



Revista Brasileira de História

ISSN: 0102-0188

rbh@edu.usp.br

Associação Nacional de História
Brasil

Osório, Helen
Comerciantes do Rio Grande de São Pedro: formação, recrutamento e negócios de um grupo
mercantil da América Portuguesa
Revista Brasileira de História, vol. 20, núm. 39, 2000, p. 0
Associação Nacional de História
São Paulo, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26303905>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica
Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto

Comerciantes do Rio Grande de São Pedro: formação, recrutamento e negócios de um grupo mercantil da América Portuguesa

Helen Osório

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

RESUMO

O artigo aborda o processo de formação do grupo mercantil que se constituiu durante a segunda metade do século XVIII e primeiras décadas do XIX no Rio Grande do Sul, no âmbito do Império Colonial Português. Para tanto, analisam-se as formas de recrutamento e as redes familiares e mercantis nas quais seus membros estavam inseridos. O estudo do montante das fortunas e da composição e amplitude de seus negócios permitiu comparar este grupo com o dos negociantes do Rio de Janeiro. Verificou-se, também, que os capitais para o estabelecimento das primeiras charqueadas originaram-se nas atividades desenvolvidas pelo grupo mercantil local. Palavras chave: Comerciantes, Rio Grande do Sul, Império Colonial Português.

ABSTRACT

This article addresses the process of formation of the mercantile group during the second half of the XVIII century and the first decades of the XIX century in the state of Rio Grande do Sul, in the scope of the Portuguese Colonial Empire. Thus, it analyzes the ways of recruitment and the familiar and commercial networks in which his members are included. The analyses of the large amount of wealth, the composition and the extent of business of this local mercantile group allowed the comparison with the traders from Rio de Janeiro. This research also verifies that the necessary capital to constitute the first 'charqueadas' come from the commercial activities handled by this local mercantile group. Key-words: Traders, Rio Grande do Sul, Portuguese Colonial Empire.

As vinculações econômicas e sociais dos negociantes da praça do Rio de Janeiro com o espaço do Rio Grande de São Pedro remontam a 1737, data da fundação do primeiro estabelecimento oficial português, e a todo esforço de manutenção da Colônia de Sacramento como entreposto do comércio luso-brasileiro. O Vice-rei Conde da Cunha, em 1767, assegurava a uma autoridade metropolitana que os negociantes do Rio de Janeiro eram os mais interessados na manutenção daquele porto no Rio da Prata. Apesar de enviarem mercadorias de pouco valor, extraíam milhões de pesos espanhóis, o que, segundo o Vice-rei, só poderia ser explicado pelo contrabando de ouro e pedras preciosas que os negociantes praticavam em Buenos Aires:

(...) este negócio interessa os mineiros que por este modo não pagam quinto; produz grande utilidade aos contrabandistas que o são todos os homens de negócio desta terra, e esta é a causa por que todos se interessam na conservação da Praça, e não porque para ela mandem fazendas que avultem, nem apareçam nas Alfândegas¹.

Por outro lado, o Rio Grande era abastecido pelo Rio de Janeiro. O general Bohm, comandante da expulsão dos espanhóis de Rio Grande, comentava em 1774: “Tout ce que partient à l’habillement; le vin, ou l’eau de vie, les épiceries de toute espèce, huile, vinaigre, poivre et sel, tous ferrages et quincaillerie, leur vient pour la plus grande partie de Rio de Janeiro”. As exportações resumiam-se aos couros; o trigo, manteigas e queijos que saíam dali naquele momento eram muito poucos².

A formação de um grupo mercantil sediado no Rio Grande esteve, portanto, intimamente ligada aos interesses dos homens de negócio da praça do Rio de Janeiro no comércio daquela região e no da Colônia de Sacramento, bem como em novas oportunidades de negócio – em especial a arrematação de contratos – que o espaço do extremo sul começava a oferecer.

A partir da década de 1780 as exportações gaúchas de couros, trigo, charque e seus derivados ganharam muita relevância no contexto do abastecimento interno da América Portuguesa. Cresceram rapidamente e chegaram a representar de 28 a 49% do valor das exportações do Rio de Janeiro para Portugal (excluindo-se os metais preciosos) no período de 1802 a 1807. Com a exceção dos couros, cujo mercado principal era a Europa, os produtos rio-grandenses distribuíam-se pelas praças do Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco, primordialmente. Por ter sua produção destinada ao mercado interno colonial, verificou-se que o comércio sulista

alcançou melhor desempenho e maior capacidade de resistência a condições internacionais adversas (anos de 1796-1797 e 1808-1810, por exemplo) do que as exportações do Rio de Janeiro e do Brasil como um todo, para a metrópole.

Ainda que as redes mercantis das quais o Rio Grande participava fossem amplas e atingissem praticamente todos os territórios costeiros da América Portuguesa, e o primeiro mercado comprador de seu charque fosse a Bahia, seu principal parceiro comercial sempre foi o porto do Rio de Janeiro. Para aí dirigia-se a quase totalidade do trigo e outros produtos agrícolas, bem como a exportação de metálico. Em contrapartida, pelo menos dois terços dos escravos importados pelo Rio Grande provinham daquele porto, bem como o grosso dos têxteis e manufaturas européias. Os superávits produzidos pela venda de charque a Bahia e Pernambuco financiaram os déficits constantes com o Rio de Janeiro, configurando o Rio Grande como um espaço produtivo fortemente articulado à economia encabeçada por aquele porto³.

FORMAÇÃO E RECRUTAMENTO DO GRUPO MERCANTIL SEDIADO NO RIO GRANDE

Vários dos negociantes de grosso trato que se estabeleceram na capital do Vice-reino iniciaram suas carreiras no ultramar na Colônia de Sacramento, e a seguir criaram vínculos com o Rio Grande do Sul. Pode-se verificar a carreira e ascensão econômica até a elite mercantil de alguns deles por intermédio do processo de habilitação para pertencer à Ordem de Cristo.

Exemplo deste tipo de carreira foi o caso de Anacleto Elias da Fonseca, natural de Lisboa, familiar do Santo Ofício e da referida ordem, comerciante sediado no Rio de Janeiro, arrematador dos dízimos da mesma capitania em 1770 e, por várias vezes, do Contrato do Registro de Viamão (registro de saída dos animais do Rio Grande para São Paulo e Minas). Já em data anterior a 1757 tinha negócios na Colônia de Sacramento, como declararam as testemunhas de seu processo de habilitação na Ordem de Cristo:

(...) que logo que fora para o Rio tivera o exercício de caixeiro em uma loja de mercador e depois entrara a ser homem de negócio fazendo o de fazendas suas para a Colônia (...); (...) sempre o conheceu fazendo suas carregações para a Colônia e Angola e outros mais portos, tendo interesses em navios (...)⁴

Também o pai de um estancieiro de Rio Grande, comerciante natural do Minho, fora inicialmente caixeiro de um grande negociante do Rio de Janeiro; “depois foi às Minas com o seu negócio, passou à Colônia onde casou e estabeleceu casa de negócio; com a mesma passou para o Rio de Janeiro e ultimamente veio para esta Corte (...)”. Trajetória social semelhante, mas com passagem pelo Rio Grande, teve Manuel de Araújo Gomes. Minhoto, viajou de Braga para o Rio de Janeiro, onde foi caixeiro; daí transferiu-se para o Rio Grande onde possuiu uma loja e foi arrematador e administrador do registro de Viamão. Mais tarde, após ter se estabelecido outra vez na capital do Vice-reino⁵, arrematou novamente o mesmo contrato, durante o período de 1776-1781. Regra geral, os bem sucedidos retornavam àquela capital.

Os percursos individuais acima citados exemplificam como foram estabelecendo-se os interesses mercantis dos negociantes “cariocas” no Rio Grande. Outras fontes podem confirmá-los. Em 1761, 35 comerciantes do Rio de Janeiro que negociavam com a Colônia de Sacramento assinaram uma petição ao Vice-rei, solicitando o retardamento da saída da frota rumo a Lisboa. Cinco deles foram arrematadores de contratos no Rio Grande, entre 1762 e 1796⁶.

102

Outros negociantes, os de menor cabedal e necessariamente mais aventureiros, acabavam por fixar-se definitivamente na fronteira do sul, acompanhando sua expansão. Antônio Alves Guimarães saiu em 1750 de Portugal para o Rio de Janeiro “para ali estabelecer algum comércio”; passou com seu negócio de fazendas para o porto de Rio Grande e depois para a povoação de Rio Pardo e “continuou com o mesmo modo de vida para as Missões do Uruguai na Expedição que então fazia o Conde de Bobadela”. Foi, portanto, um comerciante que acompanhou o exército português na campanha de demarcação de limites e na guerra guaranítica. Acabada esta, voltou com seu negócio ao quartel do Rio Pardo⁷.

Já Gaspar dos Santos, natural do Porto e falecido em 1775 em Porto Alegre, declarou em seu testamento que negociou com Angola, desde o Rio de Janeiro, por mais de 40 anos, e que para esta cidade trouxera muitos negros. Mas teve muitos prejuízos em uma de suas viagens, e por isso ficara devendo uma letra a José Ferreira Viana, que pagara suas dívidas. Transferiu-se então ao Rio Grande, para trabalhar e saldá-las. Os infortúnios prosseguiram e ele teve outros danos quando da invasão da vila pelos espanhóis. Morreu sem se refazer desses reveses, com um patrimônio de apenas 1:025\$600, inferior a 300 libras esterlinas⁸.

A imigração recente teve um importante papel na constituição e re-

produção do corpo mercantil do Rio Grande. A trajetória Portugal-Rio de Janeiro-Rio Grande foi a mais comum entre os negociantes que se estabeleceram na capitania do extremo sul. Em Portugal, o ponto de partida principal foi a província do Minho. Este fato confirma a identificação, também para o Rio Grande do Sul, da principal região expulsora de migrantes para a América Portuguesa. Mais do que isso, aponta para uma possível generalização da conclusão de Pedreira acerca do padrão geográfico de recrutamento do grupo mercantil de Lisboa, para o espaço colonial.

Em sua tese sobre os homens de negócio da praça de Lisboa no período 1755-1822, o autor afirma que apenas 30% dos comerciantes da capital do império tinham nela nascido e que 35,1% eram naturais do Minho e 48% tinham pais ou avós minhotos.⁹ A pressão demográfica e regimes sucessórios não igualitários foram fatores que sustentavam a emigração. Entre os filhos de oficiais mecânicos, cujos pais há haviam sido privados de terras, a busca de melhores condições de vida era a razão para migrar. Dado o peso da imigração, o recrutamento interno era reduzido: apenas 28,8% dos negociantes eram filhos de outros negociantes, igual percentual eram filhos de lavradores e 22,4% possuíam progenitor oficial mecânico. A mobilidade dos negociantes de Lisboa durante suas vidas era grande. Dos originários do Minho 45% fizeram uma passagem pelo Brasil “e quase 40% de todos os que vinham de fora de Lisboa transitavam pelo Brasil”. Dos que saíram da província e viveram no ultramar antes de se fixarem em Lisboa, apenas 15% não estiveram no Brasil.

Em que medida este perfil de recrutamento da comunidade mercantil lisboeta coaduna-se com o do Rio Grande? Quanto à naturalidade, o quadro 1 apresenta, para as diferentes fontes e momentos, um percentual de comerciantes portugueses que varia de 60 a 73,1%. A identificação da província de origem só é possível nos testamentos¹⁰. Dos negociantes portugueses que faleceram entre 1775 e 1825, provinham do Minho, bispados do Porto e Braga, 87,5%. Dos que exerciam o comércio em 1808, eram também originários da mesma província 66,7%. São percentuais bastante superiores aos de Lisboa, e confirmam as declarações do Marquês do Lavradio acerca do Rio de Janeiro de que “as gentes naturais da Província do Minho [...] logo que aqui chegam não cuidam em nenhuma outra coisa que em se fazerem senhores do comércio que aqui há (...)”¹¹. O predomínio de negociantes portugueses e, dentre estes, dos originários do Minho é verificável também na comunidade mercantil que se estabeleceu no Rio Grande.

