

Os negociantes de Lisboa na segunda metade do século XVIII: padrões de recrutamento e percursos sociais**

INTRODUÇÃO

As perspectivas historiográficas sobre a sociedade portuguesa da segunda metade do século XVIII num ponto parecem coincidir: no entendimento de que ela atravessa um período de mudanças que, de algum modo, preparam as transformações que ocorrerão depois, ao longo do século XIX. A advertência de Oliveira Martins, segundo a qual «o braço de ferro do marquês de Pombal não pudera desviar da carreira da decomposição esta sociedade envenenada pela educação jesuíta»¹, não granjeou a audiência, nem teve a fortuna de outras das suas proposições. A ideia, por isso, persiste: a partir de meados de Setecentos, a velha ordem parece estar a ceder².

Em geral, são a figura e a acção do marquês de Pombal que concitam as atenções. Uma velha tradição, que se reproduz com novas fisionomias através de sucessivas apropriações, vê em Pombal um grande reformador da sociedade portuguesa — foi ele que resistiu aos Ingleses, que modernizou o Estado, promoveu o comércio e as manufacturas, fomentou e reorganizou a produção e exportação do vinho, expulsou os jesuítas, reformou a universidade e colocou a aristocracia de corte sob vigilância. Assim o viram, sucessivamente, os vintistas, os republicanos de finais do século XIX e uma historiografia nacionalista que prosperou sob o Estado Novo.

Contudo, nem só a interpretação da política de Pombal e o relevo que lhe é emprestado determinam a percepção da segunda metade do século XVIII como uma época de mudança. Muitos dos que comungam dessa percepção não atribuem as transformações da sociedade portuguesa à acção desse

* Gabinete de Sociologia Histórica da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa; bolseiro do INIC.

** Comunicação ao colóquio «História Social das Elites», realizado no Palácio Fronteira, em Lisboa, em 18 e 19 de Abril de 1991.

¹ J. P. Oliveira Martins, *História de Portugal*, 3.ª ed., vol. II, Lisboa, 1882, p. 205.

² Vitorino Magalhães Godinho, *A Estrutura da Antiga Sociedade Portuguesa*, 3.ª ed., Lisboa, 1975, p. 116. Mais atento às dimensões profundas, mais permanentes, da sociedade portuguesa, Magalhães Godinho logo se interroga: «Até que ponto conseguirá manter-se — insidiosamente, embora — através das tormentas oitocentistas?»

homem providencial. Jorge Borges de Macedo³, na esteira de Fortunato de Almeida e Lúcio de Azevedo⁴, procurou demonstrar a inexistência de um programa ou de um plano de reformas e sublinhou o carácter casuístico da política pombalina. Não obstante, chamou a atenção para as alterações que a estrutura económica e social então atravessou e que, em seu entender, prosseguiram e se aprofundaram sob o reinado de D. Maria⁵. Outras sínteses, que estiveram em voga depois do 25 de Abril, vieram colocar a questão social, e em particular o fortalecimento da «burguesia», no centro da problemática. Falava-se então de um «declínio do Antigo Regime», coincidente com o «advento de Pombal», caracterizado pela expansão das actividades da «burguesia mercantil»⁶, ou da constituição de uma «rica burguesia industrial e comercial»⁷.

Este «surto burguês»⁸ — que constituiria, portanto, um dos aspectos centrais da mudança — pode ser ou não atribuído à acção deliberada de Pombal. Teria Pombal contido as ambições da Igreja e de uma aristocracia todo-poderosa para favorecer premeditadamente os segmentos superiores do mundo mercantil? Teria impulsionado a tradicionalmente débil «burguesia» nacional, atribuindo-lhe privilégios e defendendo os seus interesses perante os opositores interno — a ordem nobiliárquica e eclesiástica — e externo — a opressiva concorrência do potentado comercial britânico? Ou a nova capacidade dessa burguesia teria sido apenas uma consequência não projectada de uma política e um resultado do desenvolvimento económico que a acompanhou e se lhe seguiu? Seja como for, o essencial — a nova pujança da burguesia na segunda metade do século XVIII — permanece.

Paradoxalmente, a importância conferida a um tal desenvolvimento não se traduziu num estudo aprofundado e rigoroso dessa burguesia, que, em si mesma, nas modalidades da sua formação e reprodução, suscitou uma curiosidade quase marginal. Não se rompeu a tradição portuguesa da falta de estudos de história social, que habitualmente se diluem em abordagens da história económica ou, mais raramente, de história da cultura. Por isso, sobre a burguesia portuguesa de Setecentos podem apenas computar-se algumas observações dispersas, às vezes sugestivas, em obras que visam outros

³ J. B. Macedo, *A Situação Económica no Tempo de Pombal*, Porto, 1951 (3.ª ed., Lisboa, 1989).

⁴ Fortunato de Almeida, «Subsídios para a história económica de Portugal», in *Revista de História*, vol. 9, 1920, e J. Lúcio de Azevedo, *O Marquês de Pombal e a Sua Época*, 2.ª ed., Rio de Janeiro, Lisboa e Porto, 1922.

⁵ *Problemas de História da Indústria Portuguesa no Século XVIII*, Lisboa, 1963.

⁶ Manuel Villaverde Cabral, *O Desenvolvimento do Capitalismo em Portugal no Século XIX*, Porto, 1976, p. 16.

⁷ Miriam Halpern Pereira, «'Decadência' ou subdesenvolvimento: uma reinterpretação das suas origens no caso português», in *Política e Economia, Portugal nos Séculos XIX e XX*, Lisboa, 1979, p. 60.

⁸ Expressão que tomamos de Joel Serrão, «Das razões históricas dos fracassos industriais portugueses», in *Da Indústria Portuguesa, do Antigo Regime ao Capitalismo*, Lisboa, 1978, p. 34.

problemas⁹ ou um escasso número de monografias¹⁰. Para além de *A Estrutura da Antiga Sociedade Portuguesa*, de Vitorino Magalhães Godinho, estudo global que naturalmente não se detém excessivamente sobre os burgueses do século XVIII¹¹, não existe qualquer perspectiva de conjunto, ainda que, a espaços, os trabalhos de Jorge Borges de Macedo forneçam importantes indicações para uma caracterização geral desse grupo social. Os grandes comerciantes, que — supõe-se — terão beneficiado de algumas das mudanças introduzidas a partir da época pombalina, constituem, por isso, um grupo mal conhecido. São, geralmente, identificados com a meia dúzia de famílias que fundaram as primeiras dinastias portuguesas no mundo dos negócios e da finança, e sobre as quais tem incidido a maioria do escasso número de estudos disponíveis.

Neste ensaio pretendemos justamente ir mais além. Alargar a investigação a um agregado mais amplo, interrogar a composição social e a estrutura do grupo dos grandes comerciantes, propor vias de explicação para as situações encontradas. Em primeiro lugar, impõe-se definir os próprios contornos que delimitam o conjunto e que nos permitirão falar de um grupo. Será necessário, por isso, fazer uma incursão nos domínios do vocabulário social, ou não fossem as designações um elemento essencial da diferenciação e das classificações sociais¹². Uma vez delimitado o «corpo dos homens

⁹ Vitorino Magalhães Godinho, *Prix et monnaies au Portugal (1750-1850)*, Paris, 1955, e *A Estrutura [...]*, e Jorge Borges de Macedo, *A Situação Económica [...]*, «Burguesia. Na época moderna», in *Dicionário de História de Portugal* (dir. de Joel Serrão), vol. 1, Lisboa, 1962, e *Problemas de História da Indústria [...]*, Lisboa, 1963 (2.ª ed., 1981). Para a época de Pombal convém também não esquecer o livro de Susan Schneider, *O Marquês de Pombal e o Vinho do Porto, Dependência e Subdesenvolvimento em Portugal no Século XVIII*, Lisboa, 1980, que consagra dois importantes capítulos às comunidades mercantis portuenses, assim como os estudos de António Carreira, designadamente *As Companhias Pombalinas*, 2.ª ed., Lisboa, 1982. Para o segmento superior dos grupos mercantis, v. José Augusto França, «Burguesia pombalina, nobreza mariana, fidalguia liberal», in *Pombal Revisitado*, vol. 1, Lisboa, 1983, pp. 17-33, retomado em «La nouvelle noblesse: de Pombal à la monarchie libérale», in *Arquivos do Centro Cultural Português*, vol. xxvi, Lisboa e Paris, 1989, pp. 499-509.

¹⁰ V. os trabalhos de Nuno Daupias d'Alcochete, «As casas de morada de Bernardo Claumouse», in *Boletim Cultural da Câmara Municipal do Porto*, vol. xvii, 1954, pp. 3-35, «A propósito das 'recordações' de Jácome Ratton», in *Ocidente*, vol. xviii, 1965, pp. 181-189, Jacques Ratton: *Recordações sobre Ocorrências do Seu Tempo* (trad. e ed. crítica, dissertação de 3.º ciclo, Paris, 1967), «Lettres familières de Jacques Ratton 1792-1802» e «Lettres de Jacques Ratton a António de Araújo de Azevedo, comte da Barca (1812-1817)», in *Bulletin des études portugaises*, t. xxiii, 1961, pp. 118-251, e t. xxv, 1964, pp. 137-256, e, sobretudo, *Bourgeoisie pombaline et noblesse libérale au Portugal*, memórias e documentos para a história luso-francesa, iv, Paris, 1969, Virgínia Rau, *O «Livro de Rezão» de António Coelho Guerreiro*, Lisboa, 1956, sobre o qual também trabalhou Frédéric Mauro, «Pour une histoire de la comptabilité au Portugal: «Le livre de Raison» de António Coelho Guerreiro», in *Etudes économiques sur l'expansion portugaise*, Paris, 1970, pp. 53-80, João Afonso, «Thomas Amory. Mercador nos Açores 1706-1719», in *Instituto Histórico da Ilha Terceira, Boletim*, n.º 38, 1981, e Ana Maria Sarmiento de Moraes, «António Leite, um 'empresário' do século XVIII», in *Boletim do Arquivo Distrital do Porto*, vol. ii, 1985, pp. 5-61.

¹¹ *A Estrutura [...]*, pp. 115-116.

¹² Pierre Bourdieu, «Espaço social e génese das 'classes'», in *O Poder Simbólico*, Lisboa, 1989, pp. 146-151, a que voltaremos.

de negócio da praça de Lisboa», trata-se de averiguar a solidez das suas fronteiras, o nível da sua estabilidade, o alcance dos movimentos de renovação a que está sujeito.

Discorrer sobre estes processos obriga-nos imediatamente a tocar no problema da reprodução, isto é, a responder à pergunta: como se recrutam os novos negociantes? Esta questão será aqui elucidada de duas maneiras complementares. Por um lado, por meio da apresentação de elementos estatísticos (primeiros resultados de um vasto inquérito prosopográfico em curso); por outro, através de uma ilustração com alguns percursos individuais, recolocando os agentes sociais no centro da abordagem. Por fim, a natureza das fontes utilizadas e as interrogações sugeridas pelos próprios itinerários individuais devolver-nos-ão a alguns dos problemas colocados na secção inicial: a posição dos comerciantes de grosso trato na sociedade da segunda metade do século XVIII será então investigada a partir da distribuição das distinções simbólicas, neste caso dos hábitos de cavaleiro da Ordem de Cristo e da Ordem de Sant'Iago. Naturalmente, muito ficará ainda por tratar e, no estado actual da pesquisa e do tratamento dos dados, as propostas de interpretação apresentadas tomam fundamentalmente o carácter de hipóteses de trabalho. Contudo, a utilização do velho método prosopográfico¹³ abre desde já interessantes direcções para o desenvolvimento da investigação.

1. PROBLEMAS DE VOCABULÁRIO SOCIAL

Negociantes, homens de negócio, capitalistas, comissários de fazendas ou comissários volantes, tratantes, mercadores, tendeiros — para já não falar de almocreves, vendilhões e bufarinheiros —, quantas expressões para designar os agentes do comércio e da finança. À variedade dos termos corresponderá exactamente a diversidade das condições?

