

Negócio e capitalismo, riqueza e acumulação

*Os negociantes de Lisboa (1750-1820)**

Jorge M. Pedreira**

Nas narrativas do desenvolvimento do capitalismo mundial durante o século XVIII, o império português, praticamente reduzido ao seu eixo atlântico, divide-se apenas em segundo plano, integrando-se na nova ordem económica internacional em formação (na economia-mundo, se seguirmos Wallerstein e Braudel¹) de um modo dependente ou periférico, providenciando recursos – metais amoeáveis, matérias-primas, fontes de acumulação – que favoreceram o progresso de um pequeno núcleo de regiões da Europa, da Inglaterra em particular, em direcção ao crescimento económico moderno e ao capitalismo industrial. O complexo luso-brasileiro – na verdade um complexo mais vasto, pois que mantinha importantes vínculos com a África, mas também com a Ásia – surge nestes relatos como um mundo atrasado, onde predominam ainda formas arcaicas de acção económica e onde a racionalidade capitalista pouco penetrou; um mundo, enfim, incapaz de tirar proveito

* Artigo recebido em junho de 2003 e aceito para publicação em agosto de 2003.

** Professor do Instituto de Sociologia Histórica da Universidade Nova de Lisboa.

¹ Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècles*, vol. II, *Le temps du monde*, Paris, 1979; Immanuel Wallerstein, *The Modern World-System*, 3 vols., Nova Iorque, 1974-1979.

Tempo, Rio de Janeiro, n.º 15, pp. 37-69

das riquezas naturais disponíveis ou até das produzidas, girando na órbita da primeira potência comercial e marítima do tempo, a Inglaterra.

Esta posição no espaço económico internacional encontraria como correspondência nas configurações sociais a debilidade da “burguesia” mercantil, tanto na metrópole como nas colónias. Uma tal debilidade consubstanciava-se na exiguidade dos seus efectivos e na sua correlativa incapacidade de afirmação sócio-política, mas também nas suas atitudes e modos de comportamento. Os “burgueses”, pouco numerosos, com escassa e efémera influência sobre os governos, mas buscando sempre a sua protecção contra a concorrência, seriam adeptos dos privilégios e dos monopólios à sombra dos quais podiam fazer lucros mais elevados e mais fáceis. Conservadores, temendo o risco, não se aventuravam em especulações arrojadas e atuavam frequentemente como simples agentes ou comissários dos negociantes estrangeiros. Ao investimento produtivo, designadamente na indústria, prefeririam a propriedade da terra – que lhes proporcionava um estatuto e um estilo de vida mais próximo da alta nobreza – preparando um precoce abandono dos negócios, ocupação que não lhes permitia granjear o prestígio ou o reconhecimento social a que aspiravam. A “traição da burguesia” de que falava Braudel, tendo como horizonte o mundo mediterrânico de finais do século XVI, aplicar-se-lhes-ia plenamente. Assim, a sua fraqueza era não apenas efeito, mas também causa da posição menor que o império português ocupava na economia internacional.

Ainda que se admitam algumas variações conjunturais – nomeadamente um avanço “burguês” sob o governo de Pombal – esta imagem tornou-se de tal modo corrente na historiografia que adquiriu um grau de verosimilhança que parece dispensar qualquer demonstração. Convém, no entanto, ir além de evidências aparentes. Da posição do império português no século XVIII, parcialmente integrado num sistema económico internacional do qual não comanda o metabolismo, e do conhecimento dos limites do seu desenvolvimento posterior, não pode deduzir-se, teleologicamente e sem mais investigação, uma caracterização das suas estruturas e dos seus agentes sociais como um negativo de um tipo ideal capitalista, que não corresponde ao de nenhuma sociedade do tempo, nem mesmo da Inglaterra.

Impõe-se, por isto, uma investigação, numa perspectiva comparada, dos modos de recrutamento e reprodução dos agentes sociais que animavam a circulação económica do império – os negociantes de grosso trato em primei-

ro lugar – das suas atitudes e formas de acção. Alguns ensaios têm já apresentado importantes contributos para o seu conhecimento.² Neste estudo, prosseguindo trabalhos anteriores,³ tomaremos como objecto os níveis de riqueza, a composição da fortuna, as modalidades de formação e acumulação do capital e os padrões de investimento dos homens de negócio de Lisboa. Será possível, deste modo, surpreender a natureza da sua acção económica e avaliar o alcance (o que equivale a dizer também os limites) das relações entre os negócios que prosseguiam e o desenvolvimento do capitalismo. Um capitalismo mercantil que, apesar da doutrinação de Adam Smith, pouco tinha ainda de *laissez-faire*, continuando, ao invés, por toda a parte incrustado no mercantilismo.

1. Níveis de riqueza e composição do património

Na segunda metade do século XVIII, constituiu-se em Portugal, e particularmente em Lisboa, um corpo diferenciado de homens de negócio, isto é, de comerciantes de grosso trato particularmente empenhados no tráfico a longa distância e nas operações financeiras associadas aos contratos com a coroa (de cobrança de impostos e direitos ou de concessão de monopólios régios). Em boa parte, a formação deste grupo é o efeito premeditado da política seguida pelo Marquês de Pombal, no sentido de concentrar nas mãos de agentes nacionais o comércio activo de Portugal com o Brasil e as nações estrangeiras. A criação de um novo organismo, ao mesmo tempo representativo e regulador – a Junta do Comércio – a definição de requisitos de entrada na profissão (como a obrigatoriedade da matrícula), a atribuição de privilé-

² Catherine Lugar, *The Merchant Community of Salvador, Bahia, 1780-1830*, Ann Arbor, 1980; Era Flory, *Bahian Society in the Mid-Colonial Period: the sugar planters, tobacco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Recôncavo, 1680-1725*, Texas University, Austin, 1976; William Michael Donovan, *Commercial Enterprise and Luso-Brazilian Society during the Brazilian Gold Rush: The mercantile house of Francisco Pinheiro and the Lisbon to Brazil trade, 1695-1750*, UMI, Johns Hopkins University, 1991; João Luís Ribeiro Fragoso, *Homens de Grossa Aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, 1992; Manolo Florentino, *Em Costas Negras. Uma história do tráfico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro (séculos XVIII e XIX)*, São Paulo, 1997; João Luís Ribeiro Fragoso e Manolo Florentino, *O Arcaísmo como Projeto*, Rio de Janeiro, 1996.

³ *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa, de Pombal ao Vintismo (1755-1820). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*, dissertação de doutoramento em Sociologia, mimeo., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1995, e “Tratos contratos: actividades, interesses e orientações dos investimentos dos negociantes da praça de Lisboa (1755-1822)”, *Análise Social*, vol. xxxi (136-137), 1996, pp. 355-379.

gios de carácter fiscal e simbólico e a identificação dos homens de negócio como destinatários de medidas legislativas foram disposições que contribuíram de forma decisiva para a consolidação deste corpo mercantil.

Ao identificar e comentar as intenções de Pombal – de fazer dos comerciantes nacionais os importadores e os agentes grossistas dos géneros estrangeiros e da exportação dos vinhos – o enviado inglês em Portugal mostrava-se céptico quanto às suas possibilidades de êxito, na medida em que os súbditos portugueses não teriam fundos suficientes para prosseguir os negócios por conta própria, sendo os comerciantes estrangeiros obrigados a conceder-lhes crédito, às vezes por longos períodos.⁴

A insuficiência dos capitais dos homens de negócio, segundo o diplomata inglês, pareceria indicar níveis de riqueza comparativamente módicos. Contudo, na sociedade portuguesa do tempo, era corrente a imagem de opulência do corpo de comércio, que tanto servia para enaltecer as suas faculdades e a sua capacidade de auxiliar o Estado como para denunciar a sua ambição e cupidez. Para dar apenas um exemplo, o futuro ministro do governo liberal de D. Pedro, Mouzinho da Silveira, falava, anos mais tarde, da classe do comércio, “cujo luxo sustentava Lisboa”.⁵ Esta imagem pública de riqueza encontrará algum fundamento nas proporções efectivas das fortunas dos homens de negócio?

Embora o conhecimento da repartição do património e do rendimento no Portugal da época seja ainda escasso, os elementos disponíveis confirmam a importância, pelo menos relativa, das fortunas dos negociantes. Em dois estudos que investigaram a distribuição da riqueza na cidade de Lisboa, explorando séries de inventários *post-mortem*, a riqueza dos homens de negócio sobressai de forma clara. No primeiro, baseado numa amostra de 255 casos referentes a diferentes meios sociais e às mais diversas ocupações, obteve-se o valor médio de 7 contos de réis para os patrimónios observados. Acima deste limiar ficavam apenas 43 casos (ou 16,8%), dos quais 35 eram comerciantes, na maioria homens de negócio.⁶ No segundo estudo, que parte de uma série

⁴ Hay ao Earl of Egremont, 18 de Março de 1763, Public Record Office (Londres), State Papers, SP 89/58, fs. 116-118.

⁵ *Obras*, vol. I, *Estudos e Manuscritos*, Lisboa, 1989, p. 875.

⁶ Nuno L. Madureira, *Inventários. Aspectos do consumo e da vida material em Lisboa em finais do Antigo Regime*, dissertação de mestrado, mimeo., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1989, pp. 61, 31 e 49.

de 213 inventários, achou-se um valor médio superior, de 12 contos de réis, mas apenas 29 fortunas acima de 20 contos. Os negociantes representavam 55% destes casos e a totalidade dos patrimónios avaliados em mais de 160 contos. A sua fortuna média (mais de 49 contos) correspondia a mais do dobro da de qualquer outra categoria socioprofissional e a mais do quádruplo da de um grupo de elite, como os desembargadores.⁷

Em estudo anterior, pudemos apurar que, ao findar o século XVIII, embora a maior parte dos negociantes tivessem patrimónios avaliados entre 20 e 50 contos, uma fortuna na ordem da centena de contos de réis nada tinha de excepcional, chegando os mais ricos a aproximar-se dos mil contos. Com tal opulência, nem a aristocracia conseguia competir. É certo que a importância da instituição de vínculos para perpetuação das linhagens da primeira nobreza torna muito difícil avaliar os seus activos. Contudo, mesmo tendo em atenção esta particularidade e procedendo, por isto, a uma extrapolação dos rendimentos de casas aristocráticas para o seu património a partir da taxa de juro legal, pode verificar-se que, em média, estas casas eram mais ricas do que os negociantes. Contudo, as suas fortunas apenas ombreavam com as dos homens de negócios mais abastados e ficavam longe das dos magnates do negócio, a quem não podiam certamente disputar a capacidade de enriquecimento e acumulação. Em consequência, o rendimento agregado do corpo mercantil de Lisboa seria francamente mais importante, de um ponto de vista económico, do que as rendas da aristocracia.