Já os nascidos na América constituem de 26,9 a 40% do corpo mer-

cantil. Como área de ocupação recente, não surpreende a pequena presença (entre 7,7 e 12,5%) de naturais do próprio Rio Grande. Os negociantes oriundos do Rio de Janeiro, por sua vez, tem uma presença muito semelhante aos dos negociantes locais (entre 9,6 e 10,2%), o que vem confirmar a importância dos laços comerciais entre as duas regiões, em detrimento de outros portos (Bahia e Pernambuco) e regiões interiores (São Paulo e Minas Gerais) da América portuguesa.

QUADRO 1
NATURALIDADE DOS NEGOCIANTES ESTABELECIDOS NO RIO GRANDE DO SUL, 1775-1825

Origem geográfica	negociantes falecidos entre 1775-1825*		negociantes em atividade em 1808*		candidatos a cargos na Câmara de POA, 1814**		candidatos a cargos na Câmara de POA, 1818**	
	nº	%	nº	%	nº	%	nº	%
PORTUGAL	16	66,7	24	60,0	33	67,3	38	73,1
Minho	14	58,3	16	40,0				
Lisboa	2	8,3	2	5,0				
Outros			6	15,0				
AMÉRICA PORTUGUESA	6	25,0	13	32,5	16	32,7	14	26,9
Rio de Janeiro			4	10,0				
Rio Grande	4			10,0	5	10,2	5	9,6
Santa Catarina	3	12,5	2	5,0	5	10,2	4	7,7
Minas Gerais	3	12,5	2	5,0	3	6,1	3	5,8
Bahia					1	2,0		
Pernambuco					1	2,0	1	1,9
São Paulo			1	2,5	1	2,0	1	1,9
AÇORES	2	8,3	3	7,5				
TOTAL	24	100,0	40	100,0	49	100,0	52	100,0
Fontes: *testamentos anexos a inventários <i>post-mortem</i> , Arquivo Público Estado Rio Grande do Sul (APERGS) ***"Caderno de informadores" de 1814 e 1818. AN, Desembargo do Paço, cx. 187, pac.2, doc. 18.								

Mas a singularidade do recrutamento geográfico do grupo mercantil – predomínio de negociantes do Minho – só pode ser cabalmente percebida quando se confronta com outro grupo ocupacional, o dos estancieiros. Quando a fonte são testamentos, tem-se que os portugueses representavam menos da metade (44,4%) dos proprietários de mais de mil cabeças de gado entre 1765-1825. Dentre eles, os minhotos permaneciam como grupo predominante (38,9% do total) mas, comparando seu peso entre os negociantes (58,3%), verifica-se uma diminuição significativa de sua presença. Tomando os “cadernos de informadores” de 1814 e 1818, o percentual de portugueses dedicados a atividades agrárias² é ainda menor: 10% e 22,2%, respectivamente.

Os nascidos na América ocupavam-se preferencialmente da agropecuária. O cruzamento de inventários com outras fontes indicou-nos que os estancieiros não se transformavam em negociantes, mas que o oposto ocorria. Uma parcela da explicação para a maior presença de portugueses nas atividades mercantis pode ser certamente encontrada nas redes sociais e familiares em que se inseriam, e que os apoiavam nos momentos iniciais das carreiras. Pedreira afirma que “o caráter estrutural da emigração minhota e as redes que se teciam com base em laços de parentesco, em relações de amizade e vizinhança ou nos próprios contactos do negócio propiciavam a reprodução do movimento migratório e até dos itinerários pessoais”. Sobrinhos, auxiliados por tios, acabavam por percorrer os mesmos itinerários da geração anterior. Tais redes não eram exclusivamente familiares, e envolviam amigos, compadres e conhecidos provenientes das mesmas localidades de origem. A recepção em Lisboa por parentes ou amigos era uma vantagem no início da carreira, mas não uma condição imprescindível ao estabelecimento de um negociante: oficiais mecânicos, capitães e pilotos de navios, marinheiros também conseguiram ingressar no mundo dos negócios. A forma mais comum de principiar a carreira era através do emprego de caixeiro: “ser caixeiro de um grande homem de negócio, português ou estrangeiro, era a forma mais auspiciosa de encetar uma carreira (...)”. Aos desprovidos de meios ou patrocínios, “a passagem pelo Brasil oferecia as melhores oportunidades de uma promoção mais rápida”. De qualquer forma, 65% dos comerciantes de Lisboa que passaram pelo Brasil eram recomendados a um parente ou conhecido, que os encaminhavam¹³.

Padrão de recrutamento semelhante ao dos negociantes de Lisboa foi encontrado por Socolow para Buenos Aires, no mesmo período. Jovens entre 15 e 20 anos saíam de seus povoados natais do centro e norte

da Espanha para as grandes cidades e depois de serem aprendizes de parentes ou conterrâneos (que haviam trilhado o mesmo caminho anteriormente) transferiam-se ao Rio da Prata, onde serviam de contato comercial aos que ficaram na metrópole. Apenas 15% dos negociantes de Buenos Aires haviam nascido na própria cidade, 79% eram espanhóis e 35% do total eram bascos¹⁴. O percentual de comerciantes nativos do Rio da Prata assemelha-se ao encontrado para o Rio Grande do Sul (máximo de 12,5%). Ainda que Buenos Aires fosse uma cidade do século XVII, muito mais antiga que a região de Rio Grande, era bastante isolada e com escassa importância econômica até a segunda metade do século XVIII. Nesse sentido, era também uma região “nova” e sofreu o impacto da imigração peninsular sobre o conjunto da população e, especificamente, sobre seu corpo mercantil.

Infelizmente não foi produzido nenhum trabalho sobre o recrutamento do grupo mercantil da cidade do Rio de Janeiro. No entanto, a análise de Pedreira para a praça de Lisboa parece-nos aplicável ao caso. E é corroborada pelo estudo da trajetória de 8 dos 20 principais negociantes sediados na capital do Vice-reino que foram contratadores, no Rio Grande do Sul, dos dízimos, quinto dos couros, munício das tropas ou do registro de Viamão, entre 1762 e 1793. Os oito comerciantes para os quais existem os processos de habilitação à Ordem de Cristo no Arquivo Nacional da Torre do Tombo constituem uma amostragem significativa para a análise do recrutamento e percurso de vida do corpo mercantil do Rio de Janeiro e, por analogia, dos do Rio Grande do Sul, já que até 1808 nenhum negociante do extremo sul havia obtido o título de Cavaleiro da Ordem de Cristo.

A metade deles era oriunda do Minho, dois de Lisboa e dois de outras províncias. Seus pais possuíam ocupações humildes: dois foram almocreves, dois lavradores, dois oficiais mecânicos (um deles depois passou a mercador de loja aberta) e um era filho natural de um padre. Dois deles foram caixeiros em Lisboa, antes de seguirem para o Brasil. A maioria, seis, foi “ainda rapaz” para a casa de algum parente ou conhecido, no Rio de Janeiro. Quatro foram recebidos por tios e dois foram encaminhados especificamente para serem caixeiros de um negociante conhecido. Ou seja, 75% dos negociantes da amostra estavam inseridos em alguma rede social ou familiar que os acolheu e propiciou os momentos iniciais da carreira mercantil. Três dos acolhidos por tios foram “aprender o negócio”, e quatro do total exerceram inicialmente a atividade de caixeiro.

A função das redes de parentesco e solidariedade não se limitava ao

momento inicial, de acolhimento, da carreira. Elas eram, também, muitas vezes utilizadas para se galgar posições dentro da hierarquia mercantil. Antônio Ribeiro de Avellar, sócio em vários momentos dos irmãos Pereira de Almeida,

(...) fora para a cidade do Rio de Janeiro sendo muito rapaz para casa de um seu tio, (...) adonde aprendeu os estudos e depois passou para a casa de seu cunhado José Ferreira Coelho aprender negócio, fazendo sociedade no mesmo negócio com ele e presentemente tem casa de negócio sua própria naquela cidade do Rio de Janeiro (...) ¹⁵

Depois de aprender o negócio na casa do cunhado, foi sócio deste até conseguir estabelecer-se sozinho. Da mesma forma, Antônio dos Santos, após ser caixeiro de José Ferreira Coelho “(...) teve sociedade muitos anos com o mesmo [...] e hoje se acha com uma das primeiras casas de negócio daquela cidade, negociando sempre por grosso”. Já André Alvares Pereira Viana casou com a viúva do negociante de grosso trato de quem fora caixeiro, e sucedeu-o na casa comercial. O mesmo aconteceu com José Antônio Lisboa acolhido por um tio e com ele realizando seu aprendizado comercial, acabou por sucedê-lo após sua morte ¹⁶.

No momento em que se habilitaram à Ordem de Cristo (entre 1751 e 1783), apenas um dos oito negociantes, Bernardo Gomes da Costa, não estava residindo no Rio de Janeiro. Ele, habilitado à referida ordem em 1751, fora capitão de navio e retornou ao Rio de Janeiro, pois em 1761 assinou uma petição com outros negociantes cariocas solicitando o retardamento da saída da frota e, em 1769, arrematou o contrato do Registro de Viamão. Trata-se, pois de um grupo mercantil *residente* que desenvolveu suas carreiras e acumulação no porto do Rio de Janeiro, no comércio com a Colônia de Sacramento, Rio Grande e Angola. Antônio dos Santos faleceu em 1799, 19 anos após ter recebido o título de Cavaleiro da Ordem de Cristo; Antônio Ribeiro Avellar, 15 anos depois, e Anacleto Elias da Fonseca, cavaleiro desde 1757, na década de 1800 continuava em plena atividade, arrematando o contrato do Registro de Viamão até 1802. Recorde-se que apenas dois deles iniciaram suas carreiras em Portugal; todos os outros eram rapazes menores de idade quando se lançaram ao Brasil, tendo aqui realizado toda sua vida mercantil.

Retomando as principais características do recrutamento geográfico e social dos homens de negócio do Rio de Janeiro, verificou-se um padrão muito semelhante ao do corpo mercantil de Lisboa. Metade deles eram originários do Minho; todos eram externos ao meio mercantil, pro-

vindo de famílias de lavradores e oficiais mecânicos; a maioria esteve inserido em redes sociais e familiares, que propiciaram, não só o ingresso na carreira, como, posteriormente, o sucesso, cujos indícios são a obtenção do título de Cavaleiro da Ordem de Cristo e a participação no lucrativo negócio dos contratos da Coroa. Estes negociantes ainda jovens foram iniciados nos rudimentos da escrita e do cálculo, fizeram seu aprendizado comercial, capacitando-se para o ofício, no Rio de Janeiro, e em sua maioria a partir da atividade de caixeiro. Tornaram-se homens de negócio de grosso trato sediados nesta cidade, com largos anos de exercício da atividade mercantil.

O grupo mercantil sediado no Rio Grande do Sul não possuiu homens de negócio de grosso trato como os que compunham a elite dos comerciantes do Rio de Janeiro. No sul, nenhum conseguiu constituir fortunas semelhantes aos dos negociantes cariocas¹⁷, e participar das atividades mais lucrativas, como se verá a seguir, quando da análise da composição de seus negócios. Julgamos, no entanto, que o padrão de recrutamento e as trajetórias de vida observadas para o Rio de Janeiro são aplicáveis à fronteira meridional da América Portuguesa.

