

Os homens de negócio cariocas da primeira metade do setecentos: origem, alianças e acumulação na construção do espaço atlântico

Antonio Carlos Jucá de Sampaio *
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Diversos estudos recentes realizados nos dois lados do Atlântico têm ressaltado a importância central dos negociantes na construção das redes tecidas ao longo de todo o império português. Contudo, é inegável que ainda subsistem enormes lacunas no nosso conhecimento acerca das características dos diversos grupos mercantis existentes no império. Em relação à América portuguesa há períodos e regiões inteiras para as quais a atividade mercantil e as características daqueles que a exerciam restam absolutamente desconhecidas. Neste sentido, o estudo do grupo mercantil carioca na primeira metade do setecentos mostra-se de grande importância, tanto pelo significado que o Rio de Janeiro adquiriu então no contexto imperial quanto pela importância crescente dos comerciantes no conjunto da sociedade colonial nesta mesma época.

O Rio de Janeiro na primeira metade do setecentos: a principal encruzilhada do Império

Desde o início do século XVIII sucedem-se as assertivas acerca da importância do Rio de Janeiro nos quadros do império português e a vinculação desta importância com o comércio com as Minas. Em 1718, por exemplo, o governador do Rio de Janeiro, Antônio Brito de Menezes, informou a coroa sobre a grande carência de ministros para a administração da justiça na capitania. Segundo ele, esta carência se tornava ainda mais grave por ser “a cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro opulenta mais que todas as do Brasil, por razão do seu largo comércio, e serem os seus gêneros os mais preciosos”¹.

No início do século XVIII essa não era uma opinião isolada. Os dois ataques desferidos contra a urbe carioca por corsários franceses menos de uma década antes dessa carta constituíam-se numa espécie de “reconhecimento” internacional da importância da cidade no novo desenho do Império, por conta de sua participação no “rush” da mineração².

Essa relação entre a participação do Rio de Janeiro no comércio com as áreas mineradoras e sua acrescida importância no contexto dos negócios imperiais torna-se mais clara numa correspondência de um sucessor de Menezes, Luís Vahia Monteiro, quase uma década depois: “Esta terra é hoje um Império, donde carrega todo o tráfico da América, e descarrega todo o peso, e aviamento dos governos das Minas Gerais e São Paulo”³.

Tais citações ressaltam o papel estratégico que o Rio de Janeiro passa a desempenhar após a descoberta do ouro, graças exatamente às suas relações privilegiadas com as regiões auríferas. Ao longo da primeira metade do século XVIII, a praça carioca vai sobrepujando a de Salvador em importância dentro do sistema mercantil imperial, tornando-se assim a principal da América portuguesa. Esse processo torna-se claro na análise dos contratos de arrematação da dízima da alfândega das duas capitanias. Se ainda em 1734 encontramos o mesmo valor para ambos os contratos (107:600\$000), a partir daí as duas capitanias começam a se distanciar. Se

* Professor Adjunto da UFRJ. Esta pesquisa conta com apoio do CNPq.

¹ AN, Cód. 80, Vol. 1, p. 40.

² Charles R. BOXER, *A idade de ouro do Brasil (dores de crescimento de uma sociedade colonial)*, São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1963, p. 109.

³ AN, PH, Vol. 15, p. 145.

na Bahia o valor chega a apresentar redução, e atinge o máximo de 126:900\$000 em 1745, no Rio de Janeiro ele cresce continuamente, e alcança o valor máximo de 209:600\$000 no mesmo ano ⁴. No caso dos contratos das entradas para as Minas⁵, vemos que o predomínio fluminense remonta até o ano de 1727, pelo menos. Neste ano, o contrato dos caminhos velho e novo (ambos com origem na capitania do Rio de Janeiro) atingiu o valor de 25 arrobas, enquanto o do caminho da Bahia foi arrematado por 20,5 arrobas ⁶.

Naturalmente, as profundas transformações por que então passa a economia local acabam por refletir-se nas características do grupo mercantil aí existente, sobretudo em sua elite. De fato, a passagem do século XVII para o XVIII viu essa elite mercantil constituir-se enquanto grupo social autônomo em face da elite agrária (o que não significa separação total entre as duas, mas sim a criação de uma esfera tipicamente mercantil de atuação, que inexistia no seiscentos fluminense). Mais do que isso, essas transformações caracterizaram esse novo grupo como a elite colonial setecentista, responsável direta pela própria reprodução da sociedade fluminense por meio do controle dos mecanismos de crédito e da oferta de mão-de-obra escrava ⁷.

A atuação mercantil dos homens de negócio

Para uma percepção mais clara da atuação dessa elite mercantil tanto no comércio interno quanto no externo, montamos a tabela abaixo, baseada nos dados fornecidos pelas fianças de embarcações. Essas fianças eram obrigatórias para todas as embarcações que deixavam o porto carioca, e visavam a impedir o embarque de passageiros clandestinos⁸. Essa fonte mostrou-se fundamental para a reconstituição dos laços mercantis existentes entre o Rio de Janeiro e outras praças do Império durante a primeira metade do setecentos. Embora, por suas características, não se refira ao comércio através do caminho novo, as ligações com as Minas encontram-se parcialmente cobertas pelas viagens para Parati, representativas do denominado “caminho velho”⁹. De fato, trata-se de uma oportunidade única de vermos a atuação mercantil dos negociantes ¹⁰ cariocas na primeira metade do século XVIII numa perspectiva mais global.

TABELA 1: Participação por região dos homens de negócio do Rio de Janeiro no total das fianças concedidas (1724-1730)

REGIÕES	FNI ¹	FHN ²	%
Sul fluminense	401	25	6,23
Cabo Frio	60	15	25,00
Campos	185	38	20,54
Espírito Santo	35	5	14,29
Litoral paulista	130	27	20,77
Sul do Brasil (1) ³	31	6	19,36
Subtotal 1: até 1.000 km	842	116	13,8

⁴ AHU - RJ, códice 1269, pp. 20, 23 e 25.

⁵ Os contratos das entradas, também denominados “dos caminhos”, referiam-se ao pagamento de impostos das mercadorias que iam para as áreas mineradoras. Tratava-se de uma espécie de alfândega interna, e esse imposto era cobrado nos registros existentes nesses caminhos.

⁶ AHU-RJ, códice 1269, p. 66.

⁷ Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo, na encruzilhada do Império: hierarquização social e estratégias de classe na produção da exclusão (Rio de Janeiro, c. 1650 – c. 1750)*, Niterói, UFF (tese de doutorado) 2000, caps. 1 e 4.

⁸ Toda embarcação era obrigada, antes de sair do porto do Rio de Janeiro, a registrar sua fiança no livro da Alfândega. Nela constava o nome do fiado (mestre ou capitão da embarcação), o nome do fiador, o tipo de embarcação e o destino final da viagem, além da data. Por esse documento o fiador obrigava-se a pagar a multa de 400\$000 (depois elevada para 800\$000) no caso de o fiado transportar algum passageiro clandestino. Infelizmente, só encontramos tais dados para o período 1724-1730.

⁹ O “caminho novo” ligava o Rio a Minas a partir do fundo da Baía de Guanabara, cortando transversalmente o vale do rio Paraíba do Sul. Por ser totalmente terrestre, não é coberto por nossas fianças. O “caminho velho” iniciava-se no Rio, prosseguindo por via marítima até Parati para daí penetrar na capitania de São Paulo, por onde se alcançava as áreas mineradoras. É exatamente em sua primeira etapa que ele é “capturado” pela nossa fonte.

¹⁰ Utilizamos neste texto o termo “negociante” como sinônimo de “homem de negócio”. Ambos os termos servem, por sua vez, para designar os membros da elite mercantil.

Sul do Brasil (2) ⁴	8	2	25,0
Colônia de Sacramento	50	32	64,00
Pernambuco	69	17	24,64
Nordeste ⁵	18	6	33,33
Bahia	110	48	43,64
Subtotal 2: de 1.001 a 3.000 km	255	105	41,2
Ilhas Atlânticas	47	20	42,55
Portugal	46	23	50,00
Angola	33	17	51,52
Costa da Mina	2	1	50,00
Subtotal 3: + de 3.000 km	128	61	47,7
TOTAL	1225	282	23,02

Fonte: AN, Coleção Secretaria de Estado do Brasil, Cód. 157, Fianças de embarcações, Vols. 1 a 3 (1724-1730).
OBS.: 1 – FNI: fianças com nomes e regiões de destino identificáveis; 2- FHN: Fianças concedidas por homens de negócio; 3 – Sul do Brasil (1): Paraná; 4 – Sul do Brasil (2): Santa Catarina; 5- Excluindo Bahia e Pernambuco.

Tomando sempre o cuidado de considerar os percentuais acima como mínimos, visto não podermos assegurar que identificamos todos os homens de negócio da praça carioca, podemos afirmar que os dados que nos são apresentados pelas fianças permitem uma primeira aproximação da forma de atuação da elite mercantil local.

A primeira conclusão a que nos leva a tabela acima é que os negociantes cariocas estavam longe de monopolizar o trato mercantil. Muito pelo contrário, se tomarmos sua participação nessa documentação como um índice relativamente seguro de sua atuação, veremos que eles respondiam, no total, por pouco mais de 1/5 das fianças de embarcações com destino identificado. Os dois homens de negócio com maior número de fianças, Antônio de Araújo Cerqueira e Manuel Coelho do Prado, possuíam no total sessenta fianças (32 e 28, respectivamente), tão-somente 4,9% do total.