Deste modo, a comparação da riqueza dos homens de negócio de Lisboa com a de outros grupos sociais portugueses é-lhes sempre favorável. Convém agora alargar o paralelo a outras comunidades mercantis, o que será certamente mais esclarecedor quanto aos seus cabedais e às suas efectivas faculdades económicas. Dos resultados desta análise comparativa,⁸ pode concluir-se que estas faculdades eram semelhantes, quando não superiores, às dos corpos de comércio de outros grandes portos europeus, tais como Nantes, La Rochelle, Bordéus ou Cádis, e não ficavam nada a dever às dos comerciantes estrangeiros estabelecidos na capital portuguesa. Os mais ricos, entre os nacionais, seriam muito abastados em qualquer uma destas praças internacionais, e só em Londres poderiam sentir-se um tanto diminuídos. Na

⁷ Manuela Rocha, *Crédito Privado num Contexto Urbano Lisboa, 1770-1830*, dissertação de doutoramento, mimeo., Instituto Universitário Europeu, 1996, pp. 103-114.

⁸ Veja-se Jorge M. Pedreira, *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa*, op. cit., pp. 300-303.

capital comercial e financeira do Ocidente, mas não nos outros portos ingleses (nos chamados *outports*, como Liverpool ou Bristol), as fortunas eram claramente mais elevadas, mas, mesmo assim, como em Lisboa, eram raras as que ultrapassavam os 200 ou 300 contos de réis.⁹

A repartição dos recursos dos negociantes era muito desigual em todas as praças mercantis e, em Lisboa, esta desigualdade era provavelmente ainda mais pronunciada. Uns vinte homens de negócio, ou cerca de 5% dos efectivos, monopolizavam mais de 30% da riqueza e dos rendimentos e os 20% mais ricos concentravam 60% dos recursos do corpo mercantil. Também nos principais portos do Brasil, e em especial no Rio de Janeiro, encontramos negociantes opulentos, que ombreavam com os de Lisboa – de resto, alguns, como muitos outros, vinham depois instalar-se em Lisboa – mas o seu número era muito limitado.¹⁰

Riqueza e capital não significavam porém a mesma coisa. Como assinalou Richard Grassby, mais do que a dimensão da fortuna, é a sua composição que identifica os negociantes e os financeiros.¹¹ As dívidas activas – créditos comerciais e empréstimos hipotecários – os *stocks* de mercadorias e as aplicações financeiras (acções de companhias e títulos de dívida pública) constituíam a parte essencial dos seus patrimónios, em que as propriedades fundiárias, rústicas ou urbanas, embora sempre presentes, desempenhavam um papel nitidamente secundário. A parte dos artigos domésticos, das jóias e dos metais preciosos era por sua vez reduzidíssima.¹²

A matriz da fortuna dos negociantes encontra-se, por toda a parte, em Londres como em Bordéus, em Cádiz ou Valência, nos elementos constituintes do capital mercantil. Isto mesmo se verifica também na praça de Lisboa. A caracterização da estrutura patrimonial evidencia desde logo o carácter deci-

⁹ Peter Earle, *The Making of the English Middle Class. Business, society and family life in London 1660-1730*, Londres, 1989, pp. 35-36, 109; Nicholas Rogers, "Money, land and lineage: the big bourgeoisie of Hanoverian London", *Social History*, vol. 4 (3), 1979, pp. 440-41; Jacob M. Price, *Capital and Credit in British Overseas Trade: the view from the Chesapeake 1700-1776*, Cambridge, Mass., 1980, pp. 25-27; David Hancock, *Citizens of the World. London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community*, Cambridge, 1995.

¹⁰ João Luís Ribeiro Fragoso, *Homens de Grossa Aventura [...]*, op. cit., pp. 182-261-62; Manolo Florentino, *Em Costas Negras [...]*, pp. 183-194.

¹¹ Richard Grassby, "English merchant capitalism in the late seventeenth century. The composition of business fortunes", *Past and Present*, 1970 (46), p. 87.

¹² *Idem*, *ibidem*, pp. 90-94, e P. Earle, *The Making of the English Middle Class*, op. cit., pp. 121, 152-57.

sivo das componentes directamente associadas ao negócio: em geral, mais de metade das fortunas era composta por dívidas activas de diferentes naturezas – créditos comerciais, empréstimos, rendas em atraso – que procediam do desenvolvimento da actividade comercial e financeira ou dos investimentos antes realizados (quadro 1).

Quadro 1. Composição do Património

Componentes	valor mediano	valor médio	%
Dívidas activas ^(a)	22.521,274	56.926,541	52,20
Bens de raiz ^(b)	7.788,949	19.199,104	17,61
Dinheiro ^(c)	1.133,565	12.499,230	11,46
Apólices e títulos ^(d)	524,111	10.082,283	9,25
Mercadorias e géneros ^(e)	80,812	5.660,388	5,19
Ouro e prata ^(f)	1.025,742	1.657,655	1,52
Recheio da casa ^(g)	1.340,815	1.484,924	1,36
Capital fixo ^(h)	—	1.388,546	1,27
Escravos, carruagens e animais ⁽ⁱ⁾	46,818	145,928	0,13
Dívidas passivas	-3.377,857	-18.275,486	-16,76
Património ilíquido	49.443,497	109.045,655	100,00
Património líquido ^(j)	43.574,371	90.770,170	83,24

^(a) total de créditos a receber, incluindo saldos por liquidação de sociedades;

^(b) propriedades e direitos dominiais urbanos e rústicos;

^(c) dinheiro em caixa;

^(d) acções das companhias, padrões de juro e apólices de empréstimos nacionais e estrangeiros;

^(e) mercadorias em armazém e na alfândega e produtos das próprias propriedades;

^(f) objectos de ouro e prata e jóias;

^(g) mobiliário, roupa pessoal e de casa, louça, objectos de metal, relógios, imagens e louça de adega;

^(h) capital investido em navios e fábricas;

⁽ⁱ⁾ escravos, carruagens, segos, carros, animais de tracção e gado;

^(j) fortuna ilíquida a que foram deduzidas as dívidas passivas valores em milhares de réis a preços de 1790; percentagens relativas aos patrimónios ilíquidos.

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

Eram as componentes do capital mercantil que verdadeiramente determinavam o valor dos patrimónios e que, por isto, graduavam a capacidade económica dos negociantes, modelando a pronunciada hierarquia interna do corpo mercantil. A amplitude da variação do conjunto destas componentes –

créditos, mercadorias e capitais fixos – é nitidamente mais importante do que a do somatório das outras categorias de activos. Embora a configuração dos patrimónios conservasse as suas características fundamentais em todos os escalões de riqueza, a diferenciação das faculdades pecuniárias não deixa de introduzir algumas adaptações neste figurino geral. Assim, a parte que cabe aos bens de raiz reduz-se sensivelmente nas fortunas acima da média: cerca de 15%, quando é de 20-25% nas inferiores à média. Do mesmo modo, a quota dos artigos domésticos e de uso pessoal e dos objectos de ouro e prata é mais elevada entre os negociantes menos abastados (quadro 2), o que equivale a dizer que a distância entre ricos e remediados é menor naqueles tipos de activos que marcam o nível de vida e o padrão de consumo, do que naqueles que definem a extensão do capital de operação.

O nível de vida dos negociantes, tal como é traduzido pelo seu património, caracterizava-se pelo conforto e pela dignidade, mas também por um claro comedimento na ostentação. Este conforto – para os padrões da época – e até algum luxo, que podemos encontrar entre os mais ricos, não lhes exigiam qualquer sacrifício. Bens como jóias e metais preciosos, móveis e artigos domésticos, escravos, carruagens e cavalos representavam uma fracção menor dos patrimónios, por junto, menos de 5% em média e, em geral, ainda menos. Se as suas residências não eram mais faustosas, não era porque não pudessem suportar os encargos correspondentes mas porque os julgavam desnecessários. Maiores despesas sumptuárias seriam supérfluas e porventura até prejudiciais, não tanto porque diminuíssem sensivelmente os cabedais empatados no giro dos negócios, mas porque a comunidade mercantil apreciava a moderação no consumo e olhava com desconfiança os excessos do luxo, que eram, aliás, um dos critérios pelos quais se avaliava a boa ou a má fé de uma falência. O luxo devia, portanto, ser reservado aos muito ricos, de quem se conheciam as inesgotáveis faculdades financeiras. Aos outros, restava administrar o equilíbrio entre a vontade de reconhecimento social e o crédito na praça e era este equilíbrio que orientava, afinal, o seu padrão de vida.

2. Interesses, investimentos e formas de acumulação

Se era o *grosso trato* que especificamente qualificava a ocupação dos homens de negócio, eles desenvolviam empreendimentos das mais diversas espécies. O que melhor caracteriza a sua actividade é precisamente a plura-

Quadro 2. Níveis de Riqueza e Composição do Património

Níveis de Riqueza	Bens de raiz	Recheio da casa	Escravos, carruagens e animais	Ouro e prata	Dinheiro	Títulos e apólices	Géneros e mercadorias	Navios e fábricas	Dívidas activas	Dívidas passivas	Fortuna	
											líquida	ilíquida
< 20 contos (13)	média	829	39	657	775	365	117	230	5.551	1.625	10.799	9.173
	%	20,68	0,37	6,09	7,18	3,39	1,09	2,13	51,40	-15,05	100,00	84,95
21 - 40 (16)	média	892	82	701	3.687	2.102	2.303	1.304	11.277	4.121	29.044	24.923
	%	23,04	0,29	2,42	12,70	7,24	7,93	4,49	38,83	-14,19	100,00	85,81
41 - 100 (19)	média	1.071	110	1.102	4.698	3.070	1.252	188	36.956	10.108	64.644	54.923
	%	25,05	0,17	1,71	7,27	4,75	1,94	0,29	57,17	-15,64	100,00	84,36
101 - 150 (9)	média	2.404	308	4.894	11.566	2.691	11.153	2.240	65.695	17.259	117.289	100.029
	%	13,93	0,26	4,17	9,86	2,29	9,51	1,91	56,01	-14,72	100,00	85,28
151 - 300 (7)	média	3.078	205	2.089	28.086	42.018	9.603	1.125	113.496	71.713	239.229	167.515
	%	16,52	0,09	0,87	11,74	17,56	4,01	0,47	47,44	-29,98	100,00	70,02
> 300 contos (6)	média	2.552	342	2.772	69.316	48.444	27.739	6.953	274.060	57.135	511.606	454.471
	%	15,52	0,07	0,54	13,55	9,47	5,42	1,36	53,57	-11,17	100,00	88,83

Valores médios em milhares de réis (a preços de 1790) e percentagens sobre o património ilíquido

Fonte: ANTT, Inventários Orfanológicos de 70 negociantes (1759-1827).

lidade destes empreendimentos, do comércio à navegação, dos seguros ao crédito, das manufacturas aos bens de raiz, da arrematação de contratos e monopólios régios ao arrendamento de comendas e propriedades, das acções das companhias aos títulos da dívida pública.