108

Como de 60 a 73% dos negociantes que se estabeleceram no Rio Grande eram portugueses, e dentre estes, 66,7 a 87,5% eram do Minho, é de se supor que tenham participado, em sua maioria, das mesmas redes sociais e familiares antes descritas. Redes que os apoiavam na chegada ao Rio de Janeiro, que propiciavam a educação mínima exigida pela atividade mercantil e o seu primeiro exercício, como caixeiros.

Os negociantes de grosso trato do Rio de Janeiro no processo de expansão de seus interesses comerciais promoveram o deslocamento de caixeiros de sua confiança de modo a gerir a comercialização do trigo, charque e couros do sul. Outros protegidos foram enviados para administrarem os contratos que arrematavam. Posteriormente, com o desenrolar dos negócios, os mais bem sucedidos transformaram-se em seus correspondentes ou sócios.

Este padrão de recrutamento existiu também em Buenos Aires na mesma época. Socolow inicialmente diferencia o aprendiz do caixeiro, dizendo que os primeiros se preparavam especificamente para ser comerciantes, enquanto os segundos podiam permanecer na mesma atividade a vida inteira. Mas o caixeiro podia ascender na carreira e transformar-se em comerciante beneficiando-se de sua relação com seu empregador, unindo-se a ele em uma sociedade ou iniciando seu próprio negócio com bens e capitais proporcionados parcialmente pelo seu ex-empregador.

Quando os caixeiros faleciam nas terras do sul, os negociantes de grosso trato cariocas apressavam-se em reaver suas fazendas e créditos concedidos. Comunicavam à Junta de Comércio (após 1808) a morte e pediam a nomeação de um administrador dos bens para que os pagamentos fossem feitos rapidamente¹⁸.

A carreira de muitos negociantes do sul iniciou-se com a atividade de administradores de contratos. Os comerciantes cariocas Manoel de Souza Meireles e José Caetano Alves arremataram o contrato dos dízimos do Rio Grande de 1780 a 1789, o do “Quinto dos couros e gado em pé” e do município das tropas, de 1784 a 1793; detiveram estes que foram os principais contratos por mais de uma década. Meireles foi uma vez ao Rio Grande no momento após a arrematação para alugar armazéns e organizar o negócio. Durante todo o tempo dos contratos mantiveram como administradores os irmãos José de Barros Coelho, em Rio Grande, e Joaquim Lopes de Barros em Porto Alegre. Ambos aparecem arrolados, 28 anos depois, na lista dos comerciantes existentes na capitania em 1808; desenvolveram, portanto, toda sua carreira no sul.

Outro negociante constante da lista de 1808, José de Bitancourt Cidade, também trabalhou para os mesmos arrematadores. Na década de 1780, mestre de uma sumaca, comprava farinha de mandioca em Santa Catarina (de onde era natural) para os arrematadores, que com ela abasteciam as tropas do Rio Grande¹⁹. Teve uma carreira exitosa, pois ascendeu de mestre de embarcação a negociante, ainda que não brilhante – sua fortuna ao morrer não superava os 28:000\$000, ou quase 6 mil libras. Segundo seu testamento, foi também dizimeiro, em sociedade com seu filho²⁰.

Constam ainda da citada lista José Antônio de Azevedo, de Porto Alegre, Mateus da Cunha Telles, de Rio Grande e Manuel Antônio Magalhães (autor do *Almanack de Porto Alegre*), que em diferentes momentos foram administradores dos contratos arrematados, desde a década de 1790, pelos irmãos Pereira de Almeida, do Rio de Janeiro, grandes comerciantes dos produtos rio-grandenses.

A *correspondência* era uma das formas mais comuns de relacionamento comercial entre os negociantes de diferentes praças do império português. Era um relacionamento privilegiado que implicava em obrigações recíprocas. Os correspondentes remetiam mercadorias encomendadas uns aos outros, informavam sobre as características do mercado em que atuavam, sugeriam determinados negócios e também tomavam iniciativas em nome dos parceiros. Como bem resume Pedreira, “em certas negociações tomavam parte ativa – desencadeando por sua conta a ope-

ração ou participando nos riscos e nas escolhas das mercadorias – noutras entravam como sócios, e noutras ainda como simples comissários ou consignatários”. Segundo o mesmo autor, as *sociedades de comércio* “(...) nada mais eram que modalidades especiais de correspondências, em que se regulava a repartição de investimentos e lucros, ou pelo menos de funções e responsabilidades”²¹.

Exemplo do funcionamento da *correspondência* encontramos nas declarações do negociante sediado no Rio de Janeiro Antônio Luís Escovar Araújo, ao ser acusado de contrabandear escravos para Montevideo. Elen- cou seus correspondentes em Lisboa, Porto, Angola, Açores, Santa Cata- rina, Minas Gerais e Rio Grande do Sul e quais as mercadorias trocadas:

(...) para Lisboa negociava em remessas de couros, açúcar e dinheiro, para o Porto arroz e em dinheiro; para as Ilhas açúcares, farinhas, aguardente, melado e algodão; para Angola em algumas aguardentes da terra e das Ilhas; para o Rio Grande que era interessado com o dito correspondente o Pe. Jo- sé Alves Chaves em uma sumaca em que lhe fazia lastro de aguardentes e molhados e algumas outras cousas de encomenda e que também negocia- va para Porto Alegre para onde remetia ao seu correspondente André Alves Pereira os gêneros que ele lhe pedia, e da mesma para o seu corresponden- te em Rio Pardo, Mateus Simões Pires²².

110

De Lisboa e do Porto remetiam-lhe os seus correspondentes fazen- das e molhados; das Ilhas aguardentes, vinhos e algum pano de linho, e de Angola alguns escravos. Para Rio Grande e Santa Catarina ele enviava a seus correspondentes “miudezas, gêneros do país e de Europa, como eram cabos, alcatrão, breu, pregos, estopas, bertanhas, olandas, linhos, fitas e escravos”.

Os principais negociantes do Rio Grande do Sul eram correspon- dentes ou foram momentaneamente sócios dos homens de grosso trato do Rio de Janeiro. Antônio Francisco de Abreu, ao falecer, tinha mais da metade de seu dinheiro “(...) no Rio de Janeiro, em poder do correspon- dente José Alves Duarte (...)” Outro, José Apolinário Pereira de Moraes, declara em seu testamento: ter sociedade com “José Carvalho Ribeiro na Fazenda Maratá e com o mesmo tenho contas assim como com a Casa do Conselheiro João Rodrigues Pereira de Almeida, as quais se devem trazer ao inventário (...)”. Todos os três negociantes citados, sediados no Rio de Janeiro, estavam entre os que dominavam o comércio dos produtos gaú- chos nas duas primeiras décadas do século XIX²³. Dois outros negocian- tes do sul tinham sociedade em barcos, mais especificamente sumacas,

com Miguel Ferreira Gomes, também arrematador de contratos do Rio Grande, junto com os já muitas vezes citados irmãos Pereira de Almeida²⁴.

As vinculações comerciais e sociais entre as praças do Sul e a do Rio de Janeiro foram múltiplas. Muitas vezes são mais perceptíveis nos testamentos do que nos inventários, pois estes últimos só informam sobre as relações econômicas e familiares existentes no momento da morte. Diversamente as pessoas ao fazerem seu testamento, podem explicitar vários fatos e circunstâncias que perpassaram suas vidas.

Dos 32 testamentos de comerciantes que obtivemos, 18 mencionam o Rio de Janeiro. Seis referem-se à sociedades, correspondências, dívidas e contas-correntes. Outros sete dão indicações que o início da carreira mercantil e da vida adulta dos testadores lá ocorreram. Assim, negociantes, há muitos anos radicados no sul, pediam que fossem rezadas missas no Convento de Santo Antônio, ou que fossem feitas doações à Ordem Terceira do Monte do Carmo, à Santa Casa de Misericórdia ou aos Lázaros do Rio de Janeiro. Dos seis testamentos que determinam missas nesta cidade, cinco são de portugueses e um é nascido no Rio Grande.

O Guarda-mor André Pereira Maciel, por exemplo, era natural de Braga. Declarou em seu testamento que “vivo do giro de negócios [...] e especialmente das fazendas e outros gêneros, que tenho buscado no Rio de Janeiro e mandado vir por minha conta e risco para revender neste continente, no qual tenho administrado várias cobranças de dívidas alheias.” Além de pedir para ser amortilhado com o hábito da Ordem de Nossa Senhora do Monte do Carmo “da qual sou irmão terceiro na cidade do Rio de Janeiro”, mandava rezar missas na mesma cidade para seus pais, avós e “pelas almas das pessoas que negocieie e que foram prejudicadas não por malícia, mas por engano”²⁵.

Estes negociantes também nomeavam testamenteiros e faziam legados para parentes e compadres que lá viviam. Estas indicações confirmam as formas de recrutamento que foram analisadas e, por outro lado, demonstram que a extrema mobilidade da população colonial e do grupo mercantil não implicava, necessariamente, em desenraizamento, perda de identidades e rompimento de laços familiares e de solidariedade.

Foi comum, por exemplo, a constituição de sociedades comerciais entre irmãos, um estabelecido no Rio de Janeiro e outro no Rio Grande. Foi o caso de José Antônio de Oliveira Guimarães, caixeiro de Braz Carneiro Leão, e seu irmão Manuel José de Oliveira Guimarães, que vivia de seu negócio. Constituíram uma sociedade pelo prazo de seis anos, a partir de 1796. Manuel transferiu-se para a vila de Rio Grande e abriu uma lo-

ja e tinha a seu cargo “o benefício, extração e disposição das fazendas naquele Continente e a compra dos efeitos do mesmo País, e fazê-lo conduzir para esta cidade [Rio de Janeiro]”. O irmão José Antônio, que permaneceu na capital, enviava-lhe as fazendas necessárias para a loja. Manuel estava obrigado a dedicar-se integralmente à sociedade, enquanto José, o caixeiro, não, pois se achava “trabalhando em diferentes exercícios”.

Manuel estabeleceu-se em Rio Grande, casou, e quando morreu em 1812 tinha um filho de 12 anos. Tornara-se um dos maiores negociantes da região e charqueador: possuía 135 escravos (o segundo maior plantel encontrado na amostra), um iate, terras de charquear e consideráveis dívidas ativas. Devia ao irmão, no entanto, o equivalente a 40% de seu montante-bruto. A sociedade comercial tinha rendido seus frutos, tinha-lhe permitido lançar-se a outros negócios, mas não possibilitado, até o momento de sua morte, independizar-se dos capitais do irmão sediado no Rio de Janeiro.²⁶

Os laços de parentesco entre os negociantes do sul foram bastante frequentes. Dos 135 homens de negócio em exercício em 1808, temos alguma informação sobre estado civil e família para 106 deles, obtidas por meio de seus inventários e dos “Cadernos de informadores” da Câmara de Porto Alegre de 1814 e 1818. Foi possível detectar relações familiares para 37 deles, ou seja, 35% dos comerciantes listados estavam aparentados entre si ou com outros negociantes. Acreditamos que este percentual subiria consideravelmente com a utilização de registros paroquiais, o que não foi possível realizar.

Como o recrutamento do grupo mercantil era majoritariamente externo à capitania do Rio Grande (apenas 15% eram naturais dela), e ao próprio grupo, não é de se estranhar que a relação pais e filhos fosse a menos presente: apenas 10,8%. Registre-se ainda a inexistência da relação tio-sobrinho, mais um indicativo de quão recente era a formação deste grupo mercantil. A seguir vem os cunhados, que representam 16,2% das relações existentes. O casamento de comerciantes com irmãs de outros comerciantes apresentava-se, pois, com uma frequência significativa. Já os irmãos representam 29,7% do parentesco detectado, denotando a eficácia das redes familiares antes descritas e a prática usual de se associarem, como afirmou Pedreira:

As sociedades mercantis de base familiar, ao mesmo tempo que constituíam um instrumento de organização do negócio, podiam igualmente funcionar como um meio de auxiliar o estabelecimento dos parentes mais jo-

vens, familiarizando-os com os mecanismos do grosso trato, acreditando-os na praça, ministrando-lhes alguns fundos iniciais²⁷.

