

Elites comerciantes na América portuguesa: a inserção no mercado de crédito urbano do Rio de Janeiro (1808 – 1820)

Elizabeth Santos de Souza (UFF)¹

A proposta desse texto é realizar uma discussão preliminar sobre a participação da elite mercantil no mercado de crédito urbano da sociedade carioca entre os anos de 1808 a 1820. Para tal, utilizaremos somente as escrituras notarias de obrigação, de vendas com dívida e de quitação que mencionaram as ocupações profissionais dos agentes envolvidos. Por encontrar-se ainda na fase de coleta de dados, não será possível demonstrar com plenitude as informações para cada ano deste recorte temporal. Dessa forma, realizaremos um primeiro esforço analítico a partir do balanço dos dados catalogados até o presente. As fontes que integram este corpo documental pertencem ao fundo do Primeiro Ofício de Notas do Rio de Janeiro, alocado no Arquivo Nacional.

As pesquisas históricas realizadas nos últimos anos apontam para a crescente atuação dos homens de negócio a partir do Setecentos². A transição da proeminência de uma elite agrária para uma elite mercantil tem sido diagnosticada por diferentes estudos e em díspares regiões do Brasil colônia. No entanto, o período específico em que ocorre esta mudança difere para cada parte no Ultramar de acordo com a conjuntura local. Em relação à cidade do Rio de Janeiro, Antônio Jucá Sampaio (2002) afirma que a partir de 1720 era possível verificar uma crescente distinção entre a elite agrária e a elite mercantil, cuja última tende a atuar intensamente no mercado de crédito em detrimento do declínio da participação da primeira elite, radicada pela prestação de serviços dos conquistadores coloniais.

Entretanto, apesar de compartilhar da ideia de que a elite mercantil fora forjada ao longo do século XVIII, João Fragoso (2000) destaca, através do conceito de colonial tardio, que é somente na passagem do século XVIII para o XIX que os negociantes de grosso trato assumiram a supremacia de ditar o ritmo do mercado carioca. O referido conceito é empregado para representar

um período de intensas mudanças políticas, sociais, econômicas e culturais que inserem novos elementos na pauta de discussão de um cenário. O historiador João Fragoso utiliza esse conceito para designar a transformação da economia carioca, que passava pelo movimento de adoção de novas formas de acumulação de capital através da prática mercantil, além da vivência com a supremacia do Rio de Janeiro enquanto Praça mercante no Atlântico Sul.

Consideramos que a concepção de economia colonial tardia nas terras fluminenses, a ser aplicada para fins do Setecentos e início do Oitocentos, parece não abarcar as intensas alterações moldadas na primeira metade do século XVIII. Destarte, em consonância com os dados apresentados por Jucá Sampaio, podemos afirmar que novas formas de acumulação de capital já estavam impostas, e de modo proeminente, no meado do século XVIII. Isto porque, na década de 1730, os homens de negócios representavam 56,9% dos credores, enquanto que as instituições coloniais somadas com os senhores de engenho perfaziam o total de 10,7%. Isto posto, não é possível restringir a transação do mecanismo de acumulação econômica e da formação de uma nova elite somente ao final do período Setecentista. Conquanto, o crescente prestígio da Praça carioca tivesse ocorrido nesta época.

Na cidade de Salvador, entre 1690 a 1715, Rae Flory (1978) já apontava que os homens de negócio, atrás das instituições, eram a segunda maior fonte de fornecimento de crédito. Todavia, Alexandre Vieira Ribeiro (2007) alegou que a participação dos homens de negócio no crédito da cidade tivera uma brusca queda, quando na década de 1760 as instituições coloniais, com destaque a Santa Casa de Misericórdia, representavam 87,4% dos credores de Salvador. De modo que, seria somente na segunda metade do século XVIII que o grupo mercantil tornou-se a maior fonte de financiamento de crédito na cidade.

