique)*, Paris, 1946, pp. 49-50, e Peter Kriedte, *Peasants, Landlords and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500-1800*, Leamington Spa, 1983, p. 43.

⁷ K. Marx, *Le Capital*, liv. I, secção VIII, cap. xxxi (1.ª ed., 1867), Ed. Sociales, Paris, 1977.

⁸ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, xv^e-xviii^e siècles*, vol. II, *Les Jeux de l'échange*, Paris, 1979, pp. 331-335.

⁹ Charles Carrière, *Les négociants marseillais au xviii^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marselha, 1973, t. I, p. 246.

¹⁰ Jorge M. Pedreira, «Os negociantes de Lisboa na segunda metade do século XVIII: padrões de recrutamento e percursos sociais», in *Análise Social*, vol. xxvii, 1992 (116-117), pp. 410-417.

comum e beneficiavam de condições materiais de actividade diferentes dos demais grupos ou categorias que não eram abrangidos por esses privilégios.

A diferenciação, consignada aos níveis simbólico, institucional e de *status*, tomava por fundamento um ofício, uma profissão. Retomando antigas divisões, entre *mercador de sobrado* e *mercador de loja*, a actividade económico-social que, em princípio, individualizava o homem de negócio era o *comércio por grosso*, que se opunha, pelo seu conteúdo tanto como pela sua posição na ordem das classificações sociais, ao *comércio de retalho*. Esta distinção conservava o seu pleno significado no terreno das imagens — e dos efeitos que elas produziam —, ainda que alguns negociantes continuassem a vender por miúdo nas suas lojas e armazéns, que acumulavam com outras, mais ambiciosas, especulações comerciais e financeiras.

2. ACTIVIDADES E INTERESSES DOS NEGOCIANTES DE LISBOA: TIPOLOGIA OU HIERARQUIA?

Se era o *grosso trato* que especificamente qualificava a ocupação dos homens de negócio, eles desenvolviam empreendimentos das mais diversas espécies. Como tivemos já oportunidade de verificar, o que caracteriza a sua actividade é precisamente a pluralidade desses empreendimentos. Uma análise, ainda que sumária, da composição das suas fortunas elucida-nos desde logo sobre uma característica fundamental dos seus interesses e das actividades económicas e financeiras que animavam: o carácter essencialmente capitalista das suas especulações. O peso decisivo das dívidas activas, isto é, dos créditos de diferentes proveniências, e a importância menor das mercadorias no conjunto dos seus patrimónios mostram que a finalidade das operações que conduziam era, antes de mais, a reprodução e acumulação do capital, e não a reposição das existências: nisso se distinguia o grosso trato do comércio de retalho, que alguns homens de negócio ainda praticavam, mas em que não concentravam as suas energias. Especialistas do capital, não se deixavam aprisionar em nenhuma especialidade do negócio em particular e por isso eram variadas as actividades que exerciam e múltiplos os seus interesses e os destinos que davam aos seus fundos: do comércio à navegação, dos seguros ao crédito, das manufacturas aos bens de raiz, da arrematação de contratos e monopólios régios ao arrendamento de comendas e propriedades, das acções das companhias aos títulos da dívida pública.

Como será fácil imaginar, a escala de transacções e a gama dos interesses nem sempre eram tão completas, havia os que elegiam um certo tipo de tráfego, um produto, uma região, uma forma de investimento, mas mesmo nesses casos a preferência não dava lugar a uma especialização absoluta. Os activos, que em grande parte consistiam em créditos (quadro n.º 1), formavam-se pela acumulação dos proveitos de operações sucessivas, umas mais avultadas do que outras.

É o que pode deduzir-se da própria composição dos créditos. Ainda que as operações mais importantes representassem, em geral, entre dois terços e quatro quintos do total, o número de parcelas — e das operações correspondentes — revela uma considerável dispersão das especulações: era comum entre os negociantes com maiores quantias a receber, acima de 50 contos (a preços de 1790¹¹), que esses valores resultassem da soma de 150, 200 ou até 400 verbas, e mesmo os créditos dos mais modestos procediam de 20, 30 e por vezes até mais de 70 transacções.

Composição do património

[QUADRO N.º I]

Componentes	Valor mediano	Valor médio	Percentagem
Dívidas activas (a).	22 521,274	56 926,541	52,20
Bens de raiz (b).	7 788,949	19 199,104	17,61
Dinheiro (c).	1 133,565	12 499,230	11,46
Apólices e títulos (d).	524,111	10 082,283	9,25
Mercadorias e géneros (e).	80,812	5 660,388	5,19
Ouro e prata (f).	1 025,742	1 657,655	1,52
Recheio da casa (g).	1 340,815	1 484,924	1,36
Capital fixo (h).	—	1 388,546	1,27
Escravos, carruagens e animais (i).	46,818	145,928	0,13
Dívidas passivas	3 377,857	18 275,486	16,76
Património ilíquido	49 443,497	109 045,655	100,00
Património líquido (j).	43 574,371	90 770,170	83,24

(a) Total de créditos a receber, incluindo saldos por liquidação de sociedades.

(b) Propriedades e direitos dominiais urbanos e rústicos.

(c) Dinheiro em caixa.

(d) Acções das companhias, padrões de juro e apólices de empréstimos nacionais e estrangeiros.

(e) Mercadorias em armazém e na alfândega e produtos das próprias propriedades.

(f) Objectos de ouro e prata e jóias.

(g) Mobiliário, roupa pessoal e de casa, louça, objectos de metal, relógios, imagens e louça de adega.

(h) Capital investido em navios e fábricas.

(i) Escravos, carruagens, segos, carros, animais de tracção e gado.

(j) Fortuna ilíquida a que foram deduzidas as dívidas passivas;

valores em milhares de réis a preços de 1790;

percentagens relativas aos patrimónios ilíquidos.

Fontes: ANTT, Inventários orfanológicos de 70 negociantes (1759-1827).

¹¹ Para a deflação dos diversos valores monetários referidos ao longo deste trabalho usámos o índice geral de preços calculado por David Justino (inédito, no que diz respeito ao período anterior a 1810 e publicado, para o período posterior, em *A Formação do Espaço Económico Nacional*, vol. II, Lisboa, 1989). O ano de 1790 foi seleccionado como ano de referência porque se encontra sensivelmente no ponto intermédio do período estudado e, em especial, porque o nível de preços era então muito próximo do nível médio de todo o período. Sendo certo que, para certos valores, como é o caso dos patrimónios, o índice de preços utilizado não é inteiramente satisfatório, é, em qualquer o caso, preferível usar os montantes deflacionados aos nominais, em particular quando nos reportamos a um período marcado por acentuadas oscilações dos preços.

Este padrão não singularizava o círculo mais restrito da elite mercantil, era seguido também, com os seus cambiantes próprios, pelos negociantes de recursos medianos e até inferiores — não faz sentido, por isso, empreender a elaboração de uma tipologia que tome por critério a natureza dos seus interesses. Se havia, no entanto, uma actividade que podia introduzir uma certa diferenciação entre eles, era a arrematação da cobrança de rendas públicas e da exploração de bens e monopólios régios, que em grande parte o Estado continuava a adjudicar, por contrato, a particulares.

Na arrematação desses contratos tomavam parte muitas pessoas a título individual ou, em geral, integrando sociedades constituídas para o efeito. Como os rendimentos adjudicados eram cobrados em diversos pontos do país, era natural que os homens de negócio de Lisboa tivessem de competir com comerciantes de outras cidades, para além de notáveis locais, funcionários e mercadores, para não falar dos negociantes estrangeiros. Com efeito, entre mais de 600 pessoas que figuram, individualmente ou em sociedades, como interessadas nos contratos adjudicados no Conselho da Fazenda e no Conselho Ultramarino entre 1750 e 1825, os membros da praça de Lisboa são apenas um pouco mais da terça parte¹². No entanto, a sua contribuição não pode ser subestimada: estão presentes em 61,2 % dos contratos (que representam 87 % dos rendimentos arrematados) e os contratos em que figuram como primeiros titulares atingem 74,3 % das receitas.

