



ARTIGO

HIERARQUIAS MERCANTIS NO ATLÂNTICO PORTUGUÊS: AS RELAÇÕES DE AGÊNCIA NO COMÉRCIO ENTRE PORTUGAL E BRASIL, 1780 A 1807¹

Contato
Via Bolognese, 156
50139 – Florença – Itália
felipe.souza@eui.eu

 Felipe Souza Melo²
European University Institute
Florença – Itália

Resumo

O artigo procura demonstrar a existência de hierarquias mercantis no comércio entre Portugal e Brasil no último quartel do século XVIII. Propõe, necessariamente, uma visão alternativa a interpretações horizontais entre os atores engajados em tal circuito, sugerindo, pelo contrário, um olhar mais verticalizado das relações comerciais. Por meio da análise de mais de noventa contratos de sociedades mercantis, registrados nos cartórios de Lisboa, foi possível constatar que a maior parte dos capitais para o trato com a capitania de Pernambuco provinha de mercadores residentes em Lisboa. Ademais, os contratos são claros em favorecerem os metropolitanos ao estipularem diversas regras que cerceavam a margem de manobra dos sócios residentes em Pernambuco. Conclui-se, portanto, que existia uma centralização de capitais nas mãos dos sócios metropolitanos e que os lisboetas estipulavam as principais regras mercantis que os coloniais deveriam seguir.

Palavras-chave

Comércio colonial – hierarquias mercantis – sociedades mercantis – Pernambuco – problema do principal-agente.

¹ O artigo contou com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Nº do processo 2014/11038-1 e 2015/15763-8) e do European University Institute. Uma primeira versão foi apresentada no “colóquio internacional: centralismo e exploração no império português” na Universidade de São Paulo e no workshop “instituições mercantis e vida econômica no império português: uma aproximação à economia a partir dos agentes” na Universidade Nova de Lisboa, ambos em 2018, eventos nos quais recebi valiosas sugestões de Pablo Oller Mont Serrath, Vera Lucia Amaral Ferlini, J. Bohorquez, Jorge Pedreira, Leonor Freire Costa e dos demais participantes. Agradeço a Diego de Cambraia Martins e Gustavo Meira Menino por, gentilmente, terem lido e corrigido o artigo. Sou grato a Maximiliano M. Menz e Daniel Strum pelas inúmeras conversas que auxiliaram no desenvolvimento das minhas ideias e na consequente elaboração do texto. Foram cruciais as sugestões e críticas feitas pelos três pareceristas anônimos que tornaram o artigo mais sólido e lúcido. A eles deixo o meu agradecimento. Artigo não publicado em plataforma *preprint*. Todas as fontes e bibliografia utilizadas são referenciadas no artigo.

² Doutorando pelo European University Institute.



ARTICLE

MERCANTILE HIERARCHIES IN THE PORTUGUESE ATLANTIC: AGENCY RELATIONS IN TRADE BETWEEN PORTUGAL AND BRAZIL, 1780 TO 1807

Contact
Via Bolognese, 156
50139 – Florence – Italy
felipe.souza@eui.eu

 Felipe Souza Melo
European University Institute
Florence – Italy

Abstract

The article seeks to demonstrate the existence of mercantile hierarchies in the trade between Portugal and Brazil in the last quarter of the eighteenth century. It necessarily proposes an alternative view to horizontal interpretations among the actors engaged in such a circuit, suggesting, on the contrary, a more vertical view of commercial relations. From the analysis of more than ninety company charters, which were underwritten in Lisbon notary's offices, it was found that most of the capital needed to deal with the Pernambuco captaincy came from merchants residing in Lisbon. Moreover, the contracts were clearly benefiting the metropolitans by stipulating several rules that limited the leeway of the partners resident in Pernambuco. It is concluded, therefore, that there was a centralization of capital in the hands of the metropolitan partners and that the Lisboners stipulated the main market rules that the colonials should follow.

Keywords

Colonial trade – mercantile hierarchies – mercantile companies – Pernambuco – principal-agent problem.

Introdução

Tem sido repetidamente afirmado na historiografia brasileira e estrangeira, pelo menos nos últimos trinta anos, que os comerciantes residentes no Brasil se tornaram independentes nas relações econômicas com os comerciantes portugueses no final do século XVIII. Em tais interpretações, os comerciantes coloniais são considerados os principais responsáveis pelo financiamento das trocas no Atlântico português. A crítica dessa historiografia tem como alvo os conceitos de “centro e periferia”. Com os colonos fazendo negócios no exterior, sem o auxílio dos capitais metropolitanos, “centro e periferia” se tornam conceitos inoperáveis (FRAGOSO, 2001, p. 327–28; RUSSELL-WOOD, 1998, p. 208–09). Mais recentemente, com o advento da literatura neoinstitucionalista e do problema da relação principal–agente, outro aspecto tem desempenhado um papel em levantar suspeitas sobre questões de “centro e periferia”. Nessa interpretação, a relação entre o principal (o comerciante português) e o agente (no Brasil) é vista como de interdependência e cooperação, e não como uma relação hierárquica. Relações de subordinação ficam em segundo plano, inviabilizando postulações que esbocem a existência de hierarquias econômicas entre comerciantes de Portugal e do Brasil (COSTA, 2002a, p. 293; COSTA, 2002b, p. 60; COSTA, 2014, p. 99, 100, 101, 108–09; PESAVENTO, 2013, p. 90–101).

Analisando uma específica modalidade de organização comercial, – as sociedades mercantis – este artigo demonstra, por outro lado, que os comerciantes em Portugal administravam e financiavam o comércio com agentes em Pernambuco e, ademais, se colocavam em uma posição de controle em relação aos seus parceiros no ultramar. Por meio de uma abordagem muito utilizada por economistas para se estudar as firmas contemporâneas (ROSS, 1973), mas que foi empregada nos estudos históricos (CARLOS; NICHOLAS, 1990; ERIKSON, 2014) e até em outras áreas das ciências humanas, como a antropologia (ENSMINGER, 2001) e a ciência política (KISER, 1999), este artigo aponta que os sócios em Lisboa podem ser enquadrados como os *principais* da relação e os coloniais, por sua vez, podem ser postos na situação de *agentes*. Esse cenário configura o que a literatura convencionou chamar de o “problema da relação principal–agente” ou simplesmente “problemas de agência”. Essa lente conceitual procura realçar a assimetria de informação do principal em relação ao seu agente, bem como uma série de riscos morais, econômicos e incertezas que podem derivar quando o agente segue seus próprios interesses ao invés de cumprir as ordens do principal. Monitorar o desempenho do agente, para que ele não desvie das funções a ele delegadas, exige tempo

e trabalho por parte do principal e esses são os “custos de agência” (JENSEN; MECKLING, 1976). Como a literatura histórica já apontou, uma das formas de monitorar os agentes se dava pelo emprego de mecanismos formais e informais de cumprimento dos acordos (GREIF, 1989; TRIVELLATO, 2012). Discuto neste artigo uma modalidade de se fazer comércio na época Moderna, as sociedades mercantis: contratos que procuravam reduzir a margem de manobra dos agentes (em Pernambuco) e que procurava dar maior garantia aos principais (em Lisboa) de que seus capitais estavam sendo bem empregados e de que suas ordens seriam cumpridas. Portanto, além de demonstrar que a maior parte do capital das sociedades mercantis provinha dos mercadores de Lisboa, argumento, também, que existiam hierarquias mercantis entre as duas praças e que é perfeitamente possível explorar relações hierárquicas dentro do enquadramento teórico dos problemas de agência.

Para corroborar essas afirmações, apoiei-me na análise de noventa e quatro contratos de sociedades mercantis depositados em diversos livros notariais dos cartórios de Lisboa entre os anos de 1784 a 1807. Apesar de serem as principais fontes utilizadas no artigo, também me vali de algumas procurações dos mesmos cartórios, de documentos da Junta do Comércio de Lisboa e de registros avulsos do Arquivo Histórico Ultramarino. Analiso um segmento específico do comércio luso-brasileiro, o circuito Lisboa-Pernambuco, num contexto de crescimento comercial impulsionado pelo aumento das exportações de algodão e açúcar (ALDEN, 1984), embora eu não trate diretamente do comércio de mercadorias. No período de 1760 a 1780, o comércio entre Pernambuco e Portugal esteve sob o monopólio da Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba (CGPP). Em 1808, os portos do Brasil foram abertos a outras nações e os negociantes portugueses perderam sua exclusividade comercial, o famoso “exclusivo metropolitano”. Assim, os anos entre 1780 e 1807/1808 constituem um recorte ideal, justamente por ser um período relativamente curto e por ser uma época na qual o comércio livre prevalecia.