Nem sempre a gama dos interesses e das actividades era tão variada. Havia os que elegiam um certo tipo de tráfego, um produto, uma região, uma forma de investimento, mas, mesmo nestes casos, a preferência não dava lugar a uma verdadeira especialização. Efectivamente, este padrão não singularizava o círculo mais restrito da elite mercantil, sendo também seguido pelos negociantes de recursos medianos e até inferiores. Não faz sentido, por isto, emprender a elaboração de uma tipologia que tome por critério a natureza dos seus interesses. Se havia, no entanto, uma actividade que podia introduzir uma certa diferenciação entre eles era a arrematação da cobrança de rendas públicas e da exploração de bens e monopólios régios, que, em grande parte, o Estado continuava a adjudicar, por contrato, a particulares.

2.1. Contratos régios e crédito público

Na arrematação dos contratos régios, os homens de negócio de Lisboa não estavam sozinhos. Comerciantes de outras cidades, para além de notáveis locais, funcionários e mercadores, para não falar dos negociantes estrangeiros, participavam também neste negócio. Entre mais de 600 pessoas que figuram, individualmente ou enquanto membros de sociedades, como interessadas nos contratos adjudicados no Conselho da Fazenda e no Conselho Ultramarino, entre 1750 e 1825, os elementos da praça de Lisboa são apenas um pouco mais da terça parte.¹³ No entanto, a sua contribuição não pode ser de modo algum subestimada: estão presentes em 61,2% dos contratos (que equivalem a 87% dos rendimentos arrematados) e os contratos em que figuram como primeiros titulares representam 74,3% das receitas para o Estado. A sua preponderância nos contratos de valor superior é ainda mais expressiva e acentua-se ao longo da segunda metade do século XVIII. De facto, entre os grandes contratos, só escapavam ao seu controlo os respeitantes à Alfândega do Porto – em que, no entanto, também participavam – ou a direitos impostos no Brasil, que, apesar de tudo, chegaram a dominar.

Embora os negócios com o Estado nem sempre fossem os mais seguros e proveitosos – e os fornecedores das instituições públicas tinham frequen-

¹³ São, no total, 664 contratos, em cuja arrematação participaram, como um dos sete sócios principais, 610 pessoas, sendo 205 negociantes da praça de Lisboa.

tes razões de queixa – os grandes contratos formavam, em geral, um poderoso mecanismo de acumulação. Na própria época, era voz corrente que proporcionavam “infalíveis, exorbitantes ganhos”, para usar a expressão do Conde de Resende, vice-rei do Brasil.¹⁴ O próprio presidente do Real Erário, o ministro D. Rodrigo de Sousa Coutinho, denunciava energicamente os “contratadores que se enriquecem à custa do Estado”.¹⁵ E Manuel Luís da Veiga, autor de um manual para os comerciantes, falava de 40 ou 50 homens de negócio que haviam enriquecido mais do que os outros, embora não se distinguíssem por mais aplicação no estudo da ciência mercantil.¹⁶ Os contratos eram, portanto, apontados como um meio fácil, mas a poucos acessível, de enriquecimento e de influência.¹⁷

Não é possível estimar com rigor o montante ou a taxa de lucros dos contratos. O único caso em que possuímos informação directa dos avanços que ficaram aos adjudicatários é o do contrato do pescado seco de Lisboa, que produziu, entre 1767 e 1772, um ganho líquido anual de cerca de 20%.¹⁸ Existem, porém, outras indicações indirectas. Por um lado, a brusca elevação do valor das prestações anuais, pagas ao Estado, que atinge diversos contratos nos finais do século XVIII e começos do XIX, e que, pelas suas proporções (entre 30 e 60%), não pode atribuir-se simplesmente à escalada dos preços, permite ter uma ideia da ordem de grandeza dos lucros. Por outro lado, conhecem-se estimativas coevas apresentadas por agentes autorizados da época. Domingos Vandelli, o destacado académico e economista, em memória sobre os meios de baixar os tributos, avançou uma estimativa dos lucros de alguns contratos, que representavam 250% no caso da pescaria das baleias, 92,4% no do monopólio do sal para o Brasil e 20% no do contrato geral do

¹⁴ *Apud* João Luís Ribeiro Fragoso, *Homens de Grossa Aventura*, ob. cit., p. 269.

¹⁵ D. Rodrigo de Sousa Coutinho, *Textos Políticos, Económicos e Financeiros 1783-1811* (Ed. André Mansuy Diniz da Silva), Lisboa, 1993, vol. II, p. 25.

¹⁶ Manuel Luís da Veiga, *Escola Mercantil sobre o comércio assim antigo como moderno entre as nações comerciantes dos velhos continentes*, 2.^a ed., Lisboa, 1817, p. 191; Nuno L. Madureira, *Mercado e Privilégios. A Indústria Portuguesa entre 1750 e 1834*, Lisboa, 1997, pp. 107-108.

¹⁷ Fernando Dorés Costa, *Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807)*, dissertação de mestrado, mimeo., Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Lisboa, 1993, p. 235.

¹⁸ Arquivo do Tribunal de Contas (ATC), Cartórios Avulsos (CA) Cx. 116 e Arquivos Nacionais/Torre do Tombo (ANTT), Conselho da Fazenda (CF), Liv. 119.

¹⁹ Domingos Vandelli, “Memória sobre os meios de abolir ou aliviar os tributos sobre os géneros de primeira necessidade, e no mesmo tempo aliviar as rendas reais”, Domingos Vandelli, *Aritmética Política, Economia e Finanças 1770-1804*, Ed. José Vicente Serrão, Lisboa, 1994, pp. 191-193; Nuno Madureira, *Mercado e Privilégios*, op. cit., p. 106.

tabaco e das saboarias.¹⁹ Quanto a este último estanco (que providenciava 17% das receitas do Estado no período pombalino), o secretário de Estado Martinho de Mello e Castro calculava, com base nos elementos fornecidos pelos próprios adjudicatários, que, depois de pagas ao Estado as avultadas prestações a que estavam obrigados, lhes ficava um “exorbitante ganho” (note-se a coincidência do vocabulário com a declaração do Conde de Resende) de 417 contos de réis, aos quais haveria que somar ainda o rendimento dos contratos de Macau e das saboarias.²⁰ Lucros desta dimensão bastavam para enriquecer os concessionários “a hum ponto incalculavel”.²¹ Mesmo depois de repartidos pelos seis, sete ou oito sócios, deixavam um rendimento impressionante, mais elevado do que o que auferiam as grandes casas aristocráticas.

Para além de proporcionar consideráveis proveitos aos arrematantes, a adjudicação dos grandes contratos colocava-os numa posição central, pois os termos das concessões permitiam-lhes, em geral, a nomeação de sócios ou a cedência de participações no negócio, que muitas faziam em pequenas quotas. Que não era forçoso participar na arrematação de rendas ou de monopólios régios para acumular uma grande fortuna, prova-o o caso de um grande comerciante, como João Teixeira de Barros, contudo, a contratação – enquanto instrumento de acumulação e fonte de poder social – não deixava de funcionar como factor de discriminação no interior do corpo de comércio, propiciando a formação de uma elite e fomentando até, quando os contratos mais rendosos se mantinham sob o domínio dos mesmos grupos, o desenvolvimento de tendências oligárquicas na praça mercantil.

Estas tendências, ao contrário do que poderia supor-se, acentuaram-se particularmente no reinado de D. Maria. Então, a hierarquia consolidou-se e, a par do conhecido grupo dos *tabaqueiros* (os Cruz-Sobral, os Braancamp, os Machado, os Caldas, os Quintela, os Ferreira, os Fernandes Bandeira) – uma boa parte do qual vinha já do tempo de Pombal – formou-se um segundo escalão, de uma vintena de homens de negócio e capitalistas, que entreteceram uma complexa rede de relações e sociedades comerciais, através da

²⁰ Martinho de Mello e Castro, *Parecer sobre os Contratos*, BNL, Res, Cód. 11478, já citado por Fernando Dores Costa, *Crise Financeira [...]*, op. cit., p. 232.