A sua preponderância nos contratos de valor superior é ainda mais expressiva e acentua-se ao longo do século XVIII. De facto, dos grandes contratos só escapam ao seu controle os que respeitam à Alfândega do Porto — em que, no entanto, também participam — ou a direitos impostos no Brasil, que, apesar de tudo, chegaram a dominar. Os comerciantes estrangeiros, que tiveram uma participação destacada até meados de Setecentos, viram reduzida a sua influência. Conservaram apenas duradouramente os exclusivos da extracção do pau-brasil (na posse da sociedade anglo-suíça Purry e Devisme até 1790) e da colocação dos diamantes nos mercados externos (separado do monopólio da extracção, que foi administrado directamente pela coroa a partir de 1771 e entregue ao cônsul holandês Daniel Gildemeester também até 1790, ano em que foi transmitido a Joaquim Pedro Quintela).

Os grandes contratos formavam um poderoso mecanismo de acumulação. Na própria época era voz corrente que proporcionavam «infalíveis, exorbitantes ganhos», para usar a expressão do conde de Resende, vice-rei do Brasil¹³. E o próprio presidente do Real Erário, o ministro D. Rodrigo de Sousa Coutinho, denunciava energicamente os «contratadores que se enri-

¹² São, no total, 664 contratos, em cuja arrematação participaram como um dos sete sócios principais 610 pessoas, sendo 205 negociantes da praça de Lisboa.

¹³ *Apud* João Luís Ribeiro Fragoso, *Homens de Grossa Aventura: Acumulação e Hierarquia na Praça Mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, 1992, p. 269.

quecem à custa do Estado»¹⁴. Os contratos eram, portanto, apontados como um meio fácil, mas pouco acessível, de enriquecimento e de influência¹⁵. Não sendo possível estimar com rigor o montante ou a taxa dos lucros, a brusca elevação do valor das prestações anuais pagas ao Estado, que atinge diversos contratos nos finais do século XVIII e começos do século XIX e que, pelas suas proporções (entre 30% e 60 %), não pode atribuir-se simplesmente à escalada dos preços, permite ter uma ideia da sua ordem de grandeza. No caso do contrato geral do Tabaco, lucros desta dimensão, num montante que representava de forma consistente mais de 10 % das receitas do Estado, bastavam para enriquecer os concessionários «a hum ponto incalculavel»¹⁶.

Para além de proporcionar consideráveis proveitos aos arrematantes, a adjudicação dos grandes contratos colocava-os numa posição central, pois os termos das concessões permitiam-lhes, em geral, a nomeação de sócios ou a cedência de participações no negócio, que muitas faziam em pequenas quotas. Deste modo, a contratação — enquanto instrumento de acumulação e fonte de influência — funcionava como factor de discriminação no interior do corpo de comércio, propiciando a formação de uma elite e fomentando até, quando os contratos mais rendosos se mantinham sob o domínio dos mesmos grupos, o desenvolvimento de tendências oligárquicas na praça mercantil — tendências que, contrariamente à divulgada ideia de que foi a política pombalina que precipitou a concentração no meio mercantil, se acentuaram particularmente no reinado de D. Maria. Então a hierarquia consolidou-se e a par do conhecido grupo dos *tabaqueiros* (os Cruz-Sobral, Braamcamp, Machado, Caldas, Quintela, Ferreira, Fernandes Bandeira) — uma boa parte dos quais vinha já do tempo de Pombal e por isso lhes foi imprópria-mente assimilada uma suposta «burguesia pombalina»¹⁷ — formou-se um segundo escalão, de uma vintena de homens de negócio e capitalistas, que entreteceram uma complexa rede de relações e sociedades comerciais, através da qual dominaram por mais de vinte anos um largo sector das finanças régias.

Em começos do século XIX, a hierarquia do corpo mercantil era amplamente reconhecida. Os próprios negociantes indicavam as graduações da riqueza e da «representação» entre as casas de negócio e chegavam a sugerir

¹⁴ D. Rodrigo de Sousa Coutinho, *Textos Políticos, Económicos e Financeiros 1783-1811* (ed. Andrée Mansuy Diniz da Silva), Lisboa, 1993 vol. II, p. 25.

¹⁵ Fernando Dorés Costa, *Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807)*, dissertação de mestrado em Economia e Sociologia Históricas, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1993, p. 235.

¹⁶ *Apontamentos Políticos sobre os Principaes Abusos, e Defeitos do Antigo Governo de Portugal, e Meios para se Emendarem: apresentados ao ministro de S.A.R. Conde de Villa Verde por Francisco Vieira de Abreu no anno de 1801*, Lisboa, 1820, p. 13. Citado por F. Dorés Costa in *Crise Financeira ...*, cit., p. 236.

¹⁷ José Augusto França, «Burguesia pombalina, nobreza mariana, fidalguia liberal», in *Pombal Revisitado*, vol. I, Lisboa, 1983, pp. 17-33.

uma classificação entre elas, exprimindo a imagem que circulava na praça de Lisboa a respeito da sua estratificação interna. Reclamando contra a quantia em que fora colectado numa das sucessivas contribuições de defesa que recaíram sobre os comerciantes após as invasões francesas, Francisco Vanzeller alegava que «negociantes de fundos conhecidos, e considerados *na segunda ordem*, havião sido colectados em menos de metade da prestação que se lhe exigia»¹⁸. E os sócios da firma José Caetano Monteiro & C.^a iam ainda mais longe na classificação:

Os Supp.^{es} ja mais disfructarão Contracto, ou Graça alguma exclusiva; [...] portanto mesmo quando a Casa dos Supp.es continuasse [...] a ser considerada do numero das *primeiras da 2.^a classe*; e cuja fortuna he *devida a operações propriamente mercantis*, sempre acompanhadas de incessantes fadigas, e cuidados, e sujeitas a riscos e prejuizos, devera sem duvida ser regulada pela Taxa das mesmas, e nunca pelas daquellas *Casas da primeira classe, de cujos grandes, e certos lucros*, os Supp.^{es} jamais participarão¹⁹.

Já antes, numa carta sobre o comércio externo de Portugal, se especificava esta mesma divisão dos comerciantes nacionais em duas classes:

A primeira composta de poucos e grossos capitalistas, que se impinguar-ram e continuam a impinguar-se, não por meio de especulações subtis e bem combinadas de comércio; mas por meio de monopólios e contratos [...] Os capitais que esta classe amontoa com os excessivos ganhos, que faz à custa do Estado [...] os emprega ordinariamente ou em um pouco de comércio com a Ásia e com as nossas colónias ou em compras, uma grande parte usurárias de grandes terrenos [...] A segunda classe dos nossos negociantes é composta dos que fazem o forte do seu comércio com as nossas colónias, o qual lhes segura lucros avultados com pouco trabalho²⁰.

3. TRATOS E CONTRATOS: A DIVERSIFICAÇÃO DAS ACTIVIDADES (ALGUNS EXEMPLOS)

Apesar dos grandes lucros que retiravam dos contratos, nem mesmo os grandes contratadores, as figuras destacadas dessa primeira ordem ou classe, cingiam os seus interesses à arrecadação de rendimentos públicos e à explo-

¹⁸ ANTT, Junta do Comércio (JC), mç. 12, cx. 48.

¹⁹ *Ibid.*, mç. 11, n.ºs 21-22 (itálicos nossos).

²⁰ «Carta sobre o comércio de Portugal [...]», *ob. cit.*, pp. 285-286.

ração de monopólios régios, continuando a desenvolver especulações especificamente mercantis. Vamos encontrá-los, quase todos, entre os agentes do comércio de exportação, animando transacções em maior ou menor escala, ainda que não se verificasse uma coincidência entre os exportadores mais activos e os maiores consignatários de rendas reais.