O termo «negociante», que se torna corrente durante o século XIX para denominar as elites económicas em diversos sectores de actividade (comércio por grosso, indústria, finança e banca — neste caso concorrendo com a designação de «capitalista» —, eventualmente até agricultura, desde que os proprietários mantenham outros interesses), tem uma história que é necessário indagar. O conhecimento desta história poderá instruir-nos sobre alguns aspectos da estrutura de um grupo e sobre as circunstâncias e as representações do seu posicionamento na sociedade.

No que diz respeito ao século XIX, o problema que se coloca à utilização deste vocábulo como definidor de uma categoria social é a relativa indiscriminação de actividades que a designação é chamada a descrever. Mas, na medida em que é possível afirmá-lo no estado presente — ainda incipiente, há que admiti-lo — da investigação, esta indiscriminação parece correspon-

¹³ Sobre a prosopografia enquanto instrumento de investigação em história social, v. Lawrence Stone, «Prosopography», in *The Past and the Present*, Boston e Londres, 1981, pp. 45-73.

der ao comportamento efectivo dos agentes sociais. Perante a multiplicidade das aplicações de investimento, no quadro do que poderá ser entendido como «estratégias de enriquecimento poliforme»¹⁴, perante a duradoura falta de especialização dos detentores do poder económico no Portugal oitocentista, seria surpreendente encontrarmos um léxico que fizesse a distinção rigorosa, por exemplo, entre um capitão de indústria, um grande comerciante ou um financeiro¹⁵. Assim, sob esta aparente indiscriminação, a designação acaba por ser relativamente precisa, definindo o grupo que, com os grandes proprietários de terras, dominava a economia portuguesa nos seus diferentes ramos.

A segunda metade do século XVIII é justamente o período em que este termo adquire a carga semântica que suporta durante o século XIX. O processo é, aliás, solidário de um conjunto de mudanças que afectam tanto a estrutura dos grupos mercantis e financeiros como o seu posicionamento na sociedade. Antes desta época, a forma «negociante» é pouco comum, e sobretudo não apresenta o significado que, principalmente a partir da política pom-balina, se lhe quis emprestar.

No século XVI, todos aqueles que se ocupam do comércio, pequenos ou grandes, são mercadores, e ainda assim é no princípio do século seguinte: «os termos 'cristão-novo', 'mercador' e 'homem de negócio' eram praticamente sinónimos, tanto na terminologia popular como nos documentos oficiais»¹⁶. Por homem de negócio entendia-se «tomar rendas e trazê-las arrendadas; dar dinheiro a ganho, e a câmbio, ou a rezão de juro; comprar e vender por ofício ou granjearia em quaisquer mercadorias; ou herdades que tragam arrendadas; e outras quaisquer cousas em que por qualquer via negoceiem; ou ter comissões por mar ou terra»¹⁷. Porém, as designações de homem de negócio e sobretudo de «assentista» (contratador) referem-se com maior insistência ao mais restrito grupo superior, ao mesmo tempo comercial e financeiro, que mantém os lucrativos contratos com o Estado¹⁸.

¹⁴ Yves Lequin, «As hierarquias da riqueza e do poder», in *História Económica e Social do Mundo*, vol. IV, Lisboa, 1982, p. 301.

¹⁵ Sobre este assunto, v. Jorge Miguel Pedreira, «O 'génio empreendedor': espírito de empresa e dificuldades económicas no itinerário de um fabricante português. Custódio Braga (1796-1832)», in *Penélope, Fazer e Desfazer a História*, n.º 1, 1988. Sobre a falta de especialização da elite dos negócios e a relativa indistinção entre interesses comerciais e industriais, v. Maria de Fátima Bonifácio, «A Associação Comercial do Porto no contexto político-económico nortenho e nacional (segundo quartel do século XIX)», in *Análise Social*, vol. XXII, 1986, Maria Filomena Mónica, «Capitalistas e industriais (1870-1914)», e Hélder Fonseca e Jaime Reis, «J. M. Eugénio de Almeida, um capitalista da Regeneração», in *Análise Social*, vol. XXIII (99), 1987, pp. 819-63 e 865-904.

¹⁶ C. R. Boxer, *O Império Colonial Português (1415-1825)*, Lisboa, 1981, p. 314.

¹⁷ António Borges Coelho, *A Inquisição de Évora. Dos Primórdios a 1668*, vol. 2, Lisboa, 1987, p. 85.

¹⁸ David Grant Smith, *The Mercantile Class of Portugal and Brazil in the Seventeenth Century: a Socioeconomic Study of the Merchants of Lisbon and Bahia*, University Microfilms International, Michigan, 1985, p. 117.

A distinção essencial que atravessa o mundo comercial — entre o grosso trato e a venda a retalho, ou a «vara e côvado», como aparece sugestivamente descrita nas fontes da época — tem uma importância central nas classificações sociais, uma vez que por ela passa a fronteira entre uma actividade que não enobrece nem envilece (o comércio por junto) e uma outra que constitui exercício mecânico, incompatível com a condição nobre. Porém, esta demarcação, que se exprime nas diferentes possibilidades de acesso às distinções sociais (v. adiante, secção 5), não se transmitiu senão muito tarde ao vocabulário social, até porque só incompletamente se encontrava inscrita na actividade dos grupos mercantis.

Na primeira metade de Setecentos o léxico continua a ser impreciso. Nesta época, um comerciante grossista a longa distância tanto pode ser um «comissário de fazendas» como um «homem de negócio». E, se é certo que esta última denominação cada vez mais caracteriza o que negocia «fazendas atacadas e nada por miudo», ainda é frequente por meados do século aparecerem comerciantes designados como «homem de negócio com loja» ou «homem de negócio de sobrado», isto é, que não tem loja aberta em piso térreo e vende por atacado. A distinção passa pelo próprio lugar onde se exerce o comércio, pela diferenciação entre lojas e casas de negócio ou escritórios.

Entretanto, «negociante» continua a ser palavra que não contribui para estabelecer ou nomear a fronteira entre exportadores, importadores, armazénistas e financeiros, por um lado, e lojistas e outros vendedores à peça, por outro. O *Vocabulario Portuguez e Latino*, do Padre Rafael Bluteau, define negociante como «aquelque que trata de negocios proprios ou alheynos», o mesmo que «homem de negocio. Mercador. Banqueiro»¹⁹. Regista também a forma «mercador de sobrado», como o que «vende em partidas»²⁰. E ainda no alvará de constituição da primeira das companhias comerciais pombalinas aparece a expressão «os negociantes destes Reinos, e daquellas Capitánias, que vendem por miudo»²¹.

A preocupação com a codificação do estatuto dos comerciantes, desde o começo da administração pombalina, contribuirá de forma decisiva para afirmar na sociedade e no vocabulário social a separação entre grossistas e retalhistas. No mesmo alvará de instituição da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão surge a expressão, que se tornará corrente, «Homens de Negócio de Praça de Lisboa», indicando o corpo dos grandes comerciantes, com direito a representação na administração da companhia. Pouco tempo depois, a fundação da Junta do Comércio marca um momento crucial para a institucionalização da distinção entre o grosso trato e o varejo.

A tradução institucional dessa demarcação de algum modo existia já na agremiação, de índole corporativa, que a Junta veio substituir. A Confraria

¹⁹ Rafael Bluteau, *Vocabulário Portuguez e Latino*, t. v, Lisboa, 1716, pp. 700 e 702.

²⁰ Id., *ibid.*, p. 430.

²¹ «Instituição da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão», alvará de 6 de Junho de 1755.

do Espírito Santo da Pedreira, irmandade fundada no século XV e que desde sempre reunira os «mais ricos e honrados mercadores» de Lisboa, adquirira uma importância considerável no reinado de D. João V, tornando-se, com a extinção da antiga Junta Geral do Comércio em 1720, a instituição coordenadora e representativa do corpo mercantil, através da Mesa do Bem Comum dos Homens de Negócio. A Mesa, como a Confraria, seria extinta por Pombal na sequência de uma representação que apresentou à coroa contra a instituição do monopólio da Companhia do Grão Pará e Maranhão.

A Junta não inaugura, portanto, uma diferenciação social entre comércio por grosso e por miúdo — que lhe é muito anterior — nem constitui rigorosamente a sua primeira expressão institucional. Contribui, porém, para vincar essa diferenciação e é um instrumento da intervenção do poder na classificação dos agrupamentos e dos agentes sociais na esfera comercial. Com efeito, na nova instituição, que é entendida como uma «Junta de homens de negócio», apenas estão representados os «homens de negócio estabelecidos com cabedal, e credito nas Praças de Lisboa, ou do Porto». Os seus estatutos, como já alguma legislação anterior, nomeadamente o diploma que proibiu os «comisários volantes» de fazendas para o Brasil (alvará de 6 de Dezembro de 1755), revelam a intenção de definir os contornos, se bem que só imperfeitamente o consigam, de um corpo de «bons e verdadeiros negociantes», com os quais não poderiam ser confundidas as «diferentes pessoas ignorantes do mesmo Commercio, e destituídas dos meios necessarios para o cultivarem», que não tinham nem «intelligencia para traficar, nem cabedal, ou credito, que perder». E, do mesmo modo, não deviam ser confundidos os mercadores de retalho a quem foi destinada uma outra instituição, a Mesa do Bem Comum dos Mercadores, diferente, embora hierarquicamente submetida à Junta do Comércio.

Esta intenção do poder culmina na carta de lei de 30 de Agosto de 1770, em cujo preâmbulo o rei faz questão de recordar: «Desde os principios do Meu Governo foi hum dos Meus maiores, e mais assíduos cuidados animar, e proteger o Commercio: Mostrando a estimação que faço dos bons, e louvaveis Negociantes.» Para além de privilegiar e regular o exercício das actividades dos diplomados pela Aula do Comércio, esta carta de lei tem como objecto a definição da própria qualidade de «homem de negócio». Através dela procura-se erradicar «o absurdo de se atrever qualquer individuo ignorante, e abjecto a denominar-se a si Homem de Negocio, não só sem ter aprendido os principios da probidade, da boa fé, e do cálculo mercantil, mas muitas vezes até sem saber nem ler, nem escrever; irrogando assim ignominia, e prejuizo a tão proveitosa, necessaria, e nobre profissão». A matrícula na Junta do Comércio para os que estivessem em condições de pertencer à praça de Lisboa tornava-se obrigatória e reservava-se a denominação de «homens de negócio» aos matriculados²². Na letra da lei, as diferenciações acentuavam-se e a própria apropriação social do vocabulário era codificada.

²² Em «O 'génio emprehendedor' [...]», cit., p. 78, chamámos já a atenção para a importância deste diploma.

A reforma do imposto da décima favoreceu também, por meio da introdução do privilégio fiscal, a demarcação — aqui com imediatas consequências materiais — do corpo dos homens de negócio. Após proposta do provedor e deputados da Junta do Comércio «em representação de todos os negociantes em grosso» da praça de Lisboa²³, o alvará de 30 de Outubro de 1762 estabeleceu uma quota certa de 24 contos em substituição da décima de maneiio dos lucros do comércio e dos dinheiros tomados a juro, comendo à Junta a autoridade para proceder, de acordo com os negociantes, à derrama particular da contribuição entre eles. A partir de então a Junta elaborou as listas dos que eram abrangidos por este privilégio fiscal, e que se definiam como negociantes, termo que, neste diploma, se refere claramente aos comerciantes por grosso.

Apesar desta tentativa de recenseamento, a dificuldade em delimitar rigorosamente o grupo revela-se com a alteração introduzida no regime fiscal. Em 1774 a quota de 24 contos foi abolida, entre outras razões, porque tinha sido estabelecida «a respeito dos Comerciantes de grosso trato» e nela se tinham «introduzido indevidamente muitos sujeitos que por diversos títulos se não deviam compreender»²⁴. Em sub-rogação da colecta prevista em 1762, determinava-se a cobrança de um direito de 0,5 % sobre todas as mercadorias despachadas na Mesa do Consulado. Este novo regime era de aplicação ainda mais restritiva. Contemplava os comerciantes por grosso, matriculados na Junta do Comércio, que despachassem no Consulado (excluindo os negociantes, ainda que matriculados, que aí não fizessem «despachos atendíveis», designadamente os que se dedicassem ao comércio de um único género). Abrangia ainda os detentores de pelo menos cinco acções das Companhias (do Grão Pará e Maranhão, de Pernambuco e Paraíba e das Vinhas do Alto Douro) e os contratadores de rendas reais.