Além desta introdução e da conclusão ao final, o artigo está dividido em cinco partes. A segunda seção apresenta as fontes em que me baseei e algumas informações quantitativas gerais que extrai do tratamento dos dados. As partes três e quatro exploram os aspectos mais qualitativos dos contratos de sociedade. Na terceira parte procuro pôr em evidência suas principais regras. Por meio delas, descobri que grande parte dos contratos realçam as obrigações dos agentes estantes em Pernambuco para com os principais em Lisboa. Concluí, então, que existia uma relação de hierarquia entre os parceiros. Na quarta seção, argumento sobre a natureza dessa relação. Aponto que as relações desiguais, e a restrição da margem de manobra em relação

aos agentes coloniais, foram estratégias desenvolvidas pelos principais em Lisboa para assegurarem o bom emprego de seus capitais e para protegerem os créditos que haviam tomado emprestado de financiadores em Portugal. Na quinta parte, avalio a representatividade dos meus dados, bem como algumas potencialidades e limitações de meus principais argumentos. A sexta seção faz um diálogo direto com a historiografia que tratou sobre sociedades mercantis no Império português e as relações entre mercadores metropolitanos e coloniais, procurando encontrar pontos de convergência e divergência entre este artigo e o que já foi explorado pela literatura. A conclusão recupera os argumentos centrais do artigo e aponta para futuras linhas de pesquisa.⁵

O registro das sociedades mercantis, finalidades, sócios e capitais

A sociedade – também chamada de “sociedade mercantil”, “firma” ou apenas “companhia”, de acordo com a documentação⁴ – era um tipo de organização frequentemente usada por mercadores que lidavam com o comércio colonial. Suas raízes podem ser encontradas nas *commendas* (um tipo de arranjo mercantil medieval que se assemelha às primeiras empresas da época moderna) e era um contrato ainda usado no Império Português na segunda metade do século XVIII, assim como em outros lugares da Europa e das Américas.⁵ As sociedades portuguesas que analiso aqui frequentemente envolviam dois indivíduos, um residente em Lisboa e outro residente ou em processo de viajar para o Brasil. Os termos contratuais de uma companhia eram privados e a natureza dos acordos variava de caso a caso. Geralmente eram registradas as obrigações de cada sócio, a parcela de capital que cada um comprometia e quem era o principal mercador da empresa.

Após analisadas dezenas de contratos, emergiu o argumento geral deste artigo: a sociedade mercantil era uma forma de organização comercial

³ As categorias “coloniais” e “metropolitanos” foram utilizadas recorrentemente no artigo apenas por conveniência. Como irei apontar, baseado em outros trabalhos, boa parte dos mercadores no Brasil eram, na verdade, portugueses.

⁴ Os contratos de sociedade se encontram no Arquivo Nacional Torre do Tombo (ANTT) em diferentes Livros de Notas dos Cartórios Notariais de Lisboa (CNL). Doravante, a documentação cartorial será citada como: ANTT, CNL, Caixa (Cx.), livro. (liv), fólio (f).

⁵ LOPEZ; RAYMOND, 1961, p. 174–76. Para o caso Espanhol e dos Países Baixos no século XVIII, conferir GARCIA-BAQUERO, 1988, p. 406 e DE VRIES, 2005, p. 2. As sociedades também foram analisadas para o caso luso-brasileiro: voltarei a elas na última parte do artigo.

que tentava superar os riscos morais dos negócios coloniais, além de outros riscos e incertezas não diretamente ligados à conduta dos mercadores. Essa forma de organização tinha o intuito de garantir a conduta honesta e o cumprimento do contrato pelos agentes no ultramar. E, muito importante, era um instrumento permitido como prova em disputas legais, caso os comerciantes entrassem em desacordo no curso ou no final de suas atividades, mesmo que eles procurassem evitar ou impedir essa resolução. Da mesma forma, os contratos certificavam a identidade dos agentes e dos capitais que estavam administrando, sinalizando às autoridades e à comunidade mercantil que eles eram comerciantes confiáveis. Assim, ao mesmo tempo em que eram acordos privados, os registros de sociedade poderiam vir a público.

Os cartórios de Lisboa apresentam diversos instrumentos contratuais de natureza econômica. Além das sociedades, encontramos procurações, obrigações, documentos lançados em nota, escritos de dívida, renovação de dívidas, prazos, renovações de prazos, nomeações, distrates, fretamentos, arrendamentos, aforamentos, alforrias, contratos de compra e venda, quitações, cessões, substabelecimentos, dotes, testamentos, doações, reconhecimentos e renúncias. Tendo em vista a grande quantidade de contratos e livros, procedeu-se a coleta sistemática das sociedades mercantis que diziam respeito a capitania de Pernambuco entre 1780 e 1807. Com exceção dos cartórios 3º, 11º Ofício A, 11º Ofício B, 14º e 15º Ofício B, que receberam apenas um tratamento metodológico de amostragem⁶, foram consultados todos os demais na sua integralidade. No total, o período de 1780 a 1807 produziu 1.574 livros notariais divididos entre dezessete cartórios.⁷ Desses livros foram consultados 1.203, 76,4% do total. A exploração desses documentos levantou noventa e quatro sociedades mercantis. A tabela 1 organiza o número de livros consultados por cartório e respectivas quantidades de sociedades mercantis para Pernambuco.

⁶ O 3º cartório possui 172 livros dos quais foram consultados 53 livros. Respectivamente, o 11º A possui 87 dos quais foram consultados 11; o 11º B possui 52 dos quais foram consultados 29; o 14º possui 104 dos quais foram consultados 73 e o 15º B possui 130, dos quais foram consultados 8. Depois de realizadas amostragens, alguns cartórios se mostraram promissores, por isso investi mais tempo neles e consegui cobri-los integralmente. Em outros, Pernambuco aparecia marginalmente ou simplesmente não aparecia. Esses, provavelmente, lidavam mais com as áreas afastadas do porto e por isso só registraram contratos referentes ao mercado de Lisboa.

⁷ Para a quantidade de livros dos cartórios notariais de Lisboa, ver o catálogo virtual do Arquivo Nacional Torre do Tombo: <https://digitarq.arquivos.pt/>

Tabela 1
Quantidade de livros e sociedades mercantis para Pernambuco nos
cartórios notariais de Lisboa, 1780–1807

Cartórios	Nº de Livros	Nº Sociedades
1º CNL-A	73	1
1º CNL-B	79	3
1º CNL-C	62	2
2º CNL	74	8
3º CNL	53	
6º CNL	113	22
7º CNL-A	95	3
7º CNL-B	90	1
8º CNL	110	
9º CNL	52	1
10º CNL	126	46
11º CNL-A	11	
11º CNL-B	29	2
12º CNL-B	62	3
14º CNL	75	1
15º CNL-A	93	1
15º CNL-B	8	
Total	1.203	94

Os dados extraídos dos contratos se encontram no apêndice. Nele, elenco os nomes dos mercadores que tomaram parte nas sociedades, separando aqueles em Lisboa e em Pernambuco, bem como os respectivos recursos que declararam como capital para iniciar as companhias. Além disso, deixei registrado o tempo que, teoricamente, a sociedade deveria durar. No decorrer das próximas seções procurarei examinar as informações dos contratos. Mas, primeiro, irei descrever alguns dados gerais, como o total de mercadores envolvidos, seus capitais e a duração das empresas. Depois, analisarei as regras mercantis e outras informações de caráter mais qualitativo.

O perfil dos sócios que participaram das sociedades mercantis era muito heterogêneo e o tamanho de seus investimentos variava. No total, as

empresas foram estabelecidas por 196 indivíduos: 98 sócios em Portugal e 98 em Pernambuco, uma média de duas pessoas por sociedade. Elas eram compostas por homens de negócios, mercadores, merceiros, caixeiros, contratadores, ourives, padeiros, cocheiros, funileiros, cozinheiros, funcionários da alfândega, capitães de navios, pilotos marítimos, carpinteiros, calafates, vendedores de bolos, cirurgiões, padres e proprietários de estaleiros navais. Cinquenta e oito sociedades declararam sua duração de existência, onze funcionariam indefinidamente e vinte e cinco simplesmente não declararam nada a respeito. A duração média de uma sociedade era de cerca de quatro anos e dois meses, com companhias durando de um ano, no mínimo, até oito anos, no máximo, algumas com possibilidade de renovação.

Os sócios em Lisboa contribuíram com a maior parte do capital. No total, eles subscreveram 216.116.924 réis (73,02%), cuja maioria consistia em mercadorias (as chamadas *fazendas*). Aqueles que viajaram para Pernambuco (40) ou que já estavam lá (7)⁸ investiram 79.825.769 réis (26,98%). Somados, todos os capitais totalizaram 325.012.999 réis. Essa é a soma total de todas as sociedades, mesmo aquelas que não distinguiram entre o que pertencia ao comerciante de Lisboa e o de Pernambuco, por isso é um valor maior que a soma dos capitais divididos entre os comerciantes de Lisboa e os de Pernambuco. Das noventa e quatro sociedades, cinquenta e três declararam o montante do capital previsto com o qual iriam trabalhar. As *fazendas*, a principal fonte de capital das companhias, consistiam em alimentos, panos, vinhos, azeites, ferros, cobre, aços e uma série de outros produtos que não eram produzidos no Brasil. O montante médio de recursos para cada empresa era de cerca de seis milhões de réis. No entanto, algumas sociedades tinham capital tão baixo quanto 72.710 réis, enquanto outras possuíam 41.820.000 réis à sua disposição. Portanto, os registros de sociedade cobrem tanto mercadores que assumiam funções de atacadista, bem como aqueles mercadores mais modestos e mesmo esporádicos. O apêndice mostra os seus nomes e, com exceção dos dados organizados por George F. Cabral de Souza (2015, p. 575-795), ele é um dos poucos vestígios que temos acerca dos mercadores que participavam do comércio com e a partir de Pernambuco. Na quinta seção exploro as diferenças do meu levantamento em comparação ao feito por Souza.

⁸ Quarenta e quatro contratos não informaram se o sócio estava se dirigindo para Pernambuco ou se já estava lá.