Vista por outro ângulo, essa participação tímida dos negociantes demonstra a grande importância do pequeno capital mercantil na praça carioca, reproduzindo assim um traço estrutural do sistema mercantil lusitano ¹¹. Também Rae Flory, estudando o comércio de Salvador na mesma época, encontrou aí uma grande difusão da atividade mercantil, da qual participavam os mais diversos grupos da sociedade colonial ¹². Em nossas fianças, isso fica claro ao verificarmos que muitos dos fiadores tinham ocupações principais a princípio bem distintas da atividade mercantil. Tal é o caso, por exemplo, do mestre alfaiate Domingos Pires, que em 1728 foi fiador de João da Costa, mestre de uma lancha que ia para Parati ¹³. Ou do sapateiro Manuel Ferreira, que deu fiança ao menos em duas ocasiões (1727 e 1728) para lanchas destinadas a Campos e Bahia ¹⁴.

Trabalhando com os homens de negócio da praça de Lisboa da segunda metade do século XVIII, Jorge Pedreira é obrigado a reconhecer que estes não monopolizavam o comércio ultramarino, seja no que se refere ao Oriente, seja no que tange a sua colônia americana. Mais ainda, ele mostra que essa “não-monopolização” não se dava por falta de capacidade financeira, já que o investimento dos negociantes lisboetas no comércio com o Brasil e demais domínios portugueses não ultrapassava 20% do valor de seus capitais próprios mobilizáveis. A principal causa desse aparente desinteresse era o caráter conservador da atuação da elite mercantil

¹¹ José Raimundo Correia de ALMEIDA, «Traços gerais do sistema de comércio português no Atlântico – esboço de caracterização (1475-1750)», in *Primeiras jornadas de história moderna*, Lisboa, 1989, pp. 951-972.

¹² Rae Jean Dell FLORY, «Bahian society in the mid-colonial period: the sugar planters, tobacco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Recôncavo, 1680-1725», Austin, University of Texas (Tese de doutorado), 1978, p. 217.

¹³ Fianças, fev. de 1728. Para maiores detalhes sobre a atuação do pequeno capital mercantil carioca na primeira metade do século XVIII, ver o capítulo 5 de nossa tese Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit.

¹⁴ Fianças, out. de 1727 e set. de 1728.

lisboeta, que evitava concentrar seus recursos em ramos mercantis tão lucrativos quanto arriscados ¹⁵. Logo, não devemos considerar a pequena participação dos homens de negócio do Rio de Janeiro no total de fianças como um sintoma de fraqueza, mas sim de uma clara estratégia de atuação. Essa estratégia evidencia-se quando analisamos os diversos graus de sua participação nas fianças concedidas para cada uma das regiões.

A presença da elite mercantil é menor exatamente nas fianças referidas a áreas não vinculadas de forma direta ao sistema atlântico português (sul fluminense, Espírito Santo, Campos, sul do Brasil, Cabo Frio e Litoral Paulista). A exceção é Pernambuco, área de grande importância no contexto imperial, mas na qual os negociantes cariocas aparecem pouco. Em relação ao sul fluminense há um quase total desinteresse por parte dos homens de negócio, com a sua participação caindo a pouco mais de 6% do total de fianças. Este era de um comércio quase diário, de pequena monta e, por isso mesmo, baseado em embarcações de baixa tonelagem. Destinava-se, sobretudo, a redistribuir as mercadorias oriundas do tráfico atlântico (principalmente escravos e mercadorias européias) para algumas das regiões subordinadas à praça carioca ¹⁶. Lembremos que nossas fianças não cobrem o “caminho novo” que ligava o Rio de Janeiro às minas. Não sabemos, portanto, qual era a participação dos negociantes naquela que era, ao que parece, a principal via de acesso às regiões mineradoras. Contudo, se considerarmos que as ligações com essas áreas ainda eram feitas, ao menos em parte, pelo caminho velho, temos de reconhecer que a participação de tais comerciantes nessa rota comercial é intrigantemente baixa.

Para que compreendamos a razão do desinteresse por esse comércio de redistribuição é necessário que retomemos nossa análise da tabela. Por ela, vemos que os homens de negócio possuíam uma participação considerável nos circuitos mercantis que podemos considerar como os mais significativos (ilhas atlânticas, Bahia, Portugal, Angola, Costa da Mina e Colônia de Sacramento), devido tanto à sua importância no conjunto do sistema mercantil, como a seu papel na reiteração da própria sociedade colonial.

Por um lado, temos as ilhas atlânticas, e sobretudo Portugal, de onde vinham manufaturas e alguns alimentos para a sociedade colonial mas, principalmente, para onde se dirigia boa parte da produção da América portuguesa. Aqui se enquadra também o comércio com a Colônia de Sacramento, importante fonte de couro e prata que em parte eram reexportados, mas também se destinavam ao consumo interno e mesmo ao comércio com outras regiões ¹⁷. Quanto ao comércio com a Bahia, este parece estar ligado principalmente à aquisição de artigos de grande importância tanto para a capitania fluminense quanto para as áreas mineradoras, como o tabaco e os produtos orientais ¹⁸.

Por fim a África, onde a presença dos negociantes chega à metade do total de fianças destinadas ao continente. A importância do continente africano para a sociedade colonial é evidente, visto ser ele o fornecedor por excelência dos braços demandados. Portanto, o domínio dos homens de negócio sobre tal eixo mercantil, conforme apontado pelas fianças, significava o controle, pela elite mercantil carioca, da própria possibilidade de perpetuação de tal sociedade.

A grande importância dos homens de negócio no comércio marítimo é também confirmada pela análise das escrituras de compra e venda de embarcações.

¹⁵ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822): Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa, 1995, p. 117.

¹⁶ Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., cap. 3.

¹⁷ Na primeira metade do século XVIII, a Colônia de Sacramento, fundada em 1680 no estuário do Rio da Prata, era um importante entreposto comercial da América portuguesa, sobretudo como via de contrabando de prata oriunda do Império espanhol. Nesse período o Rio de Janeiro surge como principal destino desse comércio, a tal ponto que a quantidade de prata chegada em Lisboa através da praça carioca provoca protestos de Madri. Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., p. 174.

¹⁸ Aparentemente, o comércio da América portuguesa com o Oriente, durante a primeira metade do século XVIII, continuou a ser feito fundamentalmente pela Bahia, Sanjay SUBRAHMANYAN, *O Império Asiático Português, 1500-1700*, Lisboa, Difel, 1995, pp. 257-304. Quanto ao tabaco, é importante notar que seu cultivo estava proibido na capitania fluminense desde o final do século XVII, Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., cap. 3.

TABELA 2:
Participação dos homens de negócio do Rio de Janeiro nas compras e vendas de embarcações (1711-1750).

	Total de vendas	VHN ¹	%	CHN ²	%
Número	60	10	16,7	24	40,00
Valor	71:414\$866	8:924\$000	12,5	35:418\$000	49,59

Fontes: Escrituras públicas dos cartórios do Primeiro e Segundo Ofícios de Notas do Rio de Janeiro (1711-1750).
 OBS.: 1- VHN: Participação dos homens de negócio do Rio de Janeiro nas vendas; 2- Participação dos homens de negócio do Rio de Janeiro nas compras.

A atuação dos homens de negócio nas escrituras mostra-se bem mais destacada do que nas fianças. Quatro em cada dez compras realizadas na praça carioca eram feitas pelos homens de negócio, e abrangiam praticamente a metade de todo o valor transacionado. Também é preciso destacar que tais negociantes eram compradores líquidos, ou seja, compravam mais do que vendiam, e enquanto suas vendas eram de embarcações com valores abaixo da média (como é comprovado pela diferença entre a participação no número total de vendas e no valor das mesmas), suas compras concentravam-se nas de maior valor. Esse fato é evidenciado pela análise das transações de embarcações com valor igual ou superior a 2:000\$000. São no total dez transações, das quais os negociantes do Rio de Janeiro aparecem como compradores em seis que respondiam por 57,91% do valor total transacionado (16:719\$200, num valor total de 28:869\$200).

É também esse perfil de investimento da elite mercantil, concentrado nas embarcações de maior porte, que nos explica sua maior presença nas escrituras do que nas fianças. Isso porque, nas escrituras, estão sobre-representados os tipos de embarcações de maior tonelagem e valor, utilizadas sobretudo no comércio de longo curso, enquanto as menores, que respondiam pela esmagadora maioria do movimento do porto carioca, aparecem muito modestamente. Para se ter uma idéia, das sessenta escrituras, nada menos de 26 (43,33%) se referem a galeras e sete (11,67%), a navios. Ou seja, mais da metade das compras e vendas são de grandes embarcações, ligadas ao comércio ultramarino e à cabotagem de longa distância. Por outro lado, somente três das embarcações transacionadas eram lanchas, que respondiam pela imensa maioria das viagens apresentadas pelas fianças.