Cabedal, crédito, saber, multiplicidade de interesses comerciais — para além da diferença entre grosso trato e venda a vara e côvado —, demarcam uma fronteira social. Ainda no começo do século XIX, num manual de comércio, se fazia o elenco dos conhecimentos necessários ao negociante «para se distinguir do simples mercador»²⁵.

Não nos iludamos, porém, quanto ao rigor desta demarcação. Como sempre acontece, as categorias do vocabulário social não podem captar com exactidão uma realidade muito complexa. Continuaremos a deparar com homens de negócio que possuem lojas, onde, contudo, não vendem pessoalmente, mas sim por intermédio dos seus caixeiros. Do mesmo modo, acharemos mercadores de loja aberta interessados no comércio a longa distância ou até na indústria. É o caso, por exemplo, dos fanqueiros, ou mercadores da classe

²³ Consulta da Junta do Comércio de 25 de Outubro de 1762, Arquivo Nacional da Torre do Tombo (ANTT), Junta do Comércio, maço 62, n.º 121.

²⁴ Alvará de 12 de Novembro de 1774.

²⁵ Manuel Teixeira Cabral de Mendonça, *O Guarda Livros Moderno*, t. II, Lisboa, 1816, lição VII, pp. 100-105.

de lençaria, ligados ao comércio da Ásia e ao estabelecimento de algumas fábricas de estampanaria²⁶. A própria hierarquia das fortunas — fundamento do crédito²⁷, considerada como a chave da diferenciação do mundo mercantil²⁷, não recobre rigorosamente a diferença entre homem de negócio e mercador, ainda que dela não se afaste muito. Apesar de tudo, mercadores há que possuem fortunas apreciáveis, enquanto alguns homens de negócio são, afinal, comerciantes mais modestos²⁸.

Persistem ainda outras formas para designar ocupações mercantis, como «que vive de seo negócio», expressão corrente durante o século XVIII e ainda em começos do século XIX, que é mais ambígua do que «mercador» ou «homem de negócio» relativamente ao tipo de actividade desenvolvida. De resto, e apesar dos esforços do poder para produzir o senso comum²⁹, os repositórios dos usos da linguagem levam muito tempo a cristalizar as pretendidas diferenciações sociais. Em 1789, no *Diccionario da Lingua Portuguesa*, negociante é «commerciante, tratante, que vive de commercio», e mercador «o que compra para vender por grosso ou a retalho», sendo «mercador de sobrado, o mesmo que de atacado, o que vende às partidas, por junto, em grosso»³⁰, fórmulas que se mantêm na edição de 1813.

Mas, mais do que detectar a inexactidão do léxico, é importante realçar a publicação de legislação que visa a codificação do estatuto social do negociante e investe no sentido a atribuir a certos termos, chegando mesmo a dispor sobre a sua apropriação social legítima, fazendo uso do poder de nomeação do Estado. Na «luta simbólica [...] pelo monopólio da nomeação legítima», que é também a imposição da «visão legítima do mundo social», a nomeação oficial, porque «é operada por um mandatário do Estado, detentor do monopólio da violência simbólica legítima», reveste-se da maior importância³¹. Exerce uma influência que pode ser decisiva para institucionalizar, para transmitir um carácter dominante às taxinomias, para criar e ordenar diferenciações, estabelecer identidades e marcar distâncias.

Não surpreende, por isso, que se verifiquem certas reivindicações em matéria de vocabulário social. Em França, durante a segunda metade do século XVII, o uso tende a reservar o termo «negociante» para os comerciantes grossistas, mas no acto de constituição do Conselho do Comércio (1700)

²⁶ Jorge Miguel Pedreira, «Indústria e negócio: a estampanaria da região de Lisboa (1780-1880)», in *Análise Social* (112-113), xxxvi, 1991, pp. 537-559.

²⁷ Charles Carrière, *Négociants marseillais au XVIII^e siècle. Contribution à l'étude des économies maritimes*, Marselha, 1973, t. I, p. 246.

²⁸ Nuno Luís Madureira, *Inventários. Aspectos do Consumo e da Vida Material em Lisboa nos Finais do Antigo Regime*, dissertação de mestrado em Sociologia e Economia Históricas, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, 1989, pp. 21-38, especialmente p. 31.

²⁹ P. Bourdieu, «Espaço social [...]», cit., p. 146.

³⁰ *Diccionario da Lingua Portuguesa, Composto pelo P.^e Rafael Bluteau, Reformado e Acrescentado por A. Morais e Silva*, Lisboa, 1789, t. II, pp. 112 e 75.

³¹ P. Bourdieu, «Espaço social [...]», cit., p. 146.

são eles próprios que reivindicam uma cristalização das designações e que esse termo exclusivamente se lhes aplique. Numa memória pouco tempo depois dirigida ao Conselho, um negociante afirmava que a má reputação do comércio resultava justamente da confusão entre comércio por grosso — que não derogava a nobreza — e comércio de retalho, susceptível de envelhecer os que o praticassem³².

A introdução no vocabulário social da distinção entre negociante e mercador não só é elucidativa quanto às representações sociais do mundo comercial, como serve de instrumento para a afirmação dessa mesma distinção e, através dela, para a promoção social dos homens de negócio. Porque, até então, a ambiguidade dos termos projectava-se nas próprias categorias, em prejuízo dos homens de negócio, que, enquanto pudessem ser assimilados a mercadores de loja aberta, ocupação «mecânica», mais facilmente poderiam obter o reconhecimento social que procuravam. É importante reter, por isso, que foi justamente o mesmo diploma que codificou e restringiu o uso legítimo da designação de «homem de negócio» que definiu a actividade do negociante como uma profissão «proveitosa, necessaria e *nobre*»³³.

Jaime Cortesão destacou justamente a falta de diferenciação das classes urbanas como um dos motivos da sua «debilidade constitucional» em Portugal³⁴. No século XVII atribuíam-se a inferior valorização social dos homens de negócio não só à sua identificação com os cristãos-novos³⁵, mas também à indiferenciação do grupo mercantil. Os comerciantes de tecidos de Lisboa, numa representação à coroa em 1689, afirmavam que os mercadores não eram mais estimados na cidade do que os carregadores de peixe³⁶.

A afirmação da fronteira entre grosso trato e varejo — que, para ter qualquer eficácia, tinha de encontrar eco na terminologia social dominante — era, pois, uma condição fundamental para a promoção dos negociantes na escala do prestígio. Nem todas as demarcações, é certo, vieram decalcar-se sobre ela, designadamente a estratificação dos níveis de actividade e de fortuna, que, como vimos, em parte a atravessa. Outras divisões constroem outras hierarquias. Mas, pelo quadro das suas actividades, o negociante, ou o homem de negócio, como continua a ser designado, vai modelando um lugar próprio na estrutura global da sociedade. Recusa deixar-se aprisionar

³² Carrière, *Négociants [...]*, t. 1, pp. 239-240.

³³ Carta de lei de 30 de Agosto de 1770.

³⁴ V. «Os factores democráticos na formação de Portugal», in *História do Regímen Republicano em Portugal*, publicada por Luís de Montalvor, vol. 1, Lisboa, 1930, e *Alexandre de Gusmão e o Tratado de Madrid*, t. 1, Rio de Janeiro, 1952 (capítulo «Organização social e estilo de vida»).

³⁵ C. R. Boxer, *The Golden Age of Brazil (1695-1750), Growing Pains of a Colonial Society*, Berkeley e Los Angeles, 1962, p. 108, Joaquim Romero de Magalhães, *O Algarve Económico 1600-1773*, Lisboa, 1988 (livro IV, cap. II), Frédéric Mauro, «La bourgeoisie portugaise au XVII^{ème} siècle», in *Études économiques sur l'expansion portugaise*, Paris, 1970, p. 179, e A. Borges Coelho, *A Inquisição de Évora [...]*, vol. 2, pp. 82-84.

³⁶ C. R. Boxer, *O Império Colonial [...]*, p. 304.

numa qualquer especialização e, por isso, além das especulações comerciais com os mais diferentes géneros, no mercado interno e externo, na exportação e importação, arremata comendas e outras rendas, é contratador, financeiro, segurador, armador e consignatário de navios, industrial, e até, em numerosos casos, proprietário. Assim, cresce a distância que o afasta do mercado, e o alcance dessa separação, no plano institucional e no plano das classificações sociais, não deve ser subestimado: o lugar estrutural de um grupo é, em grande parte, definido pela distância relativa, no espaço social, entre as suas posições e as dos outros grupos.

2. UM CORPO FLUIDO E ESTRATIFICADO

O corpo dos homens de negócio da praça de Lisboa, que corresponde grosseiramente ao conjunto dos negociantes matriculados na Junta do Comércio, ou abrangidos pelo privilégio fiscal, constitui o universo de que nos vamos ocupar. Conhecer a sua dimensão é a tarefa que imediatamente se nos coloca. Seria um grupo numeroso ou restrito?

Lisboa, capital do império, centro de uma vasta tessitura de relações comerciais que se estendem da Ásia à África e às Américas, mantendo ainda importantes relações com outros portos europeus, para já não falar do tráfego interno e de cabotagem que alimenta, era uma cidade com um aparelho comercial relativamente modesto. Nos anos 1760 haveria, segundo um cálculo de Jorge Borges de Macedo, 4818 comerciantes e unidades comerciais, grandes e pequenos, e dos mais diversos ramos³⁷. Em pleno século XIX, as estimativas de Marino Miguel Franzini, que parecem plausíveis, apontam para 6800 indivíduos ligados ao comércio³⁸. Números que parecem reduzidos, não só em relação à dimensão da cidade, com perto de 200 000 habitantes, mas sobretudo quando se considera a importância dos tráficos que por ela passavam. Recorde-se que, segundo as estimativas de Paul Bairoch, em 1800 saíam pelos portos portugueses 5 % a 7 % das exportações europeias, mais de 80 % das quais por Lisboa³⁹.

Quanto aos homens de negócio propriamente ditos, as listas elaboradas pela Junta do Comércio, pela mesma época a que se reporta o cálculo de J. B. Macedo, indicam entre 275 e 320 nomes. Estas listas, que contêm lapsos e flutuações (nomes que desaparecem e voltam a aparecer), assim como as que desde 1783 foram, sucessivamente, publicadas nas edições anuais do *Almanach de Lisboa*⁴⁰, não podem apoiar juízos sobre as tendências do cres-

³⁷ J. B. Macedo, *Problemas de História da Indústria [...]*, pp. 101-103 e 306-312.

³⁸ Marino Miguel Franzini, *Reflexões sobre o Actual Regulamento do Exército de Portugal [...]*, Lisboa, 1820, pp. 12-14.

³⁹ Paul Bairoch, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^{ème} siècle*, Paris e Haia, 1976, p. 267.

⁴⁰ ANTT, Junta do Comércio, maço 11, e *Almanach de Lisboa*, publicado pela Academia Real das Ciências de Lisboa.

cimento dos efectivos do corpo dos negociantes, mas, usadas com cuidado, podem fornecer uma ideia precisa da sua dimensão. A partir destas fontes pudemos recensear para a toda segunda metade do século XVIII perto de 1000 homens de negócio nacionais e naturalizados. Contudo, em nenhum momento terão existido mais de 500, uma vez que a enumeração mais exaustiva não ultrapassa os 484. A este número haveria que acrescentar a centena e meia de casas de negócio estrangeiras, algumas das quais, por processos de sucessão e naturalização, vêm a fazer parte do grupo nacional. O que significam estes números?

Ensaçando uma comparação com o século anterior, verificamos que, pelo menos aparentemente — não há homogeneidade das fontes que permita estabelecer um paralelo rigoroso —, se registou um crescimento. No reinado de D. João IV existiriam menos de 200 assentistas e homens de negócio em Lisboa, segundo D. G. Smith, que, para o período 1620-1690, encontrou informações para 364 membros do que designa por classe mercantil. Tratando-se, evidentemente, de números imprecisos, apenas reveladores de ordens de grandeza, valerá dizer que no intervalo de mais de um século o corpo dos homens de negócio ter-se-á multiplicado por duas vezes e meia. Terá este crescimento acompanhado, ultrapassado ou, pelo contrário, terá sido inferior ao incremento do movimento comercial? É algo que não é inteiramente possível apurar, uma vez que escasseiam os elementos estatísticos sobre o movimento comercial do século XVII.