Desta maneira, chamamos atenção para o seguinte ponto, mesmo com as contradições acerca do período exato em que os homens de negócios tornaram-se destaque no mercado colonial em diferentes partes da América

portuguesa, sabe-se que o século XVIII engloba esse processo de transição da elite, e como tal refletiu no quadro político. A administração política de d. José I, ao lado do primeiro-ministro Marquês de Pombal, entre 1750 a 1777, forneceu aparatos jurídicos e técnicos para a consolidação dos homens de negócio como elite, principalmente se os recursos adquiridos com suas práticas viessem a servir à Coroa.³ Cabe salientar, por oportuno, que a necessidade de moedas monetárias promoveu um esmero da Coroa para com os abastados comerciantes, impulsionando o seu enobrecimento.

A serventia do capital procedente do comércio para auxiliar os interesses régios acentuou-se ao longo das décadas porvindouras. De modo não destoante, os projetos da Coroa a partir da sua instalação no Brasil colônia também tiveram como parte dos financistas a elite mercantil. Théó Lobarinhas Piñeiro (2003), através da organização do primeiro banco do Brasil em 1808, demonstrou a aproximação da Coroa com os negociantes cariocas ao ter a finalidade de construir seus aparelhos administrativos na nova sede do Império lusitano. As distintas mudanças sociais na capital, comumente conhecidas a partir da transferência da corte, também contaram com a contribuição dos donos de grandes capitais. Sendo assim, buscamos aferir a participação dos mercadores nas práticas de crédito registradas através das escrituras notarias entre os anos de 1808 a 1820.

No tocante ao recorte temporal e aos dados catalogados até então, temos como respaldo o número de 540 escrituras que constam no banco de dados. Entretanto, somente 288 trazem alguma referência sobre a ocupação desempenhada pelos financiadores de créditos e tomadores de empréstimos. Tendo o interesse de conhecer os agentes desse mercado, somente as escrituras que possuem a identificação ocupacional serão aferidas. Por ora, a tabela seguinte irá explicitar o montante dos envolvidos com as práticas creditícias na cidade.

Tabela 1 – Credores e mutuários no Rio de Janeiro, 1808 – 1820*

	NEC	%	NED	%
Funcionário Público	16	5,5	17	6
Instituição	1	0,4	2	0,7
Militares	27	9,4	32	11,1
Mulheres solteiras, viúvas e divorciadas	35	12	40	14
Negociante da Praça	16	5,6	18	6,2
Negociante e Cavaleiro da Ordem de Cristo	8	2,8	4	1,4
Padres	17	6	6	2,1
Pretos Forros	0	0	3	1
Profissionais liberais e mestres de ofício	30	10,2	44	15,2
Testamenteiro	0	0	1	0,4
Titulados com hábito militar	5	1,8	3	1
Vivem de Lavoura	11	3,9	13	4,5
Vivem de Negócio	107	37,2	93	32,2
Vivem de seus bens	15	5,2	12	4,2
Total	288	100	288	100

Fonte: Primeiro Ofício de Notas do Rio de Janeiro sob guarda do Arquivo Nacional. Livros consultados: 206, 207, 208, 209, 210, 211, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223. A sigla NEC representa o número de escrituras de credores, e a NED representa o número de escrituras de devedores.

* Esta tabela consta somente a relação das escrituras em que os credores e devedores identificaram a sua ocupação.

A tabela de número 1 demonstra as diferenciações dos agentes mediante as nomenclaturas que apareceram nas escrituras cartoriais. É possível certificar que este mercado tinha diferentes indivíduos que partilhavam do uso das técnicas do crédito. O ato de pedir emprestado e emprestar requeriam alguns conhecimentos prévios das partes envolvidas que interfeririam no sucesso das negociações. Segundo Fernand Braudel, “[...] moeda e crédito são técnicas, técnicas que se reproduzem, se perpetuam por

si próprias. São uma única e mesma linguagem que todas as sociedades falam a seu modo, que qualquer indivíduo é obrigado a aprender” (1995, p. 436).