Regras, obrigações e hierarquia mercantil

Não eram só as companhias as modalidades de negociação utilizadas no comércio entre Brasil e Portugal. Existiam também as relações de comissão, que consistiam em remessas de mercadorias feitas por mercadores de Lisboa para agentes residentes no ultramar. Esses agentes vendiam as mercadorias, trocavam elas por gêneros coloniais e remetiam as cargas para os mercadores em Portugal. Nessa modalidade, quem arcava com os riscos e perdas era o dono da carga, embora os lucros fossem somente dele. O comissário, por sua vez, era remunerado por meio de uma comissão e não arcava com perdas caso a negociação não desse certo. As negociações por meio de comissários volantes também ocorriam dessa forma, a única diferença era que o comissário era um agente em movimento. Ele levantava crédito e fazendas em Lisboa, se dirigia pessoalmente para o ultramar para fazer as trocas e voltava para a metrópole com as mercadorias tropicais. Outro modo de fazer comércio era quando investidores em Lisboa emprestavam capitais aos mercadores no ultramar. Esses mercadores, por sua vez, pagavam os empenhos por meio de envios de remessas de gêneros coloniais para os credores. Os investidores não se responsabilizavam por perdas nessa modalidade. Todos os riscos iriam por conta do mercador. Essas modalidades, resumidamente apresentadas, tomam como exemplo mercadores e investidores em Portugal que lideravam as negociações, dando ordens para seus agentes e devedores no Brasil. Contudo, é importante advertir que esses polos poderiam muito bem ser invertidos, ou seja, mercadores na colônia poderiam ter agentes e devedores na metrópole.

Mas em que, precisamente, a sociedade mercantil diferia dessas outras modalidades? Entre várias regras diferentes, uma cláusula aparece na maioria dos acordos das companhias: no final da empresa, depois de recuperados os capitais depositados, os lucros e perdas seriam igualmente divididos entre os sócios. Dos 94 contratos, 87 estipularam essa regra (92,5%). As demais sociedades iriam dividir os ganhos e as perdas desigualmente, mas sempre com o sócio metropolitano ficando com a maior fração. Essa é uma grande diferença em relação aos contratos de comissão. Neste último, como já mencionado, os comerciantes de Lisboa corriam os riscos sobre as mercadorias consignadas aos comerciantes de Pernambuco, enquanto o comissário no Brasil acabava não assumindo nenhum risco. Dividindo partes iguais de lucros entre o sócio em Lisboa e o de Pernambuco, a sociedade mercantil poderia pagar aos agentes no Brasil remunerações maiores do que os acordos de comissão. Ademais, em muitos casos, comerciantes em Lisboa recorreram

a contratos de sociedade para garantir os serviços exclusivos de um agente na colônia. De todos os acordos, 57 (60,6%) proibiam o sócio em Pernambuco de fazer negócios fora da companhia, 5 contratos (5,3%) permitiam isso, mas os lucros dessas atividades iriam para a sociedade e somente 20 companhias (21,3%) liberavam os sócios coloniais para terem outros negócios.⁹ Em grande medida, era uma relação diferente para com um comissário, que poderia trabalhar para vários comerciantes. A cláusula de exclusividade limitava as atividades mercantis paralelas que poderiam colocar em risco os interesses do sócio principal. Os principais em Lisboa, por outro lado, poderiam ter mais de um sócio em Pernambuco e poderiam ter agentes de comissão e sócios em outras praças coloniais.

Um caso que demonstra como as cláusulas dos contratos limitavam a margem de ação dos agentes no Brasil é o da sociedade entre Manuel da Silva Franco e José de Matos Girão, ambos homens de negócio de Lisboa. Eles iniciaram parceria em 1797, a qual duraria sete anos. Os fundos de trinta e dois milhões de réis pertenciam exclusivamente a Manuel da Silva Franco. José de Matos Girão não subscreveu nenhum capital, mas participou da empresa “apenas com sua agência, serviço e inteligência”. Girão se dirigiria a Pernambuco onde alugaria casas e armazéns para receber e reinvestir as mercadorias que o sócio de Lisboa lhe enviaria. Este último deveria sempre ser considerado “em todos os momentos como único senhor de todo o patrimônio e proprietário dessa sociedade, tanto do capital como dos lucros a serem feitos” durante os sete anos de sua duração, “tempo em que não haverá nenhuma divisão dos mesmos lucros, mas deve juntar-se ao mesmo capital.” Girão não poderia fazer outros negócios fora da companhia, já que “tudo deve ser empregado e ocupado no progresso e avanço dessa sociedade”. Franco, em contraste, poderia entrar em outras operações comerciais, em outros portos, com outras pessoas, e até mesmo com diferentes agentes em Pernambuco. A razão disso era que Franco era dono do capital da sociedade. Girão poderia até atuar como consignatário para outras pessoas em Pernambuco, mas um terço do lucro dessa atividade iria para o sócio em Lisboa. As despesas decorrentes de provisões e o emprego de funcionários, entre outras coisas, seriam pagas por cada um em seu respectivo local de residência. Ambos os parceiros deveriam enviar os balanços anuais da empresa, de modo a controlarem as contas. Após cinco anos, Franco poderia retirar 50% do ca-

⁹ Doze contratos não informaram se o sócio colonial poderia fazer negócios fora da sociedade ou não.

pital investido, e após o sexto ano poderia retirar os outros 50%. No sétimo ano, ele compartilharia lucros e perdas, igualmente, com Girão.¹⁰

Com algumas variações, a análise dos contratos mostra que a maioria segue o modelo da sociedade entre Franco e Girão, demonstrando uma clara assimetria entre as partes contratantes, não somente em termos de capitais, mas também em termos de poderes desiguais dentro da negociação. Os comerciantes sediados em Lisboa subscreveram a maior parte do capital (73,02%). A contribuição dos sócios em Pernambuco consistia, em grande parte, no seu “trabalho e agência”. Mesmo quando ambas as partes subscreviam parcelas iguais de capital, as relações eram desiguais, uma vez que as cláusulas limitavam os ganhos potenciais do sócio baseado em Pernambuco, como quando o proibiam de tirar comissões, formar sociedades com outros, ser fiador e investir em bens de capital na colônia. Além disso, alguns acordos estipularam que o comerciante de Pernambuco deveria obedecer as ordens estritas do sócio de Lisboa.¹¹ Fatores que revelam a clara existência de hierarquias de comando entre os mercadores de Lisboa e os agentes em Pernambuco. Portanto, considerando apenas os contratos de sociedade, o capital de Lisboa governava as relações com a colônia. Isso se explica uma vez que, restringir a margem de manobra dos comerciantes em Pernambuco era uma estratégia para minimizar o risco moral das relações de agência. Do ponto de vista do comerciante de Lisboa era arriscado, e ao mesmo tempo improdutivo, permitir que parceiros em Pernambuco dedicassem tempo a operações que não maximizassem os lucros dos sócios majoritários. O agente era contratualmente limitado a não fazer negócios por conta própria.

A divisão igualitária dos lucros permaneceu como uma das poucas fontes de renda para os agentes em Pernambuco, embora se responsabilizassem pelas perdas, independentemente se entrassem com capital ou não. Não obstante, esses contratos desiguais podem ter sido, em última análise, favoráveis a esses parceiros menores. Para esses agentes desprovidos de capital, depender de um sócio endinheirado poderia ser mais rentável do que participar de outro tipo de acordo, como comissário ou ser um comerciante que negociava inteiramente por sua conta e risco. Como comissário, o agente ganhava apenas comissões, uma remuneração que poderia ser menor quando comparada ao dinheiro que ganharia como sócio. Como comerciante que negociava por sua conta e risco, ele deixaria de ser um agente e teria a

¹⁰ ANTT, 7º CNL–Ofício A, Cx. 110, liv. 671, f. 40v–42v.

¹¹ Por exemplo: ANTT, 10º CNL, Cx. 32, liv. 176, f. 4v–5v.

possibilidade de obter maiores lucros do que se fosse um sócio ou comissário, mas nesse arranjo ele arcaria com todas as despesas e eventuais perdas (STRUM, 2009; PRICE, 1991; 1989; PEDREIRA, 1995, p. 330; NASH, 2005). Além do mais, apesar de limitado contratualmente, esse agente se apoiava nos capitais de um investidor e, se tudo desse certo, no final ele angariaria recursos sem a necessidade de entrar com capitais no início da empreitada. Em um acordo onde os lucros eram divididos, na maior parte das vezes de forma igualitária, isso significava que quanto menor a participação no capital da empresa maior seria, proporcionalmente, a participação nos lucros. Sem contar que uma relação contratual como essa poderia proteger o agente sem capital contra possíveis atitudes desonestas do mercador principal.

Os contratos também garantiam que o capital da sociedade não seria sacrificado. Em algumas situações, os comerciantes de Lisboa insistiram para que seus sócios em Pernambuco não atuassem como fiadores, inibindo sua participação em qualquer tipo de transação envolvendo hipotecas, como era o caso dos contratos de arrematações de impostos, compra de embarcações e de bens imóveis.¹² Restringir o sócio em Pernambuco de ter outros negócios fora da companhia era uma forma de as sociedades se precaverem das obrigações que ele contrairia e que pudessem prejudicar, ainda que indiretamente, a atividade da empresa. Alguns contratos até mesmo proibiam o sócio colonial de casar ou de participar de irmandades religiosas, o que resguardava o capital da sociedade caso o parceiro morresse e disputas pela sua herança se manifestassem.¹³ Essas cláusulas, aliás, podem esclarecer o porquê de alguns comerciantes na colônia não participarem nos investimentos em engenhos de açúcar e em outros empreendimentos coloniais, favorecendo que esses negócios fossem controlados por comerciantes em Pernambuco que não estavam presos a contratos de sociedade. Da mesma forma, elas auxiliam a entender o desenraizamento da comunidade mercantil colonial, uma vez que limitavam a inserção social do comerciante no espaço de colonização.¹⁴ As sociedades mercantis analisadas aqui, cumpre advertir, eram modalidades específicas de comércio. Seu funcionamento, bem como a composição e divisão de seu capital, não podem ser generalizados para todos os empreendimentos que tomaram lugar na colônia e, igualmente, não pode ser estendido para as outras formas de comércio que tomaram

¹² ANTT, 6º CNL, Cx. 35, liv. 175, f. 89v-92.

¹³ ANTT, 6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 14-16v.