Alguns dos principais exportadores, como João Teixeira de Barros, João de Oliveira Guimarães, António Martins Pedra, António Martins Bastos ou Manuel Miranda Correia, não entravam na licitação de contratos e outros só esporadicamente participaram na sua arrematação. De qualquer forma, Anselmo José da Cruz, Policarpo José Machado, Joaquim Pedro Quintela ou António José Ferreira — homens do contrato geral do tabaco — e Francisco José Teixeira, Valle & Peres, Rafael da Silva Braga, António Moreira da Silva, José Diogo de Bastos, também interessados nos contratos, faziam, todos eles, remessas de mercadorias para o estrangeiro ou para o ultramar. Cruz, Machado, Ferreira, os irmãos João e Luís Rodrigues Caldas, além de outros contratadores (por exemplo, Daniel Gildemeester, João Diogo de Bastos, Carlos Francisco Prego, Joaquim José de Barros e Manuel de Sousa Freire), foram sócios e até directores de algumas das companhias de seguros que operavam na praça de Lisboa²¹. Quintela e Ferreira importavam fio e tecidos de algodão de Inglaterra²², o que não os impediu de tomarem posições em certas manufacturas, mormente em sociedade com Jacinto Fernandes Bandeira. Anselmo José da Cruz, o filho e o genro, Geraldo Wenceslao Braamcamp, também se interessaram pela indústria²³. Bandeira exportava tabaco para Espanha, negociava para África e para o Brasil com embarcações próprias e fretadas²⁴ e, em finais do século XVIII, era o maior consignatário de navios franceses dirigidos a Lisboa²⁵, antes de se tornar com Quintela o principal agente financeiro da coroa. Em suma, os maiores capitalistas, e mesmo o grupo dos *tabaqueiros*, que usufruíam dos exorbitantes lucros dos contratos, nem por isso abdicavam de um vasto espectro de actividades comerciais e financeiras. Tudo isto sem falar das suas entradas, as mais elevadas, nos empréstimos ao Real Erário e dos volumosos investimentos que faziam em bens de raiz.

²¹ Por exemplo, as companhias Bonança; Bom Conceito; Ferreira, Rossi, Freire, Dias & C.^a; Pontes, Prego, Fortunato & C.^a; Caldas, Machado, Gildemeester, & C.^a

²² Jorge M. Pedreira, *Estrutura Industrial e Mercado Colonial. Portugal e Brasil (1780-1830)*, Lisboa, 1994, p. 445.

²³ Id., *ibid.*, pp. 435-436.

²⁴ Em 1777 era senhorio e caixa de uma corveta, fazendo uma procuração ao seu caixeiro para cobrar os fretes, e em 1789 fretou um navio para ir carregar trigo a Mogador (ANTT, cartório 2, liv. 94, fl. 72, e liv. 136, fl. 106).

²⁵ Jean-François Labourdette, *La nation française à Lisbonne de 1669 à 1790. Entre colbertisme et libéralisme*, Paris, 1988, p. 676.

Poderemos fazer uma ideia da multiplicidade de interesses que desenvolviam e dos negócios que realizavam a partir de uma análise das dívidas, tanto activas como passivas, de João Pereira Caldas²⁶. Filho de Luís Rodrigues Caldas, o menos rico dos dois irmãos Caldas e que menor participação teve no contrato do tabaco, acabou por herdar grande parte da fortuna da família, pela morte precoce dos irmãos, entre os quais uma das irmãs, viúva e herdeira do primo, o desembargador António Rodrigues Caldas. Quando ele próprio faleceu, em 1822, João Pereira Caldas deixou uma fabulosa fortuna superior a 600 contos de réis, metade da qual em créditos, a que acrescia ainda uma parte da herança materna, de que decorria inventário, e os interesses, que em parte ainda se achavam por saldar, nos contratos de tabaco de 1791 a 1803, tanto os que lhe cabiam pelas heranças do pai e do tio como os que de que ele próprio era titular.

O que revela a composição do seu património é que João Pereira Caldas estava muito longe de contentar-se com a sua entrada na sociedade do contrato geral do tabaco. Até às invasões francesas fora um dos principais armadores de navios no tráfego oriental, em que tinha vários navios, alguns dos quais em sociedade com um primo, José Pereira de Sousa Caldas, e depois com o filho deste. Desses negócios ainda tinha dinheiro a receber e a pagar, saldos de carregações que fizera por sua conta e mais de 7.800\$000 réis de letras de risco sobre vários navios, que lhe deviam. O elenco das dívidas mostra ainda que estabelecera relações comerciais com diversos homens de negócio de quem era credor, mas os laços mais estreitos mantinha-os com as famílias Jorge e Machado, com as quais os Caldas formaram uma densa malha de alianças matrimoniais²⁷.

A par do contrato do tabaco e da navegação na rota do Cabo, João Pereira Caldas fazia comércio de cereais, como o comprova uma dívida de 3.306\$920 réis referente ao saldo de um adiantamento de trigos pelo Terreiro Público (de que, por outra verba, recebera mais de 7500\$000 réis) e de vinhos, que exportava para o Brasil e de que abastecia a marinha, que lhe devia mais de 4.500\$000 réis, tendo disposto para este negócio um armazém em Braço de Prata. Ao que tudo indica, sustentava também especulações cambiais e monetárias: é pelo menos o que sugerem os créditos registados de 5 contos de réis de uma «conta de câmbios» e de mais de 50 contos por «compras e vendas de papel-moeda» (que deram também lugar a um débito superior a 60 contos após o seu falecimento). Realizava vastos negócios com a Fazenda Real, que lhe devia mais de 30 contos por diversas repartições, e era credor do Teatro de São Carlos em quase 19 contos. Além disso, emprestava dinheiro a juros. Fazia-o tanto em largas somas, como os 16 contos que adiantara ao marquês de Valada,

²⁶ ANTT, Inv. orf., letra J, mc. 406, cx. 2155 (1822).

²⁷ F. Dorez Costa, *Crise Financeira ...*, cit., pp. 273-274.

ou os 7 e 4 contos por que movia execuções, respectivamente, à marquesa de Tancos e ao marquês de Pombal, como em quantias módicas de 120, 200 ou 240 cruzados. Por isso, às instituições que lhe estavam obrigadas e aos inquilinos com rendas em atraso (85 inquilinos que deviam, por junto, quase 3700\$000 réis²⁸) juntavam-se mais 300 devedores, dos quais apenas 54 tinham de pagar mais de um conto de réis e quase metade deviam 200 mil réis ou menos, referentes a empréstimos da ordem dos 120 a 1.200 cruzados, de que já haviam liquidado uma parte. Embora algumas dessas obrigações procedessem de transacções comerciais a prazo ou a saldos de contas correntes, os homens de negócio — de quem tomava igualmente dinheiro a crédito para financiar uma ou outra das suas operações — constituíam uma escassa minoria do conjunto dos seus devedores. Na maior parte, estes eram clientes dos empréstimos que ele concedia e incluíam membros da aristocracia (além dos mencionados, também os marqueses de Abrantes, Belas, Nisa, Penalva, Sabugosa, Tancos e Valença e os condes da Azambuja, São Miguel, Sampaio, Vila Flor e Soure, alguns dos quais já demandados judicialmente), diversos desembargadores, licenciados, prelados e outros mais.

Deste modo, poderemos reconstituir, ainda que de forma aproximada, a vasta gama de negócios que desenvolvia: participação em contratos, comércio de diferentes géneros e para diferentes regiões, navegação, fornecimento da marinha, operações cambiais e monetárias, entre as quais o empréstimo de dinheiro a juros, por grosso e a retalho. Outros negociantes, da *segunda classe* ou mais modestos, prosseguiam, ainda que a um nível inferior, este mesmo padrão de actividade, que conserva a sua validade ao longo de todo o período considerado. É o que poderá ser ilustrado por alguns exemplos.

Em 1759, quando faleceu, José Rodrigues Lisboa deixou um activo líquido de 80 contos de réis (o equivalente a 136 contos a preços de 1790). Desde 1745 interviu como sócio na arrematação de 60 contratos de exploração de estancos e de cobrança de direitos e tarifas. Os seus interesses nessas sociedades variavam entre pequenas quotas de $\frac{1}{64}$ ou $\frac{1}{32}$ e outras mais substanciais de $\frac{1}{3}$ ou $\frac{1}{5}$. Além da sua participação em tais contratos, fazia carregações para a Baía e para o Rio de Janeiro, entrara com 4 contos para o capital da nau de Macau, fora sócio de companhias de negócio para Bengala e Coromandel, era accionista da Companhia de Pernambuco e possuía metade de uma nau que andava nas rotas do Brasil. Aos lucros dos contratos e carregações, às receitas dos fretes, acrescentava os juros dos empréstimos que fazia, alguns sobre penhores²⁹.

Por morte de José Ferreira Coelho, ocorrida em 1782, ficaram aos herdeiros cerca de 80 contos (112 contos convertidos aos preços de 1790). Uma larga

²⁸ As suas propriedades, que em parte herdara dos irmãos, distribuíam-se por mais de 116 parcelas, 17 das quais, representando 40 % do valor total, em Lisboa.