Por outro lado, em relação a outros portos e praças internacionais, a praça de Lisboa ombreia com portos como Cádiz, Bordéus, Marselha e Dublin, que na segunda metade do século XVIII somavam mais de 400 e menos de 750 negociantes, mas fica bastante aquém de cidades como Liverpool e Manchester, que, mesmo antes do grande impulso da revolução industrial, contavam perto de 1500 negociantes (tendo o número crescido até ao final do século para cima de 5000). Isto para já não falar de Londres, que, já por meados do século, quase atingia os 4000.

Se todo o aparelho mercantil revela proporções limitadas, para uma cidade que é a capital de um império de que concentra os grandes movimentos comerciais, o grupo superior, o corpo dos homens de negócio, constitui um conjunto pouco numeroso. Para esta fraca expressão numérica, que nada tem de excepcional perante os números de outros grandes portos da Europa continental, perfilam-se duas possibilidades de explicação, que não são completamente contraditórias. Por um lado, pode considerar-se a eventualidade de uma forte concentração dos grandes tráficos num grupo restrito. Esta hipótese não é de eliminar, havendo até indícios que a sustentam, sobretudo no que diz respeito aos negócios e contratos mais avultados, em que se configura a tendência para a formação de uma estreita oligarquia, tal como já acontecera no século XVII. Mas há que considerar, por outro lado, que os negociantes não tinham o monopólio dos tráfegos coloniais, mantendo alguns mercadores (por exemplo, os fanqueiros, os boticários e outros mercadores

especializados em certos géneros) ligações ao comércio de importação e exportação. De qualquer forma, a extensão da actividade comercial a todas as categorias da sociedade, e designadamente à nobreza, não tinha já as mesmas proporções que ainda possuía no século XVII. É certo que no ultramar os oficiais da burocracia régia e os militares continuavam a praticar o comércio, apesar de todas as proibições, assim como os marinheiros, pilotos e capitães dos navios mercantes ou de guerra, mas os negócios eram uma actividade menos difundida na sociedade. Estas observações carecem, porém, de uma mais sólida fundamentação, apoiada numa investigação sobre fortunas, rendimentos, níveis e formas de actividade, que está ainda por realizar.

O corpo dos negociantes é atravessado por uma forte mobilidade e, por isso mesmo, é um grupo relativamente fluido. Um indício dessa fluidez ficou já expresso: perto de um milhar de negociantes conhecidos, mas nunca mais de 500 num mesmo momento. Resulta isto de um duplo movimento de formação e desaparecimento de homens de negócio, que podemos surpreender pela comparação, necessariamente cautelosa, das listas produzidas pela Junta do Comércio ou publicadas nos almanaques.

Número de negociantes em cidades europeias

[QUADRO N.º 1]

Cidade	Ano	Negociantes
Lisboa	1772	484
Manchester	1772	1 230
Liverpool	1770	2 300
Londres	1772	6 900
Dublin	1770	434
Bordéus	1777	452
Marselha	1783	642
Cádiz	1771	423
Madrid	1797	351

Fontes: Lisboa, ANTT, Junta do Comércio, maço 11; Manchester, Liverpool e Londres, Julian Hoppit, *Risk and Failure in English Business 1700-1800*, Cambridge, 1987, pp. 65 e 81-82; Dublin, L. M. Cullen, «The Dublin merchant community in the eighteenth century», in *Cities and Merchants: French and Irish Perspectives on Urban Development 1500-1900*, Dublin, 1986, p. 197; Bordéus, Paul Butel, *Les négociants bordelais, l'Europe et les îles au XVIII^e siècle*, Paris, 1974, p. 283; Marselha, Carrière, *Négociants marseillais [...]*, p. 262; Cádiz, Julian B. Ruiz Rivera, *El Consulado de Cadiz. Matricula de Comerciantes 1730-1823*, Cádiz, 1988, p. 101; Madrid, Pedro Tedde de Lorca, «Comerciantes y banqueros madrileños al final del Antiguo Régimen», in Gonzalo Anes, L. Angel Rojo e Pedro Tedde (eds.), *Historia Economica y Pensamiento Social*, Madrid, 1983, p. 303.

Se a renovação da elite dos negócios é um dado evidente, é necessário ter uma ideia das suas proporções. Contabilizando, para cada lista, a percentagem de nomes que não figuram em nenhuma lista anterior, encontramos os resultados expressos no quadro n.º 2.

**Renovação do corpo dos negociantes — percentagem
dos nomes que aparecem pela primeira vez**

[QUADRO N.º 2]

Ano	Percentagem
1766	50
1772	53
1779	12
1785	12
1789	29
1793	20
1797	21

Este movimento de substituição tem as suas conjunturas. A um período inicial, em que as fonteiras do grupo ainda não estão verdadeiramente consolidadas e que se caracteriza por um forte índice de renovação, sucede uma época de estabilização, a que não serão estranhas as disposições da carta de lei de 1770 e a reforma do regime fiscal, uma vez que interferem directamente nas classificações sociais⁴¹. O alcance deste processo de renovação pode ainda ser comprovado de outro modo: só 60% dos nomes que figuram nas listas seleccionadas⁴² eram negociantes havia dez anos, cerca de metade havia 15 anos e não mais de 30% havia 25 anos [cf. quadro n.º 3, A)]. Significa isto que, no conjunto dos homens de negócio, havia uma parte flutuante: perto de 40% eram-no há dez anos ou menos; e a mesma proporção (entre 35% e 40%) não conservava essa qualidade por mais de um decénio [cf. quadro n.º 3, B)].

Este duplo movimento de substituição e desaparecimento não é um exclusivo de Lisboa. É uma característica apontada para outros grupos de negociantes em portos europeus. Em Marselha, por exemplo, entre 1783 e 1789, desaparecem 22% das casas comerciais, registando-se em 1789 uma renovação de 26%⁴³: proporções bastante semelhantes às de Lisboa para os mesmos anos (24% e 29%).

⁴¹ Os dados apresentados no quadro n.º 3 confirmam esta cronologia, revelando um considerável movimento de substituição entre 1766 e 1772.

⁴² As que procedem de um mesmo critério de elaboração e são, portanto, comparáveis.

⁴³ Carrière, *Négociants marseillais* [...], p. 270.

Tempo de duração da actividade negocial*

[QUADRO N.º 3]

Listas	Ano	Anos de duração										
		6	7	8	10	13	14	17	18	23	26	30
A)	1797	—	—	56	—	—	—	—	36	—	30	13
	1789	—	—	—	59	—	—	50	—	24	—	—
	1779	—	87	—	—	37	—	—	—	—	—	—
B)	1766	64	—	—	—	53	—	—	—	—	—	—
	1772	—	82	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	1783	76	—	—	65	—	59	—	—	—	—	—

* Em percentagem do número de negociantes em cada lista.

A) Observação retrospectiva (há quantos anos os negociantes que figuram em cada lista tinham essa qualidade).

B) Observação prospectiva (por quantos anos os negociantes que figuram em cada lista mantiveram essa qualidade).

Esta mobilidade, embora inegável, é, em parte, apenas aparente. Enco-bre um movimento de sucessão, que nem sempre é fácil surpreender. Sem querer antecipar sobre a secção seguinte e baseando-nos nos dados de que dispomos, podemos adiantar que, em qualquer caso, somente 30% das casas se formam por transmissão de pais para filhos (a que haveria que acrescentar as que derivam de sucessões para parentes colaterais — numerosas para irmãos e sobrinhos —, para genros, etc.). A sucessão podia verificar-se por morte ou através da retirada do mundo dos negócios, quando os negociantes passam a viver dos rendimentos, deixando a casa de negócio aos suces-sores.

O desaparecimento de um homem de negócio e o aparecimento de outro não decorrem necessariamente, porém, da sucessão numa casa comercial. Pode verificar-se a cessação da actividade em vida ou pelos herdeiros — que, aliás, parece ter sido comum no século XVII⁴⁴ — sem que haja uma substituição. Por outro lado, as falências, não ditando obrigatoriamente o fim da actividade do negociante, determinam um afastamento pelo menos tempo-rário. Apesar de uma certa protecção legal concedida aos falidos sem dolo, as quebras (fenómeno cuja extensão não estamos em condições de avaliar) e a falta de sucessores directos estão, neste período, na base da selecção e eliminação de uma parte do corpo mercantil (neste domínio, as consequên-cias do terramoto terão sido devastadoras). Deixemos, por ora, em suspenso

⁴⁴ Pelo menos, são as indicações recolhidas em estudos sobre a época: D. G. Smith, *The Mercantile Class* [...]; V. Rau, *O «Livro de Rezão»* [...], e Frédéric Mauro, «La bourgeoisie portugaise [...]», cit.

o fenómeno simétrico, o movimento de substituição e de renovação — a questão «como se faz um negociante?»: as suas modalidades concretas serão objecto da nossa atenção na secção 4 deste estudo.

Universo limitado e fluido, o corpo dos homens de negócio da praça de Lisboa é também um universo estratificado. A hierarquia das fortunas, à luz das informações neste momento disponíveis⁴⁵, manifesta grandes desníveis. Assim, se um negociante médio podia apresentar uma fortuna de 20 contos de réis⁴⁶, o intervalo podia ir dos 6 aos 65 contos⁴⁷, se não considerarmos os grandes magnates: o barão de Quintela, em 1801, vinculou uma parte dos seus bens no valor de 424 contos⁴⁸.

Se dos patrimónios passarmos aos rendimentos⁴⁹, deparamos igualmente com uma hierarquia muito pronunciada. A repartição da quantia correspondente ao encabeçamento da décima pela Junta do Comércio, que indagava os níveis da actividade comercial — pelo menos os inconvenientes dessa indagação são apontados como uma das razões da posterior reforma do regime fiscal —, dar-nos-á uma ideia aproximada da distribuição do rendimento entre os homens de negócio de Lisboa.

O quadro n.º 4, em que se sistematizam os dados sobre a repartição do imposto, autoriza algumas verificações interessantes: *a)* um quarto dos negociantes, aqueles que pagam as quotas mais baixas, não suportam mais de 6% da contribuição; *b)* a metade inferior não chega a contribuir com 20%; *c)* 80% dos homens de negócio não custeiam mais de 40% da derama, ou seja, menos do que os 10% superiores; *d)* por outro lado, os sete negociantes mais colectados arcam com mais de 15% da contribuição. A repartição da contribuição poderá estar enviesada em relação à distribuição do rendimento, mas é de chamar a atenção para o facto de que entre os maiores comerciantes estavam deputados e provedores da Junta do Comércio, que dificilmente se disporiam a prejudicar-se a si mesmos.

As informações são convergentes. Os elementos reunidos sobre as fortunas, ainda que escassos, e as tendências da repartição do imposto não deixam ilusões quanto à pronunciada estratificação que atravessa o corpo dos homens de negócio da praça de Lisboa. Estamos, portanto, autorizados a falar de um corpo diferenciado e móvel.

⁴⁵ Baseamo-nos nos elementos fornecidos por N. L. Madureira em *Inventários [...]*, que não procurou investigar os patrimónios, mas sim os consumos.

⁴⁶ Jean-François Labourdette afirma que a fortuna média de um negociante francês da praça de Lisboa em finais do século XVIII era de 20 contos de réis (*La nation française à Lisbonne de 1669 à 1790. Entre colbertisme et libéralisme*, Paris, 1988, p. 544).

⁴⁷ Madureira, *Inventários [...]*, p. 61.

⁴⁸ Albano da Silveira Pinto, *Resenha das Famílias Titulares e Grandes de Portugal*, Lisboa, 1883, t. I, p. 556.

⁴⁹ Tendo embora em consideração que as fontes (de carácter fiscal) que usamos só imperfeitamente reflectem os réditos e que só são acessíveis para um curto intervalo.

Repartição da contribuição oferecida pela Junta do Comércio*

[QUADRO N.º 4]

1769-1770		1771-1772		1773-1774	
Negociantes	Contribuição	Negociantes	Contribuição	Negociantes	Contribuição
25	6	—	—	—	—
38	10	46	15	41	13
53	18	53	18	54	19
70	29	70	28	67	28
80	40	81	38	81	41
88	52	88	49	88	51
90	57	90	52	90	55
95	71	95	71	95	71
98	83	98	86	98	86
99	90	99	90	99	89
100	100	100	100	100	100

* Percentagens acumuladas do número de negociantes e da contribuição paga.