¹⁴ Sobre o desenraizamento dos comerciantes, ver FURTADO, 2006, p. 154-56.

lugar entre Brasil e Portugal, ou mesmo entre o Brasil e portos africanos sem pesquisas de arquivo aprofundadas.

Proteção do capital e da reputação

A razão para essas restrições contratuais estava vinculada à composição do capital das sociedades. Seja dos membros de Lisboa ou dos parceiros de Pernambuco, os fundos iniciais das companhias poderiam ter origem em empréstimos. Algumas sociedades deixaram claro que estavam registrando contratos em cartórios a fim de produzirem provas legalmente admissíveis para seus credores, possibilitando que eles, eventualmente, entrassem com ações judiciais para recuperarem seus capitais. Assim, era comum que as companhias primeiro se comprometessem a pagar seus credores antes de compartilhar lucros e dividir as perdas. Mesmo que comessem com recursos próprios, as companhias poderiam, no curso de suas atividades, optar por créditos de outros indivíduos.

Sociedades mercantis poderiam ser sustentadas por longas cadeias de créditos. O contrato entre José Joaquim Ramos e Silva, em Lisboa, e Manuel Rodrigues Sete, em Pernambuco, exemplifica isso. A lista de credores que investiram na firma era muito longa e, a julgar pelos nomes estrangeiros dos investidores, é seguro supor que os créditos provinham de receitas de outros lugares da Europa. Eram “comerciantes e credores da sociedade” os seguintes negociantes: Julien Guilot, Porter & Horton, João Batista Travesso, João Henrique Hannivenkel, Gilstiphens & Companhia, Vale & Peres, Delente & Costa, Antônio Hozenclever (filho de Pedro Jacob Hozenclever), Irmãos Tealdor, Sebastião Alizeri, João Batista Bertholon & Companhia, Lequen & Companhia, todos residentes em Lisboa, Joaquim Ramos da Costa e Antônio Monteiro Neves, ambos do Porto e Manuel José Pereira, da Vila do Conde. Localizados em diversas partes de Portugal, a distância não os impediu de fazer uma procuração conjunta para permitir que o comerciante João Crisóstomo da Fonseca e Silva solicitasse de Manuel Rodrigues Sete, em Pernambuco, a devolução dos capitais devidos.¹⁵

Clientes que adquiriam as mercadorias europeias dos sócios na colônia e não as pagavam, fazia com que o agente ficasse desprovido de recursos. Conseqüentemente, esses maus pagadores dificultavam a outra tarefa dos

¹⁵ ANTT, 10^o CNL, Cx. 21, liv. 114, f. 12v–13.

sócios em Pernambuco: a de comprar gêneros tropicais para remetê-los aos parceiros em Portugal. Isso, por sua vez, causava extremo desconforto e complicação ao sócio em Lisboa que, provavelmente, tinha que pagar as mercadorias europeias tomadas a crédito que inicialmente havia enviado para o ultramar. Uma das funções de Francisco Nunes Correa, sócio em Pernambuco que não entrava com capital algum na negociação comandada por Antônio José dos Santos Rodrigues em Lisboa, era vender as mercadorias em troca de dinheiro e só vender fiado para pessoas “de notório crédito e probidade”. Procedendo assim, ele remeteria os produtos das vendas o mais rápido possível “para que não padeça o caixa [Rodrigues] desta cidade de Lisboa vexames pelos credores da sociedade.”¹⁶

Levantar créditos, contudo, não dependia somente de terceiros. Os recursos provinham também de dívidas com os sócios, sejam elas passadas, presentes ou decorrentes da atividade da sociedade. Álvaro Gonçalves devia oito contos a José Bento de Araújo e foi com esse valor que iniciaram uma sociedade em 1796. Mesmo assim, não era permitido a Álvaro, estabelecido em Pernambuco, negociar com outra pessoa que não fosse o seu sócio em Lisboa.¹⁷ Os dez contos de fundos com que o sócio Jacinto José Dias de Carvalho, em Pernambuco, entrava na sociedade era um empréstimo do sócio de Lisboa, Manuel Ribeiro da Silva. O sócio em Pernambuco deveria pagar ao parceiro em Lisboa um prêmio de 4% ao ano para saldar o empenho. E caso o sócio em Lisboa desejasse pegar dinheiro a risco ou a crédito para o aumento da sociedade, os dois sócios se responsabilizariam para pagar as dívidas.¹⁸ No final da companhia entre o fabricante de pão, José Rodrigues, e o marítimo, Domingos da Costa, em 1804, este último ficou devendo ao sócio em Lisboa a quantia de 2.773.130 réis, a qual foi utilizada como crédito para renovar a sociedade por mais quatro anos.¹⁹

A questão do endividamento é particularmente interessante, como visto no último caso. De modo que as instituições de controle poderiam ser fracas e/ou ineficientes, como os tribunais, os mercadores utilizavam mecanismos informais para reduzir as perdas. Ademais, existia uma cultura mercantil que reprovava o recurso aos pleitos judiciais. Um desses mecanismos infor-

¹⁶ A sociedade havia começado em 1785, apesar dos contratantes a lavrarem em notário no ano de 1785. ANTT, 2º CNL, Cx. 152, liv. 626, f. 88v-90.

¹⁷ ANTT, 10º CNL, Cx. 32, liv. 175, f. 58-58v.

¹⁸ Sociedade de 1805. ANTT, 10º CNL, Cx. 38, liv. 206, f. 135-136.

¹⁹ Para a formação inicial da sociedade em 1796, cf. ANTT, 10º CNL, Cx. 32, liv. 175, f. 60-61. Para a renovação da sociedade, oito anos depois, cf. ANTT, 10º CNL, Cx. 39, liv. 211, f. 127.

mais era o de justamente continuar as atividades mercantis com os agentes devedores. Por mais frustrante que fosse, a alternativa menos vexatória para os credores era reanimar os devedores com mais créditos na esperança de que fossem reembolsados em um futuro próximo ou distante. Além disso, iniciar ou renovar contratos com agentes inadimplentes no Brasil talvez fosse uma estratégia que o sócio majoritário colocasse em prática para ter um representante experiente no mercado colonial. Fora isso, uma alternativa era apelar para as instituições de justiça, mas elas demoravam muito tempo para resolver as disputas e, além do mais, tinham um custo operacional. Em último caso, o credor poderia abandonar o devedor e esquecer da dívida.

Em relação aos tribunais, algumas sociedades expressamente proibiam o seu uso. Em uma delas, o contrato deixava claro que qualquer querela no final da companhia não poderia ser resolvida judicialmente.²⁰ Em outra, se houvesse desavenças, cada sócio deveria nomear um *louvado* – um árbitro – para negociar e encontrar uma solução. Caso isso não desse certo, deveriam nomear uma terceira pessoa para resolver definitivamente a questão.²¹ Em outras ocasiões os agentes recorriam, em última instância, a uma instituição formal: o tribunal da Junta do Comércio. No “ajuste de contas”, findos os oito anos de uma companhia, caso houvesse alguma contestação ou dúvida por parte dos sócios, proceder-se-ia da seguinte forma: seriam chamados dois louvados, um para cada sócio, e se porventura eles não se resolvessem, pediriam a opinião de um terceiro louvado na Junta de Comércio.²² Por fim, somente um contrato – num universo de 94 – declarava que todos os eventuais desacordos fossem resolvidos “sumariamente” na Junta do Comércio.²³

Transparece, então, o papel ativo dos julgamentos particulares, com árbitros *ad hoc* sendo chamados para resolver as disputas. Isso é tão mais relevante quando se observa que os louvados eram também comerciantes, já que deveriam saber ler as escrituras mercantis e ter um conhecimento arazoado do comércio. O que significa que deveriam existir redes de árbitros/mercadores que estavam familiarizados em resolver disputas entre os integrantes da comunidade mercantil. A atuação deles, supostamente, fomentou a produção de informações referentes aos comerciantes mais reputáveis e

²⁰ ANTT, 10º CNL, Cx. 32, liv. 176, f. 4v-5v.

²¹ ANTT, 7º CNL – Ofício A, Cx. 110, liv. 671, f. 40v-42v.

²² ANTT, 2º CNL, Cx. 132, liv.626, f. 88v-90.

²³ ANTT, 6º CNL, Cx. 30, liv. 150, f. 15-16v.

aos menos confiáveis, sinalizando para o público mercantil o perfil dos mercadores das praças.²⁴

Dessa forma, os contratos de sociedade tinham a função de assegurarem garantias escritas aos credores e eram instrumentos potencialmente utilizáveis em arbítrios particulares, por meio dos louvados, e em tribunais como o da Junta do Comércio. Contudo, existia uma outra utilidade para os contratos de sociedade. Nunca é desnecessário lembrar que existiam mercadores esporádicos, aventureiros e sem experiência, às vezes atuando de má fé, que participavam da rota colonial. Alguns deles eram comumente identificados como “comissários volantes”, que ficaram muito famosos na historiografia, uma vez que sua atuação foi proibida em 1755. A justificativa era que eles estavam dando consecutivos calotes em seus financiadores (SILVA, 1830–1849, p. 404; MAXWELL, 1968, p. 613–14). Embora fosse lei, a atuação dos comissários nunca foi interrompida, fazendo com que as autoridades coloniais e metropolitanas observassem o fluxo desses agentes nas rotas para o Brasil. Quando o rei e a Junta do Comércio indagaram, em 1788, se os comissários volantes estavam de alguma forma indo para Pernambuco, a Mesa que controlava tal entrada recomendava que todos aqueles que fossem para o Brasil apresentassem as suas escrituras de sociedade, os nomes dos sócios em Lisboa e os capitais que possuíam para fazer os negócios, “para se averiguar se é ou não certo o comércio a que se dirigem.”²⁵ No fundo, a preocupação era que os sócios não fossem confundidos com os comissários volantes e mais do que isso, que os agentes comprovassem que tinham capital, sinalizando para as autoridades que eram mercadores de confiança.