O domínio da elite mercantil sobre as principais rotas de comércio está longe de ser uma originalidade do Rio de Janeiro setecentista. De fato, constitui uma característica estrutural das sociedades de Antigo Regime ¹⁹. Também no Rio de Janeiro do final do século XVIII e início do XIX era assim. Como nos mostra João Fragoso, o comércio de longa distância era controlado (mas não monopolizado) por um diminuto número de “homens de grosso trato”. O comércio externo, por suas próprias características (sobretudo o risco mais elevado e a demanda de um capital maior), era acessível a um pequeno número de participantes, e uma proporção ainda menor destes tinha condições de participar com frequência ²⁰. Em nossa tabela isso fica claro quando percebemos a relação direta existente entre as distâncias das viagens empreendidas e a participação dos negociantes. Embora com algumas variações, em linhas gerais a elite mercantil tendia a aumentar sua presença nas rotas mais longas, ligadas a um comércio de prazos mais dilatados, devido não somente à distância geográfica entre os dois lados envolvidos, mas também por conta das longas esperas pelas mercadorias que ativavam tais eixos mercantis. Isso era verdade para a África mas também para Portugal, Sacramento e as ilhas do Atlântico português.

¹⁹ Fernand BRAUDEL, *A dinâmica do capitalismo*, Lisboa, Teorema, 1985, p. 61.

²⁰ João L. R. FRAGOSO, *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, 1992, pp. 174-198.

E por que o comércio ultramarino era tão importante? Porque em todas as colônias americanas era por seu intermédio que se adquiria parte considerável dos produtos necessários à própria subsistência de suas sociedades. A importância desse eixo mercantil era ainda mais evidente no caso do Brasil e das demais colônias escravistas que dependiam do tráfico atlântico para garantir a reposição de parcela considerável de sua mão-de-obra²¹. Era também no mercado externo que parte substancial da produção colonial realizava seu valor. Assim, a atuação nesse ramo mercantil era a chave para o controle do próprio comércio colonial interno. Tal fato foi apontado por Rae Flory ao perceber que a atuação na distribuição interna dos produtos adquiridos no exterior era um traço importante da atuação dos negociantes baianos²².

À primeira vista pode parecer contraditória a defesa da importância da elite mercantil carioca no comércio interno após termos visto seu pouco entusiasmo com a navegação de cabotagem mais típica, ligada à redistribuição dos produtos de origem ultramarina. Entretanto, aqui cabem duas observações. A primeira é que esse pouco entusiasmo não significa o abandono dessas rotas comerciais. Pelo contrário, é preciso termos em conta que uma das mais importantes características da atuação dos negociantes no período era a diversidade dos interesses mercantis. Ao fazermos uma análise nominal dos fiadores, vemos que a elite mercantil carioca se caracterizava por uma participação nos diversos ramos do comércio, inexistindo qualquer traço de especialização. Tomemos como exemplo Antônio de Araújo Cerqueira, negociante que apresenta a maior participação individual, como vimos acima. As suas 32 fianças, apesar de representarem uma amostra bastante reduzida em relação ao total da tabela 1, englobam praticamente todo o Atlântico português: Portugal (2) e ilhas atlânticas (7), Angola (2) e Costa da Mina (1), Sacramento (2), Bahia (1), Nordeste (1), Pernambuco (1) e, na capitania fluminense, o sul (1), Cabo Frio (1) e Campos (13). Ou seja, só não encontramos fianças de Cerqueira para o Litoral Paulista, Espírito Santo e o sul do Brasil. A atuação desse negociante cobre, portanto, as duas pontas do comércio colonial: o tráfico atlântico de longo curso (com a metrópole, África e Colônia de Sacramento) e o comércio interno.

Em segundo lugar, é necessário considerar que a participação no comércio interno não se dava necessariamente de forma direta, mas sim por meio daquilo que João Fragoso e Manolo Florentino chamaram de “cadeia adiantamento/endividamento”²³. Em outras palavras, por sua atuação no comércio ultramarino, os negociantes cariocas recebiam alguns dos produtos mais importantes para o abastecimento interno, e os repassavam em adiantamento a terceiros, geralmente também comerciantes, que ficavam responsáveis por sua comercialização direta. Era exatamente esse adiantamento que garantia a subordinação daquele que recebia a mercadoria ao homem de negócio e, em conseqüência, a participação desse no mercado interno. Ou seja: era a atuação no comércio atlântico que garantia o controle da estrutura mercantil do Centro-Sul da América portuguesa por parte dos negociantes sediados no Rio de Janeiro e, conseqüentemente, seu acesso privilegiado ao ouro das Gerais.

A respeito dessa rede de endividamento, o mais significativo dos documentos de que dispomos se refere já ao final do nosso período, 1748, quando três negociantes (Antônio José da Silva, Francisco Pires Garcia e Gregório Pereira Farinha) pedem moratória para pagamento de suas dívidas. Os três eram “*homens de negócio moradores no Rio de Janeiro e todos os 3 sócios há 14 anos*”²⁴. A argumentação com que tentam sensibilizar o Conselho Ultramarino e o próprio rei a favor de seu pleito baseia-se no fato de que dispunham de cabedais mais do que suficientes para atender aos credores, desde que lhes fosse dado o tempo necessário para levantar os recursos para sua satisfação.

O que mais nos interessa nessa documentação é a descrição detalhada das dívidas passivas e ativas dos sócios. Segundo consta, todas as suas dívidas passivas eram com pessoas do Rio de Janeiro e de Lisboa. Já as dívidas ativas estavam espalhadas por uma ampla região. Graças à divisão geográfica que apresentam, ficamos sabendo que eles possuíam devedores no

²¹ Para uma análise mais detalhada do tráfico de escravos no século XVIII, veja-se o capítulo 11 deste livro: João L. R. FRAGOSO, *Homens de grossa aventura...* cit., p. 179.

²² Rae Jean Dell FLORY, «Bahian society...» cit., p. 220.

²³ João FRAGOSO & Manolo FLORENTINO, *O arcaísmo como projecto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil do Rio de Janeiro, c. 1790 – c. 1840*, Rio de Janeiro, Diadorim, 1993, 89).

²⁴ AHU-RJ, Cat. Castro e Almeida, doc. 13.438, 1748.

Rio de Janeiro, “nas Minas Gerais”, Serro do Frio, Goiás, São Paulo, Paracatu, Cuiabá, Angola, Colônia de Sacramento, Rio Grande, Guaratinguetá e Pitangui.

É importante ressaltar que não se trata de valores pequenos. Somente na região das “Minas Gerais” e Serro do Frio as dívidas ativas somavam mais de 17:000\$000, enquanto na Colônia de Sacramento, a soma das fazendas e créditos que aí possuíam chegava a 9:600\$000. Além disso, eram donos de “*umas partes de duas galeras, que andam para as ilhas e Angola*”. No total, seus ativos somavam 203:157\$700, enquanto as dívidas passivas eram de 157:613\$614²⁵.

Portanto, o problema dos três negociantes não era a falta de ativos com que cobrir as dívidas, mas o descasamento entre dívidas passivas de curto prazo concentradas em somente duas praças, o que por si mesmo facilitava a cobrança, e dívidas ativas e mercadorias espalhadas por boa parte da região centro-sul da América portuguesa, e mesmo do outro lado do Atlântico. A realização desses ativos (cobrança das dívidas ativas e venda das mercadorias) necessariamente demandava tempo, o qual era a própria razão do requerimento.

Temos igualmente outro requerimento de moratória de um negociante do Rio de Janeiro, apontando também para a participação no comércio externo e seu papel estratégico para o controle das redes mercantis internas da América portuguesa. No início da década de 1730, Manuel da Silva Chellas pede moratória de quatro anos para pagamento de suas dívidas.

Como os três negociantes anteriores, Chellas declara ter credores em Lisboa e no Rio de Janeiro, “*a quem por contas ajustadas poderá dever 60.000 cruzados [24:000\$000], porém o suplicante tem com que pagar a dita quantia, por ser possuidor de várias moradas de casas e de navios, que tudo poderá valer o melhor de 150.000 cruzados [60:000\$000]*”. Além disso, Chellas afirma ser “*um dos principais homens de negócio (...) daquela praça, com muitos créditos nela e toda a sua capitania, e com todo o Estado do Brasil, e não menos neste reino*”. Essas dívidas ativas somariam mais de 30 mil cruzados²⁶. Mais uma vez trata-se de uma rede de endividamento que tem sua ponta inicial no eixo Rio-Lisboa, a partir do qual se estende para grande parte da América portuguesa e mesmo da metrópole.

Um exemplo mais amplo do papel estratégico dos homens de negócio nessa interseção entre comércio externo e interno está numa representação feita em 1726, reclamando da grande morosidade existente nos despachos da alfândega, que estaria dificultando a liberação das mercadorias. Segundo tais negociantes, a demora os impedia de vender as fazendas em tempo conveniente, e assim poderem enviar pelo menos parte do pagamento para os negociantes portugueses que as haviam fornecido, “*em cujos termos fica sendo inevitável o dano que se há de seguir aos donos das fazendas, e também a Sua Majestade*”²⁷.

Há, é claro, um evidente exagero nos prejuízos causados por tal demora. Parte considerável da carga, se não toda, era fornecida a crédito, não havendo assim risco de uma crise de grandes proporções, como os negociantes tentam demonstrar. O interessante, nesse documento, é a clara sinalização de que conheciam o papel fundamental que desempenhavam no interior da rede mercantil que ligava metrópole e colônia. A idéia central é a de que os prejuízos sofridos por eles repercutiriam fortemente também em Portugal, assim como no interior do Brasil. A importância dessa atuação no comércio externo nos permite estabelecê-la como um traço fundamental na definição das características dos homens de negócio fluminenses, tal como Rae Flory o fez para a Bahia.