²¹ *Apontamentos Políticos sobre os Principaes Abusos, e Defeitos do Antigo Governo de Portugal, e Meios para se Emendarem: apresentados ao ministro de S.A.R. Conde de Villa Verde por Francisco Vieira de Abreu no anno de 1801*, Lisboa, 1820, p. 13. Citado por F. Dores Costa em *Crise Financeira [...]*, op. cit., p. 236.

qual dominaram por mais de vinte anos um largo sector das finanças régias. Para este domínio concorria ainda o facto de figurarem destacadamente como os grandes subscritores dos dois primeiros empréstimos públicos (para cuja colocação foi decisiva a contribuição da praça mercantil de Lisboa).²²

O domínio que os capitalistas mais proeminentes adquiriram sobre os dinheiros públicos não se cingia à exploração dos monopólios e à arrecadação de rendimentos. Os crescentes embaraços das finanças da Coroa tornaram indispensável, em 1794, um empréstimo de 800 contos de réis, que os contratadores do tabaco avançaram, numa operação que lhes valeu a prorrogação da concessão por seis anos, até 1802, ou seja, pelo mesmo prazo convencionado para o reembolso do capital e dos juros de 5%.²³ É inegável que, por via da sua decisiva participação nos principais dispositivos de financiamento do Estado, os segmentos economicamente mais poderosos do corpo mercantil lisboeta adquiriram uma posição preponderante no aparelho das finanças públicas, confirmada pelos próprios cargos que ocupavam, em especial na Junta dos Juros. Ocupavam, assim, uma posição privilegiada no interior de um sistema de trocas com a Coroa, de que fala com propriedade Fernando Dores Costa.²⁴ Um sistema que lhes permitia invocar como sacrifícios e, portanto, como serviços, os seus contributos para o financiamento do Estado (ainda que fossem compensados por juros), e que lhes assegurava a correspondente remuneração, sob a forma de mercês, regalias e direitos, entre os quais a própria a concessão ou prorrogação dos contratos régios.²⁵ As sucessivas concessões facultavam-lhes, por sua vez, as condições para prestarem novos serviços à Coroa. Assim, este jogo de transacções continha em si mesmo os mecanismos da sua reprodução e, ao mesmo tempo que tornava o Estado mais dependente dos capitalistas, concentrava os proveitos num grupo reduzido, que se encontrava à cabeça da hierarquia do corpo mercantil

Em começos do século XIX, esta hierarquia era amplamente reconhecida. Os próprios negociantes indicavam as graduações da riqueza e da “representação” entre as casas de negócio e chegavam a sugerir uma classificação

²² F. Dores Costa, *Crise Financeira [...]*, op. cit., pp. 170, 178-180.

²³ *Idem, ibidem*, pp. 72 e 218.

²⁴ Jorge M Pedreira, *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa [...]*, op. cit., pp. 123-24, e F. Dores Costa, “Capitalistas e serviços [...]”, op. cit., p. 447.

²⁵ F. Dores Costa, “Capitalistas e serviços: empréstimos, contratos e mercês no final do século XVIII”, *Análise Social*, vol. XXVII (116-117), 1992, pp. 441-460.

entre elas, exprimindo a imagem que circulava na praça de Lisboa a respeito da sua estratificação interna. Falavam de negociantes “considerados na segunda ordem”²⁶ ou de casas de negócio que eram “as primeiras da 2ª classe; e cuja fortuna he devida a operações propriamente mercantis” e não aos contratos.²⁷ O topo, a primeira classe ou ordem, era formado pelos grandes contratadores e pelos grossos capitalistas, que, apesar dos grandes lucros que retiravam dos contratos, não cingiam os seus interesses à arrecadação de rendimentos públicos e à exploração de monopólios régios, continuando a desenvolver especulações especificamente mercantis.

2.2. Comércio, navegação e seguros

A principal actividade dos negociantes era, naturalmente, o grosso trato, assim no mercado interno como nos mercados externos, especialmente ultramarinos. Os homens de negócio da capital portuguesa operavam como importadores, exportadores e distribuidores e havia até os que conservavam não só armazéns, como lojas, em que vendiam por atacado e por miúdo. Estas lojas, porém, representavam apenas uma parte dos seus negócios.

Era muito rara a concentração das actividades na comercialização de um único género. A regra era a diversificação das especulações, não só para dispersar os riscos, como para melhor aproveitar as possibilidades que os mercados ofereciam, mantendo os cabedais em permanente circulação. O negociante típico não era, pois, o especialista, mas aquele que comerciava em mercadorias das mais diversas qualidades e procedências. Contudo, se alguma actividade podia identificar os negociantes da praça de Lisboa era seguramente o comércio a longa distância e, em particular, o tráfego ultramarino. Eram eles que, em grande parte, animavam o tráfego marítimo que fluía e reflúia em torno da capital do império.

Os seus cabedais acorriam de preferência aos eixos em que gozavam das maiores vantagens e em que enfrentavam uma concorrência menos intensa, tanto dos estrangeiros, como dos outros nacionais. Elegiam, por isto, o comércio com o Brasil e o tráfego da rota do Cabo, em que continuavam a observar a regra da diversificação: os mesmos negociantes adquiriam açúcar, algodão, tabaco, couros do Brasil, panos e drogas do Oriente, e expediam carre-

²⁶ ANTT, Junta do Comércio (JC), Mç. 12, Cx. 48.

²⁷ ANTT, JC, Mç. 11, nºs 21-22.

gações de vinhos, farinhas, queijos e manufacturas nacionais, orientais ou estrangeiras.

Uma grande parte dos géneros coloniais descarregados em Lisboa destinava-se à reexportação. O movimento comercial com o Brasil supunha a colocação destes produtos nos principais entrepostos de redistribuição, que eram Hamburgo, para os países do norte, e Génova, para o Mediterrâneo. Exigia ainda o contínuo fornecimento de artigos nacionais e de manufacturas orientais ou europeias, porque as reexportações preenchiam a maior parte dos fretes para os domínios. O comércio transitário constituía, então, o eixo fundamental do sistema colonial luso-brasileiro e a prosperidade mercantil do último quartel do século XVIII baseou-se essencialmente no seu crescimento. Ora, ao contrário do tráfego ultramarino, as relações internacionais não se estavam, nem poderiam estar, vedadas aos negociantes estrangeiros.

Efectivamente, a maior parte do comércio internacional estava nas mãos dos comerciantes estrangeiros, em particular dos estabelecidos em Lisboa, que desfrutavam de vantagens óbvias no desenvolvimento dos seus negócios: estavam inseridos em redes de correspondentes por intermédio das quais podiam obter as mercadorias de fora ou colocar os produtos do reino ou do Brasil. Alguns eram mesmo simples agentes de grandes firmas comerciais dos seus países. Em qualquer caso, as mais significativas colónias estrangeiras – para além dos ingleses, os franceses, os holandeses, os hamburgueses, os suíços e os italianos – desempenhavam um papel fundamental nas relações económicas externas de Portugal. Isto mesmo é confirmado pela identificação dos consignatários de navios estrangeiros que aportavam a Lisboa, que eram, em regra, eles próprios, estrangeiros, ou pelos registos notariais de fretamento de navios dirigidos aos portos europeus, em que os portugueses raramente aparecem.

A maioria dos comerciantes nacionais só de forma ocasional faziam negócios directos com os outros países ou pura e simplesmente não os realizavam. Raramente as casas de comércio de outras praças europeias figuram entre os seus credores e devedores e, quando surgem, o seu número é escasso e são modestas as quantias envolvidas. Aos mais pequenos faltavam os recursos e os conhecimentos indispensáveis para se aventurarem em especulações de que ignoravam as regras de funcionamento. Para os de mais grossos cabedais, por outro lado, tratava-se de concentrar as energias em explorar privilégios que o exclusivo do pacto colonial lhes oferecia. Assim mesmo,

alguns estabeleciam relações, por vezes até bastante estreitas, com agentes comerciais e financeiros europeus. Era frequente que os grandes – mas apenas os grandes – negociantes tivessem uma parte dos seus interesses, por pequena que fosse, em negociações com os outros países. Esta prática tornou-se mais comum depois do estabelecimento de alguns portugueses em Inglaterra. De resto, a suspensão do pacto colonial recomendava um reforço das ligações com os outros países e uma diversificação de mercados, caminho que só alguns puderam ou quiseram seguir – por exemplo, a companhia Viúva Pedra & filho realizou importantes negócios a partir de Londres, onde se instalara António Martins Pedra filho.²⁸

Em suma, para os negociantes portugueses de Lisboa, o comércio internacional – em que enfrentavam a concorrência das casas de negócio estrangeiras – não constituía a actividade principal, nem provavelmente a mais vantajosa. Por conseguinte, não eram eles a força motriz deste tráfego, o que não significa que dele estivessem completamente ausentes.

O comércio da rota do Cabo, privativo da praça de Lisboa, revestia-se de um maior interesse. Exigindo volumosos capitais e apresentando altíssimos riscos, propiciava, em conformidade, lucros fabulosos. Repare-se que, enquanto se estima a margem de lucro no comércio brasileiro em torno de 20%,²⁹ as letras de risco para a Índia pagavam geralmente entre 30 e 40%, sobre os quais o aceitante ainda tirava o seu ganho. Perante tão elevada remuneração do capital, poderá surpreender que estas especulações mercantis não atraíssem mais comerciantes e o movimento comercial não fosse mais elevado. Apesar da grande expansão que conheceram no último quartel do século XVIII, as entradas de produtos da Ásia constituíam apenas 12 a 18% das importações ultramarinas até às invasões francesas, atingindo 20 a 30% entre 1813 e 1818, quando o comércio brasileiro enfrentava grandes embaraços.³⁰ Então, uma boa parte das expedições era financiada por letras sobre Londres ou por letras sacadas em Londres sobre Bengala, sendo uma forma de repatriar os capitais que, na sequência das invasões francesas, tinham procurado a segurança em Inglaterra.³¹

²⁸ ANTT, Inventários Orfanológicos (Inv. Orf.), Letra C, Mç. 31, Cx. 723 (1821).

²⁹ Catherine Lugar, *The Merchant Community of Salvador*, op. cit., pp.141-44.

³⁰ Elementos extraídos das balanças do comércio.

³¹ José Acúrsio das Neves, *Variadas sobre objectos relativos às Artes, Comércio e Manufacturas*, tomo II (1ª ed., 1817), *Obras Completas de José Acúrsio das Neves* (Ed. Armando de Castro e António Almodovar), vol. 3, Porto, s.d., pp. 280 e 487.

O comércio da Ásia sempre se confrontou com grandes constrangimentos. Por um lado, os comerciantes portugueses enfrentavam uma fortíssima concorrência nos portos asiáticos, onde as grandes companhias europeias desenvolviam estratégias monopolistas. A irregularidade e a demora das viagens, inibindo o estabelecimento de relações entre correspondentes e procuradores, semelhantes às que serviam de sustentáculo ao comércio transatlântico, impunha uma outra organização, exigindo a deslocação de agentes que administrassem as negociações e acompanhassem as mercadorias.

