



Doi: 10.4025/7cih.pphuem.1085

## **AS REDES MERCANTIS NA AMÉRICA PORTUGUESA DO INÍCIO DO SÉCULO XVIII: AMIZADE, PARENTESCO E INFLUÊNCIA POLÍTICA**

Caio Cobianchi da Silva  
(Universidade Estadual de Maringá - UEM)

**Resumo:** Este trabalho realiza uma discussão acerca das redes mercantis estabelecidas na América portuguesa no início do século XVIII. O comerciante português Francisco Pinheiro encarregou seus comissários, dentre os quais amigos e parentes, para administrarem seus negócios nas várias capitanias da colônia. Neste trabalho, analisaremos a casa comercial estabelecida em 1712, no Rio de Janeiro, por Lourenço Antunes Vianna, Manoel Nogueira da Silva e Antônio Pinheiro Netto, irmão de Francisco Pinheiro. Francisco Pinheiro, homem influente no Reino, membro da Ordem de Cristo, possuía relações próximas com oficiais régios e arrematava contratos, como os de monopólio ou de cobrança de impostos, que favoreciam a atividade de seus representantes na colônia. Observamos assim a criação de laços de dependência dos emissários, menos abastados, em relação ao seu patrão, o que consolidava sua posição social nas diversas possessões do Império. Por outro lado, Pinheiro também se tornava dependente dos representantes, pois só estes possuíam informações sobre o mercado local e, por se encontrarem a uma distância considerável do Reino, poderiam não cumprir com suas obrigações, não arcando com suas dívidas ou, como aconteceu com o capitão Cubellos, fugindo com as mercadorias de Pinheiro. Podemos, assim, observar que, neste caso, as relações econômicas eram marcadas por laços familiares, de afetividade e também pela política, uma vez que o sucesso dos negócios dependia muito de certos privilégios.

**Palavras-chave:** Brasil colonial; comércio; Francisco Pinheiro; Rio de Janeiro.

Esse artigo apresenta os primeiros resultados de uma pesquisa sobre as relações comerciais estabelecidas entre o comerciante português Francisco Pinheiro e seus representantes na América portuguesa do início do século XVIII. Para esta discussão, propomos trabalhar com a casa comercial que iniciou suas atividades em 1712, com a chegada de Antônio Pinheiro Netto e Manoel Nogueira da Silva ao Rio de Janeiro. Estes comerciantes partiram de Lisboa para a África, onde adquiriram escravos, em troca de produtos do Reino, para comercializarem na América. Ao chegarem ao Rio estabeleceram uma sociedade com Lourenço Antunes Vianna.

Em 2007, Sampaio afirmou que “os trabalhos sobre comerciantes e comércio no Brasil colonial, embora em rápido crescimento, ainda estão engatinhando no

Brasil” (2007, p. 254). Passados oito anos, esse quadro não sofreu uma radical transformação. Desta forma, este trabalho busca adensar as pesquisas sobre os comerciantes (e o comércio) na América Portuguesa. Para compreendermos os negócios estabelecidos na colônia, acreditamos ser necessário refletir, além dos aspectos estritamente econômicos, sobre a forma como a busca por distinção social, as relações de parentesco, de amizade e a influência política norteavam as relações comerciais no Império português.

Na América portuguesa se tornou comum entre os indivíduos dos mais variados estratos sociais a busca pelo enobrecimento. Provenientes de uma sociedade altamente hierarquizada, os colonizadores buscaram reproduzir a sociedade portuguesa a fim de conquistar posição privilegiada na colônia, seja ocupando cargos públicos ou adquirindo terra e escravos, uma vez que nem sempre era possível alcançá-la no Reino. “Nada mais sonhado pelos ‘conquistadores’- em sua maioria homens provenientes de uma pequena fidalguia ou mesmo da “ralé” – do que a possibilidade de alargamento de seu cabedal material, social, político e simbólico” (FRAGOSO, BICALHO, GOUVÊA, 2001, p. 24).