O que nos interessa é ressaltar a direção do crédito nesse sistema mercantil. Ele tem sua origem na capital do Império, Lisboa, e na própria cidade do Rio de Janeiro, e daí desloca-se para o interior da América portuguesa. É importante não perder de vista que essa cadeia de endividamento significa, acima de tudo, uma relação de subordinação entre os diversos agentes nela envolvidos, bem como entre as diversas regiões. Para citarmos apenas um exemplo, vemos que o papel central do Rio de Janeiro na economia brasileira do início do século XIX é baseado, em grande parte, no fato de seus maiores negociantes estarem na ponta inicial da cadeia de endividamento que unia boa parte do Atlântico Sul²⁸.

²⁵ AHU-RJ, Cat.- C.A., doc. 13.443 e 13.444.

²⁶ AHU, RJ, ca., docs. 8.028/8.035, 1733.

²⁷ AHU, RJ, ca., doc. 5.270.

²⁸ João FRAGOSO & Manolo FLORENTINO, *O arcaísmo como projecto...* cit., pp. 89-100.

Para o nosso período, há um documento muito interessante, citado por Júnia Furtado, sobre uma tentativa da Coroa de impedir o seqüestro das fábricas empregadas na mineração. Segundo este, “*o estilo observado nestas minas, depois que elas se descobriram até o presente, foi sempre o comprar-se tudo fiado (...) e não há coisa nenhuma que se compre que seja com pagamento à vista, senão fiada*”. Logo, a proteção aos mineiros (no sentido de mineradores) os levaria a não pagar suas dívidas e, em conseqüência, “*todos os credores ficarão perdidos, e por conseqüência, todos os homens de negócio do Rio de Janeiro, Bahia, Pernambuco e Lisboa, de quem são as fazendas que nestas minas se fiam*”²⁹. Ainda segundo a autora, os negociantes do Rio de Janeiro, Bahia e Portugal geralmente adiantavam estoques ou emprestavam dinheiro para os comerciantes mineiros, o que tornava raras as referências a transações diretas entre estes últimos e os comerciantes de Portugal³⁰. Russell-Wood demonstra que estas relações entre Rio e Minas faziam com que mesmo os mineiros mais afortunados tivessem dívidas com comerciantes do Rio de Janeiro, geradas principalmente pela compra de escravos a crédito³¹.

Vemos assim que Minas se encontrava subordinada, em termos comerciais, ao Rio de Janeiro, Bahia e, secundariamente, Portugal. Mesmo seus maiores comerciantes eram devedores dos homens de negócio dessas regiões. O crédito aparece aí como o mecanismo fundamental de hierarquização no interior da cadeia mercantil. Se por um lado facilita as operações dos próprios comerciantes baseados nas regiões auríferas, por outro ele os insere de forma subordinada numa longa cadeia de interesses, baseada no binômio adiantamento/endividamento.

Por outro lado, a participação nesse comércio de longa distância não é importante somente pelo seu papel estratégico para o controle do comércio interno, ainda que isso não seja desprezível. É importante também porque representa a possibilidade de participar de transações com uma elevada taxa de lucratividade e, assim, realizar um significativo acúmulo de capital. As possibilidades de lucro nesse ramo da atividade mercantil eram tão consideráveis que Braudel não tem dúvidas em intitular o subcapítulo em que fala sobre o assunto de “O comércio de longa distância ou a sorte grande”. Segundo ele, “*o comércio de longo curso cria seguramente sobrelucros: joga com os preços de dois mercados afastados entre si e cujas oferta e procura, ignorando-se mutuamente, só se encontram por intervenção do intermediário. Seriam necessários muitos intermediários, sem ligação entre si, para que a concorrência de mercado funcionasse*”³².

Em relação ao comércio Portugal - Brasil, seria absurdo falar em mercados que se ignoram mutuamente. Mesmo assim, o que nos parece fundamental para definir a existência de sobrelucros é a dependência de ambos os mercados aos intermediários que são necessariamente poucos (se considerarmos somente os que atuam com regularidade), devido às dificuldades de participação nesse ramo mercantil, seja pela necessidade de uma grande disponibilidade de capital, ou mesmo de acesso, seja pelos riscos envolvidos.

A atuação dos homens de negócio nessa atividade mercantil dava-se por meio das sociedades que formavam entre si. Recuperamos um total de setenta escrituras de “companhia e sociedade”, como eram mais comumente chamadas. Desse total, 33 (47,14%) referiam-se a sociedades com fins comerciais, das quais 21 (63,64% das escrituras de sociedades comerciais, ou 30% das escrituras totais) ligadas ao comércio externo e 12 ao comércio interno (assim entendido aquele realizado no interior da América portuguesa).

Curiosamente, não encontramos sociedades destinadas ao tráfico negreiro angolano, embora este se encontrasse em crescimento³³, ou ao comércio com a Colônia de Sacramento, à qual, conforme observamos nas fianças, os homens de negócio do Rio estavam profundamente ligados³⁴. A razão para isso deve ser buscada, ao nosso ver, nas próprias características de tal

²⁹ Júnia FURTADO, *Homens de negócio: a interiorização da Metrópole e do comércio nas Minas setecentistas*, São Paulo, USP (Tese de doutoramento), 1996, p. 138 e ss.

³⁰ Júnia FURTADO, *Homens de negócio...* cit., p. 144.

³¹ A. J. R. RUSSELL-WOOD, «El Brasil colonial: el ciclo del oro, c. 1690-1750», in Leslie Bethell (ed.), *Historia de América Latina 3. América latina colonial: economía*, Barcelona, Editorial Crítica, 1990, p. 282.

³² Fernand BRAUDEL, *Civilização material, economia e capitalismo, séculos 15-18*, 1995, p. 357.

³³ Joseph MILLER, «A economia política do tráfico angolano de escravos no século XVII», in Selma Pantoja & José Flávio Sombra Saraiva (orgs.), *Angola e Brasil nas rotas do Atlântico Sul*, Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 1999, pp. 11-68.

³⁴ Para comprovar o interesse da elite mercantil carioca pela Colônia, ver, por exemplo, AHU, RJ, ca., doc. 6.187 – Representação dos negociantes da praça do Rio de Janeiro sobre os direitos que pagavam dos couros procedentes da nova Colônia do Sacramento (1729).

comércio. Retornemos ao que foi dito acima sobre o número de sociedades comerciais. As sociedades destinadas ao comércio externo (leia-se comércio com Portugal e ilhas atlânticas) compunham quase 2/3 do total de sociedades comerciais. Ora, dadas as suas especificidades, apontadas acima, o comércio externo - ou, num sentido mais amplo, de longa distância, - era necessariamente realizado por um número menor de pessoas que o comércio interno. Logo, se ainda assim é o comércio externo que exige mais freqüentemente a realização de escrituras, é porque geralmente demanda a criação de mecanismos formais que regulem a relação entre os sócios. O que não é difícil de entender, dado o fato de que um deles geralmente era deslocado para Portugal, sendo assim necessário estabelecer em que bases se dariam os contatos entre os dois lados do Atlântico.

Já o comércio interno à América portuguesa (mas também o comércio com Angola) possibilitava uma informalidade maior, por uma razão que talvez passe despercebida: em geral, aqueles que se associavam para tal atividade residiam, e permaneciam residindo, na mesma praça. Era o deslocamento de um ou mais sócios para outra cidade que levava à formação de sociedades. Isto é comprovado pelo fato de que em pelo menos dez das 12 sociedades formadas para o comércio interno, um de seus membros partia para determinada região (em geral as "minas do ouro") onde receberia as mercadorias que lhe seriam enviadas pelo sócio que permaneceria na cidade do Rio de Janeiro.

É extremamente significativo que a única escritura encontrada de uma sociedade formada com a finalidade de tráfico de escravos tivesse como área de destino a Costa da Mina, região na qual não havia uma ocupação portuguesa permanente, e o tráfico era feito fundamentalmente pelo contato com outras potências européias. Não era possível, portanto, a construção de circuitos mercantis mais duradouros³⁵. Em 1712, Manuel Casado Viana, João de Oliveira, João Cherem, Rafael Glouston e Thomas Bound (estes dois últimos ingleses) decidiram se unir para trazer trezentos escravos da região. Como administrador do resgate dos escravos é enviado Bound, que recebe comissão de 10% de todos os escravos "*que chegarem vivos a este porto*"³⁶.

Essa escritura é exemplar no que se refere à autonomia da elite mercantil carioca no estabelecimento de suas relações comerciais. A sociedade faz um ajuste com a Companhia da África de Londres, para que esta obrigue seus feitores na dita costa a suprirem o navio. Em troca, passa letras para a companhia inglesa resgatar em Lisboa. As letras não devem ser pagas se a companhia receber em ressarcimento pelos escravos "*açúcar, azeite, vinhos, tabacos ou outro qualquer gênero de fazendas de Lisboa para Londres, Amsterdam, Gênova, Lion, Veneza ou qualquer outra parte*". Para pagamento dos cativos passam letras sobre José Glouston, morador em Lisboa. Tais letras só são válidas se assinadas por Thomas Bound na Costa da Mina. Estamos diante, portanto, de uma sociedade formada por uma mescla de ingleses e luso-brasileiros, que estabelece relações diretamente com uma companhia inglesa, sem qualquer tipo de intermediação da elite mercantil lusitana.