A relação mais habitual, no entanto, foi a sogro-genro. Estes representam 40,5% do total, indicando, ao que parece, uma estratégia dos jovens negociantes recém chegados para progredirem em suas carreiras e daqueles já estabelecidos para manterem seus patrimônios. Este padrão foi observado por Socolow para Buenos Aires. Ela assinala o alto grau de endogamia do grupo comerciante, e o fato de o matrimônio ser tão importante quanto a própria atividade comercial como via de mobilidade social para os negociantes:

El parentesco político era una fuerza social dinámica en la sociedad mercantil, y el éxito social y económico se basaba en gran medida en la capacidad de un individuo para establecer líneas de parentesco político. [...] La mayoría de estos hombres que no lograban establecer lazos de parentesco político eran los que no lograban ascender en la clase comerciantes de los rangos de mercaderes o cajeros²⁸.

O percentual de celibatários era pequeno entre os negociantes do sul. Dos que constam da amostra de inventários de 1765-1825, eram solteiros 24,3% e dentre os que exerciam o comércio em 1808, apenas 13,1% morreram sem se casar. Dos negociantes que constam dos “Cadernos de informadores”, eram celibatários 26,5% e 21,2%, respectivamente, para os anos 1814 e 1818. Neste caso o celibato não é definitivo, ao contrário do que acontece quando a fonte são os inventários.

Pedreira encontrou um percentual de 21,3% de celibato definitivo entre os negociantes de grosso trato de Lisboa, e Socolow 10% para o corpo mercantil de Buenos Aires de 1778. Bem distinto é o percentual encontrado por Sheila Faria para os “homens que se morreram tendo por ocupação exclusivamente práticas mercantis” em Campos de Goitacazes: 70%²⁹. Talvez esta diferença deva-se ao critério utilizado, que não contempla negociantes que exerciam outras atividades além das mercantis. O percentual de celibato definitivo do grupo mercantil rio-grandense de 1808, 13,1%, assemelha-se ao de Buenos Aires de 1778, 10%. A conclusão de Pedreira e Socolow, de que o casamento era uma forma importante de consolidar a carreira mercantil, mais do que de iniciá-la, é aplicável ao Rio Grande do Sul.

Efetivamente, observando-se o montante das fortunas dos comerciantes presentes na amostra 1765-1825, verificou-se que entre os 48% mais ricos, não havia nenhum solteiro e que, ao contrário, entre os dez

mais pobres, possuidores de menos de 500 libras, 70% eram solteiros. O mesmo padrão ocorreu entre os negociantes da lista de 1808. Dos 6 negociantes que se localizavam nesta faixa inferior de fortuna, 4 (66,7%) eram solteiros. Entre os 24% de negociantes mais ricos, não foi encontrado nenhum celibatário. Este fato poderia estar relacionado com o momento do ciclo de vida em que o negociante faleceu; morrendo jovem, no início da carreira, não poderia estar entre os mais ricos. Os inventários não fornecem a idade do inventariado quando da morte, mas tem-se dados sobre descendentes. Dos 7 negociantes solteiros, 4 possuíam filhos naturais e destes, 3 já tinham filhos casados. Portanto, não eram negociantes jovens. Estes dados indicam que o casamento era um mecanismo importante para o sucesso na carreira comercial. E que o alto percentual de casados aponta também para a existência de um grupo mercantil residente que, fruto de imigração recente, constituiu família e morreu no Rio Grande do Sul.

ELITE MERCANTIL E A COMPOSIÇÃO DE SEUS NEGÓCIOS

Após investigar o vocabulário social relativo aos comerciantes na segunda metade do século XVIII, Pedreira conclui que

114

No mundo comercial, a fractura, a única com verdadeiro significado social e econômico, a que era reconhecida alguma validade, situava-se entre o grosso trato e o varejo e tinha diversas manifestações: o capital, o crédito, a multiplicidade de interesses comerciais, a instrução (...) ³⁰

Da mesma forma Fragoso define os comerciantes de grosso trato como “negociantes, em geral, envolvidos simultaneamente no tráfico internacional de escravos, no abastecimento interno e nas finanças coloniais” ³¹.

Os negociantes já foram identificados como sendo a elite econômica do Rio Grande do Sul colonial (e não os estancieiros, como já se pensou). No entanto, verificou-se que seu patamar de acumulação é muito inferior aos seus homólogos do Rio de Janeiro. Cabe agora investigar a composição de seus negócios, confrontando-os com seus congêneres de outras regiões da América.

Observando-se a composição média das fortunas dos negociante sulistas, tem-se que os itens dívidas ativas (27,4%) e prédios urbanos (22,4%) definiam o perfil dos comerciantes. Este padrão confirma, ainda que de forma não tão marcada, o que ocorre na elite mercantil do Rio de Janeiro, Buenos Aires e Lisboa. Nesta última praça, as dívidas ativas correspon-

diam a 52,2% dos patrimônios e os bens de raiz vinham em segundo lugar, com 17,61%. Pedreira, depois de comparar a composição dos patrimônios dos negociantes, na mesma época, para as praças de Londres, Bordéus, Cadiz e Valência, conclui que, apesar de algumas diferenças, “o quadro geral não sofre grandes variações: a matriz da fortuna dos negociantes encontra-se nos elementos constituintes do capital mercantil”³².

A diversificação dos ramos de negócio foi, simultaneamente, uma das principais características da elite mercantil, uma das explicações de seu sucesso e uma necessidade. Ela estava presente tanto nos negociantes de grosso trato da Europa pré-industrial quanto nos da América colonial, e respondia às características destes mercados. A rapidez das mudanças conjunturais obrigava o negociante a diversificar suas atividades como medida de segurança. A crise em determinado negócio, produto ou região, era compensada pelas outras aplicações, reduzindo os prejuízos do negociante e proporcionando-lhe uma certa estabilidade. A instabilidade do mercado pré-capitalista obrigava à diferenciação dos ramos de negócio. Por outro lado, o caráter restrito do mercado, suas escassas opções econômicas, sua falta de elasticidade e demanda restrita, não permitiam a aplicação de todo o investimento do grande comerciante em um único setor de atividade³³.

115

Os negociantes de grosso trato de Lisboa, por exemplo,

(...) não se deixavam aprisionar em nenhuma especialidade do negócio em particular e por isso eram variadas as atividades que exerciam e múltiplos os seus interesses e os destinos que davam aos seus fundos: do comércio à navegação, dos seguros ao crédito, das manufaturas aos bens de raiz, da arrematação de contratos e monopólios régios ao arrendamento de comendas e propriedades, das ações das companhias aos títulos da dívida pública³⁴.

Na Cidade do México, as grandes famílias da elite, enriquecidas no comércio internacional, participavam do comércio intercolonial e adquiriam “haciendas” de agricultura diversificada e integradas verticalmente. Em Buenos Aires, “los comerciantes más poderosos solían dedicarse al comércio de ultramar o a una combinación de comercio de ultramar y comercio local” e “ningun comerciante, independientemente del rubro principal de su trabajo, podía evitar totalmente otras ramas del comercio”. No Rio de Janeiro, controlavam o tráfico de escravos, a comercialização do açúcar, o abastecimento de trigo e charque do centro-sul, participavam do comércio de importação e exportação para a metrópole, exerciam atividades creditícias e monopolizavam a arrematação de contratos da Co-

roa³⁵. Os exemplos apresentados confirmam, pois, que a *diversificação* dos negócios constitui o principal indicador do sucesso mercantil de um negociante e de sua participação na elite.

Cabe portanto, investigar em que medida os negociantes do Rio Grande do Sul conseguiram diversificar seus negócios. O cálculo de seu patrimônio médio realizado anteriormente encobre uma variada gama de situações individuais e de subgrupos. Partindo-se de uma lista de nomes de pessoas que *eram negociantes* em um momento determinado, 1808, constatou-se, por meio de seus inventários que, ao final de suas vidas, muitos tinham abandonado as atividades tipicamente mercantis (como o exercício do comércio ou a atividade prestamista-usurária), outros eram especializados em um tipo específico de negócio e, uma minoria, tinha conseguido diversificá-los.

A análise dos patrimônios destes subgrupos, agregados por tipos de atividades e bens preponderantes, possibilita a apreensão das vicissitudes da carreira mercantil numa área abastecedora do mercado interno e as relações do grupo mercantil local com aquele sediado no Rio de Janeiro, que dominava a comercialização dos produtos destinados a este mercado interno do centro-sul da América Portuguesa, além do tráfico de escravos.

116

Os negociantes das três praças do Rio Grande do Sul – Porto Alegre, Rio Grande e Rio Pardo – foram agrupados conforme os tipos de bens predominantes em seus patrimônios e/ou a combinação de tipos de atividades que praticavam. Determinou-se assim a existência de 6 subgrupos, cuja homogeneidade foi confirmada pela análise da composição média das fortunas.

Um primeiro subgrupo é o dos *comerciantes-charqueadores* que, além destas duas atividades, são ainda produtores pecuários e grandes proprietários de escravos. Os *rentistas urbanos*, para além da predominância dos imóveis em suas fortunas, têm em comum o fato de terem sido charqueadores (e comerciantes) no passado. Duas categorias abandonaram totalmente a atividade comercial em sentido estrito, não possuindo mais bens comerciais (armazéns, estoques ou barcos): os *estancieiros*, em cujo patrimônio predominam em mais de 60% os bens rurais, e os *prestamistas*, que possuem 49% de suas fortunas em dívidas ativas. Há ainda o grupo dos *comerciantes-agricultores*, cujos ativos principais se dividem entre bens rurais e dívidas ativas e, o maior deles, os que são exclusivamente *comerciantes*, cujas fortunas se dividem entre os três ativos

mais típicos do grupo mercantil: bens comerciais, dívidas ativas e prédios urbanos.

O quadro 2 hierarquiza os subgrupos conforme o montante médio de suas fortunas em libras esterlinas. Os *comerciantes-charqueadores* foram desdobrados em *comerciantes-charqueador* e *solventes* para eludir a presença de dois negociantes que, no início do estabelecimento de seu negócio de charqueada, faleceram e possuíam o monte-líquido negativo³⁶. Este procedimento visa ressaltar o lugar de elite que este subgrupo ocupa quanto à riqueza e, ao mesmo tempo, a homogeneidade da composição de suas fortunas.

QUADRO 2
MONTE-MOR E MONTE-LÍQUIDO MÉDIOS (EM LIBRAS) DOS SUBGRUPOS
OCUPACIONAIS DOS NEGOCIANTES DO RIO GRANDE DO SUL EM EXERCÍCIO EM 1808

subgrupos ocupacionais	monte-mor médio	monte-líquido médio
comerciantes-charqueadores	14.546	9.521
comerc-charquead. Solventes	17.153	12.390
rentistas urbanos (ex-charq.)	7.294	5.633
comerciantes-agricultores	6.123	6.077
comerciantes	6.021	5.496
prestamistas	3.706	3.299
estancieiros	3.526	3.511
Fonte: 55 inventários de negociantes - APERGS		

Na base desta hierarquia encontram-se os *estancieiros*, que já não exerciam nenhuma atividade relacionada ao comércio. Como se pode verificar no quadro 2, a participação das dívidas ativas, passivas e prédios urbanos em seus patrimônios é mínima, sendo a categoria que possui os menores percentuais nestes itens. A dedicação exclusiva à agro-pecuária (67,5% de bens rurais e 14,2% de escravos), no caso, indica o fracasso da carreira mercantil, a impossibilidade de se manter exercendo negócios. Trata-se, portanto, de uma “migração para a terra” muito diferente daquela que ocorre na elite mercantil carioca, mexicana, com os maiores comerciantes de Campos de Goitacazes³⁷ ou com os próprios *comerciantes-charqueadores*. A elite mercantil investia e dedicava-se às atividades rurais depois de acumular no comércio, como forma de galgar degraus na hierarquia social, adquirir o prestígio de serem senhores de escravos e terras

(no caso da América Portuguesa), de diversificar seus investimentos em aplicações mais seguras, protegidas de abruptas flutuações econômicas.