A Junta do Comércio tinha claras intenções de elevar as sociedades como uma das mais privilegiadas formas de negócios com o Brasil. Os tabeliões, por exemplo, só poderiam lavrar escrituras de sociedades para aqueles que mostrassem suas matrículas na Junta do Comércio, em concordância com a lei de 30 de agosto de 1770 que, de acordo com a própria Junta, reservava o comércio exterior e para as conquistas somente a eles.²⁶ Contudo, não foi isso que sucedeu, uma vez que a maioria das escrituras nos cartórios não apresentaram as matrículas dos negociantes. Além disso, outra parcela do comércio era feita sem a necessidade dos tabeliões, como as negociações com comissários residentes no Brasil e com comissários volantes.

²⁴ Para questões sobre a reputação dos agentes, ver GREIF, 1989 e ZAHEDIEH, 2010.

²⁵ ANTT. Junta do Comércio, mç. 10 (58). Correspondência recebida das autoridades ultramarinas.

²⁶ ANTT. Junta do Comércio, Registro Geral, Livro. 115, f. 128–129.

A representatividade das sociedades e as potencialidades e limitações dos dados e argumentos apresentados

Analisadas as informações extraídas dos contratos, realizo nesta seção uma apreciação geral sobre a representatividade dos meus dados, bem como os limites e potencialidades dos principais argumentos expostos até agora. Considerando os 27 anos que compreendem o artigo, teríamos uma média de 3,4 sociedades anuais, um número evidentemente pequeno comparado com as estimativas globais da população mercantil. Por volta de 1780, por exemplo, existiam 208 mercadores em Pernambuco endividados com a CGPP.²⁷ Como nem todos os mercadores estavam endividados com a companhia monopolista, o número de comerciantes da capitania era maior que isso. Contudo, isso pouco quer dizer, uma vez que não sabemos a lucratividade dessas sociedades durante o tempo. Uma sociedade de grande porte estaria mais propensa a movimentar muito mais mercadorias que companhias pequenas ou mercadores independentes. De toda a forma, a média de capital de cada sociedade, ao longo do período, sugere valores significativos: seis contos de réis, o que me aproxima dos números de Fábio Pesavento (2013, p. 118), que se debruçou sobre o caso do Rio de Janeiro e descobriu um valor médio de 8,5 contos de réis.

Seguramente existiram mais celebrações de companhias. Nos mesmos livros notariais em que foram extraídos os 94 registros de sociedades também se encontram 12 procurações de sócios em Lisboa autorizando procuradores em Pernambuco para cobrar sócios que desviaram de suas funções e acabaram desfalcando os seus parceiros metropolitanos. São mercadores que não estão na lista das 94 sociedades (ver tabela 2). Em uma das procurações é nos dado saber a possibilidade de se estabelecer uma sociedade somente por meio da palavra: João Antônio Fernandes Batalha, mercador em Lisboa, declarou ter feito uma “sociedade vocal” com Francisco José Peixoto de Freitas em Pernambuco.²⁸ Ou seja, acordos de sociedade poderiam ocorrer sem o auxílio de contratos escritos.

²⁷ AHU, ACL, CU, 015, Cx. 137, D. 10206.

²⁸ ANTT, 10^o CNL, Cx. 26, liv. 139 f. 92-92v.

Tabela 2
Sociedades mercantis a partir de procurações (1784 a 1799)

Data	Sócio em Lisboa	Sócio em Pernambuco	Fontes
07/07/1784	Antônio José dos Santos Rodrigues	Bento José dos Santos Rodrigues	2º CNL, Cx. 152, liv. 624, f. 52v-53
22/08/1785	José Joaquim Ramos e Silva	Manuel Rodrigues Sete	10º CNL, Cx. 21, liv. 114, f. 12v-13
08/04/1789	Bento dos Reis Francisco	Francisco José Ribeiro Coelho	6º CNL, Cx. 26, liv. 128, f. 93-94
10/04/1790	José Duarte Guimarães	Jerônimo Francisco dos Reis Guimarães	6º CNL, Cx. 27, liv. 133, f. 54v-55v
20/04/1790	Bento José Pacheco	Francisco Xavier de Souza	5º CNL, Cx. 152, liv. 711, f. 53-55v
05/05/1790	João Antônio Fernandes Batalha	Francisco José Peixoto de Freitas	10º CNL, Cx. 26, liv. 139 f. 92-92v
25/02/1791	Manuel de Souza Freire	José Fernandes da Cunha	7º CNL, Ofício A, Cx. 107, liv. 647, f. 6v-7
19/02/1795	Francisco José da Costa	Mateus Rodrigues Lima	1º CNL, Ofício C, Cx. 12, liv. 58, f. 49
04/12/1795	Julião Gervásio de Aguiar	José Estevão de Aguiar	14º CNL, Cx. 25, liv. 122, f. 82v-83v
08/04/1796	João de Oliveira Guimarães	José Gomes Ferreira	7º CNL, Ofício A, Cx. 110, liv. 667, f. 85v-86
16/08/1796	João de Deus Pinto	José Dias de Andrade	10º CNL, Cx. 32, liv. 173, f. 115
26/11/1799	Antônio Carlin	Silvestre Cardoso da Fonseca	10º CNL, Cx. 36, liv. 190, f. 41v

Nota: As datas não correspondem com o início da sociedade, mas sim com a data da procuração.

Tanto as 94 sociedades como as 12 procurações eram, em parte, compostas por grandes homens de negócio. Seja em Lisboa ou em Pernambuco é possível ver a presença de grandes figuras do comércio. Em Lisboa, por exemplo, José Bento de Araújo, Antônio Esteves Costa, Manuel da Silva Franco, Bento José Pacheco e João de Oliveira Guimarães eram membros da elite de negociantes de Lisboa na virada para o século dezenove (PEDREIRA, 1995, p. 189-90) e estavam celebrando sociedades que atuavam em Pernambuco.

Inexistem estudos que revelem a elite mercantil em Pernambuco, por isso é mais difícil saber em qual posição social poderiam ser enquadrados os comerciantes que levantei aqui. A gigantesca pesquisa prosopográfica realizada por George F. Cabral de Souza foi crucial para o nosso entendimento sobre a vida política na colônia, mas ela se fundamentou nos atores sociais ligados a câmara de Recife, os quais poderiam ser mercadores. E, mais importante do que isso, não é possível saber se eles eram, necessariamente, os mais importantes negociantes da praça. Precisamente por causa da exiguidade de fontes, é praticamente impossível avançar a respeito desse ponto e continuamos sem saber os quadros que compunham a elite mercantil de Pernambuco no último quartel do século XVIII. Tendo isso em mente, de todos os 98 mercadores que emergiram dos contratos de sociedade e de todos os 12 sócios devedores em Pernambuco, somente três nomes coincidem com a prosopografia de Souza: Joaquim Antônio Batista, Antônio José Quaresma e José Estevão de Aguiar. O caso de Antônio José Quaresma é particularmente interessante e dá sustentação ao meu argumento. Ele fez sociedade em 1787 com Francisco Malaquias da Cunha. Quaresma saiu de Lisboa naquele ano e foi para Pernambuco sem capital algum, mas tão somente com “sua agência e trabalho”. O sócio em Lisboa entrava com todos os “fundos e créditos.” O contrato era bem claro: o sócio em Lisboa poderia fazer negócios fora da sociedade, já o sócio em Pernambuco, não.²⁹ A sociedade deveria durar quatro anos, mas provavelmente Quaresma ficou por Pernambuco depois de encerrada a parceria com Cunha e adquiriu uma certa projeção social, pois em 1805 e 1807 ele aparece ligado a câmara de Recife como apontou Souza (2015, p. 595).

As diferenças nas listas podem sugerir que o meu levantamento envolva os negociantes que lidavam, na maior parte, com o comércio de exportação, enquanto o levantamento de Souza abarca os negociantes que, na sua maioria, deveriam tratar mais com o mercado interno. A sociedade entre Francisco Antônio Lago e José Pinto, por exemplo, proibia já nas cláusulas contratuais que o sócio no Brasil fizesse comércio para o sertão.³⁰ Esse caso aponta que negócios para essa última região estariam mais inclinados a pertencerem aos mercadores coloniais e livres de amarras contratuais.

Não obstante, os sócios em Pernambuco também poderiam ser mercadores importantes. Até onde foi possível saber, existem cinco representações coletivas de comerciantes em Pernambuco requisitando algo (como, por

²⁹ ANTT, 6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 93–95v.

³⁰ ANTT, 6º CNL, Cx. 35, liv. 172, f. 45–46v.

exemplo, a não cobrança de impostos ou apenas indicando pessoas para cargos na alfândega de Recife) às instâncias governativas metropolitanas: uma representação de 1792, uma de 1799, duas de 1800 e uma de 1807.⁵¹ Por serem requisições feitas por grupos, destinadas ao rei ou secretários de Marinha e Ultramar, pressupõe-se que os indivíduos que assinaram os documentos fossem pessoas influentes. Dos 110 mercadores coloniais descobertos aqui (tanto os do apêndice como os da tabela 2) 27 assinaram essas representações coletivas. A tabela 3 mostra seus nomes.