Outra forma de sociedade era a estabelecida entre irmãos que se dividiam entre Portugal e o Rio. Segundo Jorge Pedreira, essa era uma prática comum na metrópole, que podia se dar pela relação informal entre os irmãos ou, até mesmo, levar à constituição de sociedades formalmente constituídas³⁷. Júnia Furtado mostra como Francisco Pinheiro, grande negociante português da primeira metade do século XVIII, construiu uma rede de correspondentes no Brasil, formada, entre outros, por um irmão e sobrinhos³⁸.

Em nossa documentação, esse tipo de sociedade é pouco visível, dado o próprio tipo de fontes com que trabalhamos. Uma das exceções é uma denúncia de contrabando. Em 1731, o governador acusou Inácio de Almeida Jordão, homem de negócio do Rio de Janeiro, de contrabandear ouro para Lisboa, onde vivia seu irmão, João Mendes de Almeida, que era negociante na Corte³⁹. Já em 1742 vemos a formação de uma sociedade entre João Gomes de

³⁵ É importante lembrar que em 1712, data da escritura aqui referida, ainda não existia o forte português de Ajudá. Sobre a construção do mesmo, ver: Pierre VERGER, *Fluxo e refluxo do tráfico de escravos entre o golfo do Benin e a Bahia de Todos os Santos, dos séculos XVII a XIX*, São Paulo, Corrupio, 1987, pp. 130-137.

³⁶ AN, CSON, L. 17, F. 93v.

³⁷ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., pp. 242-253.

³⁸ Júnia FURTADO, *Homens de negócio...* cit., pp. 60-78.

³⁹ AHU-RJ, Cat. - C.A., doc. 6.786/9, 1731.

Campos, Manuel Gomes de Campos, Geraldo Gomes de Campos e João Gonçalves Silva ⁴⁰. Entre os sócios, pelo menos os dois primeiros eram irmãos, sendo que Manuel vivia em Lisboa, onde seria o caixa da companhia e de onde enviaria as “carregações” para os demais sócios, situados na praça carioca.

Mais freqüentemente, porém, os membros das sociedades destinadas ao comércio exterior não possuíam laços de parentesco (ao menos aparentes) entre si. Tal é o caso da sociedade formada entre Manuel Rodrigues Leitão, Antônio Lobo Guimarães, Domingos Correia Bandeira, Antônio da Silva Pinheiro, Luís Inácio Pinto Banhos, João Ramos Queiroz Viana e José Ramos de Araújo em 1739 ⁴¹, todos homens de negócio na praça carioca. Como nos casos acima, temos o envio de um dos sócios para Portugal (Manuel Leitão), o qual fica responsável pelo envio de mercadorias para o Rio. Leitão também é autorizado a tomar empréstimos, desde que à taxa de 6,25% ao ano. A escritura visa somente a normatizar a relação entre os sócios, sem estabelecer qualquer hierarquia entre os mesmos.

Contudo, a escritura mais significativa é a feita entre Domingos Ferreira da Veiga, Simão de Freitas Guimarães, Jacinto Dias Braga e José Ferreira da Veiga, também em 1739. O valor da sociedade é bastante expressivo: 60:000\$000. Com esse montante era possível, por exemplo, adquirir aproximadamente seis engenhos de açúcar na capitania fluminense no mesmo período ⁴². O aspecto mais significativo dessa sociedade é que Jacinto e José eram dois dos mais importantes membros da elite mercantil lisboeta do período ⁴³. Apesar disso, não há na escritura o estabelecimento de nenhuma hierarquia entre os mesmos e os negociantes cariocas, Domingos e Simão. A escritura, de fato, tem as mesmas características das demais no que se refere à definição da atuação dos sócios.

Tais escrituras nos mostram como os negociantes sediados no Rio de Janeiro estruturaram sua rede comercial. A participação no comércio de longa distância demandava o estabelecimento de relações contínuas, e portanto de confiança, entre os indivíduos que nele atuavam. Estas relações podiam ser simplesmente a de correspondentes ou comissários⁴⁴, que ao longo dos anos criavam a rotina de contatos comerciais repetidos um sem-número de vezes. Mas muitas vezes se tratava de relações bem mais estruturadas, baseadas em contratos formais, como as que se expressam nas escrituras aqui apresentadas. Freqüentemente, tais relações envolviam ainda um forte tempero familiar.

Tudo isso demonstra a existência de uma rede mercantil bem estruturada na praça carioca, que se utilizava de formas de cooperação mercantil, mecanismos de crédito etc. muito semelhantes aos que existiam no resto da Europa no mesmo período, bem como no conjunto do Império Português ⁴⁵. Mais do que isso, a documentação com que trabalhamos, sobretudo as escrituras de formação de sociedades, nos mostra a grande autonomia que essa elite mercantil carioca possuía face à sua congênere portuguesa. As sociedades formadas com vistas ao comércio com Portugal e/ou as Ilhas Atlânticas eram, na sua maioria, compostas somente por homens de negócio baseados na capital fluminense. Mesmo quando havia a participação de negociantes sediados em Portugal, não se estabelecia qualquer tipo de hierarquização entre lusitanos e cariocas. Como vimos, somente em uma escritura os homens de negócio se apresentam como comissários.

Essa autonomia é também confirmada pelos dados dos registros dos envios de ouro do Brasil para Portugal, levantados por Russell-Wood. Analisando-os, o autor demonstra a existência de um controle crescente por parte dos negociantes cariocas do envio de ouro em barras e pedras preciosas para a metrópole. Tal fato aponta, segundo ele, para uma independência crescente das elites mercantis coloniais frente à metropolitana ⁴⁶. Cabe acrescentar que, dadas as características das sociedades comerciais estudadas acima, os envios pertencentes a

⁴⁰ AN, CSON, L. 54, fl. 228.

⁴¹ AN, CSON, L. 51, fl. 127v.

⁴² Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., cap. 2.

⁴³ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 166.

⁴⁴ O trabalho de Júnia Furtado dá bons exemplos desse tipo de relação, na qual muitas vezes havia uma clara subordinação de uma das partes: Júnia FURTADO, *Homens de negócio...* cit.

⁴⁵ Fernand BRAUDEL, *Civilização material...* cit., pp. 117-128; Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., pp. 242-253.

⁴⁶ A. J. R. RUSSELL-WOOD, «El Brasil colonial...» cit., p. 241 e ss.

negociantes metropolitanos não significam necessariamente o controle das atividades mercantis por parte destes. É provável que em boa parte estes correspondessem ao necessário pagamento das mercadorias por eles enviadas para seus sócios cariocas.

É evidente que não pretendemos, ao afirmar tal autonomia, colocar a ainda modesta praça carioca da primeira metade dos setecentos em pé de igualdade com a capital do Império, Lisboa. Entretanto, buscamos aqui demonstrar que seria igualmente absurdo querer estabelecer uma relação de dependência direta entre as duas praças, como faz Jorge Miguel Pedreira que, baseado unicamente no Marquês de Lavradio, considera que os comerciantes brasileiros eram, até o final do século XVIII, simples “*comissários e consignatários dos homens de negócio de Lisboa*”⁴⁷, com exceção parcial daqueles sediados em Salvador.

O sistema comercial português nunca se baseou num monopólio do comércio “grosso” por uma elite mercantil⁴⁸. Como nos mostra o próprio Pedreira, essa elite sempre conviveu, nos diversos mercados que atuou, com a concorrência de pequenos comerciantes e também de mercadores de outras regiões. Além disso, a própria forma de renovação dessa elite mercantil lusitana impedia uma maior monopolização da atividade pela mesma: a pouca frequência das sucessões familiares na atividade mercantil impossibilitava a formação de linhagens de comerciantes que, ao longo das gerações, acabassem por controlar em grande parte a atividade, como ocorria em outros países da Europa⁴⁹. A consequência inevitável dessa estrutura mercantil aberta (no que se refere ao acesso à prática mercantil e, portanto, ao próprio grupo mercantil) foi a possibilidade de que as cidades menores do Império, ainda quando não pudessem rivalizar com a capital do mesmo, lograssem possuir um elevado grau de autonomia.

No caso do Rio de Janeiro, essa autonomia era reforçada pelo caráter estratégico desempenhado pela cidade no comércio com as minas. Mais do que o acesso a esse mercado, o que a praça carioca possuía era o próprio controle, que dividia com Salvador. Segundo Russell-Wood, “*se no século XVII comerciantes [do Rio] haviam adquirido considerável proeminência, suas posições tornaram-se invulneráveis no século XVIII*”⁵⁰.

Repare-se que a elite mercantil baseada em Lisboa não se revolta contra esse estado de coisas. Ela envia seus correspondentes e participa dos lucros gerados pela criação de um novo mercado que recompensa seus abastecedores com o metal amarelo. Mas, sobretudo, ela se alia com os grupos mercantis situados nos dois principais portos coloniais aos quais não pretende, ou melhor, não é capaz de retirar de cena ou subordinar⁵¹.

Padrões de investimento e formas de acumulação dos homens de negócio.

As sociedades, como buscamos demonstrar anteriormente, constituíam um instrumento importante de atuação dos homens de negócio não somente no Rio de Janeiro como em todo o Império colonial português, ocupando um lugar de destaque na própria organização comercial da Época Moderna. Elas não serviam somente para que os grandes comerciantes normatizassem suas relações mercantis. Eram igualmente um importante instrumento para a própria capacitação destes em intervirem nos eixos mercantis.