Colocavam-se ainda outros obstáculos, nomeadamente de ordem financeira. Os custos fixos do transporte impunham a concentração das carregações, realizadas em naus com uma capacidade superior a 500 toneladas. Além disso, a quase totalidade dos produtos tinham de ser pagos em numerário ou, na melhor das hipóteses, com letras sobre comerciantes da Ásia, que em Lisboa não eram fáceis de encontrar. A única forma de protelar os pagamentos era tomar dinheiro a risco, o que implicava o pagamento de prémios avultados. Havia, portanto, que reunir grossos cabedais para fazer face aos encargos da aquisição dos produtos orientais e da própria armação dos navios.

À primeira vista, então, só aos grandes negociantes, de reconhecidas faculdades, estariam abertas estas especulações. Ofereciam-se, no entanto, possibilidades a homens de negócio mais modestos, não só pelo dispositivo das letras de risco, que eram muitas vezes de valor inferior a um conto de réis, mas por meio da associação dos capitais ou pela repartição das entradas nas negociações. Era costume dividir as grandes negociações da Ásia em quotas, que se designavam interesses ou acções, o que ampliava o número de participantes e reduzia os riscos individuais.

Nas rotas do Oriente, o comércio e a armação dos navios eram indissociáveis: os armadores, proprietários das naus, eram os promotores das expedições e simultaneamente os principais interessados nas negociações, ainda que, em geral, perante os capitais envolvidos e as contingências das viagens, tivessem de partilhar com outros o investimento e os lucros. Era comum que a propriedade das embarcações fosse repartida entre vários negociantes, o que funcionava como meio de economizar capital e reduzir os riscos.

Contudo, a utilização de navios próprios não constituía um requisito para o exercício do comércio a longa distância. A organização e os ritmos do tráfego marítimo, mormente no Atlântico, convidavam os comerciantes a administrar comércio e navegação de uma forma independente. Por isto,

costumavam tomar carga alheia nos seus próprios navios e embarcar géneros próprios em navios alheios. Do mesmo modo, os perigos e as contingências que rodeavam as viagens de longo curso recomendavam a repartição das mercadorias por várias embarcações.

Ainda que fossem vários os homens de negócio que possuíam quinhões em navios,³² eram uma minoria os que se dispunham a empatar os seus cabedais na navegação. Contudo, mesmo para aqueles que faziam este tipo de investimento, a propriedade de navios não formava nunca uma componente essencial do seu património. Tudo indica que só excepcionalmente as receitas do transporte marítimo representavam uma fracção substancial dos seus proventos. Na carreira do Brasil, segundo algumas indicações fragmentárias, os fretes rondariam os 20% do valor da carga – o que podia chegar a quase 11 contos de réis numa viagem de Pernambuco para Lisboa³³ – e, na rota do Cabo, apesar da maior distância, não passariam dos 12%, o que era compensado pelo maior valor global das negociações.³⁴ A estas taxas haveria que deduzir os custos, além da própria amortização do navio, sendo os ganhos líquidos provavelmente muito baixos.

Tal como acontecia com o comércio, o transporte para os portos de outras nações era maioritariamente assegurado por navios e negociantes estrangeiros, muitos dos quais estabelecidos em Lisboa. A frota nacional era suficiente para sustentar o tráfego ultramarino, que lhe estava reservado, mas, mesmo no comércio com as ilhas adjacentes, os comerciantes portugueses chegavam a fretar algumas embarcações estrangeiras. De resto, só ocasionalmente alguns navios de bandeira nacional eram fretados para se dirigirem a portos de outras nações.

À navegação, encontrava-se associado um outro ramo de actividade dos negociantes de Lisboa: os seguros. Era um negócio que exigia vastas disponibilidades financeiras e a assunção de grandes riscos, pelo que era geralmente conduzido por sociedades de comerciantes. Nos finais do século XVIII e nas primeiras décadas do XIX, funcionava uma dezena e meia de companhias de seguros, umas mais duradouras que outras. Havia ainda negociantes que,

³² ANTT, Inv. Orf., Letra A, Mç. 136, Cx. (1805).

³³ ANTT, Arquivo Distrital de Lisboa, Cartórios Notariais, Cart. 2, Liv. 138, fls. 45v.-46v.

³⁴ ANTT, Inv. Orf., Letra M, Mç. 360, Cx. 3150 (1807), fl. 82, e Feitos Findos (FF), JC, Mç. 6, nº 8.

independentemente dos seus interesses nas companhias, agiam como *seguradores particulares*. As sociedades, que eram maioritariamente integradas por alguns dos grandes negociantes e capitalistas nacionais, vieram substituir os seguradores estrangeiros que dominavam por inteiro este ramo de negócio na época pombalina. Desde então, verificou-se não só um vasto alargamento desta actividade, como a sua autêntica *nacionalização*, pois os negociantes nacionais adquiriram o domínio sobre este importante ramo. Isto permitiu também reduzir, embora sem eliminar, o recurso às praças estrangeiras, que terá sido frequente no período pombalino³⁵. Além disto, a estrutura dos capitais alterou-se. A formação de uma sociedade de seguros por acções, que, ainda em 1770, era excepcional, tornou-se, em finais do século, uma forma comum de aplicação de fundos mercantis.

Apesar de todas estas mudanças, das novas modalidades de investimento, da extensão dos interessados, da ampla participação dos comerciantes nacionais, o esquema de funcionamento manteve-se basicamente o mesmo, sob a tutela da Casa de Seguros. Os dois tipos de sinistros que tanto as companhias como os particulares acreditados aceitavam cobrir com mais frequência eram o incêndio de bens imóveis e as perdas e danos no mar – de navios, casco, fretes, mercadorias e, sublinhe-se, das próprias letras de risco. No primeiro caso, embora os capitais segurados pudessem ser elevados, como os riscos eram menores, os seguradores sentiam-se em condições de actuar individualmente, cobrando prémios moderados, na ordem de 0,25% do valor dos imóveis em cada ano.³⁶ Contudo, no caso dos seguros marítimos, sendo maiores as contingências e mais avultados os cabedais protegidos, raramente as companhias se atreviam a agir isoladamente. A regra era que os riscos, de perda total ou parcial, fossem cobertos por vários seguradores, que subscreviam, cada um até certo montante, as apólices que se ofereciam na Casa de Seguros, instituição que funcionava como se de uma bolsa se tratasse. Os prémios variavam em conformidade entre 2 e 6%.³⁷ No entanto, podiam subir

³⁵ A.H. Oliveira Marques, *Para a História dos Seguros em Portugal (Notas e Documentos)*, Lisboa, 1977., p. 128.

³⁶ Vejam-se, por exemplo, as apólices de Joaquim Leocádio Fonseca e Silva, ANTT, Inv. Orf., Letra J, Mç. 456, Cx. 2247 (1805).

³⁷ ANTT, FF, JC, Mç. 2, n.º 1 (1788), e Francisco Bethencourt, “A actividade seguradora na época pombalina. Alguns aspectos”, *Égide*, n.º 3, 1981, p. 33.

³⁸ Vejam-se os seguros feitos por José Pereira de Almeida, ANTT, Inv. Orf., Letra J, Mç. 243, Cx. 1874 (1795).

consideravelmente, no caso do seguro de letras de risco, que chegavam a 15% e mais.³⁸

2.3. *Crédito mercantil e operações de banco*

No alvará de 31 de Janeiro de 1775, que proibiu a Misericórdia de Lisboa de dar dinheiro a juros, proclamava-se ainda a condenação divina da “venda do dinheiro”, que só poderia ser consentida “em benefício do commercio”. O crédito era, portanto, universalmente considerado como um elemento constitutivo da actividade comercial, uma ideia que encontra plena comprovação no próprio *modus operandi* dos negociantes, ou não fossem as dívidas activas a principal componente do seu património.

O comércio ultramarino, sustentado pelas relações entre sócios e correspondentes dos dois lados do Atlântico, processava-se por trocas de efeitos ou sucessivas compensações em fazendas, que promoviam a reprodução do tráfego. Porém, os valores dos produtos cedidos reciprocamente pelos comerciantes nem sempre eram equivalentes e as contas acabavam por apresentar um saldo favorável a um ou a outro. Era comum a manutenção de contas correntes entre negociantes, em que se inscreviam consecutivas operações sobre mercadorias e que ficavam muito tempo, às vezes anos, por ajustar. Este tipo de relacionamento, que não impedia alguns pagamentos parciais em numerário ou por meio da emissão de letras, continha em si uma forma de crédito mais ou menos oculta, que se revelava apenas quando se abriam ou extractavam os livros de contas dos negociantes. Tratava-se, afinal, de uma manifestação da modalidade mais simples, mas também a mais difundida, do crédito comercial: a concessão de uma dilação de pagamento.

Contudo, por mais comum que fosse o diferimento dos saldos de contas, por muito divulgada que se encontrasse a venda a termo, o crédito mercantil não se resumia a este tipo de mecanismos. Em certos procedimentos, o que estava em causa não era a intensificação da circulação e o aumento do volume de transacções, pela concessão de facilidades para a extracção das mercadorias, mas a própria formação do capital de operação. Para este efeito, o meio mais simples, que não constituía tão-pouco um instrumento exclusivamente mercantil, e que tanto servia para financiar o giro do negócio como para acudir a outras despesas, era a obtenção de dinheiro a juro.

A contracção dos empréstimos dirigia-se ao custeamento de uma operação em particular, ou ao reforço geral dos cabedais disponíveis. Os títulos

por que se faziam estes empréstimos podiam ser vulgares escritos particulares de obrigação e de confissão de dívida ou ainda escrituras públicas registadas notarialmente, que tanto consignavam uma garantia genérica de todos os bens do devedor, como uma hipoteca especial sobre uma certa propriedade.

O comércio a longa distância encontrava também as suas modalidades específicas de financiamento. Continuava a empregar-se a letra de risco, um velho instrumento que conservava toda a sua eficácia e que titulava uma relação contratual em que os negociantes operavam ora como capitalistas, se tinham fundos disponíveis e estavam dispostos a correr alguns riscos, ora como devedores, quando tomavam cabedais para armar os seus navios ou completar a carga das suas negociações. Neste último caso, havia outros expedientes, sendo um dos mais correntes o empréstimo sobre a cobrança total ou parcial dos fretes de uma viagem, que correspondia afinal à antecipação desta cobrança.