²⁹ ANTT, Inv. orf., letra J, mç. 502, cx. 2327 (1759).

parte do seu património era constituído por créditos de diversas origens: saldos de contas com os seus sócios e correspondentes no Rio de Janeiro; quotas em negociações para a Índia de um navio da Companhia do Grão-Pará; letras de risco sobre navios da rota do Cabo; verbas em dívida pela venda de algumas mercadorias (nomeadamente tecidos e vinhos) e várias quantias emprestadas a juro a magistrados e oficiais régios de Lisboa e do termo de Alenquer, onde tinha terras, e ao próprio frei Manuel do Cenáculo, já então bispo de Beja, que se obrigara por 600\$000 réis. A composição das suas dívidas activas revela que o tráfego colonial — tanto para o Brasil como para o Oriente — e o crédito a particulares perfaziam o essencial dos seus interesses.

Carlos Francisco Prego, ao invés, não orientava os seus negócios para o comércio ultramarino, embora fosse um negociante de grossos cabedais, de tal forma que deixou uma fortuna avaliada em 400 contos em 1806 (320 contos a preços de 1790). Era filho de um mercador de carvões e por morte do pai a família decidiu conservar o negócio, constituindo para o efeito uma sociedade com 90 contos de capital. Metade dos fundos foi avançada pela mãe e o remanescente seria completado por entradas iguais de 4.800\$000 de cada um dos nove filhos. Durante os vinte anos em que Carlos Francisco Prego a administrou, esta sociedade obteve quase 80 contos de lucros e acumulou créditos de 97 contos, uma grande parte dos quais incobráveis. Ao mesmo tempo que dirigia a sociedade, participava na arrematação de alguns contratos, um dos quais em sociedade com Jacinto Fernandes Bandeira e José Pinheiro Salgado. Foi sócio e caixa de companhias de seguros, rendeiro da comenda de Samora Correia e de várias propriedades da casa dos senhores de Pancas, entre as quais marinhas de sal em Alcochete. Explorava terras próprias e arrendadas, pinhais e herdades de sobro em Vendas Novas, Alcácer do Sal e Odemira e fazia um vastíssimo negócio de sal, lenhas e carvões, géneros de que fornecia a Real Fazenda, que por isso lhe devia mais de 80 contos. Para além disso, aplicara fundos nos empréstimos públicos, era accionista da Companhia de Fiação e Torcidos de Sedas de Trás-os-Montes e, como quase todos os outros comerciantes de grosso trato, emprestava dinheiro a juros³⁰.

José Pereira de Almeida, por sua parte, conservava uma loja de retrós, mas fazia comércio por grosso tanto nas rotas do Brasil como do Oriente, em que investia os seus fundos sob a forma de letras de risco e donde importava panos de algodão. Tinha ainda interesses na Companhia de Seguros União³¹. Após a sua morte, a loja, com a respectiva mercadoria, transitou para a posse do genro, António Pereira da Silva, que tinha também uma fábrica de tecidos de seda com 12 teares. À produção juntava o comércio das sedas, que impor-

³⁰ *Ibid.*, letra C, mç. 33, cx. 726 (1806).

³¹ *Ibid.*, letra J, mç. 243, cx. 1874 (1795).

tava do Oriente e exportava para o Brasil, donde recebia também açúcar e couros³².

Este conjunto de casos individuais, escolhidos porque se situam em diferentes níveis da hierarquia mercantil e em diferentes momentos do período em estudo, é mais do que suficiente para ilustrar o traço essencial dos interesses e actividades económicas dos negociantes a que por mais de uma vez nos referimos: conjugavam, em diferentes proporções, a arrematação de monopólios e rendas públicas e particulares, várias modalidades de comércio, a navegação, os seguros, o crédito — não apenas como extensão do exercício mercantil, mas como negócio em si mesmo — e as manufacturas, e todos, ou quase todos, investiam ainda em bens de raiz.

4. AS ORIENTAÇÕES DOS INVESTIMENTOS

A principal actividade dos negociantes era, naturalmente, o grosso trato, assim no mercado interno como nos mercados externos, especialmente ultramarinos. Operavam como importadores, exportadores e distribuidores, e havia até os que conservavam não só armazéns, como lojas, em que vendiam por atacado e por miúdo. Era muito rara a concentração das actividades na comercialização de um único género. A regra era a diversificação das especulações, não só para dispersar os riscos, como para melhor aproveitar as possibilidades que os mercados ofereciam. De resto, a própria lei de 1774 que reformou o privilégio fiscal de que os homens de negócio usufruíam excluía, em princípio, os comerciantes especializados, remetendo-os manifestamente para um plano secundário. O negociante típico não era, portanto, o especialista, mas aquele que comerciava em mercadorias das mais diversas qualidades e procedências. Entre os produtos que Luís Machado Teixeira tinha em depósito em 1793 encontravam-se géneros do Brasil (madeiras, açúcares e tabaco), do Oriente (chá, sedas, lenços e têxteis da Índia) — que lhe chegavam no seu navio que andava na rota do Cabo —, manufacturas nacionais (seda da fábrica e pólvora) e europeias (panos da Irlanda e Inglaterra, lonas da Holanda, Inglaterra e Rússia)³³.

Se alguma actividade podia identificar os negociantes da praça de Lisboa enquanto grupo — entre todos os empregos que davam aos seus cabedais —, era seguramente o comércio a longa distância. Eram eles que em grande parte sustentavam o tráfego marítimo que fluía e refluía em torno da capital do império. Os seus cabedais acorriam de preferência aos eixos em que gozavam das maiores vantagens e enfrentavam uma concorrência menos intensa, tanto

³² *Ibid.*, letra A, mç. 135, cx. 227 (1796-1823).

³³ *Ibid.*, letra L, mç. 71 (1793).

dos estrangeiros como dos outros nacionais. Escolhiam, por isso, o comércio — de exportação e importação — com o Brasil e o tráfego da rota do Cabo. No giro mercantil com o ultramar observava-se a regra da diversificação: os mesmos negociantes adquiriam açúcar, algodão, tabaco, couros do Brasil e expediam carregações de farinhas, queijos, manufacturas nacionais, orientais ou estrangeiras.

No comércio com o Brasil, a praça de Lisboa, embora dominante, não dispunha de qualquer exclusivo. A manifesta contracção da participação da aristocracia nos tráfegos³⁴ e a proibição, em 1755, dos *comissários volantes*, mercadores de ocasião, «de ida por vinda», que viviam das comissões ou dos lucros obtidos com venda das mercadorias que levavam consigo nas viagens, beneficiavam os negociantes regularmente estabelecidos e impunham uma nova organização do comércio ultramarino, alicerçada nas relações mais estáveis entre sócios, correspondentes e consignatários. No entanto, mantinha-se a concorrência de outras praças — principalmente na exportação de mercadorias propriamente nacionais — e a nova organização do tráfego não impediu que, através das redes de agentes e intermediários que se construíam, mercadores mais modestos e até pequenos produtores industriais participassem no comércio colonial.

O comércio da rota do Cabo era, pelo contrário, privativo da praça de Lisboa e revestia-se do maior interesse para os seus membros. Exigindo volumosos capitais e apresentando altíssimos riscos, propiciava, em conformidade, lucros fabulosos: era, literalmente, um negócio da China. Repare-se que, enquanto se estima a margem de lucro no comércio brasileiro em torno de 20 %³⁵, as letras de risco para a Índia pagavam 30%, 32%, 34% e, em alguns casos, até 40 %, sobre os quais o aceitante ainda tirava o seu ganho. O comércio da Ásia cresceu consideravelmente no último quartel do século XVIII, mas sempre se confrontou com grandes constrangimentos. Os comerciantes nacionais suportavam uma fortíssima concorrência nos portos asiáticos, onde as grandes companhias europeias desenvolviam estratégias monopolistas. Por outro lado, a irregularidade e a demora das viagens inibiam o estabelecimento de relações entre correspondentes e procuradores e impediam o desenvolvimento das formas de crédito que serviam de sustentáculo ao comércio transatlântico; por isso, tudo devia ficar resolvido numa mesma viagem. Não sendo possível fazer carregações sucessivas em diversos navios,

³⁴ Nuno G. Monteiro, «Os rendimentos da aristocracia portuguesa na crise do Antigo Regime», in *Análise Social*, vol. xxvi (111), 1991, pp. 361-383, e, principalmente, *A Casa e o Património dos Grandes Portugueses (1750-1832)*, dissertação de doutoramento em História, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1995, pp. 361 e 366.