Em primeiro lugar porque representavam uma divisão do capital necessário ao investimento entre diversos sócios, reduzindo assim a parcela a que cada um estava obrigado a responder. Como consequência, reduzia-se igualmente o risco individual. O resultado final era uma participação relativamente baixa dos investimentos no comércio de longa distância nas fortunas dos homens de negócio. Em Lisboa, como vimos, só 20% dos capitais próprios

⁴⁷ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 330.

⁴⁸ Vitorino Magalhães GODINHO, *Estrutura da antiga sociedade portuguesa*, Lisboa, Arcádia, 1980, cap. III; Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., caps. I e II.

⁴⁹ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., caps. I e II.

⁵⁰ A. J. R. RUSSELL-WOOD, «El Brasil colonial...» cit., 1998, 237)

⁵¹ Para o caso do Rio de Janeiro na primeira metade dos setecentos não encontramos na documentação qualquer tentativa por parte da elite metropolitana no sentido de alijar os homens de negócio cariocas ou subordiná-los ao seu interesse. Em relação à Bahia, há um projeto dos negociantes metropolitanos de controlar o tráfico com a Costa da Mina, o qual fracassa devido tanto à fragilidade estrutural desse grupo mercantil quanto pelo controle exercido pela homens de negócio baianos sobre a oferta de tabaco, moeda de troca fundamental no comércio com essa região africana Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., p. 149; Pierre VERGER, *Fluxo e refluxo do tráfico...* cit., pp. 57 e ss.

mobilizáveis dos negociantes locais estavam alocados nesse setor da atividade mercantil. É evidente que não podemos extrapolar tal resultado para a praça carioca do início do século XVIII, mas ele nos serve para uma aproximação da lógica que guiava o comportamento econômico de tais negociantes. Mais importante ainda, porém, é o que esse baixo comprometimento nos revela sobre a mentalidade econômica dessa elite mercantil: seu caráter fundamentalmente conservador, buscando ao máximo reduzir riscos, mesmo que isso represente menores lucros, já que esses eram obtidos em grande parte no comércio de longa distância. É necessário sublinhar que esses dois fatos (redução dos custos e dos riscos) permitiam um acesso mais fácil dos homens de negócio (mas não somente deles) ao comércio de longa distância.

As sociedades funcionavam como um importante instrumento de acumulação de capital. Isso fica claro na diferença existente entre a participação de cada um dos sócios no capital inicial da mesma e a divisão dos lucros. Frequentemente, elas representavam associações entre capital e trabalho, cuidando o sócio capitalista somente de garantir sua participação nos lucros, enquanto o(s) outro(s) responsabilizava(m)-se por toda a administração do comércio (ou outra atividade) de que era objeto aquela sociedade.

Das 33 sociedades com fins mercantis a que nos referimos, possuímos dados sobre a divisão do capital inicial para 26 das mesmas. Em 13 (exatos 50% do total) essa divisão era desigual, com alguns sócios entrando com menos capital do que outros, ou mesmo com nenhum. É o caso da sociedade (já citada) entre João Gomes de Campos, Manuel Gomes dos Campos, Geraldo Gomes dos Campos e João Gonçalves Silva. Os dois últimos sócios não entram com capital algum mas são os responsáveis pela sua administração no Rio, ficando João Gomes com o papel de supervisão, o que demonstra também o caráter de aprendizado frequentemente presente em tais sociedades. Embora não seja dito qual era a participação percentual desses dois sócios nos lucros, fica definido que estes serão divididos no final da sociedade (que tinha prazo de seis anos), ao mesmo tempo em que Geraldo e João Gonçalves ficavam proibidos de retirarem comissões para si.

Outro bom exemplo desse tipo de associação é a sociedade formada entre João Teixeira de Macedo e seu tio, Ricardo Teixeira de Macedo, em 1739⁵², embora ambos não fossem aparentemente homens de negócio. Ricardo empresta para João um total de mais de 1.900 oitavas de ouro para este investir no comércio do Rio de Janeiro para Minas. A escritura não é muito clara, mas aparentemente João sairia das “minas do ouro”, onde morava, para o Rio afim de comprar fazendas que enviaria então para o tio, que permaneceria nas minas. Mais uma vez, estamos diante de uma divisão exata entre capital e trabalho. Embora Ricardo argumente que empresta o dinheiro para João “*tratar de seu negócio, pelo querer ajudar por ser seu parente*”, a estrutura da sociedade repete as práticas mercantis correntes, tanto na praça carioca quanto do outro lado do Atlântico⁵³. Pode-se imaginar o quanto essa forma de participação na atividade mercantil era importante para a acumulação de capital por parte dos comerciantes. Como nos mostra corretamente Jorge Pedreira, o mais difícil não era chegar ao topo da carreira mercantil, mas sim aí permanecer⁵⁴.

Essa fluidez do corpo mercantil do Império lusitano, essa estrutura que possuía o que podemos denominar de uma “arquitetura aberta” sempre disposta a receber novos elementos, não era importante somente para a renovação do corpo mercantil. Ela significava igualmente a possibilidade, se ampliarmos nosso ângulo de visão, de constituição de grupos mercantis significativos e, sobretudo, independentes daqueles situados na capital do Império, nas praças mais importantes das “conquistas”, como era o caso do Rio de Janeiro e Salvador.

Outro aspecto importante da atuação dos homens de negócio cariocas na primeira metade do século XVIII era a arrematação de contratos⁵⁵.

O estudo dessas arrematações apresenta algumas limitações, principalmente quanto ao nome dos arrematadores, nem sempre disponível. Mesmo assim, foi possível levantar o nome de

⁵² AN, CSON, L. 51, fl. 25.

⁵³ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 395 e ss.

⁵⁴ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 136.

⁵⁵ O sistema de arrematação de contratos na América portuguesa e sua importância como instrumento de acumulação são analisados com maior vagar no capítulo escrito por Helen Osório.

87 deles para a primeira metade do século XVIII⁵⁶. Desse total, pelo menos 25 (29%) eram homens de negócio sediados no Rio de Janeiro. Trata-se, é claro, de um número mínimo, já que a documentação não nos dá qualquer informação acerca da ocupação principal dos arrematadores. Assim, a maior parte dos homens de negócio identificados o foram graças ao cruzamento de diversas fontes. Seja como for, não devemos supor que os homens de negócio monopolizassem as arrematações de contratos. Mesmo na Lisboa pombalina e pós-pombalina, onde tais arrematações eram um dos mecanismos fundamentais de formação da elite mercantil, esta não as monopolizou⁵⁷.

Para o caso do Rio de Janeiro, não é possível fazer a análise da participação percentual dos homens de negócio no valor total dos contratos, visto que não temos dados de todos os contratos para um único ano em que haja, igualmente, o nome dos contratadores. Mesmo assim, uma análise qualitativa nos mostra que tais negociantes arrematavam todos os tipos de contratos, inclusive o mais importante de todos em valor, o da dízima da alfândega. Assim, vemos por exemplo que em 1732 Gaspar Caldas Barbosa, homem de negócio da praça carioca, era o arrematante deste contrato, com o valor anual de 107:600\$000, ou 53% da receita total da capitania no mesmo ano⁵⁸.

O segundo contrato em importância financeira, embora muito abaixo da dízima da alfândega, era o dos dízimos reais. Também aí encontramos homens de negócio do Rio de Janeiro. Em 1712, ou seja, logo após a invasão francesa, o contrato é arrematado pelo capitão Domingos Francisco de Araújo sob o valor de 13:333\$333 anuais, a ser dividido com o também homem de negócio José Mendes de Carvalho e mais outros três moradores no Rio⁵⁹.

Seria tão exaustivo quanto desnecessário citar aqui os diversos contratos assumidos pelos homens de negócio da praça carioca. O que queremos é simplesmente ressaltar a presença constante desse grupo na arrematação dos diversos contratos referentes à capitania fluminense, o que é indicativo de sua capacidade financeira. É preciso ressaltar que a participação nesses contratos era uma importante via de acumulação de capital.

Não dispomos das informações necessárias para o cálculo, mesmo estimado, da lucratividade de tais contratos. Entretanto, as estimativas feitas para outras regiões e períodos mostram ganhos elevados. No caso de Lisboa, os poucos dados existentes apontam nesse sentido. No caso do contrato do tabaco, que rendia mais de 1.000 contos para o Erário Régio, Jorge Pedreira estima uma lucratividade mínima de 500 contos para os arrematadores, já descontados os gastos. Conclui então o autor que “a contratação de rendimentos e monopólios régios constituía, assim, um poderoso instrumento de acumulação e de influência e, como tal, funcionava como um fator de diferenciação ou discriminação no interior do corpo de comércio, propiciando a formação de uma elite (...”⁶⁰.

Helen Osório aponta igualmente para o controle exercido pelos homens de negócio fluminenses sobre as arrematações da capitania sulista. É importante notar que alguns desses negociantes já se encontravam atuantes no Rio de Janeiro desde meados do século XVIII. O exemplo mais claro é o de José Bezerra Seixas, presente na praça carioca desde pelo menos a década de 1740⁶¹, e que em 1751 arremata o contrato da dízima da alfândega do Rio⁶² e em 1756 assume o contrato dos dízimos da capitania do Rio Grande⁶³. De tudo isso, fica claro que a participação dos negociantes fluminenses em tais arrematações, além de mostrar sua capacidade financeira, aumentava ainda mais essa mesma capacidade, por gerar uma forte acumulação de capital.