Os indivíduos que iam para o ultramar levavam consigo uma cultura e uma experiência de vida baseadas na percepção de que o mundo era hierarquizado, ou seja, de que as pessoas ocupavam posições distintas e desiguais na sociedade por possuírem qualidades sociais e naturais distintas. (FRAGOSO, BICALHO, GOUVÊA, 2001). A reprodução dessa sociedade hierarquizada dependia, sobretudo, de favores régios, pois, enquanto a Coroa assegurava sua grandeza, tornando os diversos segmentos da sociedade dependentes de seus favores, ela determinava quem seria incluído ou excluído da participação no Império.

No início do século XVIII, o comerciante lisboeta Francisco Pinheiro resolve expandir seus negócios até a América portuguesa, a fim de comercializar produtos (tecidos, gêneros alimentícios, manufaturas e etc.) e escravos em troca de minérios. De origem humilde, em 1695, encontrava-se estabelecido em Lisboa como comerciante de sal. Após lograr êxito econômico, o comerciante expandiu seus negócios até a África, Ásia e América, alcançou alta posição social, tornando-se membro de Ordem de Cristo (1718) e manteve relações próximas com funcionários régios e membros do Conselho Ultramarino (ELLIS, 1982).

Permanecendo em Lisboa, o comerciante delegou a familiares e homens de confiança a administração de seus negócios nos vários continentes. A comunicação entre os mesmos ocorria por meio de cartas. Para tanto, Pinheiro contava com o auxílio de copiadore, uma vez que era analfabeto. Pinheiro buscava auxiliar seus representantes a arrematarem contratos junto ao Conselho Ultramarino, pois enquanto “promovia a ascensão social dos indivíduos, por meio da compra de cargos ou patentes, ia consolidando seu poder e influência, estendendo-os à proporção que seus protegidos espalhavam-se pelo Reino e pela Colônia” (FURTADO, 2006, p. 52).

Em 1712, Antônio Pinheiro Netto, irmão de Francisco Pinheiro, e Manoel Nogueira da Silva resolveram mudar-se para o Rio de Janeiro e estabelecerem uma casa de negócios com Lourenço Antunes Vianna, representante que já se encontrava na cidade. Em carta, Netto informa a Pinheiro que foi muito bem recebido:

Senhor cá tenho falado com Lourenço Antunes e me tem feito mais honra do que eu mereço por via de VM. que eu a ele o não conhecia e veio esperar à alfândega o dia que eu desembarquei que já tinham dito eu vinha no navio e me buscou logo casas para eu morar porque ele está casado (LISANTI, 1973, v. 2, p. 10-11).

Podemos notar que a hospitalidade era uma virtude valorizada pelos comerciantes, pois se a consolidação das redes mercantis dependia da boa relação entre empregados e patrões, dependia também da relação entre os próprios empregados, uma vez que, ao se lançarem em um território estranho, os recém-chegados precisavam contar com o auxílio de pessoas mais habituadas à região. Além do mais, dentre os representantes que eram enviados por Pinheiro ao Brasil, sobretudo os familiares, alguns não tinham muito conhecimento sobre as práticas comerciais, o que os tornava dependentes de comerciantes mais experientes.

Como observado por Honda (2005), Pinheiro escolhia os seus familiares para representá-lo nas regiões de maior importância do ponto de vista comercial. O que teria sido causa de grandes problemas devido à já mencionada falta de experiência dos mesmos. No Rio de Janeiro, por exemplo, após a chegada de Antônio Pinheiro Netto, estabeleceram-se ainda seus filhos João Pinheiro Netto, Francisco Pinheiro

Netto e Manoel Pinheiro Netto, que deveriam estender os negócios até Minas Gerais. A confiança que Francisco Pinheiro tinha para com eles era um dos motivos primordiais para tais escolhas, inclusive, Pinheiro delegou a Antônio Netto a cobrança de dívidas acumuladas por outros representantes. Nesse sentido, dizia Netto: “querendo VM. fale algumas pessoas que VM. Ihe sejam devedoras mo mande dizer mandando procuração para que os possa obrigar” (LISANTI, 1973, v. 2, p. 11).