³⁵ Catherine Lugar, *The Merchant Community of Salvador, Bahia, 1780-1830*, Ann Arbor, 1980, pp. 141-144.

o investimento concentrava-se, o que exigia grossos cabedais e aumentava os riscos, que resultavam não só dos perigos de viagens muito prolongadas, mas das elevadíssimas quantias empatadas em cada navio.

O tráfico pela rota do Cabo fugia, portanto, à regra da dispersão dos riscos pela sucessão das operações. À primeira vista, então, só aos grandes negociantes, de reconhecidas faculdades, seria possível promover a navegação mercantil para as escalas orientais. Ofereciam-se, no entanto, possibilidades a homens de negócio mais modestos, designadamente através das letras de risco, que eram muitas vezes de valor inferior a um conto de réis. Tratava-se de um dispositivo de crédito pelo qual se investiam cabedais na expedição de um navio contra o pagamento de um prémio. Esse investimento suportava alguns riscos — naufrágio, fogo, guerra, apresamento — que, a verificarem-se, faziam cessar a obrigação do tomador, não havendo lugar à restituição do capital ou à satisfação do prémio. Era frequente também que as negociações da Ásia se dividissem em quotas, designadas interesses ou acções, o que permitia ampliar o número de participantes e reduzia os riscos individuais. Os próprios capitães dos navios e marinheiros continuavam a ter parte também, ainda que modesta, nos negócios. Contudo, eram os grandes negociantes que dominavam o comércio do Oriente.

Se nem todos podiam participar no tráfego oriental — e os menos arrojados não se atreviam seguramente nesse género de especulações —, grande parte dos negociantes acabava por tratar em fazendas da Ásia, que podiam ser adquiridas em Lisboa. Os produtos do Oriente e, em especial, as manufacturas de algodão de múltiplas qualidades eram essenciais ao comércio brasileiro — para onde a maior parte era reexportada — e também para os tráfegos africanos, designadamente para o resgate de escravos. Por isso, uma grande parte das mercadorias inventariadas por morte dos negociantes era formada por artigos orientais.

Para além dos géneros da Ásia, os carregamentos dirigidos ao Brasil eram constituídos em grande parte por mantimentos e produtos manufacturados importados de diferentes países europeus. Contudo, os negociantes portugueses só secundariamente participavam nessa importação, assim como na reexportação das mercadorias brasileiras para esses países. É pelo menos o que sugerem as imagens da época e alguns estudos sobre a questão³⁶. Efec-

³⁶ Mercator, *Letter on Portugal and its Commerce*, Londres, 1754; Malachy Postlethwayt, *The Universal Dictionary of Commerce*, 4.^a ed., Londres, 1774, s. v. «Portugal»; Jacome Ratton, *Recordações sobre Ocorrências do Seu Tempo* (1.^a ed., Londres, 1813), reimp., Lisboa, 1992, p. 84; «Carta sobre o comércio de Portugal com a Itália», *ob. cit.*, p. 286; H. E. S. Fisher, *The Portugal Trade 1700-1770*, Londres, 1971, pp. 61-63, e «Lisbon, its English merchant community and the Mediterranean in the 18th century», in *Shipping, Trade and Commerce. Essays in Memory of Ralph Davis*, ed. P. L. Cotrell e D. H. Aldcroft, Leicester, 1981, pp. 34-35.

tivamente, a maioria dos comerciantes nacionais só de forma ocasional faziam negócios directos com os outros países ou, pura e simplesmente, não os realizavam. Raramente as casas de comércio de outras praças europeias figuram entre os seus credores e devedores e, quando surgem, o seu número é escasso e são modestas as quantias envolvidas.

Aos mais pequenos faltavam os recursos e os conhecimentos indispensáveis para se aventurarem em especulações cujas regras de funcionamento ignoravam, mas o mesmo não poderia dizer-se dos negociantes de mais grossos cabedais. Para alguns tratar-se-ia, afinal, de concentrar as energias em explorar os privilégios e o exclusivo que o pacto colonial lhes oferecia, mas outros estabeleciam relações, por vezes até bastante estreitas, com agentes comerciais e financeiros europeus: as casas bancárias que foram sondadas para providenciarem o empréstimo à coroa em 1802 mantinham uma correspondência mercantil com Jacinto Fernandes Bandeira e Joaquim Pedro Quintela. Em qualquer caso, era comum que os grandes negociantes tivessem uma parte dos seus interesses, por pequena que fosse, em negociações com outros países e mesmo outros de mais modestas faculdades agiam como importadores e exportadores, pelo menos de forma esporádica. No entanto, para os negociantes portugueses de Lisboa, o comércio internacional — em que enfrentavam a concorrência das casas de negócio estrangeiras, mais bem apetrechadas para esse ramo de comércio — não constituía a actividade principal, nem provavelmente a mais vantajosa. Por conseguinte, eles não eram a força motriz desse tráfego, o que não significa que estivessem completamente ausentes.

Assim, a maior parte do comércio internacional corria por conta dos comerciantes estrangeiros estabelecidos em Lisboa. Esse tráfego era a razão de ser da sua instalação na capital portuguesa e as vantagens de que desfrutavam no desenvolvimento dos seus negócios eram óbvias: estavam inseridos em redes de correspondentes, por intermédio das quais podiam obter as mercadorias de fora e colocar mais facilmente os produtos do reino ou do Brasil. Alguns eram mesmo simples agentes de grandes firmas comerciais dos seus países. A presença das mais significativas colónias estrangeiras — para além dos ingleses, os franceses, holandeses, hamburgueses, suíços e italianos — só poderá compreender-se pelo papel que desempenhavam nas relações económicas externas de Portugal.

Além do comércio de longo curso, nas suas diversas frentes, os negociantes de Lisboa animavam empreendimentos em dois ramos de actividades que se lhe encontram indissociavelmente ligados: a armação de navios e os seguros. Como seria previsível, vários comerciantes de grosso trato possuíam quinhões em navios, uma vez que era corrente que a sua propriedade fosse repartida, o que funcionava como meio de economizar capital e reduzir os riscos. É certo que a utilização de navios próprios não constituía um requisito para o exercício

do comércio a longa distância. Mas, se o regime da navegação para o ultramar e especificamente para o Brasil — que, recorde-se, até à dissolução do pacto colonial se encontrava reservada à marinha de pavilhão português — dispensava a maioria dos negociantes dessa imobilização de capitais, era porque outros se dispunham a investir na aquisição de embarcações. Alguns detinham por isso interesses em mais de um navio. Num caso ou noutro os cabedais empatados atingiam montantes muito avultados, mas para a maioria dos negociantes a propriedade de navios, que nunca formava uma componente essencial do seu património, funcionava como um interesse acessório relativamente ao exercício comercial propriamente dito. Tudo indica que, em geral, as receitas do transporte marítimo não representavam uma fracção significativa dos seus proventos. De mais a mais, à luz das informações disponíveis sobre o montante dos fretes, não parece que os rendimentos desta actividade fossem especialmente compensadores.

A actividade seguradora conheceu um importante desenvolvimento em finais do século XVIII e nos começos do século XIX. Sendo um negócio que exigia vastas disponibilidades financeiras e a assunção de grandes riscos, era geralmente conduzido por sociedades de comerciantes. Nessa época funcionaram pelo menos 16 companhias de seguros, umas mais duradouras do que outras, e havia ainda negociantes que, independentemente dos seus interesses nas companhias, agiam como *seguradores particulares*³⁷. Essas companhias, que eram maioritariamente integradas por alguns dos grandes negociantes e capitalistas nacionais, vieram substituir os seguradores estrangeiros que dominavam por inteiro este ramo de negócio na época pombalina. De facto, todos os 32 que se inscreveram quando a Casa dos Seguros foi restabelecida em 1759 eram estrangeiros ou de origem estrangeira, ingleses, holandeses, franceses, alemães, italianos, etc. Em 1770, o número de seguradores encartados estava reduzido a 15, sendo um único português e outro naturalizado³⁸. Houve, portanto, não só um vasto alargamento do comércio dos seguros, como uma autêntica *nacionalização* do ramo.