Tabela 3
Sócios em Pernambuco que aparecem
em representações coletivas (1792 a 1807)

Nomes	Nomes
Amaro Branco	José Estevam de Aguiar
Antônio do Couto	José Fernandes da Cunha
Antônio José Quaresma	José Francisco Belém
Daniel da Silva Queiros	José Francisco Mindello
Francisco de Paula Carrilho	José Gomes Ferreira
Francisco José Peixoto de Freitas	José Joaquim Jorge
Francisco José Ribeiro Coelho	José Tavares da Gama
Francisco Nunes Correia	Manuel da Fonseca
Francisco Xavier de Souza	Manuel Inácio Garraxo
Gervásio José de Mendonça	Manuel José Duarte Guimarães
Jerônimo Francisco dos Reis Guimarães	Manuel Rodrigues de Aguiar
João Lourenço dos Santos	Manuel Xavier Faustino Ramos
José Afonso de Faria	Nuno Antônio Rodrigues Lima
José de Matos Girão	

⁵¹ Para 1792 ver ANTT, Junta do Comércio, mc. 10 (Cx. 38) Correspondência recebida das autoridades ultramarinas. Para 1799 ver AHU, ACL, CU, 015, Cx. 207, D. 14139. Para as duas listas de 1800 ver AHU, ACL, CU, 015, Cx. 220, D. 14904 e D. 14497. Para 1807, ver AHU, ACL, CU, 015, Cx. 270, D. 18008.

Saber se os mercadores que levantei aqui faziam parte da elite ou se eram comerciantes de segunda categoria é uma questão difícil de ser respondida e que, na verdade, não é tão importante para o propósito do artigo, uma vez que não é do meu interesse descortinar os principais mercadores de Pernambuco. Minha intenção foi demonstrar a hierarquia de comando entre mercadores de Portugal e de Pernambuco e de como os primeiros possuíam as maiores parcelas de capital. Com isso, lanço dúvidas sobre uma tese muito difundida e arraigada na historiografia que argumentou que os portugueses haviam se retirado dos negócios com o Brasil no final do século XVIII. O levantamento das 94 sociedades, celebradas em Lisboa, é o suficiente para questionar essa tese. Contudo, mais pesquisas precisam ser feitas para saber a trajetória dessas parcerias e, evidentemente, os contratos eram apenas cartas de intenções e suas regras poderiam ser reajustadas no decorrer da atividade das empresas. Mas pelo fato de a maior parte dos capitais pertencerem aos lisboetas, e as cláusulas cercearem a margem de manobra dos agentes em Pernambuco de forma tão recorrente no decurso de quase três décadas, já é um forte indicativo de que as companhias celebradas em Portugal eram pensadas e estabelecidas para protegerem os sócios no reino.

É importante repetir que as análises desenvolvidas aqui dizem respeito somente a forma mercantil das sociedades formadas em Lisboa para negociar com Pernambuco. Entretanto, outras evidências circunstanciais ajudam a reforçar meu argumento e apontam para as vantagens em se analisar a economia do império português pelo prisma das relações de agência, bem como indicam para a importância da pesquisa documental nos registros notariais portugueses. Abaixo, sinalizo brevemente para três eixos que demonstram as potencialidades das minhas argumentações: o comércio feito por mercadores na colônia que não estavam presos a contratos de sociedade, o comércio de escravos e parcerias seladas nos cartórios de Pernambuco.

Mercadores na colônia poderiam fazer negócios por sua conta e risco sem ter que dar satisfações a mercadores metropolitanos. Isso era possível graças ao sistema de comissões. É impossível estimar se esse sistema prevalecia sobre o das sociedades, principalmente porque as relações de comissão raramente passavam pelos cartórios. Mas um caso pode contribuir para jogar ainda mais dúvidas nas asserções mais difundidas da historiografia com as quais venho me engajando. Em um contrato de obrigação de 1800, depositado em um dos cartórios de Lisboa, credores metropolitanos intermediados por Bento José Pacheco, um dos maiores negociantes de Portugal, entregavam a José da Silva Maine, residente em Pernambuco, a impressionante quantia de mais de 26 contos de réis. Maine deveria usar esse capital para comprar

gêneros tropicais e remetê-los exclusivamente aos credores. O crucial nesse contrato era que todas as remessas que ele faria iriam “por sua conta e risco”, com os credores se eximindo de qualquer responsabilidade. É um caso que abre precedentes, pois sugere que nem todo mercador colonial, que mandava mercadorias “por sua conta e risco”, trabalhava com capitais próprios.³²

O tráfico de escravos também poderia ser operado e financiado por mercadores estantes em Lisboa.³³ Um contrato de sociedade de 27 de abril de 1789 ilustra isso claramente. Quando Manuel de Souza, capitão da Sumaca *Rainha dos Anjos*, o mestre da mesma embarcação João Batista Ferreira, e o despenseiro José Ribeiro estavam seguindo para Luanda, eles levavam consigo a admirável soma de 32 contos de réis em mercadorias. Esse era o capital da sociedade que havia sido fornecido por credores. A venda das mercadorias seria por conta e risco dos sócios e eles não poderiam tirar comissões. Depois de vendê-las, seriam divididos os lucros igualmente. Contudo, a negociação não acabava aí. O produto das vendas seria transformado em letras, escravos ou cera e deveriam ser remetidos para Pernambuco, Maranhão ou Pará. Nas remessas de cativos para o Brasil, todo o risco cairia sobre a sociedade e um dos sócios seria obrigado a acompanhar a carga de escravos durante a travessia Atlântica. Em Pernambuco, quem administraria a negociação seria José Joaquim Jorge e no Maranhão, Antônio José de Seixas.³⁴ José Joaquim Jorge aparece no meu levantamento das 94 sociedades (ver apêndice). Ele havia feito parceria com o mercador José Anacleto em Lisboa no dia 24 do mesmo mês e estava a caminho de Pernambuco, entrando na negociação sem nenhum capital, o qual pertencia inteiramente a Anacleto. Não obstante, era permitido ao sócio em Pernambuco tirar comissões de negócios que não envolvessem a companhia.³⁵

Para se ter uma precisão maior a respeito da distribuição dos capitais e das relações hierárquicas entre metropolitanos e coloniais seria necessário olhar para a formação de sociedades mercantis nos cartórios do Brasil. Infelizmente, os cartórios de Pernambuco para o século XVIII não existem mais. Entretanto, graças a uma disputa que foi parar na justiça, foi possível

³² ANTT, 10º CNL, Cx. 36, liv. 190, f. 130v-131.

³³ Para Manolo Florentino (1997) e Luiz Felipe de Alencastro (2000) o tráfico de escravos para o Brasil era liderado por mercadores baseados na colônia. Contudo, estudos mais recentes realçaram o papel dos mercadores em Portugal como protagonistas do tráfico, ver Maximiliano Menz (2017) e J. Bohorquez (2019).

³⁴ ANTT, 10º CNL, Cx. 25, liv. 134, f. 52v-53v.

³⁵ ANTT, 6º CNL, Cx. 26, liv. 129, f. 7-8v.

ter conhecimento de uma parceria selada em Pernambuco, em um cartório de Recife, entre dois agentes da praça. Eram eles, João Antônio de Miranda, que ia para Lisboa e que entrava com todos os capitais sem os declarar no contrato, e José dos Santos Ribeiro que ficaria em Pernambuco e que só entrava na sociedade com seu trabalho. Entre 1794 a 1802, as fazendas remetidas para Pernambuco somaram 70.939.003 réis, cujas vendas deram um lucro de 1.017.623 réis (1,43%). Já os gêneros coloniais remetidos para Lisboa, entre 1795 a 1802, foram da ordem de 60.750.050 réis e renderam lucro de 13.694.912 réis (22,54%). Esses números apontam para duas coisas. A primeira e já conhecida: em ambos os fluxos existiam lucros, mas os lucros de vendas na metrópole eram bem maiores que os na colônia. A segunda é que, provavelmente, essa era uma sociedade de pequeno porte e talvez muito mal administrada, uma vez que somando os lucros de Recife e Lisboa eles comportaram 14.712.535 réis. No entanto, de todo esse lucro foram descontadas as perdas, que foram de 13.528.538 réis, sobrando apenas 1.183.997 réis de lucro líquido no decurso de 8 anos de sociedade. A razão da má gerência, segundo o sócio de Lisboa, residia na má fé de seu sócio em Pernambuco que, ainda em 1807, devia 12.350.621 réis à sociedade e devia ainda mais 1.219.949 réis a ele, Miranda, por negócio particular, fora da sociedade. Por causa dessas pendências que o sócio em Pernambuco teimava em não acertar, Miranda recorreu ao príncipe regente D. João para que ele acionasse o governador de Pernambuco e um juiz para “arrancar-lhe o cabedal” de seu parceiro. Miranda pedia urgência no pedido já que estava em dívida com credores na praça de Lisboa e como ele foi o único na sociedade a entrar com capital, todos os empréstimos tomados ficaram por sua conta. Lembrava, assim, que “os fundos com que girou esta sociedade” foram sempre dele e de seus credores.³⁶ Esse caso de sociedade formada na colônia permite concluir que mesmo empresas formadas fora da metrópole também poderiam se utilizar dos capitais reinóis para fazer girar os negócios.