⁵⁶ O número de contratos postos em arrematação variou ao longo do período analisado. Em 1700 eles eram 10, e em 1732, 14. Os principais eram: contrato dos dízimos, contrato da dízima da alfândega, contrato da pesca (sic.) de baleias, contrato do tabaco, contrato da dízima do couro. (AHU - RJ, Cat. CA, doc. 2.400; AN, Coleção Vice-Reinado, Caixa 750, Pacote 1, pp. 4-19).

⁵⁷ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 123.

⁵⁸ AHU-RJ, Cat. – C.A., docs. 7.389/7.390.

⁵⁹ AN, CSON, L. 18, fl. 65.

⁶⁰ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., p. 154.

⁶¹ AN, CSON, L. 54, fl. 133, 1742.

⁶² AHU-RJ, Cat. – C.A., doc. 17.803.

⁶³ Helen OSÓRIO, *Estancieiros, lavradores e comerciantes na constituição da Estremadura portuguesa na América: Rio Grande de São Pedro, 1737-1822*, Niterói, UFF (Tese de doutorado), 1999, p. 207.

Entretanto, as arrematações não se constituíam na única forma de participação da elite mercantil no rendoso mundo dos contratos. Frequentemente, o arrematante optava por formar uma sociedade com outros negociantes ou arrendava partes do contrato. Esse trespasso de partes do contrato indica o caráter diversificado da atuação dos negociantes que buscavam sempre ampliar ao máximo seu raio de atuação, tanto para auferir os maiores lucros possíveis quanto para diminuir seus riscos, dividindo-os com terceiros. Um exemplo é o fato de que os mesmos homens de negócio que participam da arrematação dos dízimos em 1712 (Domingos Francisco de Araújo e José Mendes de Carvalho), dividem entre si o contrato de “pesca” de baleias, arrematado em 1714⁶⁴. Além disso, o mesmo José Mendes de Carvalho participa da arrematação, também em 1712, do contrato do subsídio pequeno dos vinhos⁶⁵.

Trata-se, portanto, de uma elite mercantil bastante ativa, com uma participação efetiva nos diversos tipos de contrato arrematados na capitania e que, no período seguinte ao do nosso estudo, estende seus interesses para fora da capitania, controlando o Sul. Isso não deve ser entendido, porém, como uma ausência total do capital metropolitano nas arrematações dos contratos fluminenses. Afirmar a autonomia dos negociantes fluminenses, refletida tanto na sua atuação mercantil quanto em tais arrematações, não significa negar o fato de que os mesmos estão inseridos num Império colonial, e que na cabeça desse Império há uma elite mercantil poderosa, a qual naturalmente se interessa por participar em alguns contratos. É sobretudo no contrato da dízima da alfândega que sentimos mais claramente sua presença. É assim, por exemplo, em 1738, quando Estevão Martins Torres arremata-o⁶⁶. Torres era um dos grandes negociantes da praça lisboeta, vindo a fazer parte do grupo dos maiores comerciantes do período pombalino. O mesmo ocorre com José Ferreira da Veiga, já citado acima, que arremata este contrato em 1745⁶⁷. De qualquer modo, essa participação dos negociantes metropolitanos não parece ter impedido que a elite mercantil fluminense controlasse uma parte importante do total de contratos. Ademais, vale a pena destacar que não há nenhum sinal de monopólio de qualquer dos contratos por um dos grupos mercantis⁶⁸.

Outro mercado de forte atuação dos homens de negócio fluminenses era o de crédito. Aqui, interessa-nos definir qual a importância das inversões feitas neste item dentro do conjunto das estratégias de atuação desse grupo social⁶⁹.

Infelizmente, possuímos muito pouca informação sobre a participação das dívidas ativas no conjunto das inversões feitas pelos negociantes. Mais do que nunca, sentimos a falta dos inventários *post-mortem*⁷⁰. Assim, não nos será possível estabelecer a proporção das dívidas ativas no total de investimentos da elite mercantil, já que dispomos de muito poucos exemplos para uma generalização segura. Buscaremos sobretudo definir qual era o papel desempenhado pela atividade creditícia no quadro das estratégias mercantis de então.

Um bom exemplo dessa importância do crédito nos é dado pelos três negociantes que pedem moratória em 1748⁷¹. Do total de seus investimentos em atividades mercantis, 61:779\$000 (30,41%) era formado por dívidas ativas que, como vimos, espalhavam-se por boa parte da América e África portuguesas. É importante ressaltar, porém, que os bens arrolados pelo trio não incluem aqueles que não estavam envolvidos na atividade mercantil. Logo, a participação das dívidas ativas no total de seus bens era necessariamente menor do que foi aqui apresentado.

Já no caso de Manuel da Silva Chellas, contamos com um arrolamento da totalidade de seus bens, com seus valores estimados. Segundo ele, o seu patrimônio estaria avaliado em

⁶⁴ AN, CSON, L. 20, fl. 111v.

⁶⁵ AN, CSON, L. 18, fl. 132.

⁶⁶ AN, Livro 2º da Alfândega, pp. 75v-78.

⁶⁷ Jorge Miguel Viana PEDREIRA, *Os homens de negócio...* cit., pp. 155-190.

⁶⁸ O que encontramos em vários contratos foi uma alternância, sem ordem ou período definido, entre negociantes do Rio e de Lisboa. O melhor exemplo é o do já citado contrato da dízima da alfândega. Neste, identificamos entre os arrematadores pelo menos 3 negociantes cariocas (José Ramos da Silva, Gaspar Caldas Barbosa, José Bezerra Seixas) e dois lisboetas (José Ferreira da Veiga e Estevão Martins Torres): AHU-RJ, Cat.-CA, docs. 2.400 4013, 5377, 5885, 7389/7390 e código 1.269.

⁶⁹ Para conhecer a participação dos negociantes cariocas no mercado local de crédito, ver: Antônio Carlos Jucá de SAMPAIO, *Na curva do tempo...* cit., cap. 4.

⁷⁰ Não há praticamente inventários disponíveis para a maior parte da capitania fluminense anteriores ao final do século XVIII. Conseguimos localizar somente 6 inventários no Arquivo do Mosteiro de São Bento.

⁷¹ Ver p. 11.

180.000 cruzados (ou 72:000\$000), dos quais 30.000 (16,67%) era formado por dívidas ativas.

Situação algo parecida é verificada no inventário de Antônio Pimentel ⁷². Seus bens arrolados pelo testamenteiro alcançaram a considerável soma de 33:800\$780. Deste total, 15:152\$080 (ou 44,83%) era formado por dívidas ativas. Convém ressaltar que esses números não refletem a proporção exata dos investimentos feitos por Pimentel. Segundo o testamenteiro, a maior parte dos bens foi perdida com a invasão francesa. Como, ao menos a princípio, as dívidas ativas não foram perdidas por estarem escrituradas, a sua participação real no total de bens devia ser menor. Mesmo assim, seu valor é significativo e, mais do que isso, parece encontrar-se disperso pelo Atlântico Português. Embora poucas dívidas tragam o local de residência dos devedores, encontramos alguns deles em locais como Pindamonhangaba, Cidade do Porto, Ilha Grande (atual Angra dos Reis), Ilha da Madeira e Lisboa.

Entretanto, o caso mais interessante que encontramos foi, sem dúvida, o de Francisco de Seixas da Fonseca ⁷³. Tratava-se, até onde pudemos ver, de um dos principais negociantes fluminenses do início do século XVIII.

O valor de sua fortuna atingiu 105:356\$045, ou 28.975,81 £ ⁷⁴. É importante destacar que esse valor não se refere a sua fortuna completa, pois infelizmente só encontramos as partilhas referentes a alguns de seus filhos. Desse total, 83:731\$211 (79,47%) era composto por dívidas ativas. O percentual elevado pode dever-se, em parte, ao fato de não dispormos de todos os bens do inventariado. Mas parece estar ligado, também, a um abandono da atividade mercantil antes ainda de sua morte: no conjunto de bens apresentados, não encontramos quaisquer referências a mercadorias, navios, armazéns, etc. Enfim, nada que nos revelasse o exercício corrente do comércio quando de seu falecimento. É importante também ressaltar que Francisco de Seixas falece em Lisboa, o que reforça a impressão de um abandono do comércio ⁷⁵. Por outro lado, grande proporção de suas dívidas ativas derivam dessa mesma atividade mercantil, pois são “contas de livro”, ou seja, contas-correntes cujos saldos foram apurados no livro-razão do negociante. Mesmo assim, a maior parte do valor emprestado constituía-se de empréstimos formais: “créditos” e “avanços”, mas também alguns penhores. Entre seus devedores estão alguns homens de negócio e vários senhores de engenho, bem como moradores nas minas.

Os exemplos acima apontam as duas razões fundamentais para a concessão de crédito por parte dos negociantes.

