



Doi: 10.4025/7cih.pphuem.1084

COMERCIANTES LUSOS EM TERRAS BRASILEIRAS: CONSIDERAÇÕES ACERCA DAS REGRAS DE CONDUTA

Caio Cobianchi da Silva
Sezinando Luiz Menezes
Célio Juvenal Costa
(Universidade Estadual de Maringá - UEM)

Resumo: No início do século XVIII, o mercador lisboeta Francisco Pinheiro resolveu enviar representantes comerciais para estabelecerem negócios no Brasil, já que a exploração das minas de ouro propiciou oportunidades notáveis para o comércio colonial português. A comunicação entre o mercador e seus representantes era realizada por cartas que, para além dos projetos e das complexas relações de negócios, informavam sobre os acontecimentos do dia a dia. O grupo com o qual Pinheiro estabelecia conversações dividia com ele as angústias, dificuldades e impressões acerca do ambiente que os cercava. Contudo, Pinheiro não era mais um comerciante entre os outros, era quem comandava os negócios, o homem mais interessado em fazer fortuna e quem impunha sua liderança por meio de sanções à conduta de seus representantes, acrescentando reflexões acerca de quais valores eram indispensáveis para um homem de negócios. O que propomos, portanto, é um estudo das formas de se comportar dos comerciantes, ou melhor, das regras de conduta que se exigia deles. O recorte espacial é o Rio de Janeiro e o recorte temporal a duração da rede mercantil estabelecida entre Francisco Pinheiro, Luiz Pretto Pinheiro e João Francisco Muzzi, de 1721 a 1726.

Palavras-chave: América portuguesa, comércio; Francisco Pinheiro; Rio de Janeiro.

No início do século XVIII, o mercador lisboeta Francisco Pinheiro resolveu enviar representantes comerciais para estabelecerem negócios no Brasil, já que a exploração das minas de ouro propiciou oportunidades notáveis para o comércio colonial português. Saindo de Portugal, as embarcações, na maioria das vezes, seguiam para a Angola e para a Costa da Mina para trocarem tecidos e produtos por escravos. De lá partiam para o Brasil, onde comercializavam escravos e mercadorias (vinhos, queijos, pólvora e etc.) em troca de minérios. A comunicação entre Pinheiro e seus agentes ocorreu por meio da troca de correspondência que, tornou-se, nesse trabalho, fonte de pesquisa.

As cartas foram publicadas sob o título “Negócios Coloniais”, em cinco volumes, organizadas por Luís Lisanti Filho (1973). Ao todo a coleção compreende cartas ativas e passivas, trocadas por Francisco Pinheiro e seus emissários em diversos continentes como: Ásia (Macau), África (Angola e Costa da Mina), América portuguesa (Rio de Janeiro, Bahia, Ceará, Pernambuco, Minas Gerais, Mato Grosso, São Paulo, Colônia do Sacramento) e Europa (Hamburgo, Sevilha, Amsterdam, Londres, Roma e etc.).

Entre os trabalhos que tiveram por base essa correspondência, destacamos dois: o livro “Homens de negócio: a interiorização da metrópole e o comércio das minas setecentista”, de Júnia Furtado (2006); e também a dissertação de mestrado de Laercio Honda (2005), intitulada “Francisco Pinheiro: as atividades de um Comerciante de Grosso Trato na América Portuguesa (1703-1749)”.

Júnia Furtado buscou compreender como, por meio do comércio, o poder metropolitano se reproduziu na sociedade colonial. Em sua análise, os mercadores exteriorizavam o poder real para moldar as relações comerciais, as quais eram marcadas pela hierarquização decorrente da dependência financeira ou política dos menos favorecidos para com os mais poderosos. Segundo a autora, “a análise desta correspondência permitiu atentar para o próprio projeto colonizador ibérico, pois para que ele fosse efetivado era necessário reproduzir os códigos culturais e partilhá-los com o mais humilde dos súditos” (2006, p. 23-4). A autora focou seu estudo na Capitania de Minas Gerais.

Por sua vez, Laercio Honda (2005) buscou entender as dificuldades encontradas pelos comerciantes ao se dedicarem a sua missão de exploração colonial. Observou os problemas enfrentados nas longas viagens, as doenças que acometiam os aventureiros, a dura adaptação dos comerciantes lusos em terras brasileiras, os problemas de estrutura, de burocracia, os conflitos entre os agentes envolvidos nas relações comerciais e etc.