Um pouco acima dos *estancieros* na hierarquia dos que foram negociantes estavam os *prestamistas*, que também não apresentavam bens comerciais em suas fortunas. Concentravam seu parco patrimônio entre as dívidas ativas (49,3%) e os prédios urbanos (30,3%). Eram pequenos usurários urbanos, que tampouco conseguiram diversificar suficientemente seus negócios e ter sucesso na carreira.

Subindo na estratificação, tem-se os exclusivamente *comerciantes*, numericamente o grupo maior (27,8% do total). Seu patrimônio médio é 62% superior aos dos *prestamistas*, mas corresponde a menos da metade do que detêm os comerciantes-charqueadores. Suas fortunas repartem-se principalmente entre imóveis, dívidas ativas e bens comerciais, composição de fortuna típica do grupo mercantil. Os bens comerciais atingem neste subgrupo o seu percentual máximo: 18,8%. Possuem 37% dos barcos existentes na amostra e uma diversificação de atividades não encontrada entre os *estancieiros* e *prestamistas*.

Em um patamar semelhante de fortuna encontram-se os *comerciantes-agricultores*, que representam 24% de todo o grupo mercantil. Seu patrimônio divide-se majoritariamente entre bens rurais, dívidas ativas, escravos e prédios urbanos, enquanto os bens comerciais representam apenas 1,1% do total. A participação das dívidas ativas na fortuna média é 45% superior a do subgrupo dos exclusivamente *comerciantes*. Dedicam-se simultaneamente ao exercício do comércio, possuindo estoques e armazéns, e mais à agricultura do que à pecuária. Vários produzem trigo e farinha de mandioca, possuindo atafonas e fornos. Consequentemente, o número médio de escravos do subgrupo é superior a qualquer um dos até agora observados: 27. É de se supor que beneficiassem, além do seu próprio trigo e mandioca, a produção dos pequenos lavradores circundantes que não tinham condições econômicas de serem proprietários de atafonas, atuando como moleiros e comercializadores intermediários desta produção. Possuem apenas 8,3% dos barcos, mas em compensação são proprietários de 35,7% de todas as canoas, o que é mais um indicador de que se dedicavam à comercialização do trigo, transportando-o por via fluvial até os portos de Rio Grande e Porto Alegre.

Quadro 3
Composição média (%) das fortunas dos subgrupos ocupacionais
dos negociantes do Rio Grande do Sul em exercício em 1808

	nº total	% no grupo negociantes	% dinheiro	% jóias	% padrão de vida	% Prédios urbanos	% bens comerciais	% bens rurais	% escravos	% dívidas ativas	% dívidas passivas
comerciantes - charqueadores	10	18,5	10,2	0,6	0,8	7,6	4,0	28,4	18,5	29,1	52,5
comerciantes - charq. solventes	8	14,8	12,8	0,7	0,7		4,8	30,1	17,9	24,4	29,3
rentistas urbanos	3	5,6	13,8	0,7	0,1	50,5	0,4	23,0	3,3	8,1	15,8
comerciantes - agricultores	13	24,0	5,5	0,7	1,3	14,6	1,1	32,4	16,6	28,6	4,6
comerciantes	15	27,8	6,0	1,8	3,0	34,1	18,8	3,3	14,5	19,6	7,8
prestamistas	10	18,5	7,2	1,1	2,0	30,3	-	3,7	6,7	49,3	12,3
estancieiros	3	5,6	10,4	1,6	4,0	2,1	-	67,5	14,2	1,7	0,4
Fonte: 55 inventários de negociantes APERGS											

Seguindo para o topo da hierarquia, encontramos a seguir os *rentistas urbanos*. São três comerciantes que outras fontes indicam terem sido também charqueadores. Foram longevos (exerciam o comércio em 1808 e faleceram em 1839, 1865 e 1868) e, ao final de suas vidas, tinham 50,5% de suas fortunas alocadas em prédios urbanos. Um deles possuía um iate, último resquício das atividades anteriores. Os bens rurais (23%) compunham-se exclusivamente de terras, sem vestígios de qualquer produção, benfeitorias ou instrumentos de trabalho. Foram negociantes que abandonaram suas atividades comerciais e produtivas (charqueadas) e aplicaram o capital acumulado em bens de raiz. Goubert, estudando os comerciantes de Beauvais no século XVII, define, a partir dos seus inventários, dois tipos de fortuna. As *jovens*, compostas essencialmente por dívidas ativas e estoques, indicam o negociante em plena atividade e fase de acumulação; as *velhas*, compostas de terras, prédios urbanos e rendas, refletem o idoso comerciante que se retirou do exercício mercantil e como proprietário de terras ascende na hierarquia social do Antigo Regime³⁸. Estes antigos comerciantes-charqueadores realizaram trajetória se-

melhante, enquanto os *comerciantes* antes descritos representavam as fortunas jovens. Obviamente esta tipologia de fortunas mercantis está relacionada com o sucesso na carreira e o momento do ciclo de vida em que o negociante tenha falecido. Frágoso encontra também estes dois tipos de fortuna entre os negociantes de grosso trato do Rio de Janeiro e relaciona seu comportamento – desistência de permanecer investindo os lucros na ampliação de seus negócios mercantis e construção de fortunas rentistas – com um dos mecanismos de reprodução da hierarquia e sociedade colonial.

Finalmente, no topo das fortunas mercantis do Rio Grande encontram-se os *comerciantes-charqueadores*. Na composição de seus patrimônios destacam-se os bens rurais, dívidas ativas e escravos. Possuem o maior percentual de dívidas passivas (mesmo quando se observa apenas os *solventes*), o que indica sua capacidade de endividamento, e uma participação importante dos bens comerciais (4,4%) – apenas inferior ao do grupo dos exclusivamente *comerciantes*. São armazéns, estoques importantes de fazendas, e “efeitos de fora e da terra”, como sal e açúcar, charque, couros, graxa e sebo. Além destes, possuem a metade de todos os barcos e canoas existentes na amostra.

120

Também são os maiores proprietários de escravos – média de 67 – grande parte deles especializados em tarefas da charqueada, mas também marinheiros, oleiros, campeiros, pedreiros, alfaiates, sapateiros, tanoeiros, calafates, etc. Os três únicos plantéis com mais de 70 escravos encontrados em todos os inventários levantados pertencem a estes *comerciantes-charqueadores*.

Os bens rurais são compostos essencialmente pelas valorizadas terras ao redor do canal de São Gonçalo, localização ideal e necessária para a produção do charque e escoamento da produção através do porto de Rio Grande. As instalações das charqueadas (varal, galpão, armazém de despejo e senzala), custavam, em média, o preço de 4 escravos. Dos 10 charqueadores, apenas três são simultaneamente grandes estancieiros, produtores de gado. Os outros apenas compravam os animais para o abate. Os estancieiros dedicavam-se simultaneamente à agricultura, produzindo trigo e farinha de mandioca. Dois outros charqueadores possuíam olarias, forma alternativa de ocupar os escravos, compensando a atividade sazonal da charqueada.

Os dois charqueadores com montes-liquidos negativos, sintomaticamente, tinham suas charqueadas instaladas em terras alheias. Foram comerciantes que tentavam lançar-se a um patamar superior de negócios.

Um deles tinha a charqueada em terras de parentes de sua esposa e estava terminando de construir “uma morada de casas novas repartidas e prontas” em Pelotas. Seu principal credor era Antônio João de Magalhães Lírio e Freitas e Cia., do Rio de Janeiro, de quem havia comprado um estoque de fazendas; outros importantes comerciantes daquela praça também estavam entre seus credores³⁹. O segundo charqueador insolvente montara sua charqueada com créditos de um outro negociante local, que se apropriava anualmente de parte da produção. Possuía um sobrado novo em Porto Alegre e acabou com a maior parte de seus bens hipotecados. Também tinha dívidas importantes com Miguel Ferreira Gomes e Antônio da Cunha, negociantes do Rio de Janeiro⁴⁰.

A análise dos inventários dos comerciantes que exerciam o comércio em 1808 não deixa dúvidas acerca dos capitais que proporcionaram a montagem das primeiras grandes charqueadas. Eram capitais oriundos das atividades comerciais por eles desenvolvidas a partir da década de 1780. Não foram os grandes produtores de gado, denominados estancieiros, os seus propulsores. De 42 estancieiros que possuíam mais de mil cabeças de gado vacum em 1784, encontramos que apenas dois deles possuíam charqueadas no momento de suas mortes (enquanto que entre os comerciantes, de 61, inventários, 10 possuíam-nas).

121

Os *comerciantes-charqueadores* foram os negociantes rio-grandenses que mais conseguiram diversificar suas atividades: possuíam lojas, barcos, produziam charque, emprestavam dinheiro, alguns eram ainda grandes estancieiros e produtores agrícolas. Foram os principais negociantes, os que mais acumularam: das dez maiores fortunas dos negociantes da lista de 1808, cinco são de charqueadores, uma de ex-charqueador, três de exclusivamente comerciantes e uma de comerciante-agricultor. Este rápido enriquecimento, ocorrido entre a última década do século XVIII e as duas primeiras do XIX foi atestada por Saint-Hilaire em 1821, depois de já ter conhecido várias províncias do Brasil. Sobre a incipiente vila de São Francisco de Paula, Pelotas, observou: “Não se vê (...) uma palhoça sequer e tudo aqui anuncia abundância. Operários e principalmente negociantes constituem a população de São Francisco”. E sobre Rio Grande, único porto marítimo da capitania, cuja vila achou muito feia e mal construída, ressaltou: “Contudo (...) é o centro de considerável comércio de carne seca, de couros, sebo e trigo produzidos em grande zona da Capitania. Negociantes ricos os há em quantidade; o mobiliário das casas e a aparência dos homens demonstram em geral a abundância”⁴¹.

Apesar do enriquecimento dos negociantes do sul verificado pela

análise de seus bens e testemunhos de época, o confronto dos tipos de negócio a que se dedicavam com os da elite mercantil carioca deixa claro que os primeiros estavam em um nível inferior de acumulação e aliados dos negócios mais lucrativos que existiam na América Portuguesa.

Os circuitos mercantis nos quais estavam inseridos tinham amplitude local. A observação das dívidas ativas e passivas informam sobre isso. Não obstante apenas 5% delas terem indicação da localidade do credor ou devedor, a imensa maioria pertencia à própria capitania. Santa Catarina e São Paulo são citadas poucas vezes, Minas apenas em um inventário⁴², Bahia 9 e Rio de Janeiro 32 vezes. Nos testamentos encontram-se duas referências a Pernambuco. Não são citados Lisboa ou qualquer outro porto do império, ao contrário do que ocorre com os homens de grosso trato do Rio de Janeiro. Portanto, os negociantes rio-grandenses dominavam apenas os circuitos locais. Eram abastecidos de todo tipo de mercadorias pelo porto do Rio de Janeiro para onde era escoada a maior parte da produção de charque, trigo e demais derivados do gado. Com Bahia e Pernambuco entretinham o comércio de charque e recebiam sal, produto básico para o processamento das carnes.