Dentre os representantes que ficaram em dívida com Pinheiro, talvez o que mais tenha causado problemas fosse o capitão Antônio de Cubellos. O mesmo, após chegar ao Brasil com uma porção de escravos adquiridos na África, aproveitou-se do tumulto causado pela invasão francesa ao Rio de Janeiro para fugir, sem prestar conta do que havia feito com as mercadorias. Pinheiro, através de uma procuração, delegou a Netto a cobrança das contas de Cubellos. Entretanto, depois de conversar com Vianna, Netto informou que: “falando sobre o capitão Cubellos me respondeu fugira para as minas um dia depois de Ihe chegar a procuração” (LISANTI, 1973, v. 2, p. 11).

Em se tratando das relações comerciais entre familiares, não poderíamos deixar de mencionar a participação feminina. Joana Batista, esposa de Francisco Pinheiro, encabeçava os negócios junto com o seu marido e também trocava cartas com os emissários. Sem mencionar quais mercadorias incumbiu Antônio Netto de comercializar na Angola, pede que “o seu procedido o traga VM. em sua companhia em ouro como ordenei a VM. e as minhas negras não tenho que recomendar a VM. se não o bom cuidado nelas e as traga em sua companhia quando vier para este reino” (LISANTI, 1973, v. 4, p. 694).

Todavia, Antônio Pinheiro Netto acabou por não cumprir com eficiência as delegações feitas por Francisco Pinheiro. Primeiramente se dispôs com seu parceiro Antunes Vianna que, segundo ele, não estaria se empenhando em fazer bons negócios: “Lourenço Antunes me não tem ajudado, nem ajuda em coisa nenhuma porque como homem rico, das carregações de VM. fazia pouco caso”. Além do mais, não conseguiu cobrar determinada dívida que Antunes tinha com Pinheiro: “pedindo Ihe eu amigavelmente me fizesse favor dar esse dinheiro que dia estava em pagamento da cidade, me disse que quando Ihe pagassem, pagaria [...]

que imaginava lhe fazia a VM. muita cortesia em lhe tomar conta das carregações” (LISANTI, 1973, v. 2, p. 23).

Observa-se, nesse sentido, que Antônio Pinheiro Netto foi desapontando cada vez mais seu patrão, pois nem suas próprias dívidas conseguia sanar. Devido a isso, Pinheiro o cobrava de forma ríspida e ameaçadora:

Por se oferecer a ocasião da frota, em a qual espero me mande VM. notas da sua boa saúde e ocasiões de seu serviço como também o ajuste de todas as nossas contas na forma que a VM. lhe tenho pedido repetidas vezes o que fio de VM de não há de faltar porque o contrário sentirei muito e será motivo de eu fazer o que não desejo (LISANTI, 1973, v. 5, p. 16)

Não podemos afirmar que ditas dívidas estavam pendentes por falta de recursos, pois a seguinte carta indica a possibilidade de ascensão social na colônia, já que, segundo Pinheiro, Netto havia adquirido cabedal suficiente para lhe pagar:

já lhe não é necessário o valer-se de meu cabedal; porquanto com ele granjeou VM. o muito que tem; metendo a mão na consciência que devia embolsar-me de que há tantos anos estou em desembolso; metendo a mão na consciência para me inteirar tudo o que for meu (LISANTI, 1973, v. 5, p. 19).

Para Pinheiro, o acerto de contas era uma questão de consciência, pois, para iniciar um negócio na colônia era preciso o patrocínio de um comerciante de vulto, contudo, este investimento precisava ser recompensado, o que só era possível com o bom andamento dos negócios e com o cumprimento das exigências para tal. De acordo com Netto, as contas atrasadas não se davam por falta de vontade, mas devido a um acidente com uma embarcação e por ele ser um homem velho e cansado, que desejava retornar ao Reino. (LISANTI, 1973). Não podemos confirmar se o motivo era real, mas percebemos a tentativa de se justificar e o desgaste do mercador em terras brasileiras.