Embora relevantes, tais estudos possuem premissas distintas do proposto em nosso trabalho. Observamos que, para além dos projetos e das complexas relações de negócios, as cartas trocadas trazem informações sobre a ótica dos comerciantes perante os acontecimentos do dia a dia. O grupo com o qual Pinheiro estabelecia conversações – os agentes comerciais – dividia com ele as angústias, dificuldades e impressões acerca do ambiente que os cercava. Contudo, Pinheiro não era mais um

comerciante entre os outros, era quem comandava os negócios, o homem mais interessado em fazer fortuna e quem impunha sua liderança por meio de sanções à conduta de seus representantes, acrescentando reflexões acerca de quais valores eram indispensáveis para um homem de negócios: “evitai como vos digo gastos supérfluos; seja moderado e fechado na bolsa; quanto puderes fugir de mulheres, más companhias e ruins conversas, porque qualquer destas bastará para vos arruinar tanto no crédito como na fazenda” (LISANTI, 1973, v. 5 p. 22).

Segundo Honda (2004), as cartas cumpriam duas funções: a) vigiar e orientar os comissários; b) informar-se das melhores oportunidades comerciais. Sobre a primeira é que nos dedicaremos neste trabalho. Honda observou que Pinheiro buscava controlar a conduta de seu sobrinho Pretto, representante comercial estabelecido no Rio de Janeiro, e que este denunciava a conduta de seu sócio Muzzi ao tio. Entretanto, não houve um aprofundamento da questão. O que propomos, portanto, é um estudo das formas de se comportar dos comerciantes, ou melhor, das regras de conduta que se exigia deles. O recorte espacial da pesquisa é o Rio de Janeiro, e o recorte temporal a duração da rede mercantil estabelecida entre Francisco Pinheiro, Luiz Pretto Pinheiro e João Francisco Muzzi, de 1721 a 1726. Convém lembrar que outros agentes já haviam se estabelecido nessa e em outras regiões da América portuguesa.

Francisco Pinheiro é a figura central dessa documentação, pois é quem comanda os negócios e, portanto, orienta os demais. Agia em sociedade com os comerciantes Medici e Beroardi. Analfabeto, contava com a ajuda de seu cunhado João Álvares para escrever suas cartas. Pinheiro parece nunca ter deixado os arredores de Lisboa, fato que dificultava o controle sobre os negócios na América, mas que não o impedia de ser extremamente exigente com seus correspondentes comerciais, tanto em relação à prestação de contas das mercadorias vendidas, quanto no sentido de regular os comportamentos que comprometiam o bom andamento dos negócios (LISANTI, 1973).

João Luís Álvares Pretto era sobrinho de Francisco Pinheiro e chegou ao Rio de Janeiro em 1721, em companhia de João Francisco Muzzi com quem estabeleceu sociedade. Tinha pouca prática com o mundo dos negócios, contudo, foi delegado para a sociedade por ser homem de confiança, já que seu sócio, apesar de prático e experiente, deixava espaço para dúvidas. Após adoecer, Pretto retorna

a Portugal em 1726. Seus planos sempre foram o de enriquecer antes de voltar para casa, o que parece não ter alcançado (LISANTI, 1973).

João Francisco Muzzi, por sua vez, era um italiano que tinha negócios com os comerciantes de Lisboa e também da Itália. Durante sua estadia na colônia, viajou para Santos, São Paulo e Minas Gerais, fazendo negócios em Cuiabá e Goiás. Desentendia-se muito com seu sócio Pretto e com Francisco Pinheiro, o que culminou no rompimento da sociedade. Por ser um comerciante experiente, frequentemente Pinheiro lhe pedia para que orientasse seu sobrinho. Todavia, sua qualificação era justamente um dos motivos desse desentendimento, já que considerava seu sócio inapto para os negócios. Quando os mesmos entravam em conflito, Pinheiro tendia a apoiar seu sobrinho, criticando Muzzi por ser individualista e não agir em sociedade. Este sofria ainda certo preconceito por ser italiano, o que, aos olhos de Pinheiro, devia ser encarado com cautela. Chegou a ser preso por quase seis anos, o que prejudicou sua atividade comercial. Muzzi adoeceu, ficou cego e morreu pobre em 1745 no Rio de Janeiro (LISANTI, 1973).