Entendemos que a manipulação das ferramentas corretas por partes desses indivíduos permitiram que esses ficassem registrados juridicamente nos livros de notas do Rio de Janeiro. A prática do crédito engloba sérios riscos para ambos os envolvidos, os credores, apesar do registro legal a partir das escrituras, precisavam depositar confiança nos mutuários de que seriam, posteriormente, ressarcidos. Por sua vez, os tomadores de empréstimos careciam zelar por sua fama pública, para que o cultivo da boa imagem permitisse adquirir o crédito sob seus diferentes instrumentos⁴. Para além de obter o crédito, era preciso ter condições de galgar das melhores ofertas do mercado, baixa taxas de juros, prazo longo para o reembolso da quantia e maior distância geográfica da localização do credor em relação à do devedor. Isto é, não basta ter acesso ao crédito, é preciso averiguar a qualidade desse empréstimo.

Bem sabemos que a inserção desses indivíduos nas redes locais seria importante, no mercado interpessoal, para a confiança dos credores nos mutuários. Contudo, isto não é tudo, pois como ressalta Maximiliano M. Menz (2010) “a inexistência de um mercado “impessoal” não inviabiliza uma racionalidade plenamente “capitalista” (num sentido weberiano)” (p. 24). Destarte, independente da proximidade entre as partes, os cálculos das operações, em alguns casos, perpassavam pelas transições creditícias. Assim, a tabela de número 1 aponta o registro dos indivíduos que conseguiram ultrapassar as barreiras inerentes à técnica do crédito e firmaram suas ações no primeiro cartório do Rio de Janeiro. Não em número expressivo, mas o livro de notas também registra as escrituras de dívidas e vendas com crédito que ficaram sem efeitos por falta de consenso entre os credores e os devedores, impedindo as negociações de serem concretizadas.

Se é preciso romper barreiras para alcançar o bem almejado, a tabela 1 exprimi que uma gama variada de agentes não somente conseguiu adquirir, mas também forneceu crédito. Embora, seja inegável que a grande maioria dos envolvidos estava inserida na elite carioca. Aqui, porém, convém aferir somente

os integrantes das redes mercantis. De acordo com os dados, poucos foram os indivíduos que auto intitularam-se no grupo de credores como “negociante da Praça” ou “negociante da Praça e cavaleiro da Ordem de Cristo”, esses segmentos somados chegam ao valor de 8,4%, que comparado ao montante geral de fornecedores de crédito seria de pouca relevância. Entretanto, a valor do capital dado a crédito por esse grupo chega ao montante de 82:316\$547 (oitenta e dois contos trezentos e dezesseis mil e quinhentos e quarenta e sete réis), excetuando a escritura que o devedor Fernando Joaquim de Matos, em 02 de agosto de 1817, registrou a obrigação de hipotecar o seu navio e todos os bens do frete que pretendia fazer à Moçambique, pois esta não discriminava o valor da dívida⁵.

O valor do empréstimo encontrado por essa soma da elite comerciante parece ser protuberante, principalmente quando comparamos com a pesquisa de Jucá Sampaio (2002) que encontrou, para os anos de 1741 a 1750, os homens de grosso trato sendo responsável pela quantia de empréstimo no valor de 82:595\$682 (oitenta e dois contos quinhentos e noventa e cinco mil e seiscentos e oitenta e dois réis), que representava 39,3% do total de financiamento do mercado. Sobre o comportamento do mercado de crédito na cidade de Salvador, Alexandre Vieira Ribeiro verificou que o predomínio das instituições como prestamistas majoritárias ao longo do século XVII e primeira metade do século XVIII fora superado pelos credores privados na década de 1770, que significavam 81,7% dos que concediam crédito, perfazendo a soma de 56:764\$499 (cinquenta e seis contos setecentos e sessenta e quatro mil e quatrocentos e noventa e nove réis). Desse modo, se os dados da tabela, aqui abordados, apontam que o valor manipulado pelos homens de negócio entre 1808 a 1820 foi representativo, por outro lado, indica uma alta concentração de crédito sob domínio de um pequeno grupo local.