O comércio não podia viver sem crédito, tanto assim que, mesmo quando se condenava a usura, se reconhecia que era necessário permiti-la excepcionalmente «em benefício do comércio». A concessão de prazos de pagamento — a forma mais divulgada do crédito mercantil — e a circulação de papéis de crédito, em especial as letras de câmbio, eram essenciais ao movimento

³⁷ Esta lista baseia-se num conjunto de apólices e referências incluídas em diversos inventários orfanológicos, em informações do *Almanach de Lisboa*, publicado pela Academia das Ciências (vários anos), e em A. H. Oliveira Marques, *Para a História dos Seguros em Portugal (Notas e Documentos)*, Lisboa, 1977, pp. 216-222.

³⁸ Francisco Bethencourt, «A actividade seguradora na época pombalina. Alguns aspectos», in *Êgide*, n.º 3, 1981, pp. 36-38.

mercantil. No entanto, os negociantes, mesmo os mais eminentes — como tivemos ocasião de verificar quando reconstituímos os interesses de João Pereira Caldas —, não usavam o crédito apenas como um instrumento para animar as suas especulações comerciais e auxiliar a extracção das mercadorias, mas também como um negócio em si mesmo, e não hesitavam em emprestar dinheiro fora da comunidade mercantil, por grosso e a retalho. Agiam alguns como prestamistas, cedendo dinheiro sobre penhores. Para além da concessão de alguns empréstimos gratuitos, prática que, embora em retrocesso, surpreendentemente se mantinha, era muito corrente o adiantamento de dinheiro a juros à taxa legal de 5 %, oferecendo um rendimento real bastante baixo e em certos anos mesmo negativo.

Os negociantes tinham uma vasta clientela: outros comerciantes, mas também corporações religiosas, clérigos, desembargadores, aristocratas, etc. Depois da aprovação das restrições legais que impediram a Misericórdia de Lisboa de ceder dinheiro a juros, negociantes e capitalistas tornaram-se os principais fornecedores do crédito às casas aristocráticas³⁹ e alguns contavam, de facto, com diversas famílias da primeira nobreza entre os seus clientes. Por vezes, estes empréstimos fundavam-se numa relação mais estável, tratando-se então de uma antecipação dos arrendamentos — ou das suas renovações — por que os negociantes e capitalistas tomavam as suas propriedades⁴⁰. Tratava-se, neste caso, da extensão do seu interesse pelo arrendamento de comendas e de outras herdades. Nestes arrendamentos intervinham geralmente como intermediários «rendeiros monopolistas sublocadores», que tomavam as terras por junto, «em massa», para as subarrendarem em parcelas⁴¹. As vastas explorações agrícolas, em que eles não poderiam superintender assiduamente, estavam por norma fora das suas cogitações e a aquisição de fazendas longe de Lisboa não se adequava aos seus padrões de investimento, embora alguns dos mais ricos se tenham tornado também grandes proprietários, designadamente através da compra de herdades no Alentejo ou no Ribatejo (algumas das quais desamortizadas de comendas)⁴².

No entanto, o que caracteriza os seus investimentos em bens de raiz, em que tinham, por norma, 20 % das suas fortunas (às vezes mais, no caso dos mais modestos), era a aquisição ou construção de prédios em Lisboa, que, em média, constituíam mais de dois terços das suas propriedades (quadro n.º 2). Em alguns casos, o seu património imobiliário era mesmo exclusivamente integrado por edifícios no perímetro urbano da capital. Era corrente que

³⁹ Nuno G. Monteiro, *A Casa e o Património* ..., cit., pp. 507-512.

⁴⁰ Id., *ibid.*, pp. 512-527.

⁴¹ «Plano para o governo de huma caza», manuscrito do século XVIII, publicado por Nuno L. Madureira, *Cidade: Espaço e Quotidiano*, cit., p. 285; v. também Nuno G. Monteiro, *A Casa e o Património* ..., cit., p. 519.

⁴² F. Dores Costa, *Crise Financeira* ..., cit., p. 200.

fossem proprietários das suas próprias residências, mas o investimento nos prédios urbanos servia, antes de mais, como um meio de aplicação dos seus fundos e de consolidação das suas fortunas. O arrendamento urbano proporcionava então um bom rendimento ao capital. Por certo não tão elevado como as especulações mercantis ou os contratos régios, mas, mesmo assim, superior à taxa de juro legal e à remuneração dos títulos da dívida, novos e velhos. Essa é, pelo menos, a conclusão a que pode chegar-se pela observação do valor dos arrendamentos de um conjunto de 90 propriedades em Lisboa. Mesmo nos casos mais desfavoráveis, a renda excedia os 5 % do valor do imóvel e podia atingir mais de 10 %. Os prédios de menor valor apresentavam, geralmente, rendimentos proporcionalmente mais altos e, por isso, deparemos com uma taxa média de rendimento de 7% ou 8 %.

Investimento em bens de raiz

[QUADRO N.º 2]

Tipo de bens	Máximo		Média	
	Valor	Porcentagem	Valor	Porcentagem
Prédios em Lisboa	104 559,9	100,0	13 214,8	68,4
Terras em Lisboa e termo	44 426,1	100,0	1 201,9	4,6
Casas nos arredores de Lisboa	6 405,7	100,0	379,0	3,8
Quintas em Lisboa e arredores	34 280,0	100,0	2 039,6	9,0
Casas na Estremadura e Ribatejo	6 112,3	20,0	184,9	0,5
Quintas na Estremadura e Ribatejo	21 803,7	65,6	752,5	2,6
Terras na Estremadura e Ribatejo	43 431,3	100,0	1 775,0	6,6
Casas noutras províncias	3 510,2	42,4	84,3	0,9
Terras noutras províncias	10 351,8	63,7	380,9	3,4
Marinhas de sal	21 189,4	78,8	818,8	2,7
<i>Total</i>	263 841,3	—	20 811,1	—

Para além das propriedades de casas que mantinham em Lisboa — para habitação e para rendimento —, uma série de negociantes, muito provavelmente mais da terça parte, tinham ainda uma fracção do seu património fundiário em quintas em Lisboa e nos arredores e em casais e outras propriedades — terras de sementeira, vinhas, oliveiras e pinhais — no Ribatejo e na Estremadura. A posse dessas quintas, mesmo quando se comercializavam os seus produtos, visava, em geral, o conforto e a distinção que uma residência de recreio podia facultar. Era, por conseguinte, um investimento com finalidades simbólicas, posto que permitia uma demonstração social das fortunas mercantis e do padrão de vida que elas proporcionavam. Quanto aos outros prédios rústicos, se bem que, no caso de alguns negociantes, fossem em

número impressionante (superior a 40), perfazendo somas bastante elevadas, raramente ultrapassavam a quarta parte do valor dos seus bens de raiz e o seu rendimento era francamente inferior ao dos prédios na capital.

As aplicações que os homens de negócio faziam em imóveis obedeciam, fundamentalmente, a considerações de segurança, à constituição de reservas de valor e de rendas fixas que lhes permitissem, a eles ou às suas famílias após a sua morte, conservar um padrão de vida confortável e socialmente adequado. Para o mesmo fim poderia concorrer a subscrição de títulos da dívida pública, primeiro, dos padrões de juro real e, depois, das apólices dos novos empréstimos públicos, para que, como mostrou a investigação de Fernando Doris Costa, concorreram de forma decisiva. No primeiro desses empréstimos apenas doze homens de negócio da capital entram com 51,5 % dos 773 contos subscritos por 228 participantes e, segundo todas as outras indicações, a praça, no seu conjunto, terá tomado mais de três quartos das apólices. Ao segundo, de valor muito superior, acorreram mais de três mil pessoas, entre as quais 270 negociantes portugueses da praça de Lisboa (8,7 %), que adquiriram quase metade (48,8 %) das acções. Excluídas as pequenas participações, dispersas por uma multidão de emprestadores, a importância do corpo mercantil de Lisboa torna-se muito mais nítida, pois representa 42,4 % dos detentores de cinco ou mais acções, contribuindo com 73,4 % dos fundos que fizeram entrar no Erário⁴³. Ao subscreverem estes empréstimos, para além do reforço da sua posição no sistema de trocas com a coroa⁴⁴, procuravam essencialmente a constituição de rendimentos fixos e seguros. Esse objectivo podia ser ainda atingido através da subscrição de títulos estrangeiros, mormente de *annuities* do Banco de Inglaterra, que alguns faziam, ou da constituição de créditos, com sólidas garantias, em especial com hipotecas de bens de raiz. Mas até o juro das letras de câmbio podia servir essa finalidade. O grande negociante Bento José Pacheco, segurador e empresário da indústria da estampanaria, dispôs, relativamente aos legados que fez a favor dos netos, que «todos estes dinheiros serão postos em letras com toda a segurança endossadas para com o seu rendimento aumentarem os ditos fundos»⁴⁵.