Para uma análise dos comportamentos dos comerciantes, não podemos desconsiderar que os mesmos viviam em uma sociedade essencialmente católica. Os navios que carregavam as mercadorias eram identificados por nomes como “Nossa Senhora do Bom Sucesso”, “Nossa Senhora do Rosário” ou “Nossa Senhora da Oliveira”. Grande parte das cartas se iniciava com considerações do tipo “graças a Deus fico ao presente logrando boa saúde” e terminavam desejando “Deus grande a VM. muitos anos”. Nesse sentido, dando recomendações para o inexperiente sobrinho, dizia Pinheiro: “cuidando somente em estar em casa para vender e lançar nos livros tudo com muita clareza; e somente o sair fora quando for preciso para os despachos; ou ouvir missa que estimarei assim o faça porque vosso proveito será” (LISANTI, 1973, v. 5, p.8).

A própria documentação reunida por Lisanti Filho foi depositada no arquivo do Hospital de São José, antigo Hospital Real de Todos os Santos, que foi destinatário de parte da herança deixada por Francisco Pinheiro (LISANTI, 1973). Essa prática também parece ter sido recorrente da colônia. Segundo Furtado (2006), muitos dos que se enriqueceram nas minas procuraram fazer de seus testamentos um instrumento de salvação de suas almas, segundo os preceitos cristãos. Ainda, de acordo com Fragoso, no Rio de Janeiro de fins do século XVII, “o equivalente a 40%

do valor dos negócios registrados em cartórios ia para missas, igrejas e irmandades pias. Assim, parte significativa da riqueza social era destinada para o além-túmulo na forma de missas ou de vínculos” (2013, p. 21).

A situação dos mercadores, pelo fato de constituírem-se em grande parte por cristãos-novos, era muito delicada. A legislação portuguesa proibida a concessão de ofícios e honrarias para quem não possuísse pureza de sangue. Todavia, alguns fatores possibilitaram o afrouxamento dessa norma. Primeiro, os cristãos-novos predominavam no comércio, nas profissões intelectuais, liberais e também nas funções administrativas relativas ao controle das rendas. Segundo, a partir do século XVII, a riqueza advinda da atividade comercial atlântica tornou-se muito significativa, de forma que mesmo famílias nobres se envolveram na exploração das riquezas coloniais. Terceiro, em decorrência dos gastos realizados com a expulsão dos holandeses do nordeste brasileiro e com a Restauração, o Rei precisou estabelecer parceria com proprietários de capitais vultosos, sobretudo para investir nos negócios coloniais, dessa forma, os grandes comerciantes aparecerem como parceiros ideais (FURTADO, 2006).

A criação do Conselho Ultramarino (1642) foi um sinal da tentativa do Estado em incentivar o comércio e, conseqüentemente, exercer o controle sobre ele. Por esta época, também foi criada, em Portugal, a Mesa do Bem Comum dos Homens de Negócios, uma associação que tinha por objetivo defender os interesses dos mercadores. Acontece que os valores dominantes na sociedade eram essencialmente nobiliárquicos e, por isso, os comerciantes buscavam alcançar alta posição social pela aquisição de ofícios e títulos fornecidos pelo Estado, o que consolidava essa parceria (FURTADO, 2006).

Desta maneira, aos poucos os comerciantes foram integrando-se a ordens militares como forma de promoção social. O próprio Francisco Pinheiro tornou-se membro da Ordem de Cristo em 1718. O excerto a seguir demonstra a gratidão de Luiz Pretto a Pinheiro, em razão dos favores e mercês alcançadas. Pretto estava interessado ainda em se tornar membro da Ordem de Cristo:

Só serve esta de render a VM. as graças pelas contínuas mercês e honras que por todas ajudas estou recebendo de VM. procurando me creditar com todos os homens dessa praça; como também de andar na diligência de me alcançar de Sua Majestade que Deus grande a mercê de um hábito, que bem

me considero não ser merecedor a tantas finezas [...] Meu tio e senhor visto VM. querer me fazer a mercê conforme me avisa na sua, quisera fizesse VM. a diligência pelo de Cristo que este serve de maior honra [...] de toda forma sempre saberei agradecer a VM. (LISANTI, 1973, v. 2, p. 381).