122

Pelo que foi até o momento exposto acerca da formação do grupo mercantil sulista, era de se esperar que entre suas dívidas passivas surgissem como credores mais freqüentes os homens da praça do Rio de Janeiro. Isto no entanto não ocorre: apenas 13 (26,3%) de 54 comerciantes têm dívidas com os grandes comerciantes daquela praça, segundo seus inventários *post-mortem*.⁴³ E, com a exceção de Mateus da Cunha Telles, que praticamente possui todos os seus débitos com negociantes cariocas, os passivos da maioria oscilam entre 1,45 e 47,2% do total. Como explicar esta ausência? Acima já foi referido que apenas 5% dos débitos e créditos existentes nos inventários possuem indicação do domicílio do devedor e credor. Acreditamos que o percentual de endividamento dos negociantes gaúchos com os cariocas deva ser bastante superior ao verificado ao longo da fonte trabalhada.

Tomando-se, por exemplo, o inventário de Domingos Francisco de Araújo Rozo, um dos principais negociantes cariocas dos produtos do sul, observa-se que 55% de suas dívidas ativas são débitos de comerciantes-charqueadores de Pelotas e Rio Grande. Era comum haver discussão sobre os montantes das dívidas, em função das usuais contas-correntes⁴⁴.

Por outro lado, nem sempre todas as dívidas são arroladas nos inventários. Por exemplo, a mulher de um negociante da lista de 1808 declara em seu testamento que seu marido teve “a vida atrapalhada” por

contas que ainda tem no Rio de Janeiro do tempo em que teve negócio e que “ainda deve porção avultada”. Tais dívidas não constam do inventário e não foram pagas⁴⁵. Outro exemplo encontra-se no inventário e testamento de José Apolinário Pereira de Moraes⁴⁶. Declara ele em seu testamento que tem contas e sociedade em uma fazenda com o negociante do Rio de Janeiro José de Carvalho Ribeiro e dívidas com a Casa do Conselheiro João Rodrigues Pereira de Almeida. Seus herdeiros (e o juiz de Porto Alegre), no entanto, não reconhecem sequer a sociedade, e as dívidas tampouco. No inventário surge uma dívida passiva ínfima de 319\$000. O processo sobe em grau de recurso ao Rio de Janeiro, sem solução final.

Compreende-se que a distância entre o Rio Grande e o Rio de Janeiro e entraves burocráticos da justiça dificultassem as cobranças, principalmente se o negociante morto deixasse filhos menores e seu inventário fosse conduzido pelo Juiz de Órfãos e Ausentes. Nestes casos, havia disputa entre os negociantes do Rio de Janeiro e o juiz local. Quando os comerciantes da praça do Rio tomavam conhecimento da morte de algum negociante do sul, imediatamente tentavam nomear um administrador para os bens do falecido. Algumas vezes obtinham sucesso, mesmo que fraudulentamente. Foi o caso de um dos negociantes da lista de 1808. Os comerciantes cariocas requisitaram um administrador assim que souberam que falecera sem testamento Francisco Barbosa Ferreira, seu devedor. O Tribunal no Rio de Janeiro inicialmente concede-lhes a nomeação de um administrador, mas dois anos depois revoga a decisão e declara que os bens deviam ser administrados pelo Tesoureiro dos Ausentes de Porto Alegre⁴⁷. Outro caso é o do negociante Antônio José de Almeida Bastos, de Porto Alegre. Falecido no mar, sem testamento, seus credores do Rio de Janeiro requereram ao Tribunal nesta cidade a nomeação de um administrador para os bens do falecido, ocultando que o mesmo tinha filhos menores em Porto Alegre, razão pela qual o inventário deveria ser processado no sul. Os cinco credores cariocas apresentam uma lista de dívidas em um total de 18:165\$431. Nenhuma delas consta do inventário realizado em Porto Alegre⁴⁸. Há outros casos semelhantes, que indicam que muitas vezes os herdeiros dos negociantes gaúchos eludiam suas dívidas⁴⁹.

Há ainda discrepâncias gritantes das dívidas declaradas nos inventários de negociantes do Rio de Janeiro com as dos inventários dos negociantes do Rio Grande do Sul. No inventário de João Gomes Barroso, um dos mais ricos homens de negócio do Rio, constam dívidas de 12 comerciantes gaúchos, todos com somas avultadas. Um deles é José Ferreira de

Araújo, um dos principais charqueadores de Pelotas, que deve “por saldo de antigas contas” 14:331\$000⁵⁰. No entanto, no inventário do comerciante-charqueador encontra-se apenas declarada a quantia de 7:348\$975⁵¹.

Para além de omissões de dívidas, subterfúgios para não pagá-las e conflitos de jurisdição, outros mecanismos devem explicar a ausência das dívidas ativas dos negociantes cariocas nos inventários dos negociantes do sul. Pode-se supor que os homens de grosso trato da capital renegociassem os débitos informalmente, para que as negociações se mantivessem com os herdeiros, de forma a não quebrar as vinculações comerciais mantidas durante anos. Alianças matrimoniais também poderiam compor esta estratégia. Este parece ter sido o caso de Mateus da Cunha Teles, que Saint-Hilaire conheceu no porto de Rio Grande, em 1821, ano conturbado na Cisplatina:

O homem em casa de quem foi o Conde recebido, chama-se Mateus da Cunha Teles. É natural dos Açores, fez fortuna neste país, tornou-se sargento-mor e associou-se a João Rodrigues [52] para a arrecadação de impostos sobre os couros. Fez (...) enormes sacrifícios pelo Rei. É quem recebe todos os oficiais que vão a Montevideo e hospedou em sua casa, durante 40 dias, todo o estado-maior do Barão da Laguna. A despesa que o Sr. Mateus tem feito deve ser considerável, pois tudo é extremamente caro em Rio Grande e o Conde traz uma comitiva de mais de 30 pessoas⁵³.

Este negociante faleceu um ano após os comentários acima, em 1822, e possuía o título de comendador. Apesar de toda a aparência de riqueza, Teles tinha imensas dívidas com negociantes do Rio de Janeiro: com o próprio João Rodrigues Pereira de Almeida, José de Carvalho Ribeiro e Francisco José da Cunha, todos grandes comerciantes dos produtos gaúchos. A este último devia 28:135\$440. O montante da dívida com estes negociantes correspondia a 93% de seu monte-bruto. Não se sabem os motivos do fracasso: acidentes nos próprios negócios ou gastos excessivos na ascensão e/ou manutenção de sua posição social, como a compra de comendas e os “enormes sacrifícios pelo Rei” como a hospedagem e recepção aos comandantes militares que transitavam entre o Rio Grande e a Cisplatina. Fazer despesas vultosas para atingir a nobilitação e diferenciar-se do mundo mecânico continuou sendo uma prática dos negociantes do Império Português na segunda metade do século XVIII e princípios do XIX⁵⁴.

O fato é que após a morte de Mateus da Cunha Teles sua filha mais velha casou-se com o negociante carioca Francisco José da Cunha, o prin-

cipal credor. Na partilha do inventário verifica-se que foram pagos 64% desta dívida, e que as dos outros negociantes do Rio de Janeiro simplesmente não foram pagas. Arranjos informais devem ter presidido o pagamento de tais dívidas, visando a continuidade dos negócios.

A pequena presença de créditos dos negociantes de grosso trato do Rio de Janeiro nos inventários dos negociantes gaúchos, ao contrário do que acontece, por exemplo, com os de Campos de Goitacazes, onde os principais comerciantes apresentam mais de 60% de suas dívidas com os do Rio de Janeiro⁵⁵, não significou independência em relação àquela praça mercantil. Já foi exposto que os negociantes do sul estabeleceram-se a partir das redes familiares e circuitos mercantis comandados por aqueles negociantes de grosso trato. A subalternidade dos comerciantes sediados no sul pode ser constatada de outras formas. É novamente a análise da composição dos negócios – e principalmente da verificação daqueles em que estão impedidos de participar – que possibilita situar hierarquicamente os negociantes do Rio Grande em relação aos da capital do Vice-reinado e Império.

Os negociantes sulistas dominavam apenas os circuitos comerciais internos à capitania; atuavam como intermediários, que recolhiam a produção em seus pontos de origem. A comercialização do charque, trigo, couros e sebo era comandada pelos negociantes do Rio de Janeiro, bem como o abastecimento de manufaturas, como atestam os inventários e testamentos consultados, que referem fazendas e “efeitos” de lá enviados. Os comerciantes baianos e pernambucanos participavam, em muito menor medida, do comércio do charque e sal.

Quanto à propriedade de barcos, os negociantes da lista de 1808 possuíam apenas 24, sendo que destes 6 eram iates, barcos menores que navegavam pelos rios e lagoas interiores. O comércio de cabotagem, por sua vez, era feito em sumacas e bergantins. Portanto, eles detinham apenas 18 embarcações aptas para comerciar com o Rio de Janeiro. Ora, nesta cidade chegaram, em 1808, 102 embarcações provenientes do Rio Grande⁵⁶. Ainda, apenas um negociante possuía sozinho uma sumaca; os restantes eram proprietários de $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{2}$ dos navios. Consequência disso, nenhum inventário faz referência a lucros com fretes. Tampouco há qualquer menção à participação, como acionistas, do Banco do Brasil ou de companhias de seguro, outros negócios a que se dedicavam os negociantes do Rio de Janeiro.

Mas, primordialmente, os negociantes do sul não tinham o cabedal necessário para participar do mais rentável de todos os negócios: os con-

tratos da Coroa. As análises para o Rio de Janeiro e Lisboa apontam para o fato de que este tipo de negócio definia a própria participação do comerciante na elite mercantil:

A contratação de rendimentos e monopólios régios constituía, assim, um poderoso instrumento de acumulação e influência e, como tal, funcionava como um fator de diferenciação ou discriminação 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 mercantil⁵⁷.

Os principais contratos existentes no Rio Grande do Sul eram o dos dízimos, que até 1773 fazia parte do de São Paulo, o do munício das tropas (farinha de mandioca e carne), o do Registro de Viamão (por onde saíam as tropas de gado e mulas para São Paulo) e o do “Quinto dos couros e gado em pé”, existente também na Colônia de Sacramento e Ilha de Santa Catarina.

Estes contratos, desde a década de 1750 foram arrematados por negociantes do Rio de Janeiro, com exceção do período da ocupação de Rio Grande pelos espanhóis. Apenas neste momento, em que não havia ligação marítima entre o Rio Grande e o Rio de Janeiro (os barcos aportavam em Laguna, Santa Catarina, e daí chegava-se a Viamão por terra) um dos contratos, o do munício de carne para as tropas, foi arrematado por três negociantes locais⁵⁸. O domínio dos negociantes cariocas sobre as arrematações foi total. Era um negócio de lucros certos, cuja única perturbação poderia ser uma guerra; mesmo neste caso, não houve prejuízo, como relata Anacleto Elias da Fonseca, negociante de grosso trato do Rio de Janeiro, ao seu sobrinho e procurador em Lisboa: “tenho no Rio Grande um compadre Manoel Fernandes Vieira o qual me fez comprar o contrato dos dízimos aqui por minha conta, Antônio Lopes e ele, e *no qual se não ganhou nem perdeu pela razão do castelhano levar o Rio Grande (...)*”. O mesmo compadre pedia-lhe novamente que rematasse o tal contrato. Assim, este negociante auxiliava o compadre de Rio Grande, que só podia participar deste negócio através de seus favores. O negócio era tão lucrativo que, apesar da guerra, não tivera prejuízos. Percebe-se, pela declaração, que o valor arrecadado em condições de guerra e diminuição da produção empatou com o valor da arrematação. Arrematador dos dízimos do Rio de Janeiro também, o negociante, experiente, recomenda em outro momento ao sobrinho: “Respeito a contrato de dízimos

já tenho dito o que se deve fazer *e sempre remate, mais um, menos um, porque não será de perda*⁵⁹.