Pode-se conjecturar que Pernambuco não era uma capitania economicamente forte e por isso a sua comunidade mercantil sofreu para disputar as rotas de exportação, o que facilitaria a entrada de mercados externos. Em teoria, favorecidos por um mercado interno dinâmico, os comerciantes residentes na colônia acumulariam capital e teriam maiores recursos para negociar com o ultramar. Embora seja muito difícil medir o mercado interno

³⁶ AHU, ACL, CU, 015, Cx. 269, D. 17903.

colonial, uma alternativa é olhar para as importações, o que indiretamente seria um indicador de consumo. De fato, Pernambuco aparece atrás do Rio de Janeiro e da Bahia quando consideramos os valores importados pelas três capitanias entre 1796 e 1811, contudo Pernambuco ultrapassou a Bahia em três anos específicos: 1804, 1805 e 1807 (ARRUDA, 1980, p. 161). Como nem tudo o que se consumia era importado, é também possível olhar para os dados demográficos para uma aproximação do contingente de consumidores em cada região. Assim, veríamos que em 1808 a Bahia possuía 335.961 habitantes, Pernambuco tinha 244.277 e o Rio de Janeiro abrigava 183.294 pessoas (BOTELHO, 2015, p. 96-7). Ademais, Pernambuco foi a terceira maior capitania do Brasil em termos de exportação e em 1805 chegou a ultrapassar Rio e Bahia (ARRUDA, 1980, p. 161). Ora, uma capitania com um mercado interno com mais de 240 mil pessoas e que disputava o primeiro lugar nas exportações e o segundo lugar nas importações da América Portuguesa estava longe de ser uma região inexpressiva. Por fim, as consequências da presença da CGPP entre 1760 e 1780 poderia ter dificultado o cenário para os mercadores coloniais nas décadas seguintes. Uma vez acabado o monopólio, a abertura do mercado deve ter chamado a atenção de diversos negociantes na metrópole. Mesmo assim, existiam muitos comerciantes baseados em Pernambuco no período do monopólio (mais de 208) e a presença deles não impediu que mercadores de fora negociassem com a capitania.

Historiografia sobre sociedades mercantis e sobre as relações entre mercadores metropolitanos e coloniais

A historiografia já tratou de companhias mercantis no comércio luso-brasileiro e é pertinente observar suas conclusões e aproximá-las com os resultados obtidos neste artigo. Júnia Ferreira Furtado (2006, p. 123-25) fez um importante estudo a respeito do mercado interno de Minas Gerais na primeira metade do século XVIII, no qual tratou de sociedades somente para o comércio interno, mas com implicações para o comércio de exportação. Segundo ela, negociantes da Bahia e Rio de Janeiro formavam sociedades para abastecerem as minas com produtos da metrópole. Também os moradores de Minas, com os capitais da mineração, financiavam os mercadores mineiros que iam até os portos do litoral, Rio e Bahia, buscar mercadorias. Esses mesmos negociantes eram financiados por negociantes de Portugal, Rio e Bahia. Mas, de acordo com Furtado, e ao contrário do caso de Pernambuco explorado aqui, o financiamento direto de Portugal era bem raro. Contudo, ao apontar para a relação hierárquica entre o mercador em Lisboa, Francisco

Pinheiro, e seus correspondentes no Brasil, o trabalho de Furtado antecede e reforça alguns argumentos que venho defendendo.

Embora não tratando sistematicamente de companhias comerciais, fornecendo alguns poucos exemplos, David Grant Smith (1975, p. 345–51) e Rae Flory (1978, p. 239–41, 249 e 253), manejando os documentos produzidos na colônia, observaram a constituição de sociedades mercantis em Salvador entre o século XVII e o início do século XVIII. Essas companhias tanto poderiam ser formadas entre agentes residentes na Bahia (ocasião em que um dos sócios se transferia para a metrópole), como entre coloniais e metropolitanos e até sociedades mercantis “triangulares,” ligando Bahia, Angola e Lisboa. Além disso, analisaram o funcionamento de sociedades para o mercado interno, ligando o litoral com os sertões e sociedades para arrematações de contratos de coleta de impostos. Catherine Lugar (1980, p. 138–39), olhando a comunidade mercantil de Salvador no final do século XVIII, toma as sociedades, entre outras coisas, como uma forma de reduzir riscos. Em sociedades, os agentes tendiam a trocar mais correspondência, pois estavam presos a contratos que os obrigavam a fazer isso. Assim, a contabilidade da empresa era mais transparente e mais clara se tornavam as informações sobre as condições de mercado em ambas as praças.

Fábio Pesavento (2013, p. 117–23), estudando as sociedades formadas em Lisboa para negociarem com o Rio de Janeiro, avança na hipótese de que elas eram as formas mercantis menos suscetíveis de falharem, já que, segundo ele, poderiam apresentar menos atritos entre os sócios do que entre as formas mercantis sem a celebração de contratos. Se valendo do fundo documental do Cartório do Distribuidor – uma espécie de resumo de vários cartórios da cidade de Lisboa – Pesavento colheu uma amostragem de sessenta e seis sociedades mercantis para o Rio de Janeiro num período de quarenta anos, entre 1750 e 1790. O total dos capitais dessas firmas somaram 176 contos de réis. A média de duração dessas sociedades era de 3 anos e a média de capitais por sociedade era de 8,5 contos de réis.

Antônio Carlos Jucá de Sampaio (2001, p. 90–4) procedeu de forma diferente. Ele conseguiu acessar os contratos de sociedade mercantil por meio dos cartórios do Rio de Janeiro. Ali, encontrou trinta e três sociedades mercantis para a primeira metade do século XVIII. Dessas, vinte e uma eram para o comércio externo e doze para o comércio interno. No comércio externo, um dos sócios ia para Lisboa com capital e mandava as fazendas para os sócios no Rio de Janeiro. Os lucros, por sua vez, eram enviados para a praça carioca. Portanto, era um caminho contrário do que faziam as sociedades formadas em Lisboa. Assim, constatando que as sociedades eram formadas

no Rio, por mercadores cariocas, Sampaio concluiu que existia uma autonomia da elite mercantil daquela praça. Mas argumentar pela autonomia dos mercadores cariocas talvez seja uma conclusão muito precipitada, uma vez que Sampaio não menciona, com exceção de um caso, a possibilidade de as sociedades levantarem créditos com agentes de Portugal. Contudo, a mais importante ressalva a ser feita as suas conclusões diz respeito à representatividade dos dados de sociedades mercantis que extraiu dos cartórios cariocas. Em um recorte de cinquenta anos ele encontrou vinte e uma sociedades comerciais para um período economicamente forte, como o foi a época do *boom* mineiro de 1701 a 1750. Para saber se de fato os mercadores cariocas eram autônomos, ou seja, se dependiam ou não dos comerciantes lisboetas, o adequado seria recorrer aos cartórios de Lisboa para verificar quantas sociedades foram formadas para o Rio de Janeiro no mesmo recorte. Da mesma forma, seria também revelador olhar para as cadeias de crédito para saber se essas companhias cariocas estavam recebendo capital dos mercadores de Portugal. Além disso, vinte e uma sociedades comerciais em cinquenta anos são, no mínimo, pouco expressivas para conclusões que pretendem ser tão impactantes. Só para se ter uma ideia, pelos dados apresentados aqui em relação a Pernambuco, o número de companhias chegou a mais de noventa para um período de vinte e sete anos. Sem falar que existiam outras sociedades que não eram registradas em cartórios e outras formas de associação, como empréstimos, obrigações e letras de risco que também funcionavam como importantes mecanismos financeiros e comerciais.

Mas o que considero mais grave ainda é que, da autonomia dos mercadores residentes nas colônias, foi se dando passos cada vez mais largos na assunção de que não só eles eram “independentes” dos capitais externos, mas que eles também comandavam as trocas. Ao contrário de Pernambuco, que era superavitário com o reino, o Rio de Janeiro era deficitário, pelo menos para os anos iniciais do século XIX. Segundo João Fragoso e Manolo Florentino (2001a, p. 159-74), o Rio pagava esses déficits por meio dos lucros decorrentes das reexportações para o mercado interno colonial. A grande relevância do mercado doméstico, conseqüentemente, fez os mesmos pesquisadores concluírem que os grupos mercantis que atuavam no Rio de Janeiro tinham uma grande importância. Para eles, “a debilidade do capital comercial lusitano para organizar a produção colonial poderia tornar possível a emergência de fortes setores mercantis no Brasil (no Rio de Janeiro, em Salvador e no Recife).” Até aqui não é possível divergir dos autores. A existência de grandes mercadores residentes nas praças coloniais é um fato inegável. Entretanto, a minha discordância ocorre justamente quando eles

exageram a argumentação em torno da importância desses grandes homens de negócios a ponto de afirmarem que poderia haver uma hegemonia dos “capitais mercantis residentes”. Não só isso, pois existe uma clara extrapolação das conclusões tiradas do caso do Rio de Janeiro e que foram generalizadas para o resto da América Portuguesa, como a citação acima aponta. Tanto no incontornável livro de João Fragoso (1998) a respeito dos homens de negócio do Rio, como na clássica obra em coautoria com Manolo Florentino (2001b), extrapolações dessa natureza já vinham sendo realizadas, o que não desmerecendo o mérito de outras interpretações originais dos autores, rendeu várias críticas da historiografia (SCHWARTZ, 1996; MARIUTTI; NETO, 2001; ARRUDA, 2009).

Ideia semelhante surge em outro trabalho de Fragoso (2001, p. 327 – 28). Ele afirma que, no fim do século XVIII, o comércio das rotas imperiais passou para o controle dos “mercadores residentes nas diferentes partes do ultramar” e “não mais pelos reinóis”. No mesmo caminho seguiu Russell-Wood (1998, p. 208–09) que, tomando o caso da Bahia e Rio de Janeiro, compartilhou da visão de que os comerciantes residentes na colônia “agiam mais por conta própria e não como simples intermediários das casas mercantis metropolitanas”. Mais do que isso, para ele “as principais fontes de crédito eram coloniais e não metropolitanas, o que constitui um importante indicador do potencial para acumulação de capital dentro da colônia”. Sendo assim, ele concluiu que “as comunidades mercantis de Salvador e Rio de Janeiro do século XVIII tinham, no mínimo, conseguido autonomizar-se do controle metropolitano”. Como procurei demonstrar, para Pernambuco não existem indícios de que isso ocorreu. As sociedades são fortes evidências de que os metropolitanos ainda eram muito ativos no circuito ultramarino durante o último quartel do setecentos. E mesmo para o caso da Bahia e Rio de Janeiro são necessárias cautelas. Apesar de não se ter feito um levantamento das sociedades mercantis para essas últimas praças nos cartórios de Lisboa, foi visível, por meio da consulta a essa documentação, a grande quantidade de contratos chancelados pelos notários para essas duas regiões brasileiras. Na verdade, Bahia e Rio de Janeiro aparecem muito mais nos cartórios de Lisboa do que Pernambuco. Algo natural, pois eram regiões comercialmente mais fortes.