Pinheiro, após tornar-se homem rico e ocupar posição de prestígio, buscou inúmeras vezes arrematar ofícios junto ao Conselho Ultramarino ou enviar cartas de recomendação aos burocratas na colônia para favorecer as transações comerciais realizadas por seus representantes. Ao adquirirem mercês na forma de obtenção de favores ou cargos nas cortes, os comerciantes podiam redistribuí-los para os mais amigos, confinando-os em relações de favor e dependência. Daí que os códigos de conduta obedeciam a uma lógica baseada em critérios de amizade, parentesco e serviço (FURTADO, 2006).

Os estudos de Honda (2005) e de Furtado (2006) apontam as dificuldades enfrentadas pela Coroa em fazer cumprir suas ordens em terras coloniais. Muitos mercadores tentavam, por exemplo, burlar os mecanismos de arrematação de impostos. Nesse sentido, não podemos desconsiderar também que, apesar da dependência e da gratidão dos emissários para com Pinheiro, muitas vezes eles agiam em desacordo com suas ordens.

Dependendo das demandas dos representantes, Pinheiro os reprovava, como podemos averiguar na carta escrita para Muzzi: “lhe ignoro o VM. mandar pedir a certos amigos coisas supérfluas. Porque VM. deve cuidar somente e o meu sobrinho ambos no negócio, e na conta que hão de dar de si de pouparem e ajuntarem que é o motivo para lá foram” (v. 5, p. 19). Essas reprovações indicam o comportamento que era exigido dos representantes comerciais, já que os mesmos não deveriam perder tempo com coisas supérfluas, ou mesmo esbanjar dinheiro. Dentre as críticas feitas por Pinheiro, uma que chama bastante atenção se trata de uma remessa de cerveja, atitude que não era esperada de homens de negócio, por manchar-lhes a reputação:

Também estranhei muito mandarem cá buscar barricas de cerveja para refresco a vinte patacas cada uma em cima de tão grandes fretes; e isto não o faz nenhum homem de negócio dos que residem nessas partes; e não o devem fazer quem principia seu mundo; e que procura acariciar crédito e reputação para com todos; além de que devem procurar evitar

gastos supérfluos gastando somente aquilo que for preciso para o seu sustento e nada mais, para poderem ajuntar algum cabedal que é o que para lá foram; recomendo vos desvieis vosso companheiro destes e de outros semelhantes gastos; e que cuidem somente no que for necessário; e em tratar de agradar muito aos correspondentes que lhe mandam as comissões dando lhe as contas com toda a verdade e brevidade para assim os agradar que seu proveito será (LISANTI, 1973, v. 5, p. 12).

Por esse excerto podemos observar que não era esperada de um representante de negócios somente a eficiência quanto a venda de mercadorias, mas também a retidão quanto a forma de se comportar na colônia. Na verdade uma questão estava intimamente ligada com a outra. Para alcançar boas vendas era preciso ter bom crédito, ou seja, não somente oferecer produtos baratos e de boa qualidade, mas passar uma boa impressão tanto para os consumidores quanto para os negociantes envolvidos na rede comercial. De Lisboa, Pinheiro reprovou a remessa de cerveja, “pois não faltou cá quem o estranhasse”. Além disso, os canais de comunicação não eram restritos às cartas, segundo Pinheiro “nessa terra tem alguns invejosos e que folgarão muito saberem destas coisas” (LISANTI, 1973, v. 5, p. 14). As fofocas e as intrigas circulavam entre a colônia e o Reino, por vezes, com ou sem veracidade, denegrindo a imagem dos comerciantes.

Assim, as fofocas também contribuíam para coagir os comerciantes a se comportarem de uma determinada maneira, uma vez que denegriam a imagem dos sujeitos envolvidos e prejudicavam seu crédito, algo tão prezado pelos comerciantes. Antes da chegada de Pretto e Muzzi ao Rio de Janeiro, Antunes Vianna já se encontrava na cidade. Em carta, enviada em 1711, acerca da invasão dos franceses ao Rio de Janeiro, contou: “mas lembrou-se Deus Nosso Senhor de mim, porque já que perdi a fazenda não perdi o crédito” (LISANTI, 1973, v. 2, p. 7). Como os negócios dependiam muito da reputação, esta acabava se tornando mais valiosa do que certa quantia de bens materiais, pois, sem reputação não haveria possibilidade de Vianna continuar no ramo dos negócios.