A extensão do uso do crédito e a relativa facilidade com que se obtinha na praça, por maior ou menor preço, consoante a reputação de quem o procurasse, gerava ocasionalmente situações de insolvência, que atingiam em especial os menos experientes ou os mais imprudentes. E o mesmo efeito tinham por vezes as liquidações de contas que haviam permanecido muito tempo por ajustar. Contudo, o confronto entre a dimensão dos passivos e das dívidas activas e os capitais próprios confirma que eram raros os casos em que o crédito alimentava um volume de transacções desproporcionado relativamente às faculdades dos comerciantes de grosso trato.

Embora não fossem os únicos a fazê-lo, eram eles, para além dos corretores e dos cambistas, que mais regularmente faziam o comércio de letras e se encarregavam do seu desconto. Será, por isto, excessiva a asserção de que “O comércio de banco é inteiramente desconhecido aos nossos negociantes”.³⁹ A prática do rebate não se esgotava, aliás, na negociação das letras, contemplando outros títulos, como o papel-moeda, depois da sua emissão nos últimos anos do século XVIII, e os bilhetes de alfândega, emitidos sobre direitos a haver, que serviam para os pagamentos da Fazenda Real.⁴⁰ Era costume cobrar-se uma comissão de 3% sobre o desconto dos bilhetes.⁴¹

³⁹ “Carta sobre o comércio de Portugal com a Itália” (1800), *Memórias Económicas Inéditas (1780-1808)*, Ed. José Luís Cardoso, Lisboa, 1987, p. 286.

⁴⁰ David Justino, *História da Bolsa de Lisboa*, Lisboa, 1994., p. 63.

⁴¹ ANTT, Inv. Orf., Letra H, Mç. 10, Cx. 1478 (1784).

Os negociantes faziam ainda, embora em escala reduzida, uma outra operação caracteristicamente bancária: aceitavam depósitos, em geral de pequenas quantias, que ficavam à sua guarda e sobre as quais podiam ou não pagar juros.⁴² Assim, o grande capitalista Jacinto Fernandes Bandeira tinha na sua posse as apólices de Carlota Joaquina. Mais difundida era a sua participação no mercado do empréstimo de dinheiro, um mercado amplo (que, em Lisboa, abrangia a quase totalidade da população), em que ocupavam mesmo uma posição dominante.

Embora oferecesse um rendimento real relativamente baixo, o adiantamento de dinheiro a juros, por grosso e a retalho, era amplamente praticado pelos negociantes que tinham uma clientela bastante diversificada, que em grande parte se situava fora da comunidade mercantil. Nas condições criadas pelas restrições legais que impediram a Misericórdia de Lisboa de avançar dinheiro a juros, negociantes e capitalistas tornaram-se os principais fornecedores do crédito às casas aristocráticas.⁴³ Por vezes, os avanços de dinheiro aos fidalgos mais não eram do que uma antecipação das rendas por que tomavam as duas propriedades,⁴⁴ constituindo, neste caso, a extensão do seu interesse pelo arrendamento de comendas e de outras herdades. Contudo, as famílias aristocráticas, reféns do seu crónico endividamento, eram tradicionalmente más pagadoras, mas gozavam da protecção da coroa e dos tribunais. Os riscos dos negócios com os fidalgos só podiam justificar-se pela esperança de obtenção de elevados rendimentos a longo prazo, resultantes do arrendamento das suas propriedades.

Nos empréstimos, como no giro mercantil, todas as cautelas não eram poucas, mas, desde que assentes em garantias sólidas (hipotecas, fianças), ou na reputação e probidade dos devedores, os créditos podiam passar a gerar uma renda fixa, que não havia urgência em liquidar. Este procedimento era mesmo recomendado por alguns negociantes nos seus testamentos. As próprias letras de câmbio, através da sua circulação, podiam servir à mesma finalidade. Esta era uma via complementar de aplicação dos capitais, que se abria em particular aos negociantes, e que combinava rendabilidade, mobilidade e segurança.

⁴² Veja-se, por exemplo, ANTT, Inv. Orf., Letra M, Mç. 49 (1786).

⁴³ Nuno G. Monteiro, *O Crespúsculo dos Grandes (1750-1832)*, Lisboa, 1998, pp. 389-394.

⁴⁴ *Idem, ibidem.*, pp.394-405.

2.4. Bens de raiz e títulos da dívida – Segurança e rendimento

Se conservavam o grosso dos seus cabedais em circulação, no giro do negócio, os comerciantes de grosso trato nem por isto deixavam de procurar modalidades de investimento que lhes propiciassem uma consolidação parcial das suas fortunas e assegurassem rendimentos fixos às suas famílias. As alternativas que se lhes apresentavam para este efeito, numa época em que os mercados de capitais eram extremamente incipientes e começavam apenas a estruturar-se, não primavam, como é evidente, pela variedade. Em rigor, para além das acções das companhias privilegiadas, que se ofereceram à subscrição no início do governo de Pombal, mas não se encontravam inteiramente ao abrigo dos riscos do negócio – como os sócios da Companhia da Ásia descobriram à sua custa – as possibilidades de emprego dos seus fundos resumiam-se à aquisição de prédios urbanos ou rústicos e de títulos da dívida pública (primeiro os padrões de juro real e depois também as apólices dos novos empréstimos), e secundariamente ao empréstimo de dinheiro com garantias sólidas, mormente sobre hipotecas de bens de raiz. Esta espécie de investimentos respondia, pois, em primeiro lugar, às preocupações com a segurança e com o bem-estar da família.

Quando as considerações de segurança sobrelevavam as demais, o investimento fundiário recolhia a preferência geral. O imobiliário, mesmo depois do terramoto de 1755, que causou perdas incalculáveis, continuava a ser um símbolo de solidez e estabilidade. As outras soluções dificilmente podiam disputar-lhe esta qualidade. Por isto, os negociantes consagravam uma proporção significativa do seu património – em torno de 20%, ou mais, para os de menores recursos – à aquisição de propriedades e à construção de edifícios.

Eram múltiplas as modalidades que o investimento imobiliário podia revestir: prédios, casas, lojas e armazéns; herdades, quintas e casais; terrenos agrícolas e florestais formavam, no essencial, a gama de opções que se oferecia aos negociantes. As próprias formas de propriedade podiam variar: da propriedade plena à construção de edifícios próprios sobre domínio directo alheio, do domínio útil ao domínio directo dos terrenos. O arrendamento de comendas e de outros grandes domínios, nomeadamente dos que pertenciam às casas aristocráticas, era, como vimos antes, uma das actividades a que se entregavam alguns negociantes e capitalistas, mas, em geral, intervinham no

negócio como intermediários, “rendeiros monopolistas sublocadores”, que tomavam as terras por junto, “em massa”, para as subarrendar em parcelas.⁴⁵

As vastas explorações agrícolas, em que eles não poderiam superintender assiduamente, estavam por norma fora das suas cogitações e a aquisição de fazendas longe de Lisboa não se adequava aos seus padrões de investimento. Eram raros os homens de negócio que possuíam bens de raiz fora das províncias da Estremadura e do Ribatejo. Ao contrário do que acontecia entre os agentes ingleses do comércio colonial não tinham propriedades no ultramar, por exemplo terras ou engenhos no Brasil, ainda que muitos tivessem feito uma passagem pela colónia.⁴⁶ Alguns, apesar de tudo, converteram-se em grandes proprietários. São, porém, excepções que confirmam a regra. Em geral, o património imobiliário dos negociantes era composto por várias fracções, que em alguns chegavam a 30 ou 40, ou mesmo à centena. Muitos destes bens eram pequenos talhões, courelas de pinhal e terras de sementeira ou até foros, que não valiam mais de 100 mil réis. Contudo, se se tratava de quintas em Lisboa e nos arredores ou de prédios na capital, raramente as avaliações eram inferiores a 1.500\$000 ou 2 contos de réis e atingiam-se com relativa facilidade valores da ordem dos 5 ou 10 contos. Estas eram aliás as duas modalidades mais correntes do investimento fundiário do corpo mercantil lisboeta.

Os prédios na cidade constituíam em média mais de 2/3 das suas propriedades, por vezes a totalidade. Embora não fosse uma regra universalmente observada, muitos negociantes eram proprietários das suas residências. Contudo, a aquisição ou a construção de prédios urbanos servia, antes de mais, como um meio de aplicação dos seus fundos e de consolidação das suas fortunas. A reconstrução de Lisboa, após o terramoto, proporcionou-lhes uma excelente oportunidade de investimento para obtenção da renda fundiária urbana, principalmente desde que Pombal ordenou a demolição das barracas em que a população da capital se alojava.⁴⁷

⁴⁵ “Plano para o governo de huma caza”, manuscrito do século XVIII, publicado por Nuno L. Madureira, *Cidade: Espaço e Quotidiano (Lisboa, 1740-1830)*, Lisboa, 1992, p. 285; veja-se também Nuno G. Monteiro, *O Crepúsculo dos Grandes*, op. cit., p. 399.

⁴⁶ Jorge M. Pedreira, “Brasil, fronteira de Portugal. Negócio, emigração e mobilidade social (séculos XVII e XVIII)”, *Anais da Universidade de Évora*, nºs 8-9, 1998-1999, pp. 47-72.

⁴⁷ Jorge M. Pedreira, “L'éclat des affaires. Les négociants et la réédification de Lisbonne (1755-1800)”, comunicação ao colóquio “L'Espace Marchand”, *EUI Colloquium Papers*, Florença, 1988; *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa [...]*, op. cit., pp. 381-384.

Este ensejo não foi desperdiçado pelos homens de negócio, que, apesar das perdas sofridas no sismo, estavam em condições financeiras de o aproveitar. Na Baixa pombalina, estão claramente em maioria entre os construtores: são eles que mandam edificar 40% dos prédios começados a erguer até 1776 (55% se considerarmos apenas aqueles de quem conseguimos identificar o proprietário). Nos outros bairros, porém, a sua presença é bem discreta e é muito difícil identificar a maior parte dos construtores.⁴⁸

A participação dos negociantes na reedificação da Baixa lisboeta perseguia o duplo objectivo de consolidação parcial da sua fortuna – de um investimento sólido e seguro – e da constituição de um rendimento fixo: por esta via assumiam o papel de promotores imobiliários e usufrutuários de rendas (*rentiers*). A maioria das construções da cidade nova, ao lado de alguns edifícios públicos, eram *prédios de rendimento*, casas (com lojas e armazéns) para alugar, que valiam entre 7 e 20 contos de réis.