Entretanto, não podemos deixar de mencionar que os mercadores não se resumem aos que auto intitularam-se de negociante, pois uma categoria também expressiva na tabela 1 é o grupo designado “vive de negócio”. Segundo as transações registradas nas escrituras, percebemos que esta categoria englobava os diferentes personagens da hierarquia mercantil. O

corpo de comerciante era constituído hierarquicamente, contendo desde os mercadores sem localização fixa até os homens de negócios – ou negociante de grosso trato. Diferentemente dos primeiros, os últimos eram vistos como o topo da elite mercante, integrantes de uma atividade honrosa, para esses, “[...] *o commercio era huma profissão nobre, necessária, e proveitosa [...]*” (OLIVEIRA, 1806, p. 94). Sendo assim, os divergentes estratos sociais de comerciantes, somado com os diversos termos que aparecem na documentação para referir o vínculo do indivíduo com o comércio dificulta a padronização rigorosa das atividades exercida por cada agente do cenário mercantil (RODRIGUES, 2009).

No tocante aos que foram identificados a partir do termo “vive de negócio”, é possível apreender divergências sobre o status social dos indivíduos, contendo pessoas com baixo ou alto poder aquisitivo. Essa conclusão é dada através das formas com que os empréstimos foram negociados e da discriminação do negócio praticado, isto é, quando essas informações apareciam nas escrituras. Para fins de exemplificação, o grupo dos que viviam de negócio incluía tanto um dono de botequim quanto um grande proprietário de fazendas secas. Em 06 de agosto de 1817, Antônio Pereira Martins e seu sócio Manuel da Cunha Barboza compraram uma loja de fazendas secas de Paulino José Martins & Cia pelo valor de 14:994\$414 (quatorze contos, novecentos e noventa e quatro mil e quatrocentos e quatorze réis)⁶. O pagamento da compra foi realizado com a entrega de 37 letras no valor de 400\$000 e uma letra, a representar a última parcela, no valor de 194\$414. Mesmo que a compra tenha sido feita com um alto número de parcelas, podemos conjecturar que os compradores movimentavam por ano uma alta cifra, por quitar anualmente algumas letras e ainda manter as atividades da loja que acabara de arranjar.

Segundo Ângelo Alves Carrara (2010), as lojas de fazendas secas podem ser entendidas como estabelecimentos de grande, médio ou pequeno porte, inseridos na área urbana, tendo conexão com outras localidades da capitania e possuindo os seguintes produtos no rol de sua venda: tecidos, indumentárias, perfumes e elementos de armarinhos e utilidades domésticas⁷.

Em estudo sobre lojas e vendas na comarca de Vila Rica e de Serra Frio na capitania de Minas Gerais, Alexandra Maria Pereira (2010) percebeu que a diferenciação entre uma e outra não era dada pela atividade praticada, mas pela localização dos estabelecimentos e pelo perfil socioeconômico dos proprietários dos mesmos, “[...] a principal diferença entre lojas e vendas não correspondia à especialização dos artigos, separados entre fazendas secas e molhados. Em verdade, a distinção era em função do seu porte, o que deve ser igualmente entendido como a capacidade de investimento e diversificação dos seus proprietários.” (PEREIRA, 2010, p. 68 - 69).

Observamos que Antônio Martins e seu sócio Manuel Barboza não eram integrantes da alta hierarquia mercantil, pois tendo como princípio que a titulação “homens de negócio” ou “negociante da praça” designava um grupo de elevado prestígio, se assim os fossem fariam questão de registrar nas escrituras a sua distinção socioeconômica. Contudo, os compradores também não deixavam de estar arraigados em uma das categorias privilegiadas dos comerciantes, porque tinham condições de embrenhar-se nos ramos dos negócios de fazendas secas, que como vimos, também era seletivo.