Os negociantes cariocas reinaram incontestes nestes negócios, os mesmos grupos por mais de uma década, verticalizando suas atividades. Manuel de Souza Meireles, associado a José Caetano Álvares, arrematou os dízimos do Rio Grande de 1780 a 1789, o do “Quinto dos couros e gado em pé” e do município das tropas, de 1780 a 1793. Enviavam mercadorias a Santa Catarina, onde compravam farinha de mandioca para o município das tropas do sul; com o gado obtido dos dízimos também alimentavam o exército e, finalmente, o trigo obtido dos dízimos e o couro do “Quinto” eram transportados e comercializados no Rio de Janeiro⁶⁰. Com a morte de Meireles, os irmãos Pereira de Almeida arremataram os contratos na década de 1790 até 1808, pelo menos. Como já foi referido, os negociantes locais serviam de administradores de tais contratos.

Em um único momento tentaram concorrer com os negociantes do Rio de Janeiro, sendo derrotados. Foi na arrematação dos dízimos, para o triênio de 1806-1808. Fizeram lances, por um lado, “João Rodrigues Pereira de Almeida, Antonio José da Costa Barbosa, e Henrique José de Araújo, negociantes do RJ e sócios de Joaquim Pereira de Almeida, Antônio Ribeiro Pereira de Almeida e Mateus Pereira de Almeida, negociantes da cidade de Lisboa, o seu procurador bastante José Antônio de Azevedo” e por outro “José Vieira da Cunha, Cap. José Rodrigues Barcelos, Miguel da Cunha Pereira e cia que é o Cap. José Tomaz da Silva e Antônio Soares Paiva, cinco negociantes desta capitania do Rio Grande de São Pedro”. Estes últimos ofereceram mais pelo contrato do que os negociantes cariocas e seus sócios lisboetas, mas a Junta da Fazenda do Rio Grande considerou que os negociantes gaúchos não tinham condições de honrar o contrato, e que os bens que ofereciam em garantia não eram suficientes. Para justificar essa decisão, fizeram um inquérito entre estancieiros e negociantes abastados, perguntando da condição econômica de cada um dos proponentes, e sobre o quanto valiam as charqueadas, que eram os bens que os negociantes ofereciam em garantia.

Todos os depoentes, ouvidos no final de 1805, fizeram declarações semelhantes à seguinte:

As fábricas de charquear carnes neste país consistem em uma casa feita de paus a piques coberta de palha com as mesas e cochos para salgar as carnes, e no campo várias estacas com paus atravessados em que nas mesmas se secam, de sorte que uma das melhores não pode custar mais de 500

até 600\$000 e fora daquele ministério para o qual foram destinadas não tem valor algum.

Ou seja, as instalações de charqueada equivaliam ao preço de aproximadamente quatro escravos, e não eram bem sólidos: “as ditas charqueadas olhadas como fundos os bens de qualquer sujeito não são persistentes e nada valem”. Além disso, não eram garantia suficiente, pois não se realizavam negócios à vista no Rio Grande do Sul:

(...) segundo a prática antiquíssima deste continente que nunca há quem compre nele bens de raiz de maior valor por dinheiro de contado e ainda mesmo fiados que se costumam vender por menos de metade a pagamentos de vários anos.

(...) neste continente nunca se fazem vendas de bens alguns com dinheiro à vista e só fiados com espera de longos anos de sorte que se vá pagando com o produto dos gados da mesma fazenda⁶¹.

Os sócios proponentes eram identificados como charqueadores, três deles sem terras próprias; o único reconhecidamente bem estabelecido era José Vieira da Cunha. Sobre Antônio Soares Paiva, “(...) foi negociante bem estabelecido, porém no tempo da guerra perdeu três embarcações e as suas cargas que iam para a cidade da Bahia, donde veio totalmente falido e assim se tem conservado, sendo pública voz a fama que deve mais do que tem”. Frente a tais declarações, a Junta da Fazenda aceita o lance de João Pereira de Almeida e cia., pois não tinha dúvidas sobre sua idoneidade, “tanto por serem todos pessoas conhecidas, abonadas, e de notório crédito, como por serem atualmente sócios (...) no contrato das passagens dos animais pelos registos de Viamão 1803-1805 e (...) do 5º dos couros e gado em pé e dízimos reais”⁶².

Assim, os negociantes gaúchos continuaram impedidos de participar de um dos ramos mais lucrativos dos negócios, e tinham de se contentar com o papel de “ramistas dos dízimos” (subcontratadores locais) ou administradores dos outros contratos. Produzia-se aí mais uma relação de força que alentava a hierarquização dentro do grupo mercantil:

A adjudicação dos grandes contratos de cobrança de direitos ou de exploração de monopólios públicos, para além de proporcionar consideráveis proveitos aos arrematantes, colocava-os numa posição central, pois os termos das concessões permitiam-lhes a nomeação de sócios ou a cedência de participações no negócio, que muitas fazia em pequenas quotas. A re-

partição dos contratos era, portanto, decisiva para definir a hierarquia interna do meio comercial e para forjar uma verdadeira elite mercantil ⁶³.

Conhecer a lucratividade dos contratos é tarefa difícil, pois a ocultação dos rendimentos era fundamental para a manutenção da taxa de lucros. Se a administração os conhecesse, aumentaria o valor das arrematações. Saint-Hilaire obteve a seguinte estimativa do governador do Rio Grande de 1821: “apurou que em 6 anos de contrato de arrecadação o arrecadador geral cobra de seus sub-arrecadadores 971:700\$000, enquanto o Rei recebe apenas 250:000\$000”⁶⁴. Mesmo tratando-se do rendimento bruto, que não leva em conta as despesas da arrecadação, as cifras são eloqüentes sobre a lucratividade deste negócio.

Resumindo o que foi até aqui exposto sobre as atividades mercantis dos negociantes sulistas, tem-se que eles apenas predominavam no comércio local, participavam de forma minoritária na comercialização dos produtos destinados ao mercado interno da América Portuguesa e não tinham condições de estarem presentes em circuitos mercantis mais amplos. Da mesma forma, não atuavam no setor financeiro (Banco do Brasil e seguradoras), nem nos contratos da Coroa. A elite mercantil do Rio de Janeiro, mais antiga e rica, monopolizava estes tipos de negócio⁶⁵, impedindo sua participação, justamente aos que permitiam uma maior acumulação.

Estas profundas vinculações econômicas e especialmente comerciais eram muito visíveis, e produziram o seguinte comentário do último governador português da capitania, às vésperas da independência:

A proximidade desta Província a do Rio de Janeiro e as estreitas relações comerciais que entre ambas as províncias existem, constituem esta em uma total dependência daquela, por isso não é para admirar que a opinião pública destes povos seguisse e continue a seguir a direção que lhes foi indicada do Rio de Janeiro (...) ⁶⁶.

A conclusão, válida para o momento da independência e especialmente para o grupo mercantil, foi, porém, um tanto determinista para um tempo um pouco mais longo, sendo desmentida treze anos depois com o início da sedição farroupilha.

NOTAS

¹ Conde da Cunha a Mendonça Furtado, RJ, 30/out/1767. Arquivo Histórico Ultramarino (AHU), RJ, cx. 88, doc. 76. Grifos nossos.

² BOHM, João Henrique de. "Memoire relatifs à l'expédition au Rio Grande". In *Anais do Simpósio comemorativo do Bicentenário da restauração do Rio Grande (1776-1976)*. Rio de Janeiro, IHGB, 1979, p. 24.

³ Cf. OSÓRIO, Helen. *Estancieiros, lavradores e comerciantes na constituição da estrutura portuguesa na América: Rio Grande de São Pedro, 1737-1822*. Niterói, Curso Pós-graduação em História, Universidade Federal Fluminense, 1999. Tese de doutoramento. Especialmente cap. 6, "O comércio de abastecimento do mercado interno", pp. 163-198.

⁴ Anacleto Elias da Fonseca. Arquivo Nacional Torre do Tombo (ANTT), Habilitação à Ordem de Cristo (HOC), letra A, mc. 1, doc. 2, 1757.

⁵ Antero José Ferreira de Brito – ANTT – HOC, letra A, mc. 25, nº 11, 1787 e Manuel de Araújo Gomes – ANTT – HOC letra M, mc. 23, nº 6, 1768. "Que em razão dele testemunha. ter residido no RG onde foi capitão de dragões conhecera na dita praça ao justificante o qual fora para a dita praça com uma carregação de fazendas com a qual tinha uma loja aberta, e supos que nela se vendia pelo miúdo e a retalho, nunca... o vira medir, mas sim um caixeiro e um rapaz que tinha na mesma loja, e que neste tracto se empregara poucos tempos; porque pouco depois se empregara em comprar cavalgadas que mandava conduzir para as Minas e juntamente administrava o contracto dos direitos das mesmas cavalgadas, e que ao presente é homem de negócio no RJ".

⁶ AHU, RJ, cx. 68, doc. 35 – Petição comerciantes do RJ, 28/1/1761. Os comerciantes arrematantes de contratos são: Custódio Barroso Basto, Bernardo Gomes da Costa, Manuel Barbosa dos Santos, Anacleto Elias da Fonseca e Miguel de Alvarenga Braga.

⁷ AHU, Rio Grande (RG), cx. 17, doc. 20 – Petição de Antonio Alves Guimarães anterior a 2/9/1806.

⁸ Testamento de Gaspar dos Santos, anexo a seu inventário, Arquivo Público do Estado do Rio Grande do Sul (APERGS), 1775, 1ª Cartório do Cível e Crime de Poa, maço 3, nº 10.

⁹ PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Lisboa, Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, 1995. Tese de doutorado, p. 193-221. As fontes utilizadas pelo autor foram habilitações das ordens militares, habilitações do Santo Ofício, processos da Inquisição de Lisboa, testamentos e inventários.

¹⁰ Os dados provenientes de inventários originam-se de dois conjuntos. O primeiro é uma amostra de 542 inventários que abarcam todo o território do Rio Grande e que foram coletados nos anos terminados em 0 e 5, para o período de 1765-1825. O segundo conjunto refere-se a inventários exclusivamente de comerciantes que constavam do *Almanack da Vila de Porto Alegre, com reflexões sobre o estado da Capitania do Rio Grande do Sul* de Manoel de Antônio Magalhães, 1808 (códice 807, vol. 1, ANRJ) que arrolou todos os comerciantes existentes na capitania em 1808. De 135 nomes, obteve-se os inventários de 61, perfazendo 46% do universo.

De 37 inventários de negociantes da amostra 1765-1825, obteve-se o testamento de 24 (64,9%). Já da lista de negociantes de 1808, de 61 inventariados tem-se o testamento de 40 (65,6%).

Nos "Cadernos de informadores" de 1814 e 1818 – que listam as pessoas com condições para ocupar os cargos de vereador, procurador e tesoureiro da Câmara de Porto Alegre – apenas há a indicação é "natural de Portugal", sem indicação de província.

¹¹ “Relatório do Marquês de Lavradio em 1 de junho de 1779”. In *Revista do Instituto Histórico e Geográfico Brasileiro*, vol. IV, 1843.

¹² Saliente-se que no Caderno de 1814, os negociantes são 77,8% dos 63 nomes listados, enquanto as pessoas que exercem atividades agrárias são 14,3%; para o ano de 1818, os negociantes são 85,2% e os produtores rurais 13,1%, o que aponta para o predomínio dos homens de negócio na Câmara de Porto Alegre.

¹³ PEDREIRA. *op. cit.*, pp. 207; 209; 217 e 219. Para uma análise dos caixeiros na primeira metade do século XIX no Rio de Janeiro, ver MARTINHO, Lenira M. “Caixeiros e pés-des-calços: conflitos e tensões em um meio urbano em desenvolvimento”. In MARTINHO, L., e GORESTEIN, R. *Negociantes e caixeiros na sociedade da Independência*. Rio de Janeiro, Sec. Munic. de Cultura, 1993.