O arrendamento urbano proporcionava então um bom rendimento ao capital. Por certo não tão elevado como as especulações mercantis ou os contratos régios, mas mesmo assim superior à taxa de juro legal e à remuneração dos títulos da dívida, novos e velhos. Esta é, pelo menos, a conclusão a que pode chegar-se pela observação do valor dos arrendamentos de um conjunto de 90 propriedades em Lisboa. Mesmo nos casos mais desfavoráveis, a renda excedia os 5% do valor do imóvel e podia atingir mais de 10%. Ainda tomando em conta os custos de manutenção, o imobiliário, pelo menos na zona comercial de Lisboa, era um investimento mais convidativo, comparativamente às aplicações monetárias, as únicas igualmente seguras, que se ofereciam ao capital mercantil. Facultava a constituição de uma renda fixa que, se sobreviessem embaraços nos negócios ou em caso de morte súbita do próprio negociante, poderia assegurar à sua família a conservação do seu padrão de vida.

Para além das propriedades que mantinham em Lisboa – para habitação e para rendimento – uma série de negociantes, muito provavelmente mais da terça parte, possuíam quintas na cidade ou nos arredores. Alguns substituíam mesmo a sua habitação no centro da cidade por uma quinta na periferia, mas a maioria adquiria estas quintas para segunda residência ou, menos frequentemente, como fonte de rendimento. Algumas destas propriedades atingiam valores extremamente elevados (20 ou 30 contos), embora geral-

⁴⁸ *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa [...]*, op. cit., p. 381.

mente o valor oscilasse entre os 2 e os 8 contos. Para os que as detinham, estas propriedades representavam 20 a 30% dos seus bens de raiz.

A utilização que era dada a estas quintas dependia, em certa medida, da sua própria extensão. As maiores, e mais ricas, eram arrendadas no todo ou em parte, mas quase todas preenchiam uma função de residência de campo, o que não excluía a exploração agrícola por intermédio dos caseiros e dos feitores. Com uma ou outra excepção apenas, estas propriedades, mesmo quando os géneros que produziam eram comercializados, proporcionavam rendimentos modestos que por vezes não chegavam tão-pouco para cobrir as despesas.

Se a aquisição ou a construção dos prédios urbanos tinha por objectivo a obtenção de um rendimento, a posse destas quintas visava, em geral, o conforto e a distinção que uma residência de recreio podia facultar. Era, por conseguinte, um investimento com finalidades simbólicas, uma vez que permitia uma demonstração social das fortunas mercantis e do padrão de vida que elas proporcionavam.

A par dos bens de raiz, os títulos da dívida pública eram a outra grande possibilidade à colocação dos cabedais em segurança. Como vimos antes, os homens de negócio fizeram entrar larguíssimas somas nos cofres do Erário, figurando em posição predominante entre os subscritores dos novos empréstimos. De resto, a aquisição de imóveis e de apólices servia o mesmo fim: a constituição de um capital consolidado que produzisse um rendimento fixo. Por isto, em certos casos, os grandes investidores no imobiliário e na dívida pública eram os mesmos, porque era maior a sua preocupação com a segurança dos seus capitais.

No domínio das aplicações monetárias, as alternativas às apólices e aos padrões de juro eram escassas. Oferecia-se a possibilidade da compra de tenças, que eram uma forma corrente de assegurar uma renda anual a um familiar, em particular às filhas ou às irmãs que abraçavam a vida religiosa ou ficavam solteiras. Alguns homens de negócio e capitalistas aplicavam ainda o seu dinheiro em títulos estrangeiros, mormente ingleses. Não procuravam com estas aplicações um rendimento superior, visto que as *annuities* do Banco de Inglaterra apresentavam uma remuneração inferior aos títulos da dívida nacional (3 ou 4%, em vez de 5 ou 6%), mas a certeza do reembolso e do pagamento pontual dos juros. Este expediente tornou-se mais comum após

as invasões francesas, quando, como se disse, vários negociantes retiraram os seus capitais para Inglaterra.

Procurando resguardar uma parte dos seus patrimónios dos riscos do negócio, os comerciantes de grosso trato escolhiam as aplicações que lhes garantissem a preservação dos seus capitais e lhes promettessem um rendimento estável. Colocavam, por isto, uma parte dos recursos que acumulavam em bens de raiz e títulos diversos, especialmente em fundos públicos nacionais ou ingleses. Contudo, a sua preocupação com a segurança e até a sua vontade de afirmação social – que a aquisição das quintas de recreio servia – subtraíam do giro do negócio apenas uma fracção menor dos seus cabedais e, por conseguinte, não prejudicavam de modo significativo a circulação comercial. O investimento imobiliário e as aplicações monetárias estavam longe de esgotar os destinos que davam aos seus fundos e não induziam portanto a metamorfose dos negociantes em proprietários ou *rentiers*, um rumo que seria seguido por um ou outro dos seus filhos.

Por outro lado, a aquisição de bens de raiz não significava a emulação, pelo corpo mercantil de Lisboa, dos modelos reprodutivos de tipo nobiliário, que assentavam na primogenitura, na eleição de um sucessor e na indivisibilidade do património. Tornou-se muito rara entre os homens de negócio a instituição de morgados, instrumento por excelência destes modelos,⁴⁹ que terá sido corrente entre eles durante o século XVII.⁵⁰ Só na elite mercantil dos grandes contratadores esta instituição mantinha algum significado, mas não impedia a prossecução dos negócios. Em qualquer caso, não parece que possa sustentar-se razoavelmente que a reprodução do corpo mercantil estivesse ameaçada pelas orientações que guiavam os seus investimentos fundiários.

3. Conclusão: negócio e capitalismo no sistema mercantil

Na sua obra seminal sobre a ética protestante e o espírito do capitalismo, Max Weber propôs uma definição de acção económica capitalista. Segundo esta definição, uma tal acção baseia-se na expectativa de obtenção de lucro pelo aproveitamento de oportunidades de troca, ou seja, é uma acção

⁴⁹As próprias ordenações eram bem explícitas quanto à finalidade nobiliária dos morgados, *Ordenações Filipinas*, liv. IV, tit. 100, § 5.

⁵⁰ David Grant Smith, *The Mercantile Class of Portugal and Brazil in the Seventeen Century: a socioeconomic study of the merchants of Lisbon and Bahia* (1975), University Microfilms International, Michigan, 1985, p. 182.

que procura utilizar oportunidades formalmente pacíficas de obtenção de lucro. Supõe ainda um cálculo do capital em termos monetários, empregando para o efeito os métodos da contabilidade moderna ou os meios mais grosseiros e primitivos, de tal forma que no início de cada operação seja possível estimar o seu lucro provável e no final o seu lucro efectivo.⁵¹

Contudo, na perspectiva de Weber, o capitalismo não se resume a uma mera repetição ou reprodução de acções económicas de tipo capitalista, antes implica uma série de condições económicas, sociais e políticas, nomeadamente a existência de mercados livres (isto é, libertos de constrangimentos sociais), de uma força de trabalho também ela livre (ou seja, assalariada), de um enquadramento legislativo e administrativo previsível ou “calculável”, de formas comerciais de transmissão do capital e dos respectivos direitos (isto é, de mercados de títulos).⁵² Mais do que isto, supõe um conjunto de atitudes, de valores, de crenças – um *ethos* – que torna a procura do lucro e a acumulação não só legítimas, como socialmente úteis, de tal modo que a aquisição económica passa a constituir um objectivo em si mesma (o fim último da vida dos homens) e não apenas um meio de satisfação das suas necessidades materiais.⁵³

Como se sabe, Weber atribuiu uma importância crucial à ética protestante na emergência deste “espírito” do capitalismo, mas, muito depois da reforma protestante, ainda a legitimidade da busca de lucro, ou mais geralmente do interesse próprio, tinha de ser objecto de uma justificação ideológica, que era tudo menos óbvia. Albert Hirschman, em *The Passions and the Interests*, traçou a genealogia desta justificação, desde Bernard de Mandeville, e da sua fábula das abelhas – em que os vícios privados, do luxo e da avidez, geram virtudes públicas – até Adam Smith, sem esquecer Montesquieu e James Steuart.⁵⁴

Montesquieu faz aparecer o comércio sob uma nova luz. É certo que, paralelamente à grande tradição europeia que tinha o comércio por censurá-

⁵¹ Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Ed. Anthony Giddens, Londres, 1991, pp. 17-18.

⁵² Max Weber, *General Economic History*, Londres, 1927, pp. 208-209. Veja-se também Alan Macfarlane, *The Culture of Capitalism*, Oxford, 1987.

⁵³ Max Weber, *The Protestant Ethic [...]*, op. cit., p. 53.

⁵⁴ Albert Hirschman, *The Passions and the Interests. Political arguments for capitalism before its triumph*, Princeton, 1977.

vel e por vis aqueles que o exerciam (de Aristóteles à Escolástica, passando por Cícero), uma outra, menor, sempre louvara a utilidade das suas funções e as virtudes que infundiram (de Linânio a Grócio, passando por autores mercantilistas como Thoman Mun).⁵⁵ Apesar desta segunda tradição, a sistematização das virtudes civilizadoras do comércio, tal como se encontram expressas em *L'Esprit des Lois*, e o relevo que na obra se confere às limitações que a actividade mercantil colocava aos excessos do poder pela sua capacidade de organização independente, viriam a exercer considerável influência. Montesquieu não confundia, porém, a liberdade do comércio, que defendia, com a absoluta liberdade dos negociantes e entendia mesmo que estes não deviam ser nobres, embora devessem ter acesso à nobreza. Assim se garantia que não haveria meio mais seguro de sair da sua profissão e ascender socialmente do que exercê-la com perfeição.⁵⁶

Esta mesma diferenciação entre a liberdade de comércio e a liberdade dos comerciantes aparece na obra que mais longe levou no século XVIII a defesa dos benefícios da livre operação dos interesses individuais. Em *The Wealth of Nations*, Adam Smith propugna o levantamento dos constrangimentos à prossecução do interesse próprio nos mercados, de onde resultaria afinal o interesse da sociedade. Ao seguirem o seu simples princípio mercantil de procurar ganhar um centavo, onde um centavo pudesse ser ganho, negociantes e artífices serviam o público, mesmo que não tivessem a menor intenção de o fazer.⁵⁷

Ao longo da sua obra, porém, Smith expressa por diversas vezes a sua desconfiança relativamente aos negociantes, que acusa de serem os principais promotores do sistema mercantil – a expressão que usa para denominar o que hoje chamamos mercantilismo – e em particular de aconselharem os governos a adoptar as restrições do comércio colonial. Denuncia com veemência a sua avidez e o seu espírito de monopólio, que os levava, sempre que podiam, a conspirar contra o público para elevar os preços.⁵⁸ Chega a

⁵⁵ Jacob Viner, “Five Lectures on Economics and Freedom. Lecture I – Early attitudes toward trade and the Merchant”, *Essays on the Intellectual History of Economics*, Princeton, 1991, pp. 39-44; Eli F. Heckscher, *Mercantilism* (Ed. Lars Magnusson), 2ª ed, Londres, 1994, vol. 2, pp. 280 ss.