Na troca de correspondência entre Luiz Pretto e seu tio Francisco Pinheiro, chama a atenção os pequenos problemas do dia a dia, “mexericos” e maledicências. No trecho abaixo, por exemplo, o primeiro denunciava atitudes de Muzzi que considerava incorretas:

comprou o dito meu companheiro uma mulata que dizem foi por 500 e tantos mil-réis [e] terá gasto outro tanto com a mulata e me parece ainda na pretensão de a trazer para casa o que eu não quero consentir e nem consentirei; e juntamente vejo ser muito afeiçoado a coisas que não está bem a um homem de bom procedimento nem tampouco a quem tem fazenda alheias em seu poder; como também as amizades deles ou os amigos com quem ele trata consentem-lhe tais maganices que por nenhuma forma podem estar bem a um homem honrado, como é andarem medindo os passos que eu dou para então meterem em casa mulatas e negras para fazerem delas o que lhes parecem (LISANTI, 1973, v. 2, p. 446-7).

Tal comportamento, o de envolver-se com mulheres mulatas, ia à contramão dos preceitos católicos, pois os comerciantes não se casavam com elas e mantinham um relacionamento sexual não abençoado pela Igreja. Após receber a denúncia, Francisco Pinheiro ficou furioso com a conduta de Francisco Muzzi e, em carta de agosto de 1725, o repreendeu:

Também não faltou quem me afirmasse que VM. havia comprado uma mulata para seu desenfado e que a intentava meter em casa eu o sinto porque além do mau exemplo que VM. daria ao seu companheiro que mais moço seria bom crédito da casa e este seria para acabar de arruinar o crédito de VM. e de meu sobrinho. Pelo que tenho visto o pouco que VM. cuida na boa forma e crédito que deve haver nas casas dos homens de negócios e semelhantes coisas até aqui não ouvi dizer fizesse nenhum comissário desse Rio (LISANTI, 1973, v.5, p. 90).

Pinheiro negava que as denúncias recebidas contra Muzzi vinham de Preto, talvez para evitar mais estranhamentos entre os mesmos, mas também porque ser encarado como mexeriqueiro não era algo positivo. Desta forma, Pinheiro repreendia as críticas que Muzzi fazia ao seu sobrinho. Fato é que ocupar o tempo com mulatas era mais uma atividade condenada não só por Pinheiro, mas pela sociedade, sobretudo uma sociedade fortemente católica.

Neste *paper*, procuramos demonstrar que ao se dedicar ao seu ofício, os comerciantes precisavam se submeter a normas de condutas, dentre as quais: não perder tempo na ociosidade, não gastar dinheiro demasiadamente, não envolver-se com mulheres e bebidas e agir de acordo com a religião. Entendemos que tais regras de conduta, cujo cumprimento era uma exigência de Francisco Pinheiro,

expressavam o universo cultural da época, mas também foram ditadas com vistas ao bom andamento dos negócios. Ao se associarem, os emissários estabeleciam uma rede de relações interpessoais marcada pela troca de favores e pela amizade e confiança. Como, por vezes, alertou Pinheiro, seus representantes tinham por objetivo juntar fortuna para, algum dia, poderem retornar para suas famílias em Portugal. Contudo, uma vez que se lançavam às terras brasileiras, nem sempre os emissários cumpriam o proposto, o que colocava em risco a boa relação entre os sujeitos envolvidos nas redes comerciais, pois o crédito e a reputação eram fatores que influenciavam as transações mercantis.

Referências

FRAGOSO, João L; GUEDES, Roberto; KRAUSE, Tiago. **A América portuguesa e os sistemas atlânticos na época moderna: monarquia pluricontinental e antigo regime**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2013.

FURTADO, Júnia Ferreira. **Homens de negócio: a interiorização da metrópole e o comércio das minas setecentista**. 2.ed. São Paulo: Hucitec, 2006.

HONDA, Laercio Massaru. **Francisco Pinheiro: as atividades de um comerciante de grosso trato na América portuguesa (1703-1749)**. Dissertação (mestrado). Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP). Programa de Pós-Graduação em História Econômica, 2004.

LISANTI FILHO, Luís. **Negócios coloniais (uma correspondência comercial do século XVIII)**. São Paulo: Visão Editorial, 1973. 5 volumes.