As preocupações com a segurança dos seus capitais não inibiam os negociantes de investirem na indústria. Após a queda de Pombal verificou-se uma mudança da orientação política e, com a retracção do papel do Estado e a interrupção dos auxílios pecuniários, o financiamento pelos negociantes de grosso trato e dos capitalistas tornava-se essencial ao lançamento das fábricas. A concessão das manufacturas régias a particulares criou um novo ensejo para o reforço do investimento dos grandes homens de negócio na esfera industrial.

⁴³ Id., *ibid.*, pp. 165 e 170-182.

⁴⁴ Id., «Capitalistas e serviços: empréstimos, contratos e mercês no final do século XVIII», in *Análise Social*, vol. xxvii, 1992 (116-117), p. 447.

⁴⁵ ANTT, Registo geral de testamentos, liv. 374, fl. 1 v.º (1824).

As grandes fábricas de lanifícios da Covilhã e Fundão e de Portalegre — que em 1781 foram avaliadas em 300 contos de réis⁴⁶ — atraíram os maiores capitalistas, ligados aos grandes empréstimos e aos contratos com a Fazenda Real. Mas, se os monopólios associados às fábricas de lanifícios, designadamente o privilégio do fornecimento dos uniformes do exército, interessavam ao chamado grupo dos *tabaqueiros*, os lanifícios não monopolizavam os seus interesses industriais. Eles encontram-se ligados a uma série de outros projectos e estabelecimentos: à fábrica de Papel da Lousã; a uma fábrica de tecidos de algodão em Sobral de Monte Agraço; à Real Fábrica de Papel de Alenquer; à Real Companhia do novo estabelecimento de fiação e torcidos de sedas de Trás-os-Montes.

Nem só os mais destacados contratadores, entre os negociantes, mantinham interesses nas manufacturas. A formação de sociedades entre comerciantes de grosso trato afigurava-se então o meio mais apropriado para o lançamento de grandes projectos industriais: a par da actividade seguradora e do comércio da Ásia, é na indústria que encontramos uma maior inclinação para a associação de capitais. Isso é particularmente nítido no caso da indústria de estampanaria, sector que teve um crescimento espectacular em finais do século XVIII e que constituiu um dos motores da prosperidade mercantil de então: até 1830, mais de cinquenta sociedades erigiram ou exploraram estampanarias na região de Lisboa. Este desenvolvimento contou, em primeiro lugar, com o contributo dos homens de negócio: no mesmo período, mais de quarenta negociantes (entre os quais pelo menos nove estrangeiros) e de sociedades por eles constituídas estão na origem de fábricas de estampanaria⁴⁷.

Deste modo, ainda que não tivesse para o corpo mercantil de Lisboa a mesma importância das outras actividades, não pode dizer-se que os seus membros receassem imobilizar os seus cabedais nas manufacturas. Após o colapso do sistema colonial luso-brasileiro e a assinatura do Tratado de Comércio e Navegação com a Grã-Bretanha, em 1810, terão naturalmente reduzido, perante os gravíssimos problemas que se apresentavam, a sua intervenção na esfera industrial. Entretanto, o investimento nas manufacturas tornara-se um aspecto natural da diversificação de interesses que caracterizava a acção dos negociantes de Lisboa. Escolhiam entre diferentes actividades, segundo a avaliação que faziam dos riscos que ofereciam e das suas possibilidades de lucro, não porque umas eram comerciais e outras industriais⁴⁸.

⁴⁶ José Acúrsio das Neves, *Variedades sobre Objectos Relativos às Artes, Comércio e Manufacturas*, t. II (1.ª ed., 1817), in *Obras Completas de José Acúrsio das Neves* (ed. Armando de Castro e António Almodôvar), vol. 3, Porto, s. d., p. 486.

⁴⁷ Jorge M. Pedreira, «Indústria e negócio: a estampanaria da região de Lisboa, 1780-1880», in *Análise Social*, xxvi, 1991 (112-113), pp. 544-550.

⁴⁸ Sobre a participação dos negociantes no desenvolvimento industrial, v. Jorge M. Pedreira, *Estrutura Industrial ...*, cit., pp. 427-447.

5. CONCLUSÃO

Tal como os comerciantes de grosso trato de outras praças mercantis europeias, os negociantes de Lisboa possuíam uma grande variedade de interesses e davam múltiplos empregos aos seus cabedais — uma característica que é comum ao corpo de comércio no seu conjunto e não apenas a alguns dos seus membros, aos mais pujantes e opulentos. Embora conduzissem uma ampla gama de actividades, nem por isso deixavam de desenvolver uma forma particular de especialização. Mantendo os seus cabedais em giro permanente, especializavam-se em operações sobre o capital — no comércio, na finança, nas manufacturas —, e as suas especulações têm, por conseguinte, uma natureza capitalista, num duplo sentido: por um lado, no sentido que Marx emprestou ao termo, posto que na circulação mercantil procuram por diversas vias a reprodução do capital nas suas diferentes manifestações, e não a reposição dos *stocks* de mercadorias de uma ou outra espécie; por outro lado, também na acepção que Fernand Braudel lhe atribuiu, referindo-se às grandes especulações, ao alto comércio e à alta finança — com altos lucros e altos riscos —, à exploração dos monopólios e à acumulação dos elevadíssimos proveitos que lhes estão associados.

Não parece, contudo, que este tipo de especulações fosse orientado por um cálculo económico, em que se confrontasse capital e lucro. É, pelo menos, o que sugere o modo pelo qual conduziam os seus negócios. Embora usassem formas simplificadas de contabilidade por partidas dobradas, não extraíam balanços com regularidade e os lucros, ou os prejuízos, eram achados em cada operação individual, em função da diferença entre o preço de venda e o preço de compra adicionado aos outros encargos de transacção (frete, direitos, seguros, etc.). Talvez por isso se mantivessem práticas, como a concessão de empréstimos gratuitos ou a inscrição de dívidas muito antigas nos activos dos negociantes, que não eram executadas nem dadas por incobráveis, como sucedia com outras. Ainda que, neste último caso, esse procedimento pudesse denunciar o propósito da constituição de títulos de rendimento fixo, porque os créditos estavam assentes em garantias sólidas ou no bom nome e probidade dos devedores e não havia urgência em liquidá-los, não poderá excluir-se também a possibilidade de que se tratasse, de facto, da adopção de formas de administração menos rigorosas.

Contudo, se a acção dos comerciantes de grosso trato de Lisboa não se orientava pelo critério da lucratividade total do capital, isso não significa, ao contrário do que possa imaginar-se, que o seu modo de negociar se caracterizasse por um atraso relativamente aos padrões de eficiência da época. É certo que uma tradição historiográfica e sociológica atribuiu um papel crucial à contabilidade *científica*, à escrituração por partidas dobradas, na racionalização da actividade económica, em particular do comércio. Max

Weber foi ao ponto de definir um estabelecimento capitalista racional como uma empresa que determina a sua capacidade de produzir um rendimento por um cálculo regulado pelos métodos da contabilidade moderna e pela extracção de um balanço e distinguiu a acção do capitalista como uma acção fundamentada num cálculo realizado em função do capital, de tal forma que no final de cada período de negócio os activos excedam aqueles que foram utilizados no processo de troca⁴⁹. Esta perspectiva optimista dos efeitos da moderna escrituração mercantil, ainda que investida de tão grande autoridade, seria depois reavaliada e profundamente relativizada. B. S. Yamey demonstrou que a contabilidade de entrada simples continuava a ser usada por muitos negociantes europeus na primeira metade do século XIX, porque servia perfeitamente os seus objectivos. Eles não tinham por hábito extrair balanços frequentes e muitos só o faziam quando era necessário abrir um novo livro diário ou de razão. O cálculo dos lucros era nesse caso subsidiário da necessidade de transportar a informação para um novo registo. Eram raras as tentativas de calcular com precisão o capital e os lucros e, mesmo quando se usavam as partidas dobradas, as práticas correntes da contabilidade não sugerem que se procedesse a uma quantificação rigorosa dos patrimónios ou à comparação dos lucros com o capital investido⁵⁰.