“Viver de negócio” é uma expressão bastante genérica sobre a atividade dos assim nomeados. Para Raphael Bluteau (1789), o termo negócio significa “[...] qualquer coisa da vida, de que nos póde resultar, lucro, proveito, ou perda, e que tratamos, ou procuramos conseguir [...]”. Assim sendo, não podemos afirmar que o percentual de 37,2 % de credores e 32,2 % de devedores que viviam de negócio eram comerciantes. Pelo contrário, esta categoria comporta qualquer indivíduo que tenha uma atividade lucrativa. Este é o caso de Joaquim Fernandes dos Santos, morador na Rua dos Latoeiros, que vendeu uma chácara ao professor de arquitetura Agostinho Matigni pelo valor de 500\$000⁸. Na escritura notarial, Joaquim dos Santos foi designado por “vive de negócio”, porém, a sua atividade rendosa era uma padaria, que, provavelmente, era no mesmo local de sua residência.

Notamos que os negócios nem sempre tinham a mesma proporção, e que o ramo de atividade poderia variar intensamente. Através dos exemplos acima citados, verificamos a disparidade do perfil socioeconômico dos

envolvidos com o comércio. Todavia, se considerarmos que um expressivo grupo dos que “vivem de negócio”, na verdade, também constituem as diferentes categoriais da hierarquia dos comerciantes, e esses somado com os 8,7 % da elite mercantil que distinguiram-se pelo termo de identificação, poderemos concluir que os mercadores foram grandes financistas do mercado de crédito carioca, ao atuarem com receptores e fornecedores das múltiplas formas do crédito.

Por derradeiro, a pesquisa em andamento tem apontado, além da difusão do crédito na sociedade carioca, para a participação ativa dos credores e devedores privado. Como visto na tabela 1, a atuação das instituições era insignificante. A única vez em que uma instituição – Irmandade do Santíssimo Sacramento da freguesia da Santa Sé - apareceu como credora, em 23 de janeiro de 1818, foi quando deixou para receber, posteriormente, o valor de 1:200\$000 da venda de uma morada de casas térreas⁹. Em suma, concluímos que, mesmo com a existência das instituições no período, em destaque para o banco do Brasil, o crédito privado era o baluarte das práticas creditícias no início do século XIX.

No que tange a este crédito, a elite comerciante promoveu uma alta concentração dos empréstimos. O empréstimo privado, em consonância com a tabela de número 1, foi reconhecidamente atrelado à atividade mercantil. O próprio exercício do comércio instigava os mercadores a atuarem veementemente nas práticas creditícias. Entre os agentes do mercado que tiveram a sua ocupação identificada, verificamos a expressiva importância do crédito associada aos homens do comércio, e aqui independente do grupo social, como parte fundamental para o gerenciamento do mercado no Rio de Janeiro. Aferimos, ainda, que o período de 1808 a 1820 foi promissor para os homens de negócio devido às muitas mudanças organizadas a partir da transferência da corte para o Rio de Janeiro. As alterações no âmbito político, econômico e social vieram, em parte, favorecer os negociantes dessa Praça mercantil. A proeminência da riqueza dos comerciantes é vista através de sua atuação como credores, sendo capazes de auxiliar a falta de recursos

monetários que parte da população detinha e investir na expansão dos interesses privados e públicos.

¹ Mestranda em História Social pelo PPGH/UFF, pesquisa financiada pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico/ CNPq.

² Entre os estudos com maior destaque, temos os premiados livros de Antônio Carlos Jucá Sampaio, de título *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650 – c. 1750)*, publicado pelo Arquivo Nacional em 2001; além do livro *Homens de Grossa Aventura*, de João Luís Ribeiro Fragoso, também publicado pelo Arquivo Nacional em 1991.

³ Sobre as práticas do governo de d. José I que favoreceram os negociantes de grosso trato, temos: o reconhecimento da prestação de serviço ao Rei através da riqueza; a regulamentação do comércio de grosso trato como atividade nobre; a criação da Aula do Comércio, da Companhia de Seguros e a reorganização da Junta do Comércio. O tratado redigido por Luiz da Silva Pereira (1806) atesta esses trâmites da jurisdição de d. José I.