3. PADRÕES DE RECRUTAMENTO: ORIGENS GEOGRÁFICAS E SOCIOPROFISSIONAIS

A mobilidade deste grupo é plenamente confirmada pela observação das proveniências geográficas e socioprofissionais de um conjunto de negociantes, limitado, mas, sem dúvida, significativo⁵⁰. De facto, só 37 % dos homens de negócio da capital eram naturais de Lisboa. A fluidez torna-se verdadeiramente impressionante quando se recua uma ou duas gerações, pois apenas 10 % eram filhos de pai lisboeta e só 9 % tinham um dos avós nascido na capital (cf. quadro n.º 5). Assim se demonstra até que ponto o corpo dos homens de negócio de Lisboa era constituído através da imigração.

⁵⁰ Neste estudo apresentamos os primeiros dados de um inquérito prosopográfico em curso. Os elementos que apresentamos foram quase todos recolhidos nas habilitações da Ordem de Cristo e, em muito menor escala, da Ordem de Sant'Iago (só em alguns casos se obteve informação complementar nas habilitações do Santo Ofício, cuja exploração sistemática neste momento prosseguimos. Não podemos, evidentemente, falar de uma amostra, mas reunimos dados sobre 274 negociantes, o que representa um pouco mais de 25 % do universo em estudo. Tratando-se de cavaleiros da Ordem de Cristo (e em pequeno número de cavaleiros da Ordem de Sant'Iago), significa que a camada superior estará sobre-representada, mas o confronto com as fontes fiscais, quando possível, revela que entre os cavaleiros há negociantes de todos os escalões de rendimento (cf. adiante, secção 5). O enviesamento existirá, mas não será de molde a afectar significativamente os resultados.

Província/comarca	Negociantes	País	Avós paternos	Avós maternos
<i>Estrangeiros</i>	7	36	38	22
Alemanha	—	4	6	4
Espanha	—	2	3	—
Flandres	1	1	—	2
França	4	14	14	10
Holanda	—	6	6	3
Inglaterra	1	2	2	1
Irlanda	—	1	1	—
Itália	—	5	5	1
Suécia	—	—	—	1
Suíça	1	1	1	1
Total	251	252	242	237

Deste ponto de vista, é sobretudo de assinalar a existência de um padrão de recrutamento. A região em torno da capital, ao contrário do que seria de esperar, pouco contribui para a formação da elite dos negócios: se excluirmos os lisboetas, apenas 8 % dos negociantes são da Estremadura. Pelo contrário, grande parte dos negociantes vinham do Minho. Eram quase tantos (35 %) como os naturais de Lisboa, e mais numerosos ainda (49 %) eram os que tinham pai ou avô minhoto. Vinham sobretudo das freguesias rurais dos concelhos de Barcelos e de Guimarães, em muito menor escala de aglomerados urbanos como Braga ou Viana. Na própria época, Henriques da Silveira tinha consciência deste fenómeno, e, referindo-se ao Minho, afirmou: «A maior parte dos homens de negócio do reino, e das conquistas, são nascidos naquelas províncias⁵¹.» Quanto aos outros, dividiam-se pela Beira (área de Lamego e Viseu) e Trás-os-Montes (a maior parte da região de Chaves e Montalegre). O Alentejo e principalmente o Algarve tinham uma diminuta expressão. Os nascidos no estrangeiro e integrados, pela sua longa permanência ou por naturalização⁵², eram em pequeno número. Todavia, uma proporção não desprezível (18 %) era de ascendência estrangeira (francesa, holandesa, hamburguesa ou italiana).

Este padrão de recrutamento geográfico manifesta algumas semelhanças com aquele que foi detectado por D. G. Smith para o século XVII. De facto, circunscrita a análise aos cristãos-velhos, apenas 29 % eram então naturais de Lisboa e, a seguir, era também o Minho que fornecia o maior contingente (24 %), sendo, porém, os naturais da Estremadura em maior número do que no século XVIII⁵³. A inclusão dos cristãos-novos, que as fontes de

⁵¹ António Henriques da Silveira, «Racional discurso sobre a agricultura, e população da província do Alentejo», in *Memórias Económicas da Academia Real das Ciências de Lisboa*, vol. I (1789), 2.ª ed., Banco de Portugal, 1990, p. 50.

⁵² Salvo a situação de naturalização temporária dos franceses durante a guerra de 1762.

⁵³ D. G. Smith, *The Mercantile Class [...]*, quadro n.º 1, p. 34.

que nos servimos, em grande parte, excluem⁵⁴, poderia introduzir algumas modificações neste cenário. No século XVII eram mais numerosos os lisboetas e sobretudo eram muito diferentes as origens geográficas (Alentejo e Beira interior) dos que chegavam à capital⁵⁵. Na segunda metade de Setecentos, os doze homens de negócio de origem judaica que pudemos identificar⁵⁶ provinham em proporções quase idênticas de Lisboa, Trás-os-Montes (Bragança e Miranda) e Beira (Guarda, Castelo Branco).

A proveniência geográfica dos homens de negócio e dos seus antepassados mais próximos fornece desde logo algumas indicações para a abordagem do problema das suas origens socioprofissionais. Com uma tal repartição, em que a imigração recente tanto pesa, não é difícil adivinhar a preponderância dos filhos (32 %) e netos (57 %) de lavradores. Com efeito, menos da terça parte deste corpo mercantil era constituída por negociantes de segunda geração: só 27 % herdaram do pai a ocupação, sendo a maior parte deles lisboetas (61 %) e uma proporção apreciável estrangeiros ou descendentes de estrangeiros (43 %). Ainda menos importante era o conjunto dos homens de negócio de terceira geração: 18 %, dos quais 53 % tinham ascendência estrangeira.

A ligação às profissões comerciais de um antepassado directo não parece também ter sido uma condição fundamental, pois só 39 % estavam nestas condições: os filhos e netos de mercadores eram pouco numerosos. Não menos surpreendente é a insignificante contribuição das ocupações marítimas (no século XVII, 12 % dos homens de negócio cristãos-velhos descendiam de capitão de navio, piloto, marinheiro, etc.). Em contrapartida, mais de um terço dos comerciantes de grosso trato tinham, pelas suas origens familiares (pais ou avós), uma relação próxima com o mundo dos ofícios. É sobretudo o caso dos já nascidos na capital, mas também de alguns filhos de sombrieiros ou sapateiros das vilas e cidades minhotas.

As origens sociais, familiares, dos negociantes demonstram que, para a larga maioria, a obtenção desta qualidade significa o êxito de uma trajectória social ascendente. Para além dos que pertenciam, por herança, ao próprio corpo mercantil, apenas uma ínfima fracção tinha antecedentes sociais de um nível equivalente ou superior: alguns burocratas, um escasso número de letrados, e principalmente membros das elites locais, lavradores ricos e gente da governança das terras.

⁵⁴ Até 1773, os cristãos-novos estão impedidos de ingressar nas ordens militares e fazia-se uma investigação rigorosa das eventuais ligações familiares à «infecção da nação». Depois de 1773, esse aspecto deixa de ser indagado e só por outras fontes poderemos identificar os negociantes de extracção judaica (um ou outro dos quais conseguiram entrar nas ordens). A partir das origens geográficas poderemos supor que uma parte dos transmontanos e beirões (menos de 10 % no total) tinham ascendência judaica.

⁵⁵ D. G. Smith, *The Mercantile Class [...]*, quadros n.ºs 1 e 2, pp. 34 e 37-39.

⁵⁶ Dois dos quais eram cavaleiros da Ordem de Cristo e os outros foram sentenciados por judaísmo pela Inquisição de Lisboa já na segunda metade do século XVIII.

Origens socioprofissionais

[QUADRO N.º 6]

	Pais	Avós paternos	Avós maternos
<i>Negociantes</i>	69	29	23
<i>Mercadores</i>	20	12	17
Grandes	7	1	1
Pequenos	2	3	4
Mercadores rurais	1	1	1
<i>Caixeiros</i>	3	—	3
<i>Artífices</i>	46	37	39
Sapateiros	10	8	3
Alfaiates	8	8	4
Carpinteiros	4	3	3
Ourives	3	1	4
Artífices rurais	3	1	1
<i>Pequenos serviços</i>	8	6	6
Almocreves	1	3	—
Cirurgiões	1	1	3
Barbeiros	5	—	2
Criados	1	2	1
<i>Lavradores</i>	82	115	102
Ricos	23	14	15
Pobres e caseiros	6	13	16
<i>Senhores de engenho e mineiros</i> ...	—	—	3
<i>Trabalhadores</i>	2	7	10
<i>Burocracia</i>	20	9	3
Escrivães	6	2	1
<i>Profissões marítimas</i>	3	4	12
Capitães de navio	1	—	3
Marinheiros	2	3	8
<i>Outros</i>	3	5	9
Clérigos	1	4	1
Militares	2	1	5
Profissões liberais	—	—	3
<i>Vive de rendas</i>	4	10	10
Nobreza local	—	4	3
Total	260	234	237

Estabelecendo uma vez mais a comparação com o século anterior, podemos acompanhar algumas mudanças, ainda que não muito vincadas. Se se mantém a proporção dos que nasceram na elite dos negócios, triplicou a proporção dos negociantes de terceira geração. Por outro lado, o peso das ocupações marítimas foi muito reduzido. Esta estrutura era completamente diferente no caso dos cristãos-novos, universo em que a transmissão familiar das

ocupações comerciais era mais a regra do que a excepção⁵⁷: na segunda metade do século XVIII, dez em doze negociantes de origem judaica eram filhos de homens de negócio (e dois terços daqueles de quem conhecemos a profissão dos avós eram também netos de negociantes).

A observação do campo de recrutamento do corpo dos homens de negócio confirma tudo o que na secção anterior se disse acerca da sua mobilidade. A expressão claramente minoritária dos filhos e, sobretudo, dos netos de negociantes, a importância dos recém-chegados à capital, demonstram que a reprodução do grupo se faz não tanto pela sucessão natural como pela entrada de elementos novos. Esta parece ser uma característica particular de Lisboa. Não é excepcional que uma parte da elite dos negócios nas grandes cidades venha do exterior, essa é uma condição necessária à sua reprodução e constitui ao mesmo tempo um sinal de vitalidade, da capacidade de atracção da própria cidade. Em geral, porém, o movimento não tem nem a dimensão nem os contornos do que encontramos em Lisboa: trata-se sobretudo de uma migração religiosa ou étnica (protestantes ou judeus) ou qualificada, isto é, de gente que já se encontrava ligada ao comércio ou à finança⁵⁸.

Perante a debilidade da reprodução natural, certas questões ficam, evidentemente, por tratar. As casas de negócio perdem-se numa vida? O que fazem os filhos dos negociantes? São perguntas de difícil resposta: conhecemos as origens, mas só excepcionalmente os destinos. Verificar-se-á, como no século XVII, uma renúncia à actividade comercial em favor de outra, mais prestigiada? A universidade, e uma carreira na magistratura, na administração, ou mesmo no clero, continuam a tentar muitos dos descendentes, mas não possuímos informação segura que possa apoiar a ideia do abandono sistemático dos negócios pelas novas gerações⁵⁹. Desaparecimento e substituição, recrutamento através da mobilidade, tudo aponta no sentido da importância dos processos de renovação. Seria fácil entrar para o corpo dos homens de negócio de Lisboa?

⁵⁷ Para o século XVII, v. D. G. Smith, *The Mercantile Class [...]*, pp. 43-50.