Os negociantes de Lisboa, como os outros, orientavam-se nas suas decisões por uma avaliação, ainda que imprecisa, dos riscos e das possibilidades de lucro e, à luz das fortunas acumuladas e da sua imagem geral de riqueza, não parece, aliás, que se hajam enganado duradouramente nessa avaliação. Uma vez davam preferência à lucratividade dos investimentos, outras à sua segurança. Quando procuravam resguardar uma parte dos seus patrimónios dos riscos do negócio, escolhiam aplicações que lhes garantissem a preservação dos seus capitais e lhes prometessem um rendimento estável. Colocavam, por isso, uma parte dos recursos que acumulavam em bens de raiz e títulos diversos, especialmente em fundos públicos nacionais ou ingleses. Contudo, a sua preocupação com a segurança e até a sua vontade de afirmação social subtraíam do giro do negócio apenas uma fracção menor dos seus cabedais e, por conseguinte, não prejudicavam de modo significativo a circulação comercial. Por isso, o investimento imobiliário e as aplicações monetárias não induziam a metamorfose dos negociantes em proprietários ou usufrutuários de rendas.

⁴⁹ Max Weber, *General Economic History*, Londres, 1927, p. 275, e *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, ed. Anthony Giddens, Londres, 1991, pp. 17-18 e 21-22; esta perspectiva é corroborada por Werner Sombart e Joseph Schumpeter.

⁵⁰ B. S. Yamey, «Scientific bookkeeping and the rise of capitalism», in *Economic History Review*, 2.^a série, vol. 1, 1949 (2-3), pp. 106-110.

Foi-lhes apontado, na própria época, um excessivo apego ao sistema de monopólios e exclusivos e a sua extrema dependência do tráfego ultramarino. A verdade, porém, é que nessa disposição nada há de irracional: era no comércio com os domínios, em que se encontravam protegidos da concorrência estrangeira, que podiam retirar maiores vantagens, e onde chegou a ver-se a sua contumácia deve ver-se a simples prossecução dos seus interesses. De resto, não desprezavam outras oportunidades de realizar lucros consideráveis, designadamente na indústria. E, se foram censurados pela sua incapacidade para preverem o colapso do sistema colonial luso-brasileiro, era o próprio Mouzinho da Silveira, um dos seus críticos mais ferozes, que reconhecia que, ainda que se tivessem persuadido a tempo dessa perda, dificilmente teriam encontrado em tempo útil outro modo lucrativo de comércio.

BIBLIOGRAFIA

Apontamentos Políticos sobre os Principaes Abusos, e Defeitos do Antigo Governo de Portugal, e Meios para se Emendarem: apresentados ao ministro de S.A.R. Conde de Villa Verde por Francisco Vieira de Abreu no anno de 1801, Lisboa, 1820.

BETHENCOURT, Francisco, «A actividade seguradora na época pombalina. Alguns aspectos», in *Égide*, n.º 3, 1981.

BRAUDEL, Fernand, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVI^e-XVIII^e siècles*, vol. II, *Les Jeux de l'échange*, Paris, 1979.

CAMPBELL, Richard, *The London Tradesmen*, Londres, 1747.

CARRIÈRE, Charles, *Les négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, 2 vols., Marselha, 1973.

«Carta sobre o comércio de Portugal com a Itália» (1800), in *Memórias Económicas Inéditas (1780-1808)*, ed. José Luís Cardoso, Academia das Ciências, Lisboa, 1987.

CHAPMAN, Stanley, *Merchant Enterprise in Britain from the Industrial Revolution to World War I*, Cambridge, 1992.

COSTA, Fernando Dóres, «Capitalistas e serviços: empréstimos, contratos e mercês no final do século XVIII», in *Análise Social*, vol. XXVII, 1992 (116-117).

COSTA, Fernando Dóres, *Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807)*, dissertação de mestrado em Economia e Sociologia Históricas, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1993.

COUTINHO, D. Rodrigo de Sousa, *Textos Políticos, Económicos e Financeiros 1783-1811* (ed. Andrée Mansuy Diniz da Silva), Lisboa, 1993.

FISHER, H. E. S., *The Portugal Trade 1700-1770*, Londres, 1971.

FISHER, H. E. S., «Lisbon, its English merchant community and the Mediterranean in the 18th century», in *Shipping, Trade and Commerce. Essays in Memory of Ralph Davis*, ed. P. L. Cottrell e D. H. Aldcroft, Leicester, 1981.

FRAGOSO, João Luís Ribeiro, *Homens de Grossa Aventura: Acumulação e Hierarquia na Praça Mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, 1992.

FRANÇA, José Augusto, «Burguesia pombalina, nobreza mariana, fidalguia liberal», in *Pombal Revisitado*, vol. I., Lisboa, 1983, pp. 17-33.

HOPPIT, Julian, *Risk and Failure in English Business 1700-1800*, Cambridge, 1987.

KRIEDTE, Peter, *Peasants, Landlords and Merchant Capitalists. Europe and the World Economy, 1500-1800*, Leamington Spa, 1983.

- LUGAR, Catherine, *The Merchant Community of Salvador, Bahia, 1780-1830*, Ann Arbor, 1980.
- MARGLIN, S. A., «What do bosses do?», in *Classes, Power, and Conflict. Classical and Contemporary Debates* (ed. A. Giddens e D. Held), Londres, 1982 (inicialmente publicado em 1974-1975).
- MARQUES, A. H. Oliveira, *Para a História dos Seguros em Portugal (Notas e Documentos)*, Lisboa, 1977.
- MARX, Karl, *Le Capital*, liv. I, secção VIII, cap. XXIX (1.^a ed., 1867), Ed. Sociales, Paris, 1977.
- MERCATOR, *Letter on Portugal and its Commerce*, Londres, 1754.
- MINCHINTON, Walter, «The merchants in England in the eighteenth century», in *Explorations in Enterprise*, ed. Hugh G. J. Aitken, Cambridge, Mass., 1965.
- MONTEIRO, Nuno G., «Os rendimentos da aristocracia portuguesa na crise do Antigo Regime», in *Análise Social*, vol. XXVI (111), 1991, pp. 361-383.
- MONTEIRO, Nuno G., *A Casa e o Património dos Grandes Portugueses (1750-1832)*, dissertação de doutoramento em História, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1995.
- PEDREIRA, Jorge M., «Indústria e negócio: a estampania da região de Lisboa, 1780-1880», in *Análise Social*, vol. XXVI, 1991 (112-113).
- PEDREIRA Jorge M., «Os negociantes de Lisboa na segunda metade do século XVIII: padrões de recrutamento e percursos sociais», in *Análise Social*, vol. XXVII, 1992 (116-117).
- PEDREIRA, Jorge M., *Estrutura Industrial e Mercado Colonial. Portugal e Brasil (1780-1830)*, Lisboa, 1994.
- PEDREIRA, Jorge Miguel, *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa, de Pombal ao Vintismo (1755-1820). Diferenciação, Reprodução e Identificação de Um Grupo Social*, dissertação de doutoramento em Sociologia, mimeog., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1995.
- POSTLETHWAYT, Malachy, *The Universal Dictionary of Commerce*, 4.^a ed., Londres, 1774.
- PRICE, Jacob M., «What did merchants do? Reflections on British overseas trade, 1660-1790», in *Journal of Economic History*, vol. XLIX (2), 1989, pp. 267-284.
- RATTON, Jacome, *Recordações sobre Ocorrências do Sai Tempo* (1.^a ed., Londres, 1813), reimp., Lisboa, 1992.
- SEE, Henri, *Le capitalisme moderne (esquisse historique)*, Paris, 1946.
- SILVEIRA, José Xavier Mouzinho da, *Obras*, vol. I, *Estudos e Manuscritos*, Lisboa, 1989.
- SOMBART, Werner, *Le Bourgeois. Contribution à l'histoire morale et intellectuelle de l'homme économique moderne*, Paris, 1926.
- WEBER, Max, *General Economic History*, Londres, 1927.
- WEBER, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, ed. Anthony Giddens, Londres, 1991.
- YAMEY, B. S., «Scientific bookkeeping and the rise of capitalism», in *Economic History Review*, 2.^a série, vol. I, 1949 (2-3), pp. 106-110.