⁴ Os instrumentos de créditos são antigos e presentes em todas as sociedades com circulação monetária limitada – ressaltado, aqui, que as moedas possuem diferentes formas para além das metálicas. No mercado carioca, no recorte das fontes já apresentadas, os instrumentos de crédito foram manifestos da seguinte forma: letras do Banco do Brasil, repasse de bens móveis ou imóveis, cartas de crédito, moedas, serviços, etc.

⁵ Primeiro Ofício de Notas do Rio de Janeiro (PONRJ), livro 216, fl. 121.

⁶ PONRJ, livro 216, fl.102 v.

⁷ Para aprofundar o conhecimento sobre os utensílios comercializados no cotidiano de uma loja, veja o artigo de Alexandra Maria Pereira (2010), intitulado de “Uma loja de Vila Rica”, que através do livro do comerciante consegue dar notoriedade as movimentações do caixa de uma loja das terras mineiras na metade do século XVIII.

⁸ PONRJ, livro 217, fl. 161.

⁹ PONRJ, livro 217, fl. 75 v.

REFERÊNCIA

BLUTEAU, Raphael. *Diccionario da Lingua Portuguesa*. Lisboa: Officina de Simão Thaddeo Ferreira, 1789.

BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo, séculos XV – XVIII. As estruturas do cotidiano: o possível e o impossível*. Vol 1. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

CARRARA, Ângelo Alves (org.). *À vista ou a prazo: comércio e crédito nas Minas setecentistas*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2010.

FLORY, Rae. *Bahian Society in the mid-colonial period: the sugar planters, tabaco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Recôncavo, 1680 – 1725*. The University of Texas at Austin, PH.D teses, 1978.

FRAGOSO, João Luís Ribeiro. *Homens de Grossa Aventura*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 1991.

FRAGOSO, João. “Algumas notas sobre a noção de colonial tardio no Rio de Janeiro: um ensaio sobre a economia colonial” In: *Locus: Revista de História*. Juiz de Fora, vol. 6, nº 1, pp. 9 – 36, 2000.

MENZ, Maximiliano M. “O crédito e a economia colonial: século XVII” In: CARRARA, Ângelo Alves (org.). *À vista ou a prazo: comércio e crédito nas Minas setecentistas*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2010, pp. 21 – 29.

OLIVEIRA, Luiz da Silva Pereira. *Privilegios da nobreza, e fidalguia de Portugal*. Lisboa: Officina de João Rodrigues Neves, 1806.

PEREIRA, Alexandra Maria. “Uma loja de Vila Rica” In: CARRARA, Ângelo Alves (org.). *À vista ou a prazo: comércio e crédito nas Minas setecentistas*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2010, pp. 33 – 52.

PIÑEIRO, Théo Lobarinhas. “Negociantes, independência e o primeiro banco do Brasil: uma trajetória de poder e de grandes negócios” In: *Revista Tempo*, Vol. 8, nº 15, 2003 – Rio de Janeiro: 7 Letras, 2003, pp. 71 – 91.

RIBEIRO, Alexandre Vieira. “Crédito na cidade de Salvador, c. 1750 – c.1780” In: *Anais do Seminário Nacional de História da Historiografia: Historiografia brasileira e modernidade*. Ouro Preto: EDUFOP, 2007.

RODRIGUES, Aldair Carlos. “Homens de Negócio: vocabulário social, distinção e atividades mercantis nas Minas Setecentistas” In: *História*. São Paulo, 28 (1), 2009, pp. 191 – 214.

SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. “O mercado carioca de crédito: da acumulação senhorial à acumulação mercantil (1650 -1750)” In: *Rev. Estudos Históricos*. Rio de Janeiro, nº 29, 2002, pp. 29 – 49.

SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650 – c. 1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2001.