⁵⁸ V. os casos de Marselha e Paris: Carrière, *Négociants marseillais [...]*, t. 1, pp. 266-288, e Louis Bergeron, *Banquiers, négociants et manufacturiers parisiens du directoire à l'empire*, Paris, 1978, pp. 45-64. Também em Cádiz a situação era muito diferente da de Lisboa. Apenas 21 % dos comerciantes eram naturais da cidade e só 40 % eram da Andaluzia, mas os restantes distribuíam-se por várias procedências (País Basco, 14 %; Cantábria, 7,9 %; Navarra, 6,8 %; Barcelona, 3,6 %; etc.), e mais de 50 % tinham uma origem geográfica urbana. Se na explicação da emigração para Cádiz a pressão demográfica e os regimes sucessórios não igualitários das regiões de origem são considerados, a verdade é que as regiões fornecedoras dos maiores contingentes são zonas com tradições comerciais e marítimas, que atravessam um período de prosperidade, e que por isso fornecem uma emigração qualificada de comerciantes e seus agentes, que chegam a constituir sólidas comunidades na cidade que durante muito tempo conservou o monopólio do comércio com as Índias (v. Julian B. Ruiz Rivera, *El Consulado de Cadiz [...]*, pp. 32-44).

⁵⁹ Sobre o século XVII, cf., supra, nota 44. Reunimos vários elementos sobre a entrada de filhos de negociantes na magistratura e na burocracia, mas não podemos assegurar que se trata de um abandono da actividade comercial pela família, pois não conhecemos o destino dos outros irmãos.

4. COMO SE FAZ UM NEGOCIANTE? ITINERÁRIOS SOCIAIS

Analizadas as origens — geográficas e profissionais —, recortam-se duas configurações sociais que enquadram a maioria dos percursos dos negociantes da praça de Lisboa: *a)* nascido no Minho, filho e neto de lavradores; *b)* nascido em Lisboa, neto de lavrador minhoto, filho de homem de negócio ou de artífice (provavelmente também nascido no Minho). Estas são as configurações mais comuns, que resultam de um cruzamento grosseiro das informações sobre os antecedentes geográficos e ocupacionais dos homens de negócio de Lisboa. Mas, uma vez conhecidos os dados estatísticos, é necessário agora reconstituirmos alguns itinerários individuais, introduzindo outros elementos fundamentais para a percepção do processo de reprodução do corpo dos negociantes.

Alguns destes itinerários são já mais ou menos conhecidos, designadamente os dos grandes magnates (os Cruz-Sobral, os Quintela-Farrobo, as duas famílias Machado, os Bandeira, os Caldas, os Teixeira⁶⁰) e de alguns estrangeiros (Braamcamp, Ratton, Clamouse⁶¹). Os seus percursos seguem as duas configurações que acima referimos. Bandeira e Caldas vêm do Minho, um filho de sapateiro de Viana, o outro de lavrador de Valadares. Machado, Quintela e Cruz são de Lisboa ou dos arredores, tendo antecedentes familiares nos negócios ou nos ofícios (alfaiates, cirurgiões e marceneiros). Mas serão estes destinos individuais susceptíveis de generalização? Deixemos por ora de parte os grandes potentados e procuremos passar das configurações gerais aos trajectos particulares.

DO MINHO A LISBOA

Em 1789 Henriques da Silveira afirmava: «Milhares de minhotos passam anualmente para o Brasil, e outras províncias do reino, sem levarem bens alguns, que lhes possam segurar boa fortuna⁶².» Entre estes, alguns haveriam de ser homens de negócio da praça de Lisboa, após um caminho mais ou menos prolongado, rasgado com alguns auxílios ou aberto a pulso.

A maior parte deixava a sua terra durante a adolescência, com 12, 15, no máximo 20 anos, sendo «rapazes de escola» e depois de terem aprendido a ler e escrever. Não seria raro o caso de Manuel da Silva Ferreira que,

⁶⁰ Júlio de Castilho, *Lisboa Antiga, o Bairro Alto*, Lisboa, 1903, vol. II, pp. 124-126, e vol. III e segs.; J. B. Macedo, *A Situação Económica [...]*, 3.ª ed., Lisboa, 1989, pp. 108-111, e José Augusto França, «Burguesia pombalina [...], cit., e «La nouvelle noblesse [...], cit. Sobre este grupo, construído em torno do contrato do tabaco, v. ainda Raúl Esteves dos Santos, *Os Tabacos, Sua Influência na Vida da Nação*, 2 vols., Lisboa, 1974 (repositório de informação pouco tratada e mal arrumada).

⁶¹ Nuno Daupias d'Alcochete, «As casas de morada [...], cit., «A propósito das 'recordações' [...], cit., «Lettres familières [...], cit., «Lettres de Jacques Ratton [...], cit., e, principalmente, *Bourgeoisie pombaline [...]*, e Jean François Labourdette, *La nation française [...]*.

⁶² António Henriques da Silveira, «Racional discurso [...], cit., p. 54.

«andando na escolla, se auzentara para a cidade, para onde os seus Pays o empos [sic] e a outros mais irmãos, que assim que os tinha correntes no ler e escrever os remetião à dita cidade de Lisboa»⁶³. A emigração não significava uma interrupção das relações familiares, sendo mesmo, em alguns casos, um mecanismo para a reprodução ou para o melhoramento das condições de vida das famílias minhotas. Era comum os negociantes voltarem à sua terra ou enviarem dinheiro à família: Diogo Pereira Soares, que em rapaz saiu de Braga para Lisboa, tornou-se um «homem de negocio opulento de que se tratava com grande ostentação mandando a seus pais bons mimos e metendo por sua conta a duas irmans freiras que tinha nesta Cidade [Braga] e a hum frade domenico»⁶⁴.

Alguns vinham para companhia de parentes (pelo menos, 43 % dos casos que conhecemos), sobretudo tios (20 %) ou irmãos. Por vezes, estes parentes tinham já iniciado uma carreira comercial, eram homens de negócio ou, mais frequentemente, mercadores, de quem eles começavam por ser caixeiros. Mas os familiares podiam não ter ligações com o mundo mercantil, como no caso de Francisco Simões Pereira, que «veio das partes de Guimarães para esta cidade de menor idade, para casa de hum Tio seu, alfayate donde asestio algum tempo, e depois passando a caixeiro de hua logea de mercearia, nella asestio vendendo, the que pondo hua sua, nella continuou o dito exercicio [...] e ajuntando cabedaes, passou a negociar»⁶⁵.

O carácter estrutural da emigração minhota propiciava a construção de redes que facilitavam a própria reprodução do movimento migratório pela integração dos recém-chegados. Para áreas com regimes sucessórios não igualitários, que obrigavam ao abandono da exploração agrícola por boa parte dos naturais, os tios, que percorreram o mesmo caminho uma geração mais cedo, são um importante ponto de apoio ao desenvolvimento das carreiras dos jovens compelidos a sair da sua terra⁶⁶.

Mas havia também aqueles que tentavam a aventura, ao que sabemos, sem apoios. A sua vida na cidade podia começar pela aprendizagem ou pelo exercício de um ofício mecânico, mas era frequente a sua passagem pelo lugar de caixeiro (48 % dos naturais do Minho e 38 % de todos os que não eram lisboetas foram-no antes de serem negociantes). Eram empregados de mercadores de loja aberta e depois sucediam ao patrão na mesma loja ou punham outra por sua conta, até acumularem os recursos suficientes para se lançarem no grosso trato. Também podiam transitar das lojas onde vendiam para o escritório de um negociante, que mais tarde lhes dava participação nos tráficos da casa, abrindo-lhes a porta do grande comércio: assim começou

⁶³ ANTT, Habilitações da Ordem de Cristo (HOC), letra M, maço 15, n.º 7 (1764).

⁶⁴ ANTT, Habilitações da Ordem de Sant'Iago, letra D, maço 2, n.º 1 (1769).

⁶⁵ ANTT, HOC, letra F, maço 16, n.º 10 (1766).

⁶⁶ Sobre os regimes sucessórios minhotos, v. Fernando Dores Costa, «Prazos, sucessão e poder paternal no Minho: a livre nomeação contra a transmissão igualitária (contribuição para o seu estudo)», in *Revista de História Económica Social*, 26, 1989, pp. 85-118.

Jacinto Fernandes Bandeira, filho de sapateiro de Viana, futuro contratador do tabaco, cavaleiro de Cristo e barão de Porto Covo. Assim começaram também alguns lisboetas que chegaram a homens de negócio.

UMA PASSAGEM PELO BRASIL

Grande parte dos negociantes oriundos do Minho não se instalam directa e definitivamente em Lisboa. Muitos (45 %) fazem uma passagem pelo Brasil, a partir do Porto, ou já de Lisboa, onde podem ter mantido por algum tempo uma ocupação nos ofícios mecânicos ou como caixeiros. João Gonçalves Leite, por exemplo, foi de Cabeceiras de Basto com 14 anos para o Brasil. Passou primeiro por Lisboa, chamado por um irmão, com quem atravessou o Atlântico, em direcção ao Rio de Janeiro, para ser caixeiro de um homem de negócio. Ao fim de alguns anos tornou-se, ele próprio, negociante e voltou à capital para estabelecer uma sociedade com o irmão⁶⁷.

Mas a passagem pelo Brasil — ou por outras partes do império (Índia, Macau, África) — não foi um expediente exclusivo dos minhotos. Parece mesmo ter sido um mecanismo extremamente favorável para o lançamento de uma carreira de negociante. São muitos os que, antes de conseguirem estabelecer a sua casa de negócio na capital, correram outras paragens: nada menos de 47 % dos que não nasceram em Lisboa (82 % vão para o Brasil) e 26 % dos lisboetas (58 % para o Brasil). O menor poder de atracção que a grande colónia americana tinha para os nados e criados em Lisboa tem a ver com a própria natureza destas passagens pelo exterior. Para os que vinham das províncias, o Brasil é um destino definitivo, que só o sucesso torna provisório: a instalação na corte é o culminar de uma carreira. Por isso, a sua permanência no Rio de Janeiro, na Baía, nas Minas, prolonga-se por alguns anos. Alguns lisboetas seguem o mesmo rumo, mas outros, mais do que permanências, procuram viagens. É gente dos ofícios ou do mar, são barbeiros que vão como cirurgiões, são calafates e marinheiros, pilotos de navios, soldados, enfim, o pessoal das naus da Índia ou de Macau. Abre-se-lhes, assim, o contacto com o mundo dos negócios, e alguns, sobretudo os que conseguem chegar a capitães de navio, não deixam escapar a oportunidade.

OS CRISTÃOS-NOVOS

Finalmente, não podiam faltar os judeus. Como afirma Lúcio de Azevedo, nesta época, «o hebreu deixara de ser no país o onzeneiro implacável, o cobrador extorsionário dos direitos da Coroa, dos senhores ou da Igreja. Já não eram eles os arrematantes dos impostos, os assentistas fornecedores do Estado. Com a transformação social, a que deu lugar o concurso das

⁶⁷ ANTT, HOC, letra J, maço 4, n.º 4 (1755).

riquezas do Brasil e a consequente expansão do comércio ultramarino, o predomínio monetário passara aos cristãos lídimos⁶⁸.» Anos de sucessivas vagas de emigração, de fuga às perseguições, reduziram substancialmente a nação hebraica em Portugal, que, em grande parte, se dedicava ao comércio⁶⁹. A Bordéus, onde existia uma poderosa comunidade de origem portuguesa⁷⁰, a última vaga de judeus proveniente de Lisboa chega já na segunda metade do século XVIII⁷¹. As perseguições, aliás, continuavam a atingir os homens de negócio. Entre os sentenciados por judaísmo pela Inquisição de Lisboa — segundo as informações recolhidas nas listas dos autos de fé públicos e privados⁷² — contavam-se alguns homens de negó-

Sentenciados pela Inquisição de Lisboa

[QUADRO N.º 7]

Auto de fé	Total	Judaísmo	Negociantes	Parentes
1750	47	31	—	—
1751	—	—	—	—
1752	57	47	1	5
1754	49	37	2	8
1755	9	—	—	—
1756	4	—	—	—
1757	2	—	—	—
1758	39	20	4	9
1758	12	6	3	—
1759	6	1	—	—
1760	4	2	—	2
1761	57	23	1	2
1762	1	—	—	—
1763	4	—	—	—
1764	7	4	1	—
1765	62	7	1	—
1766	2	—	—	—
1767	16	—	—	—
1768	7	3	—	—
1769	10	—	—	—
1770	1	—	—	—
1771	6	—	—	—

⁶⁸ João Lúcio de Azevedo, *História dos Cristãos-Novos Portugueses*, 3.ª ed., Lisboa, 1989, p. 356.