Devido aos fracassos cometidos por Pinheiro Netto, podemos observar que o mesmo tentava alargar suas possibilidades de êxito pedindo para que seu irmão, Francisco Pinheiro, usasse de seu prestígio para lhe obter um ofício com que “pudesse alcançar honra e algum cabedal com que pudesse ir para esse reino... pois

estes que ocupam esses ofícios não são melhores [do que ele] qualquer brilhardeiro que desse reino vem os está ocupando” (LISANTI, 1973, v. 1, p. CXXXIX).

Segundo Frago (2007), as atividades comerciais cresceram significativamente no decorrer no século XVIII no Rio de Janeiro. Desta forma, os comerciantes de grosso trato, que passaram a dominar a arrematação de contratos régios, de crédito e o controle do tráfico negreiro, passaram a almejar o poder político. A arrematação de cargos públicos propiciava a aquisição de *status* social, além de facilitar as transações comerciais.

Mediante contrato estabelecido com a Fazenda Real, os mercadores arrematavam contratos quanto à exploração de matérias primas ou quanto à cobrança de tributos e rendimentos reais. Em ambos os casos, o Estado recebia um pagamento adiantado, o que lhe permitia sanar suas necessidades mais imediatas. Desta forma, “muitos enriqueceram, quer em função da importância dos produtos transacionados, como na ampla participação na vida econômico-social da Metrópole e seus domínios ultramarinos e chegaram a assumir relevante posição” (ELLIS, 1982, p. 121).

De acordo com Júnia Furtado, nem o Estado sozinho, nem o pequeno comerciante eram capazes de financiar o comércio de exploração das colônias pela metrópole. Desta forma, os grandes comerciantes se tornaram os parceiros ideais, os únicos com capitais vultosos dispostos a investir, e, por isso, “a Coroa utilizou a concessão de títulos e honrarias para ter a seu lado o serviço dos grandes homens de negócio do Reino. A associação destes comerciantes com o Estado ocorreu durante a disputa por mercados cada vez mais monopolizados” (FURTADO, 2006, p. 35).

Ainda segundo Furtado, inicialmente a distribuição de cargos oficiais era realizada somente entre a alta nobreza no Reino. Contudo, com a expansão dos papéis do Estado e com a ocupação de terras coloniais, ocorreu a generalização da prática de arrendamentos dos cargos. Estes passaram a ser cooptados por setores que não preenchiam os requisitos de nascimento. Como dito anteriormente, o próprio Pinheiro era de origem humilde, filho de padeiros e neto de barqueiros, o que não o impediu de arrematar ofícios para seus representantes, muitos deles também de origem humilde. Os representantes, como Antônio Pinheiro Netto, diante das inúmeras dificuldades em alcançarem êxito com os negócios, recorriam ao seu

patrão, já que por meio da arrematação de ofícios podiam se livrar da burocracia das alfândegas, por exemplo, ou então se envolver na cobrança de impostos e adquirir rendimentos que não poderiam alcançar de outra forma. Desta maneira, “esses agentes comerciais se viam como partes de uma rede hierárquica, que tinha Francisco Pinheiro como um dos seus sustentáculos, mas cujo poder emanava diretamente do Rei” (FURTADO, 2006, p. 23).

É verdade que Pinheiro sabia ser ríspido com seus parentes e, por vezes, se mostrou insensível quanto a eles. Como lembrado por Myriam Ellis, “depois do recebimento da sumária notícia da morte do irmão, na cidade do Rio de Janeiro, lembrou ao filho do falecido, seu sobrinho, que o pai lhe devia importantes quantias, de que esperava ser reembolsado” (1982, p. 121). Entretanto, o bom andamento dos negócios dependia sobretudo da eficiência desses agentes. Lourenço de Antunes Vianna acompanhou de perto quais eram os produtos mais valorizados e que deveriam ser mandados do Reino:

A VM. será notório o miserável estado em que está esta terra porque depois da invasão dos inimigos não tivemos dessa cidade nenhuma embarcação que nos trouxesse algum refresco, e assim de azeite já ninguém o come a esse respeito farinhas e vinhos e todos os mais gêneros de comer a esse respeito, e na mesma forma as fazendas secas que tudo se vai pondo em grande valor que a VM. sirva de aviso sendo por ora o que se me oferece a pessoa de VM. grande Deus muitos anos (LISANTI, 1973, v. 2, p. 13)