Em primeiro lugar, no que se refere à demanda, há a necessidade estrutural do crédito numa economia típica de Antigo Regime, na qual o dinheiro tende a se concentrar nas mãos de poucos, gerando assim uma escassez do “vil metal” para o restante da sociedade ⁷⁶. Portanto, demanda e oferta encontravam-se grosso modo separadas, o que gerava um mercado ativo de empréstimos. Além disso, é importante lembrarmos das especificidades de uma sociedade fundamentalmente agrária, com seus ritmos próprios de produção. Nesse tipo de sociedade, a produção obedece um ritmo cíclico, ligado às épocas de colheita e entressafra. A disponibilidade de crédito era um mecanismo essencial para se compatibilizar as necessidades cotidianas com o calendário agrícola. Por fim, convém repetir que o fornecimento de crédito pode ser visto, também, como uma forma de subordinação do devedor ao credor, criando laços duradouros entre as duas partes, fundamental sobretudo no que se refere às relações mercantis duradouras. Podemos dizer que todo grande negociante produz a partir de si uma cadeia de endividamento que coincidia, em grande parte, com sua rede de relações mercantis. Em outras palavras, relações mercantis envolviam sempre, ou quase, a criação de relações de crédito.

⁷² AMSB, doc. 1.059, 1711

⁷³ AMSB, doc. 284, 1730

⁷⁴ Para a conversão, utilizamos a tabela existente em: H. E.S. FISCHER, *De Methuen a Pombal: o comércio anglo-português de 1700 a 1770*, Lisboa, Gradiva, 1984, pp. 212 e ss. É importante notar que, com esse valor, Francisco de Seixas da Fonseca faria parte da elite mercantil carioca mesmo em períodos posteriores. João Fragoso, por exemplo, coloca como a camada mais elevada de sua hierarquia de fortunas aquelas com valores acima de 20.000 libras, João L. R. FRAGOSO, *Homens de grossa aventura...* cit., p. 260.

⁷⁵ Embora não tenhamos dados suficientes que nos permitam apontar exemplos inquestionáveis de abandono do comércio por parte dos negociantes do nosso período, João Fragoso e Manolo Florentino demonstram que esse era um fenômeno comum no Rio de Janeiro entre o final do século XVIII e o início do século seguinte (João FRAGOSO & Manolo FLORENTINO, *O arcaísmo como projecto...* cit., pp. 104-108.

⁷⁶ Fernand BRAUDEL, *Civilização material...* cit., vol.2, pp. 372-377.

Por outro lado, o empréstimo de dinheiro era também uma importante fonte de acumulação de capital para os homens de negócio. O caso de Francisco de Seixas pode ser considerado excepcional, pois a proporção de seus investimentos em dívidas ativas transformam-no praticamente em um rentista. De qualquer forma, aponta para a possibilidade de acumulação através desse expediente. A taxa de juros da época, 6,25%, embora aparentemente pequena, significava um investimento a princípio mais seguro do que o feito nas atividades mercantis. Havia também a opção de investir parte do capital em escrituras de “dinheiro a risco” que, se possuíam um retorno mais incerto do que o do empréstimo mais comum, compensavam o risco com os juros elevados que pagavam, de até 20%⁷⁷.

É importante lembrar que a concessão de crédito era também um importante instrumento de estabelecimento ou consolidação de relações sociais. Empréstimo para senhores de engenho ou mesmo para outros homens de negócio representava um mecanismo eficaz de entrada e participação na própria elite colonial. Elite essa que, como nos mostra Rae Flory em relação à Bahia, estava sempre disposta a se aliar a negociantes bem sucedidos, pois estes eram uma importante fonte de recursos para uma elite agrária cronicamente endividada⁷⁸.

Fontes Primárias

ARQUIVO NACIONAL (AN)

- Escrituras públicas do Cartório do Primeiro Ofício de Notas (CPON), 1650-1750.
- Escrituras públicas do Cartório do Segundo Ofício de Notas (CSON), 1711-1750.
- Códice 80. Correspondência dos governadores do Rio de Janeiro (1718-1725).
- Códice 157. Fianças das embarcações que saem do porto do Rio de Janeiro, volumes 1 a 7 (1724 - 1730).
- Caixa 495. Documentos da Alfândega do Rio de Janeiro (1700-1750).
- Publicações Históricas Vol. 15. Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, s/d.

ARQUIVO DO MOSTEIRO DE SÃO BENTO (AMSB)

- doc. 284. Inventário de Francisco de Seixas da Fonseca (1730).
- doc. 1.059. Inventário de Antônio Pimentel (1711).

ARQUIVO PÚBLICO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Documentos do Arquivo Histórico Ultramarino catalogados por Eduardo de Castro e Almeida (AHU):

- doc. 5.270 – Representação dos homens de negócio da praça do Rio de Janeiro contra a grande morosidade nos despachos da Alfândega (1726).
- doc. 6.786/9 – Consulta do Conselho Ultramarino acerca da informação que dera o governador do Rio de Janeiro sobre a violação das cartas dos comerciantes para descoberta dos descaminhos do ouro (1731).
- doc. 7.389/90 – Auto de arrematação do contrato da dízima da Alfândega do Rio de Janeiro (1731).
- docs. 8.028/35 - Dois requerimentos de Manuel da Silva Chellas, negociante da praça do Rio de Janeiro, pedindo moratória para pagamento de suas dívidas (1733).
- docs. 13.438 a 13.453 – Requerimento de 3 homens de negócio pedindo moratória para pagamento de suas dívidas (1748).
- doc. 17.803 – Contrato da dízima da Alfândega do Rio de Janeiro (1750).

Bibliografia

⁷⁷ Os empréstimos de “dinheiro a risco” eram feitos quase sempre entre negociantes, e significavam um empréstimo cujo valor devia ser enviado para Portugal, África ou Sacramento. A diferença em relação aos demais empréstimos é que esse só era pago se o valor emprestado chegasse efetivamente ao seu destino. Ou seja, se o dinheiro fosse perdido (por naufrágio, pirataria, etc.) o empréstimo não precisava ser ressarcido. Em compensação, os juros variavam entre 17 e 20%.

⁷⁸ Rae Jean Dell FLORY, «Bahian society...» cit, pp. 256-259).

- ALMEIDA, José Raimundo Correia de, «Traços gerais do sistema de comércio português no Atlântico – esboço de caracterização (1475-1750)», in *Primeiras jornadas de história moderna*, Lisboa, 1989, pp. 951-972.
- BOXER, Charles R., *A idade de ouro do Brasil (dores de crescimento de uma sociedade colonial)*, São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1963, 2ª edição.
- BRAUDEL, Fernand, *O Mediterrâneo e o mundo mediterrâneo na Época de Filipe II*, Lisboa, Martins Fontes, 1983, 2 vols.
- _____, *A dinâmica do capitalismo*, Lisboa, Teorema, 1985.
- _____, *Civilização material, economia e Capitalismo, séculos XV-XVIII*, São Paulo, Martins Fontes, 1995, 3 vols.
- FISCHER, H.E.S., *De Methuen a Pombal: o comércio anglo-português de 1700 a 1770*, Lisboa, Gradiva, 1984.
- FLORENTINO, Manolo G., *Em costas negras: uma história do tráfico atlântico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro (séculos XVIII e XIX)*, Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, 1995.
- FLORY, Rae Jean Dell, *Bahian society in the mid-colonial period: the sugar planters, tobacco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Recôncavo, 1680-1725*, Austin, University of Texas (Tese de doutorado), 1978.
- FRAGOSO, João L. R., *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, 1992.
- _____, & FLORENTINO, Manolo, *O arcaísmo como projeto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil no Rio de Janeiro, c. 1790-c. 1840*, Rio de Janeiro, Diadorim, 1993.
- FURTADO, Júnia F., *Homens de negócio: a interiorização da Metrópole e do comércio nas Minas setecentistas*, São Paulo, USP (Tese de doutorado), 1996.
- GODINHO, Vitorino M., *Estrutura da antiga sociedade portuguesa*, Lisboa, Arcádia, 1980, 4ª ed.
- MILLER, Joseph, «A economia política do tráfico angolano de escravos no século XVIII», in PANTOJA, Selma & SARAIVA, José Flávio Sombra (Orgs.), *Angola e Brasil nas rotas do Atlântico Sul*, Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 1999, pp. 11-68.
- OSÓRIO, Helen, *Estancieiros, lavradores e comerciantes na constituição da Estremadura portuguesa na América: Rio Grande de São Pedro, 1737-1822*, Niterói, UFF (Tese de doutorado), 1999.
- PEDREIRA, Jorge Miguel Viana, *Os homens de negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822): Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*, Lisboa, Universidade Nova de Lisboa (Tese de doutorado), 1995.
- RUSSELL-WOOD, A. J. R., «El Brasil colonial: el ciclo del oro, c. 1690-1750», in BETHELL, Leslie (Ed.), *Historia de América Latina 3. América latina colonial: economía*, Barcelona, Editorial Crítica, 1990, pp. 260-305.
- _____, «Centros e Periferias no Mundo Luso-Brasileiro, 1500-1808», in *Revista Brasileira de História*, vol. 18, n.º 36, 1998, pp. 187-249.
- SAMPAIO, Antonio Carlos Jucá de, *Na curva do tempo, na encruzilhada do Império: hierarquização social e estratégias de classe na produção da exclusão (Rio de Janeiro, c. 1650 - c. 1750)*, Niterói, UFF (Tese de doutorado), 2000.
- SUBRAHMANYAN, Sanjay, *O Império Asiático Português, 1500-1700*, Lisboa, Difel, 1995.