⁶⁹ Ainda na década de 1741-1750, 29 % dos sentenciados pelos tribunais da Inquisição de Lisboa, Coimbra e Évora tinham ocupações mercantis (v. Teresa Pinto Leite, *Inquisição e Cristãos-Novos no Reinado de D. João V. Alguns Aspectos de História Social*, dissertação de licenciatura inédita, Faculdade de Letras de Lisboa, 1952, p. 48).

⁷⁰ Butel, *Les négociants bordelais [...]*, pp. 335-338.

⁷¹ Bergeron, *Banquiers [...]*, pp. 62-63.

⁷² Biblioteca Nacional de Lisboa, reservados, códices 863-865 e 8042.

cio e seus parentes mais próximos. A fuga, facilitada pela existência de vastas redes familiares, era muitas vezes a única possibilidade de escapar ao cárcere, à tortura e à condenação. Em 1758, perante a prisão dos seus irmãos e outros parentes, João Rodrigues Costa saiu de Portugal para Cork e Dublin, e depois para Londres: seria condenado como réu revel em 1765⁷³.

Apesar da emigração e das perseguições, na segunda metade do século XVIII ainda aparecem homens de negócio com ligações mais ou menos próximas à comunidade dos cristãos-novos. Nas zonas tradicionais da sua fixação, e principalmente na Beira interior e em Trás-os-Montes, continuam a ser numerosos, e daí continuam a vir até Lisboa. É o caso de Gaspar Pessoa Tavares, natural do Fundão, filho de mercador abastado. Veio com os pais para Lisboa, onde cedo começou a negociar em panos da Covilhã e a arrematar «rendas de igrejas, bispados e commendas», o que seu pai também fazia. Tinha ligações familiares aos maiores negociantes e industriais de lanifícios da Covilhã e era accionista da Companhia das Pescarias do Algarve. Depois que, em 1773, a legislação pombalina suprimiu a distinção entre cristão-novo e cristão-velho⁷⁴ solicitou e obteve o hábito de cavaleiro da Ordem de Cristo. Haveria de tornar-se um dos grandes homens de negócio e financeiros de Lisboa⁷⁵.

Outros dois negociantes com ascendentes hebraicos estão mesmo entre a mais delgada elite dos mais tributados na contribuição da Junta do Comércio. Manuel Caetano de Mello, natural da vila de Rua, concelho de Caria, era filho e neto de doutores pela universidade e lavradores abastados. O pai tinha interesses num navio de que ele foi capitão, chegando mais tarde a ter três embarcações suas no mar. Instalou-se então com casa de negócio de grosso trato e, apesar da fama de cristão-novo pela parte paterna, tanto ele como o irmão (que teve casa comercial no Rio de Janeiro e depois também em Lisboa) foram agraciados com a cruz de Cristo⁷⁶.

O mesmo conseguiria António Soares de Mendonça, réu confesso de judaísmo⁷⁷, mas só depois da extinção da distinção entre cristãos-novos e cristãos-velhos. Natural da Covilhã, era neto de um proprietário da região que fez um casamento rico, passando então a arrematar contratos e comendas e a dar mesadas a vários fidalgos. Tornou-se, deste modo, «homem de negocio dos mayores que teve esta corte». O neto seguiu-lhe as pisadas. Arrematante de contratos e comendas, estava ligado ao comércio de importação e era segurador da praça.

⁷³ ANTT, Inquisição de Lisboa, 1765, processo n.º 9689.

⁷⁴ Sobre o processo desta supressão e o seu significado, v. Francisco Bethencourt, «Declínio e extinção do Santo Ofício», in *Revista de História Económica e Social*, n.º 20, 1987, pp. 81-83.

⁷⁵ ANTT, HOC, letra G, maço 5, n.º 9 (1775).

⁷⁶ ANTT, HOC, letra M, maço 4, n.º 14 (1762).

⁷⁷ Lúcio de Azevedo, *História dos Cristãos-Novos [...]*, p. 352, n.º 3.

O CAMINHO DO SUCESSO

São conhecidos, já o dissemos, os percursos dos magnates da época pomalina e mariana. Mas outros itinerários de sucesso, eventualmente não tão espetaculares nem tão duradouros, merecem igualmente ser mencionados. Nas listas da contribuição da Junta do Comércio (1769-1774), apenas catorze homens de negócio chegam a pagar uma quantia superior a 240\$000 réis. Entre eles, além dos dois cristãos-novos acima mencionados, está um Cruz, um Quintela (o tio do 1.º barão), um Machado, mas ainda nenhum dos Caldas, ou dos Ferreiras, nem o futuro barão de Porto Covo, ainda modestamente colectado. Surgem outros nomes, menos famosos, mas não inteiramente desconhecidos. Por exemplo, João Fernandes Oliveira, contratador dos diamantes, natural de Guimarães, filho de um mercador pobre, antigo comissário de fazendas para o Brasil; ou José Rodrigues Bandeira, deputado da Mesa do Bem Comum dos «homens de negócio», primeiro provedor da Junta do Comércio, nascido em Lisboa, filho de outro negociante que viera de Viana e irmão de um «gentil homem» do cardeal da Cunha⁷⁸.

Mas há outros, inteiramente desconhecidos, como Francisco José Lopes, natural de Guimarães, filho de um mestre tecelão. Veio para Lisboa, começou por ser caixeiro de uma loja de fancaria e depois teve uma por sua conta até ao terramoto. Deixou então a loja e abriu negócio de sobrado; accionista da Companhia de Grão Pará e Maranhão, foi deputado da Junta do Comércio e cavaleiro de Cristo⁷⁹. Outra carreira de êxito é a de Gonçalo Ribeiro Santos, natural de Guimarães e cavaleiro de Cristo como o anterior, filho de lavrador pobre, de terras alheias, que trazia arrendadas. Barbeiro em Lisboa, embarcou para Angola como cirurgião e em Luanda estabeleceu uma companhia com grande casa de fazendas. Depois da saída do sócio ficou com a casa por sua conta, até regressar a Lisboa, onde foi homem de negócio com «grandes créditos e avultado cabedal» e accionista da Companhia de Pernambuco e Paraíba.⁸⁰

Accionista dessa mesma companhia era Francisco Nicolau Roncon, filho de negociante genovês que casara em Lisboa com a viúva de um sargento de artilharia. Bacharel formado na Universidade de Coimbra, dedicou-se depois ao comércio por grosso em sociedade com um cunhado. Foi deputado e provedor da Junta do Comércio e, como não poderia deixar de ser, obteve a graça do hábito de Cristo⁸¹. Também Silvério Luís Serra, nascido na capital, passou pela universidade. O seu pai, que viera de Manteigas, fora caixeiro, comissário de fazendas na carreira do Brasil, mercador de grande loja: percorrer uma geração mais cedo a primeira fase do mesmo itinerário, o que lhe deixou caminho aberto para o triunfo no comércio⁸².

⁷⁸ ANTT, Habilitações do Santo Officio, José, maço 29, n.º 466 (1727), e HOC, letra D, maço 6, n.º 1 (1769).

⁷⁹ ANTT, HOC, letra F, maço 7, n.º 11 (1758).

⁸⁰ ANTT, HOC, letra G, maço 7, n.º 15 (1766).

⁸¹ ANTT, HOC, letra F, maço 15, n.º 9 (1766).

⁸² ANTT, HOC, letra S, maço 2, n.º 5 (1761).

Modestos princípios não impedem grandes sucessos⁸³. É verdade que os grandes magnates prosperam na sua relação com o Estado ou sob a sua protecção. O contrato do tabaco desempenhou um papel fundamental para a estruturação dessa pequena plutocracia. As graças do poder eram uma ajuda fundamental. E muitas vezes nada tinham a ver com o crédito ou a competência do favorecido, sendo obtidas por intermédio das relações pessoais: são conhecidos os favores feitos aos Cruz, por influência do irmão António José, cónego da patriarcal e homem das relações de Pombal antes ainda de ele ser ministro, e a protecção concedida aos irmãos Ferreira pelo confessor de D. Maria, que lhes garantiu a arrematação dos contrabandos⁸⁴. Mas, pela acumulação de capitais no comércio, de caixeiro a mercador, de mercador a negociante, com a sorte de feição, era possível chegar longe. No mundo dos negócios não havia limites para a ambição individual. Mas o dinheiro compraria a honra?

5. OS NEGOCIANTES E AS DISTINÇÕES SOCIAIS: O ACESSO ÀS ORDENS DE CRISTO E SANT'IAGO

Se seguirmos um autor de começos do século XIX, notaremos que, por si mesma, a riqueza não era fonte de nobreza. Se fosse considerável — «porque a riqueza limitada [...] só pode mudar quem a possui do estado plebeo para o estado medio» — e antiga, não adquirida pelo próprio, mas transmitida ao longo de gerações, poderia permitir uma presunção de nobreza⁸⁵. Ora alguns homens de negócio eram efectivamente muito ricos, mas as suas fortunas tinham sido construídas por eles mesmos, quando muito pelos seus pais. Não estavam, por isso, em condições de beneficiar de um enobrecimento directamente derivado da sua opulência. Por isso, o seu lugar na estrutura social era definido não só pela sua capacidade financeira, mas também pela possibilidade de conversão dos recursos assim acumulados em capital simbólico, noutras formas de distinção social. A sua posição relativa era, em grande parte, determinada pela *taxa de câmbio* entre os recursos financeiros e as distinções simbólicas — tais como os hábitos de cavaleiros das ordens militares — que conferiam o reconhecimento social de que careciam.

Ao longo do século XVIII são correntes as reclamações contra a banalização dos hábitos de cavaleiro das ordens militares e designadamente da Ordem de Cristo. A distinção — que se resumia a uma notoriedade simbó-

⁸³ Labourdette, *La nation française [...]*, pp. 478-490, refere também a regularidade das modestas origens dos negociantes franceses de Lisboa.

⁸⁴ Jacome Ratton, *Recordações e Memórias sobre Ocorrências do Seu Tempo [...]* (1813), 2.^a ed., coimbra, 1920, pp. 204-205.

⁸⁵ Luís da Silva Pereira Oliveira, *Privilégios da Nobreza, e Fidalguia de Portugal*, Lisboa, 1806, pp. 115-119.

lica, pois as tenças atribuídas eram irrisórias⁸⁶ e os privilégios judiciais pouco relevantes — tinha-se difundido de tal modo na sociedade que chegava a contemplar vários criados graves das casas dos fidalgos da corte. Já em 1730 um autor anónimo de uma descrição de Lisboa afirmava acerca da Ordem de Cristo: «[...] está tão envilecida que a ostentam muitos oficiais subalternos e até comerciantes, empregados e cirurgiões, etc., podendo afirmar-se que hoje em Portugal o acesso a tais distinções é tão vulgar quanto noutros tempos era difícil alcançá-las⁸⁷.» Em 1746 era a própria Mesa da Consciência e Ordens que protestava contra a «relaxação que havia no uzo dos Abitos»⁸⁸, mas a tendência não foi invertida.

Foi com escândalo que o embaixador de França, em finais de Setecentos, notou a vulgarização desta condecoração, que era usada tanto por servidores e criados da aristocracia como pelos seus amos e até pela soberana⁸⁹. Notou, porém, que havia uma disposição de restringir o acesso a tal distinção⁹⁰. Essa disposição concretizou-se na carta de lei de 19 de Junho de 1789, que se destinava justamente à tomada das «Providencias proprias, e acomodadas a tanta dezordem e relaxação», uma vez que se temia que, se nada se fizesse, «se chegaria por fim ao ponto extremo de ellas [ordens] não serem consideradas, nem estimadas, como Insignias de honra e dignidade»⁹¹. As medidas adoptadas acabaram por revelar-se totalmente ineficazes, e a banalização destas condecorações acentuou-se quando, por ocasião do nascimento dos príncipes, foram feitas mercês a numerosas pessoas, muitas das quais nunca se sujeitaram ao processo de habilitação. O próprio secretário da Mesa reconhecia, em nota reproduzida numa consulta de 1796, que havia muito quem usasse ilegitimamente a cruz de Cristo e pedia medidas para que se observassem mais rigorosamente os princípios, de modo a aumentar o estímulo da concessão do hábito e a fazer cessar o escândalo e tornar «esta distinção menos vulgar e mais respeitada»⁹². As reclamações não produziram efeitos; a partir da última década do século XVIII a concessão da dispensa das provanças acompanha, em geral, a mercê do hábito.