Obviamente que Pinheiro possuía autoridade sobre os demais comerciantes, motivo esse que não significava que não houvesse dependência mútua. Em carta de resposta a Vianna, dizendo que se encontrava triste pela invasão dos franceses, termina afirmando “não faltarei em servir a VM. no que tiver préstimo nestas partes Deus grande a VM.” Nota-se ainda sua assinatura utilizando-se do termo “servo de VM.” (LISANTI, 1973, v. 4, p. 689). Pinheiro precisava que seus agentes se sentissem bem amparados para andarem com os negócios em dia, pagarem suas dívidas e cumprirem com as diversas atividades que lhes eram incumbidas. Caso os agentes não achassem vantajoso manter a sociedade poderiam muito bem abrir mão dos negócios, como o já mencionado capitão Antônio de Cubellos tratou de fazer.

Embora a pesquisa ainda esteja em andamento, no decorrer do artigo procuramos apontar algumas considerações acerca dos negócios estabelecidos entre agentes comerciais no Império português. Tais mercadores estavam envolvidos em redes mercantis permeadas por complexas relações interpessoais, que envolviam troca de favores, gratidão e hospitalidade.

Podemos ainda considerar que as redes mercantis eram marcadas por vários laços de dependências: a) dos representantes para com o patrão, pois este poderia arrematar ofícios e contratos régios que os favorecessem na colônia; b) do patrão para com os representantes, pois estes adquiriam conhecimento do mercado local que escapavam ao líder residente em Portugal; c) entre os próprios representantes, lembrando que os comerciantes se lançavam em um ambiente desconhecido, cheio de riscos, em que a hospitalidade e a cumplicidade poderiam auxiliá-los de uma ou outra forma.

Observamos que diante o fracasso ou às dificuldades encontradas pelos comerciantes que se aventuraram no Novo Mundo, a saída encontrada era recorrer a favores políticos, que se concretizavam por meio da arrematação de ofícios, contratos ou pelo envio cartas de recomendação de Pinheiro. Vê-se assim que a economia e a política andavam de mãos dadas. Na verdade, o bom relacionamento dos comerciantes com os mais diversos estratos da sociedade, como os consumidores, os funcionários públicos, os capitães de navegação, ou mesmo entre os próprios comerciantes era indispensável para o bom andamento dos negócios. Uma tática utilizada por Pinheiro foi o envio de parentes responsáveis pela administração dos negócios, já que nesses, supostamente, poderia se confiar.

## Referências

ELLIS, Myriam. Comerciantes e Contratadores do Passado Colonial: Uma Hipótese de Trabalho. **Revista do Instituto de Estudos Brasileiros**, Brasil, n. 24, p. 97-122, 1982.

FRAGOSO, João L. R. Fidalgos e Parentes de Pretos: notas sobre a nobreza principal da terra do Rio de Janeiro. In: FRAGOSO, João L. R.; ALMEIDA Carla M.



C.; SAMPAIO, Antonio C. J. (orgs.). **Conquistadores e negociantes: Histórias de elites no Antigo Regime nos trópicos. América Lusa, séculos XVI a XVIII.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007, p. 35-120.

FRAGOSO, João L. R.; ALMEIDA Carla M. C.; SAMPAIO, Antonio C. J. (orgs.). **Conquistadores e negociantes: Histórias de elites no Antigo Regime nos trópicos. América Lusa, séculos XVI a XVIII.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

FRAGOSO, João; BICALHO, Maria F. B.; GOUVÊA, Maria F. S. (orgs). **O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII).** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

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

HOLANDA, Sérgio Buarque de. **Raízes do Brasil.** 26 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

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.

SAMPAIO, Antônio C. J. A formação da comunidade mercantil carioca na primeira metade do setecentos. In: FRAGOSO, João L. R.; ALMEIDA Carla M. C.; SAMPAIO, Antonio C. J. (orgs.). **Conquistadores e negociantes: Histórias de elites no Antigo Regime nos trópicos. América Lusa, séculos XVI a XVIII.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007, p. 225-264.