⁵⁶ *L'Esprit des Lois*, II, Liv. XX, cap. xxii.

⁵⁷ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Liv. III, cap. 4, § 17.

⁵⁸ Liv. IV, cap. III, § 38; Liv. I, cap. X, parte II, § 27.

sustentar que a sua cobiça não fora menos fatal ao sossego da Europa do que os caprichos da ambição, da violência e da injustiça dos governantes.

Nem sempre, pois, a prossecução do interesse próprio nos mercados gerava benefícios públicos, embora Smith não o admita expressamente.⁵⁹ Assim, a obra que marcou uma nova era na defesa do capitalismo acaba por se manifestar contra os capitalistas do tempo, que eram os grandes negociantes. Porque, de facto, ainda no último quartel do século XVIII, o capitalismo, que era um capitalismo mercantil, não funcionava no quadro do *laissez-faire*, mas no interior do sistema mercantil.

Como mostrou Fernand Braudel, o capitalismo do tempo ocupava ainda um estreito patamar da vida económica e social. O seu domínio não era a produção, mas a circulação, mas não a incorporava por completo, distinguindo-se do mercado. O capitalismo instalara-se numa posição cimeira do mundo do comércio, onde imperavam os monopólios de direito ou de facto e a manipulação dos preços. O comércio a longa distância, o crédito, a banca e a especulação financeira eram as suas áreas de eleição e a sua personagem central era o negociante polivalente, que encimava a hierarquia da sociedade mercantil e deixava aos mercadores as tarefas simples, relativas ao funcionamento do mercado. Neste cenário, o Estado figurava mais como cúmplice do que como obstáculo.⁶⁰

É exactamente neste contexto que cumpre apreciar a acção dos homens de negócio da praça de Lisboa. As suas operações comerciais constituíam seguramente acções económicas capitalistas, segundo a definição de Weber, mesmo que continuassem a usar métodos de contabilidade mais rudimentares – mas o mesmo faziam os negociantes de grandes praças internacionais⁶¹ – e se limitassem em geral ao cálculo do lucro em cada operação, e não em função do tempo ou da totalidade do capital empregado. As suas actividades e os seus interesses tinham também um carácter capitalista. O peso decisivo das dívidas activas e a importância menor das mercadorias no conjunto dos seus patrimónios mostram que a finalidade das operações que conduziam era,

⁵⁹ A este propósito, veja-se Jacob Viner, “Adam Smith and laissez-faire”, *Essays on the Intellectual History of Economics*, op. cit., pp. 97-101.

⁶⁰ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècles*, vol. II, *Les Jeux de l'échange*, Paris, 1979, pp. 329-348.

⁶¹ B.S. Yamey, “Scientific bookkeeping and the rise of capitalism”, *Economic History Review*, 2^a série, vol. I, 1949 (2-3), pp. 106-10.

antes de mais, a reprodução e a acumulação do capital e não a reposição das existências: nisto se distinguiu o grosso trato do comércio de retalho, que alguns homens de negócio ainda praticavam, mas em que não concentravam as suas energias. Especialistas do capital, não se deixavam aprisionar em nenhuma especialidade do negócio em particular e por isto eram tão variados os seus interesses e os destinos que davam aos seus fundos.

Entre estes interesses figuravam, de forma destacada, aqueles negócios em que se beneficiavam de privilégios e em que era menor a concorrência: o comércio colonial e os contratos com a coroa, relativos à cobrança de direitos e impostos ou à exploração de monopólios régios. Estes privilégios foram reforçados pela política pombalina. O objectivo de Pombal, para quem o comércio era a mais eficaz das formas de guerra, era assegurar ao País um comércio activo e criar casas de negócio nacionais que sustentassem este comércio sem terem de recorrer ao crédito dos estrangeiros. Para atingir tal desiderato, utilizou medidas tipicamente mercantilistas e formas selectivas de distribuição de recursos. Por um lado, fez cumprir os direitos exclusivos dos negociantes nacionais sobre o comércio colonial, excluindo os pequenos traficantes, “comissários volantes”, que eram tidos como os principais agentes do contrabando e aliados dos comerciantes estrangeiros. Criou, deste modo, uma renda, em sentido económico estrito, isto é, proporcionou ao capital empregado no comércio colonial lucros mais elevados do que poderia obter em quaisquer outros empreendimentos ou na ausência desta protecção.⁶² A renda assim produzida foi outorgada a um grupo expressamente reconhecido e delimitado pelo Estado: os homens de negócio.

Por outro lado, sobre este mecanismo, um outro, ainda mais selectivo – a instituição de monopólios sobre oportunidades de negócio, tais como as companhias comerciais – veio reservar a um núcleo ainda mais restrito os proveitos desta renda. No caso da concessão dos monopólios régios, os contratos estabeleciam a repartição deste lucro extraordinário entre o Estado e os concessionários, mas, como os demais contratos régios, criaram acima de tudo um poderoso mecanismo de acumulação, fazendo entrar no circuito do capital rendimentos que de outro modo ou permaneceriam na esfera do consumo, privado ou do Estado. Esta situação não se alterou significativamente

⁶² Sobre a definição de renda, veja-se James M. Buchanan, “Rent seeking and profit seeking”, *Toward the Theory of the Rent-Seeking Society* (Ed. James M. Buchanan, Robert D. Tollison e Gordon Tullock), Texas College Station, 1980, pp. 5-6.

após a queda de Pombal. As maiores necessidades financeiras do Estado vieram mesmo reforçar os efeitos de concentração económica destes mecanismos.

No quadro da persistência do sistema mercantil, a criação desta renda atraiu, como não poderia deixar de ser, os grandes negociantes aos negócios em que ela se produzia, num comportamento que os economistas designam *rent seeking*.⁶³ Isto mesmo era reconhecido na época. Numa carta sobre o comércio de Portugal, falava-se nestes termos da actuação de duas classes de negociantes nacionais:

(...) a primeira composta de poucos e grossos capitalistas, que se impinguarão e continuam a impinguar-se, não por meio de especulações subtis e bem combinadas de comércio; mas por meio de monopólios e contratos [...]. Os capitais que esta classe amontoa com os excessivos ganhos, que faz à custa do Estado; [...] os emprega ordinariamente ou em um pouco de comércio com a Ásia e com as nossas colónias ou em compras, uma grande parte usurárias de grandes terrenos [...]. Acostumados como já disse a ter grandes lucros com pouco trabalho nos monopólios contratados, e no comércio exclusivo das nossas colónias; não querem arriscar os seus capitais em outras espécies de comércio, que não conhecem e no qual por consequência o lucro é para eles incerto. [...] A segunda classe dos nossos negociantes é composta dos que fazem o forte do seu comércio com as nossas colónias, o qual lhes segura lucros avultados com pouco trabalho.⁶⁴

Contudo, os negociantes não deixaram de se interessar por outras actividades, nomeadamente pela própria indústria, quando, pelas suas ligações ao mercado colonial – caso da estampanaria sobre panos crus da Índia – ou a um mercado interno protegido ofereciam expectativas de lucro interessantes.⁶⁵ De qualquer modo, a penetração das especulações capitalistas noutras áreas, para além do comércio colonial, do crédito e do financiamento público, permanecia limitada.

A relativa raridade da constituição de sociedades comerciais duradouras indicia também uma certa debilidade de um capitalismo a que em gran-

⁶³ Sobre a definição de *rent seeking*, veja-se “Rent seeking and profit seeking”, op. cit., e, especificamente sobre o mercantilismo, Barry Baysinger, Robert B. Ekelund Jr. e Robert D. Tollison, “Mercantilism as a rent-seeking society”, *Toward the Theory of the Rent-Seeking Society*, op. cit., pp. 235-268.

⁶⁴ “Carta sobre o comércio de Portugal com a Itália”, op. cit., pp. 285-286.

⁶⁵ Sobre a participação dos negociantes no desenvolvimento industrial, veja-se Jorge M. Pedreira, *Estrutura Industrial e Mercado Colonial. Portugal e Brasil (1780-1830)*, Lisboa, 1994, pp. 427-47.

de parte falta um dos demais requisitos estabelecidos por Weber: a diferenciação entre o negócio e a unidade doméstica.⁶⁶ De facto, sem esta separação, que permanece limitada enquanto as casas de negócio, ou as firmas particulares, não se distinguem dos negociantes individuais, há sempre o risco de que um capital – que se formou através da transferência de riqueza do exterior para o interior do circuito do capital e pela economia (pela privação, diria Adam Smith) de parte dos lucros – regresse, pelo menos em parte, ao exterior, sempre que o negociante individual cessa a sua actividade ou deixa a casa comercial sem sucessor. Num contexto de permanente renovação do corpo mercantil, como era o caso de Lisboa (ainda que principalmente nos escalões médios e inferiores), no interior de uma sociedade em que, apesar da promoção social colectiva dos homens de negócio, esta profissão ainda é vista como uma condição de passagem, num Estado dependente do negócio para se financiar, mas que não constrói um edifício administrativo previsível, este risco era bem real. A vulnerabilidade do capitalismo mercantil português, na transição para o século XIX, manifesta na falta de capacidade de internacionalização e de consolidação bancária das casas de negócio e na sua absoluta dependência dos mecanismos de *rent-seeking*, pode justamente ser compreendida neste quadro, em que o capitalismo se articula com a sociedade de privilégio e o império.

⁶⁶ Max Weber, *The Protestant Ethic [...]*, op. cit., pp. 21-22.