Não obstante, sobretudo para quem era fundamental a obtenção do reconhecimento social, o hábito de cavaleiro de uma das ordens, e sobretudo da de Cristo (a principal, segundo os seus próprios estatutos) — aparente certidão de nobreza, isto é, de separação do universo dos ofícios mecânicos —,

⁸⁶ Basta dizer que o candidato ao hábito, em geral, depositava o equivalente a cinco anos de tença para as despesas da Mesa da Consciência e Ordens com as indagações necessárias ao processo de habilitação.

⁸⁷ «Descrição da cidade de Lisboa [...]» (1730), in *O Portugal de D. João V. Visto por Três Forasteiros*, trad. e introd. por Castelo Branco Chaves, Lisboa, 1983, pp. 75-76.

⁸⁸ Consulta de 12 de Fevereiro de 1796, ANTT, Mesa da Consciência e Ordens, livro n.º 85.

⁸⁹ Marquis de Bombelles, *Journal d'un ambassadeur de France au Portugal 1786-1788*, Paris, 1979, p. 34.

⁹⁰ Id., *ibid.*, p. 242.

⁹¹ Carta de lei de 19 de Junho de 1789, ANTT, leis, maço 8, n.º 28.

⁹² Consulta de 12 de Fevereiro de 1796, ANTT, Mesa da Consciência e Ordens, livro n.º 85.

continuava a ser uma distinção muito pretendida. Em certos meios a questão colocava-se de modo inverso: o uso do hábito podia não conferir, em si mesmo, grande dignidade, mas não o possuir podia ser um estigma ou um sinal de inferioridade. Os meios do negócio e da finança seriam dos mais expostos a esta situação.

Não tendo serviços próprios a invocar — ainda que alguns cheguem a sugerir que se lhes conte como tal a arrematação de contratos régios⁹³ —, os homens de negócio recebem a mercê do hábito por uma de duas vias: a renúncia por outros ou o equivalente à prestação de serviços financeiros (a aquisição de 10 acções numa das companhias privilegiadas, a introdução de mais de 8 arrobas de ouro na casa da fundição ou, mais tarde, a participação com mais de 40 contos nos primeiros empréstimos públicos). A concessão da faculdade de renunciar à distinção, vulgarizando-se, apesar do intento de restringir esta prerrogativa anunciado na lei de 1789, deu lugar a um autêntico comércio de hábitos, em que as próprias instituições consentiam. Num requerimento de agraciados com o hábito de Cristo em 1749 podia ler-se: «[...] desejavão, se lhes concedesse a faculdade de renunciarem [o hábito] em outra qualquer pessoa para com o produto remirem a sua casa de varias dividas que tem⁹⁴.» Ignoramos o preço corrente da renúncia, mas era, provavelmente, muito mais baixo do que os 4 contos de réis que custava um lote de 10 acções do capital original de uma das companhias, embora não produzisse dividendos, ou produzisse dividendos de outra natureza...

Obtida a desejada mercê, havia que proceder à habilitação, fazer as provanças, para se achar se o candidato era digno, isto é, se tinha a qualidade exigida pelos «definitórios» da ordem. A habilitação era um processo que exigia a audição de numerosas testemunhas sobre as ocupações do próprio habilitando, dos seus pais e avós, e que tinha custos que eram suportados pelos candidatos. A grande preocupação, nesta época, estava em saber se havia mácula de mecânica e, até à legislação de 1773, de sangue judeu. Escusado será dizer que uma parte considerável dos negociantes, ou dos seus ascendentes, tinham tido ocupação tida por mecânica (assalariada ou manual) e eram, num primeiro juízo, considerados impedidos de entrar nas ordens. Ser lavrador, desde que das suas próprias terras, não constituía impedimento, mas ser artífice, mercador de loja aberta ou caixeiro — vender a «vara e côvado» —, ou ainda marinheiro ou piloto de navio, era ter exercício vil, impróprio de um cavaleiro de Cristo ou de Sant'Iago. Deste defeito só o rei podia dispensar.

Os accionistas das companhias pombalinas estavam, porém, automaticamente dispensados, por força dos seus estatutos, desde que tivessem cessado ou declarassem abandonar a ocupação mecânica. Assim alcançaram o hábito, pelo menos, 57 negociantes. Outros, contudo, tinham de requerer

⁹³ V. o artigo de Fernando Dores Costa neste mesmo número.

⁹⁴ ANTT, HOC, letra D, maço 13, n.º 43 (1749).

insistentemente, suplicar a dispensa, chamar atenção para o gravíssimo dano que a negação do hábito provocava ao seu crédito e à sua honra, porque logo começava a murmuração de que eram cristãos-novos. Acabavam, em geral, por conseguir do rei o decreto de dispensa, pagando uma multa ou um donativo para as despesas da Mesa, que, em casos excepcionais, podia atingir ou mesmo ir além de um conto de réis, mas que normalmente andava pelos 250 a 500 mil réis.

O dinheiro adquiria, portanto, a distinção. A compra da mercê — por meio dos títulos das companhias, do ouro ou dos empréstimos, ou da figura da renúncia — e a aquisição da dispensa dos impedimentos por falta de qualidade garantiam o ingresso nas ordens, espaço social onde pontificavam militares, magistrados e burocratas (para além da aristocracia de corte, por força das suas comendas). Não surpreende, pois, que, pelo menos, um quarto de todos os homens de negócio que recenseámos para a segunda metade de Setecentos fossem cavaleiros de Cristo e mais meia dúzia tivessem o hábito de Sant'Iago. Os mais ricos, as famílias dos magnates e a delgada elite que os acompanha podem quase todos fazer gala das suas cruces de ouro e diamantes. Mais de 60% dos grandes comerciantes que nos anos 1770 pagavam mais de 100\$000 réis de imposto tinham o hábito, enquanto nos escalões mais baixos (menos de 48\$000 réis) essa proporção desce a 20%, mas, como eram muito mais numerosos, representam mais de 40% dos homens de negócio que ingressaram nas ordens.

Os processos de habilitação, na medida em que constituem verdadeiros actos de estratificação social, permitem extrair conclusões sobre as representações sociais dominantes acerca do posicionamento social dos negociantes. A concessão de um hábito implica um juízo sobre a categoria socioprofissional de um indivíduo e da sua família. No caso dos negociantes, a concepção predominante do seu lugar exprimia-se nesta frase: «[...] he bem sabido que o Negocio não dá nem tira Nobreza às pessoas que o exercitão salvo sendo feito em loja aberta⁹⁵.» Esta valorização parece remeter os comerciantes por grosso para um «estado médio», conceito recuperado nos processos de habilitação dos anos 1780⁹⁶, que é um obstáculo à admissão na ordens, reservada às pessoas de nobreza positivamente demonstrada. No entanto, o grosso trato nunca chega a ser entendido como impedimento; pelo contrário, aqui e além, é apontado como exercício nobre. Num requerimento diz-se «sendo homem de negócio de groço trato, tem nobreza», e noutro «fazendo o commercio por groço, e por tal nobre e honorifico [...]»⁹⁷.

O próprio poder, de resto, abria o caminho nesse sentido. No alvará de constituição da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão determinava-

⁹⁵ ANTT, HOC, letra D, maço 1, n.º 15 (1749).

⁹⁶ Porventura porque o fim — ao nível das classificações sociais oficiais, e logo legítimas — de uma fronteira na sociedade portuguesa (a dicotomia entre cristãos-velhos e cristãos-novos) suscita a reedificação de outras fronteiras.

⁹⁷ ANTT, HOC, letra D, maço 10, n.º 5 (1755), e maço 9, n.º 8 (1778).

-se que o «commercio, que nella se fizer [...], não só não prejudicará á nobreza das pessoas que o fizerem, no caso de a terem herdada, mas antes pelo contrario será meio proprio para se alcançar a nobreza adquirida»⁹⁸. Os estatutos da Junta do Comércio dispunham o mesmo relativamente aos cargos de provedor, secretário e deputados da Junta, cujos primeiros titulares seriam mesmo agraciados, por inerência, com o hábito de cavaleiros de Cristo⁹⁹. Alguns despachos de consultas da Mesa da Consciência e Ordens eram também especialmente favoráveis aos negociantes. Uma resolução, em 1762, declarava que ser guarda-livros não constituía obstáculo para a entrada na Ordem de Cristo e uma outra, de 1768, estatuiu que ter sido caixeiro, ainda que assalariado, deixava de ser impedimento para a admissão na ordem, desde que tal exercício tivesse cessado¹⁰⁰. E isto porque quase todos os homens de negócio que se pretendia favorecer tinham passado, pelo menos durante o período de aprendizagem, por esse ofício. Tudo isto culmina na legislação de 1770 que define a ocupação dos negociantes como uma profissão *nobre* e lhes abre a possibilidade de instituírem vínculos¹⁰¹.

Nas genealogias de algumas famílias da nobreza figuravam alguns antepassados mais ou menos longínquos que haviam triunfado no mundo dos negócios e da finança. A consolidação da nobreza exigira, porém, um afastamento mais ou menos rápido e completo em relação às actividades comerciais. Na segunda metade do século XVIII, porém, para alcançarem a condição de nobres, os comerciantes de grosso trato já não necessitavam de abandonar os seus negócios. Em 1806 «o comércio, e sua útil profissão» podia, por isso, ser considerado uma das formas de adquirir a nobreza civil, excluindo, claro está, a venda «a retalho, e pelo miudo em lojas, tendas, ou botequins»¹⁰². Caminhava-se para a declaração de Lobão, segundo a qual os negociantes por grosso matriculados na Junta do Comércio eram por inerência nobres¹⁰³.

A distinção social de cavaleiros das ordens militares e outra a que habitualmente recorrem — a de familiares do Santo Ofício¹⁰⁴ — colocam os nego-

⁹⁸ Alvará de 6 de Junho de 1755, § 39. A mesma disposição contemplaria depois as Companhias das Vinhas do Alto Douro e de Pernambuco e Paraíba. Pelo alvará de 5 de Janeiro de 1757 estabeleceu-se também que os ministros e oficiais de justiça, fazenda ou guerra podiam, sem quebra da sua qualidade, negociar por meio das companhias gerais ou sociedades mercantis confirmadas pelo rei.

⁹⁹ Estatutos da Junta do Comércio, 1756, cap. XVIII, § 6.

¹⁰⁰ Resoluções de 28 de Julho de 1762 e de 12 de Fevereiro de 1768.

¹⁰¹ Carta de lei de 30 de Agosto e alvará de 3 de Agosto de 1770 (sobre o significado deste último diploma, v. J. Borges de Macedo, *A Situação Económica [...]*, 3.ª ed., Lisboa, 1989, p. 149). Também a lei de 29 de Novembro de 1775 obriga os negociantes de grosso trato que quisessem casar contra a vontade dos pais ou tutores a requerer, à semelhança da nobreza, licença régia através da Mesa do Desembargo do Paço.

¹⁰² L. Silva Pereira Oliveira, *Privilégios da Nobreza [...]*, pp. 92-106.

¹⁰³ Manuel de Almeida Lobão, *Tratado Prático de Morgados*, 2.ª ed., Lisboa, 1814, p. 40.

¹⁰⁴ De resto, 32 % dos portadores de hábitos das ordens eram também familiares do Santo Ofício.

cientes do lado positivo das fronteiras que marcam as duas grandes fracturas na sociedade portuguesa de Setecentos: entre cristãos-novos e cristãos-velhos; entre nobres e mecânicos. Conferem um reconhecimento social que facilita aos seus filhos a frequência desse grande espaço de fusão das elites, a universidade (e os graus académicos eram também títulos de nobreza¹⁰⁵), e propicia a relação e a sociabilidade com outros grupos, designadamente magistrados e burocratas. Apesar das prosápias de alguns fidalgos de província, abaixo do ingresso na aristocracia — que ainda antes do liberalismo os Cruz-Sobral, os Quintela e os Bandeira alcançaram — pouco haveria ainda a desejar. Para tanto, a diferenciação entre grosso trato e venda a retalho, pelo menos na ordem das classificações sociais dominantes, fora decisiva.