¹⁴ SOCOLOW, Susan. *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comer cio*. Buenos Aires, Ediciones de la Flor, 1991, pp. 28-29 e 212.

¹⁵ Antonio Ribeiro de Avellar, ANTT, HOC, mç. 33, nº 14 – 1779.

¹⁶ Antonio dos Santos – ANTT, HOC letra A, mç. 35, nº 6 – 1780; André Alvares Pereira Viana – HOC letra A, mç. 20, doc. 7, 1765 “(...) que vindo rapaz de sua Patria estivera nesta Corte em casa um tio esperando ocasião de frota e na 1ª passara para a dita cidade do RJ e casa de João Gonçalves da Costa uma das principais em que aprendera o negócio e por sua morte sucedera casando com a viúva, sem que nunca tivesse exercício mecânico pois nem neste nem no tempo do antecessor se vendeu fazenda que não fosse por grosso e atacado. Que é capitão de cavalos e homem de grandes créditos e avultado cabedal: com boa reputação no sangue sem fama contrária (...)” e José Antonio Lisboa – ANTT, HOC letra J, mç. 67, doc. 18, 1783: “(...) e depois do falecimento do tio conservou o mesmo negócio sempre por grosso, e conservou bom tratamento, servindo os melhores postos da Camara da mesma cidade (...)”.

¹⁷ Confrontando especificamente fortunas de negociantes, o maior monte-mor encontrado no extremo sul é de 40.400 libras, enquanto, para o Rio de Janeiro, Fragoso apresenta mais de 20 nomes de negociantes de grosso trato que ultrapassam as 50.000 libras. FRAGOSO, João. L. R. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*. Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, 1992, p. 261.

¹⁸ Por exemplo, Manuel da Silva Telles faleceu intestado em Porto Alegre em 1830 e devia mais de 26 contos a 5 negociantes do Rio de Janeiro; dentre eles, Antônio José da Costa Ferreira e Cia., de que era caixeiro e possuía uma dívida de 18:046\$498. Arquivo Nacional (AN), Junta do Comércio (JC), cx. 359.

¹⁹ AN, JC, cx. 338, Administração de bens de falecidos e ausentes. Manuel de Souza Meirelles.

²⁰ José de Bitancourt Cidade, APERGS, inventário nº 874, mç.36, 1ºCartório Órfãos Ausentes Poa, 1825

²¹ PEDREIRA, Miguel. *op. cit.*, pp. 393 e 395.

²² AHU, RJ, cx. 156, doc. 69 – 22/7/1794. Ouvidoria do Crime – autos crimes Antônio Luís Escovar Araújo e João Marcos Vieira. “Auto de devassa (...) sobre o caso de contrabando de escravos... ao porto de Montevideo dos dominios de Espanha de donde veio carregado dos efeitos adiante declarados”.

²³ Inventários do APERGS, 1º órfãos de Poa, nº 115, mç. 3, 1815 e AN, cx. 1409, nº 420, 1830.

²⁴APERGS, Inventário de Manoel Antônio de Castro, 1º cartório de Órfãos Poa, nº 14, mç. 5, 1795 e Antônio José de Oliveira Guimarães, *idem*, nº 1013, m. 43, 1830.

²⁵Este tipo de mandato – missas para as pessoas com quem tinham negociado – é comum nos testamentos dos comerciantes. Testamento de André Pereira Maciel, anexo a seu inventário, APERGS, 1º cart. Órfãos e Ausentes Poa, nº 253, mç. 14 A, 1800.

²⁶Inventário Manuel José de Oliveira Guimarães. APERGS, 1º C. O.P, Rio Grande, nº 92, mç. 4, 1812.

²⁷PEDREIRA, Miguel. *op. cit.*, p. 246.

²⁸SOCOLOW, Susan. *op. cit.*, p. 63. Ainda: “Para el novio, su matrimonio con la hija del comerciante anunciaba una alianza con un colega establecido, la extensión del negocio y los contactos personales através de los oficios de su suegro, el acceso a mercaderías y a préstamos, y la aceptación por parte de otros comerciantes”. p. 52.

²⁹PEDREIRA, Miguel, *op. cit.*, p. 254, SOCOLOW, Susan, *op. cit.*, p. 51 e FARIA, Sheila de Castro, *A colônia em movimento. Fortuna e família no cotidiano colonial (sudeste, século XVIII)*. Niterói, Curso Pós-graduação em História, Universidade Federal Fluminense, 1994. Tese de doutorado. p. 106.

³⁰PEDREIRA, Miguel. *op. cit.*, pp. 79-80.

³¹FRAGOSO, João. *op. cit.*, p. 34.

³²Para o Rio de Janeiro, *idem*, ver tabela 15-9 (Composição das fortunas de alguns comerciantes do Rio de Janeiro), p. 261; SOCOLOW, Susan, *op. cit.*, p. 79-82 e PEDREIRA, Miguel, *op. cit.*, pp. 307 e 305.

³³FRAGOSO, J. L. *op. cit.*, p. 267. Para o caso mexicano: “El nivel económico en el México colonial tardío era aún demasiado bajo como para permitir la especialización en un solo campo de la economía por un período prolongado. [...] La diversificación de las inversiones de una familia era decisivo para su prosperidad a largo plazo”. KICZA, John E. *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*. México, FCE, 1986, p. 42.

³⁴PEDREIRA. *op. cit.*, p. 318.

³⁵Respectivamente, KICZA, John. *op. cit.*, p. 40 e SOCOLOW, Susan. *op. cit.*, p. 72 e FRAGOSO. *op. cit.*, pp. 262-273.

³⁶São eles: Baltazar Gomes Viana, com monte-mor de 3.404 libras e monte-líquido negativo de 1.038 e José Antônio da Silva Neves, monte-mor de 4.834 libras e monte líquido negativo de 2.873 libras.

³⁷Respectivamente, FRAGOSO. *op. cit.*, p. 292-299; “La propiedad agraria y la conservación de la élite”. In KICZA, John. *op. cit.*, pp. 34-35; FARIA, Sheila S. C. *op. cit.*, pp. 126-129.

³⁸GOUBERT, Pierre. *Cent mille provinciaux au XVII siècle – Beauvais et les beauvaisis de 1600 a 1730*. Paris, Flammarion, 1968, pp. 372-373.

³⁹Eram Joaquim José da Silva e Cia e João Martins Barroso, ambos principais comerciantes de produtos gaúchos no Rio de Janeiro na segunda década do século XIX. Inventário de Baltazar Gomes Vianna. APERGS, 1º cartório órfãos e provedoria Pelotas, nº 45 a 52, mç. 4, 1820.

⁴⁰Inventário José Antônio da Silva Neves. APERGS, 1º cart. órfãos ausent., POA, nº 701, mç. 28, 1820.

⁴¹ SAINT-HILAIRE, Auguste de. *Viagem ao Rio Grande do Sul*. Belo Horizonte, Itatiaia, 1974, pp. 69 e 65.

⁴² Trata-se de dívidas contraídas com moradores de Minas Gerais antes do comerciante transferir-se do Rio de Janeiro para o Rio Grande do Sul. Inventário de Manuel José de Oliveira Guimarães. APERGS, 1º cartório de órfãos e provedoria do Rio Grande, nº 92, mç. 4, 1812.

⁴³ Este número era inferior nos inventários, e foi acrescido pela identificação, na lista de credores, de vários nomes de negociantes cariocas constantes da tabela 13-12, de FRAGOSO. *op. cit.*, p. 187.

⁴⁴ Os três negociantes do Rio Grande eram: Manoel José Barreiros, Antônio José Gonçalves Chaves e Joaquim José da Cruz Secco. Este último dizia dever 1:703\$713, enquanto no inventário constava um débito de 3:973\$000. Inventário de Domingos Francisco de Araújo Rozo. AN, nº 5527, cx. 276, 1834.

⁴⁵ Testamento anexo ao inventário de Mariana Rodrigues de Araújo, esposa de Hipólito José de Fernandes Passos. APERGS, 1º cart. órfãos e ausentes Jaguarão, nº 46, mç. 3, 1818.

⁴⁶ Testamento, 1827, anexo ao inventário de José Apolinário Pereira Moraes. AN, cx 1409, nº 420, 1830

⁴⁷ Requerimento de Manoel José Gomes Moreira e outros, sobre os bens do falecido Francisco Barbosa Ferreira. AN, cx. 343, JC, Administração de bens de falecidos e ausentes, 14/09/1808.

⁴⁸ AN, JC, cx. 340. Indício de que houve litígio é a ausência de partilha neste inventário. Antônio José de Almeida Bastos. APERGS, 1º cart. órfãos e ausentes de Poa, nº 579, mç. 25, 1817.

⁴⁹ Por exemplo, Francisco Lopes Nunes e José Vieira dos Santos. AN, JC, cx. 352, 1809 e cx. 357, 1811.

⁵⁰ Inventário de João Gomes Barroso. AN, mç. 46a, nº 1592, 1829.

⁵¹ Inventário de José Ferreira de Araújo. APERGS, 1º cart. órfãos Rio Grande, nº 80, mç. 4, 1810.

⁵² João Rodrigues Pereira de Almeida, do Rio de Janeiro, que junto com seu irmão monopolizou por mais de dez anos os contratos de dízimos, 5º dos couros e gado em pé do sul. Saint-Hilaire foi ao Rio Grande com carta de recomentação sua, e procurou em cada cidade que visitou os negociantes que eram administradores dos contratos.

⁵³ SAINT-HILAIRE, Auguste. *op. cit.*, pp. 77-78.

⁵⁴ Cf. FRAGOSO, João. *op. cit.*, Cap. 17 "Reprodução da economia colonial: hierarquia social e acumulação mercantil" e PEDREIRA, Jorge M. *op. cit.*, Cap. II-2. "Do estatuto legal à posição social: comércio e comerciantes na ordenação social das diferenças".

⁵⁵ FARIA, Sheila C. *op. cit.*, p. 123.

⁵⁶ SANTOS, Corcino Medeiros dos. *Economia e sociedade do Rio Grande do Sul: século XVIII*. São Paulo/Brasília, Ed. Nacional/INL, 1984, p. 136.

⁵⁷ PEDREIRA. *op. cit.*, p. 154.

⁵⁸ Eram eles Manuel Bento da Rocha, Manuel Fernandes Vieira e Antônio Rodrigues Guimarães; o contrato referia-se a 1775-77. AHRS, Livro de Reg. da Vedoría do Rio Grande de São Pedro nº 164.

⁵⁹ AHU, RJ, cx. 97, doc. 1. Lisboa, 7 de maio de 1770. Carta a João Crisóstomo, Rio de Janeiro, 5/dez/1766 e carta de 2/dez/1768. Grifos nossos.

⁶⁰ AN, JC, cx. 338, Administração de bens de falecidos e ausentes. Manuel de Souza Meirelles

⁶¹ Inquirição sobre os bens dos sócios 11/12/1805.

⁶² AHU, RG, cx. 16, doc. 16, Junta da Fazenda a VAR, 15/2/1806.

⁶³ PEDREIRA. *op. cit.*, p. 150; da mesma forma, observa FRAGOSO. *op. cit.*, p. 269: "Como cobrador de impostos, um dado empresário assume o papel do Estado frente a outros empresários (comerciantes e fazendeiros), o que lhe dá uma *vantagem* diante desses últimos. É utilizando-se desse estratagema que o grande comerciante reafirma a sua hegemonia no mercado".

⁶⁴ SAINT-HILAIRE, Auguste. *op. cit.*, p. 55.

⁶⁵ FRAGOSO, João. *op. cit.*, p. 270.

⁶⁶ AHU, RG, cx. 20, doc. 61. Ofício do governador João Carlos de Saldanha Oliveira e Daun ao Ministro da Secretaria dos Negócios do Reino. Porto Alegre, 20/6/1822.