De acordo com a historiografia, sabemos que a reprodução da comunidade mercantil colonial se dava por meio da migração de portugueses, principalmente do Norte de Portugal, para as praças mercantis da América Portuguesa. A ascensão social – a autonomia – de fato ocorria na colônia, mas, ao que parece, poucos estavam dispostos a ficarem nos espaços de colonização. Geralmente, o objetivo dessas pessoas era o retorno à Portugal. Frente

a essas defasagens de pessoal, os quadros mercantis coloniais necessitavam ser constantemente renovados e os mercadores portugueses eram os responsáveis por essa renovação. É por isso que a maior parte dos mercadores na colônia eram portugueses. Sobre a origem dos mercadores coloniais, a pesquisa de Rae Flory (1978, p. 226) descobriu que 83% dos mercadores em Salvador, entre o fim do século XVII e início do século XVIII, eram portugueses. Catherine Lugar (1980, p. 55) encontrou proporção semelhante para o fim do século XVIII. Ou seja, a comunidade mercantil colonial não era capaz de se renovar por conta própria, o que por si só compromete análises muito verticalizadas em torno de um suposto “capital mercantil residente”. No caso de Pernambuco, basta verificar a origem de três centenas de mercadores instalados ali entre 1654 a 1759: mais de 90% deles eram naturais de Portugal (SOUZA, 2012, p. 68).

Uma visão alternativa pode ser encontrada nos trabalhos de Leonor Freire Costa (2002a, p. 293; 2002b, p. 60). Para a pesquisadora, pelo fato de existir “alternância de residência” entres os metropolitanos e os estantes na colônia – pela amizade e pelo parentesco entre os agentes – torna impróprio a afirmação de hierarquia entre eles. Ela escreveu isso se debruçando sobre os séculos iniciais da colonização, mas, aparentemente, no final do século XVIII já não era mais essa a situação. Jorge Pedreira (1995, p. 330), por sua vez, acredita que os mercadores no Brasil “não tinham autonomia nas relações comerciais com a metrópole”. Mesmo os comerciantes de grosso trato na América Portuguesa, mais especificamente no Rio de Janeiro, “agiam como comissários e consignatários dos homens de negócio de Lisboa”.

É compreensível a preocupação daquela literatura em enfatizar a atuação e a importância dos mercadores coloniais. Até mais ou menos o fim da década de 1980, o livro e os artigos de Fernando Novais eram referências para os estudiosos do comércio colonial. Mas eram trabalhos que praticamente ignoravam a existência de mercadores residentes nas colônias e ligava todo o processo da economia exportadora brasileira a uma espécie de monopólio de uma suposta “burguesia metropolitana”. Esta tinha o poder de controlar os preços na colônia – mantendo-os baixos para comprar – e vendendo na metrópole por preços maiores, realizando assim a acumulação primitiva na metrópole (NOVAIS, 1979, p. 88-90). Ora, é muito difícil dizer se os mercadores presentes nos contratos de sociedade mercantil que analisei aqui faziam parte dessa burguesia – alguns, certamente, faziam parte da elite mercantil de Lisboa como descortinou a tese de Pedreira – mas parece ser fato que eles lançavam contratos de sociedade justamente porque o mercado colonial estava longe de ser controlado por uma burguesia metropolitana.

Os contratos eram, precisamente, instrumentos que procuravam garantir uma boa performance do agente no ultramar. Se os preços na colônia fossem controlados à distância pela burguesia metropolitana, ou seja, se já estivessem garantidos, não haveria necessidade de exigir uma boa performance do agente. Por certo, o exclusivo metropolitano comportava mecanismos de mercado, isto é, mesmo com o mercado colonial garantido aos portugueses, os preços oscilavam na colônia e os agentes, supostamente, deveriam encontrar estratégias para conseguir os melhores negócios para seus parceiros em Lisboa. Por isso que uma boa maneira de compreender as relações comerciais entre Brasil e Portugal é pelo prisma das relações de agência. É por meio dele que percebemos uma separação entre financiadores/gestores em Lisboa e agentes/gestores no ultramar. Ademais, o que os contratos de sociedade também ensinam é que existia uma associação entre capital e a gestão dele. Os detentores do capital, que também eram administradores, davam instruções e impunham obrigações aos parceiros na colônia, o que significa que a gestão da empresa em Pernambuco não era autônoma. Assim, olhando estritamente a forma mercantil das sociedades e a distribuição dos seus capitais, é possível falar em hierarquias comerciais que se confundem com as hierarquias dos mercados. Os metropolitanos entravam com capital e os estantes na colônia acediam com o trabalho, na maioria dos casos. Na analogia de Maximiliano Menz (2010, p. 28), a relação ficaria assim: “uma Lisboa valia três Rios de Janeiro, um Rio de Janeiro valia oito Rio Grandes e assim por diante. Por conseguinte, as comunidades mercantis tendiam a refletir esta distribuição mercantil no espaço.”

Este artigo, em grande medida, está em sintonia com as linhas interpretativas de Fernando Novais quando realça a importância dos mercadores metropolitanos e tenta recuperar sua importância e nesse sentido também segue o trabalho acima citado de Jorge Pedreira. Mas diverge de Novais justamente por considerar a atuação e a relevância de mercadores coloniais no processo de transferência de riqueza da colônia para a metrópole. Além disso, como os contratos de sociedade apontam, o negócio também era feito por pequenos mercadores e não só por grandes atacadistas. Ao mesmo tempo, este trabalho se distancia das interpretações mais atuais que enfatizaram excessivamente um papel que os mercadores coloniais, provavelmente, não tiveram. As sociedades mercantis, vistas a partir de Lisboa, mostram que quando nos deparamos com mercadores operando nas colônias isso pode significar que eles não eram os principais mercadores da relação. E tomando o caso das sociedades mercantis formadas em Lisboa para o comércio com Pernambuco, eles efetivamente não eram. Contudo,

isso não diminui a sua importância, pois evidentemente eles cooperavam com os principais em Lisboa para a gestão das empresas e foram essenciais para a administração dos negócios de longa distância. Era uma associação enquadrada dentro de uma relação hierárquica e não necessariamente uma disputa entre sócios na colônia e na metrópole. Em suma, o ponto que quero destacar é bem simples: é muito difícil imaginar o cenário do comércio colonial sem as relações de agência. E apesar da valorosa contribuição dos trabalhos de Novais – enfatizando os mercadores metropolitanos – e dos estudos que argumentaram pelo contrário, nomeadamente os cruciais trabalhos de Fragoso – enfatizando os mercadores coloniais – algo comum em ambos foi a falta de um olhar atento para essas relações.

Conclusões

O estudo das sociedades mercantis para Pernambuco indica que a maior parte dos capitais que financiaram as empresas proveio dos mercadores metropolitanos. Os sócios na colônia, ou que estavam se dirigindo ao Brasil, entravam ou com parcelas pequenas de capital ou somente com seu trabalho. Ademais, os sócios minoritários eram constantemente limitados por cláusulas contratuais que cerceavam sua margem de manobra para rentabilizar negócios próprios.

O risco, nas suas mais diferentes formas, era o que mobilizava os mercadores em Lisboa a lançarem mão de contratos notariados, como as sociedades. Garantir uma performance honesta do agente no ultramar, controlá-lo minimamente e fazer com que ele zelasse pela boa comercialização e transferência dos bens, assim como com uma boa escrituração dos livros contábeis e uma troca de informações constante, fazia da sociedade mercantil um instrumento muito adequado para mitigar os riscos e reduzir, assim, os custos de transação para os mercadores que tinham mais capital e que comandavam as negociações.

O estudo dessas companhias privadas nos diz bastante a respeito das hierarquias mercantis no Império português. Não obstante a hierarquia, é evidente também que as sociedades comportavam uma característica de horizontalidade entre os sócios. Era necessário confiança entre os sócios e relações de amizade e parentesco seguramente auxiliavam em uma relação menos autoritária. E, comparativamente a outras modalidades, o comércio que tomou lugar por meio dos contratos de sociedade poderia ser mais benéfico e menos arriscado para os sócios no Brasil.

As análises apresentadas aqui não pretendem ser definitivas e se limitam somente para o caso de Pernambuco. Ademais, elas dizem respeito exclusivamente a uma forma de agenciamento mercantil: as sociedades. As demais formas de organização comercial e as outras diferentes rotas mercantis do Império português demandam pesquisas separadas, muito embora eu tenha esboçado, por meio de alguns poucos exemplos circunstanciais, a validade das fontes que utilizei e dos meus argumentos quando empregados em outras situações. Tendo em vista essa ressalva, minhas interpretações e os novos dados exibidos apontam para a relevância da perspectiva dos problemas de agência. Abordar os empreendimentos mercantis por meio desse ponto de vista pode nos ajudar a ter uma melhor compreensão do comércio de longa distância na época moderna e iluminar aspectos que não havíamos valorizado antes. É por isso que são necessários mais estudos que contemplem outras praças mercantis do Império Português (não só em relação a América Portuguesa, mas também em relação a África e a Ásia) e que procurem explorar tanto as relações hierárquicas como as relações mais horizontais e menos pautadas na rigidez contratual característica dos registros de sociedades mercantis. Os cartórios notariais de Lisboa e do Porto, ainda pouco utilizados, são fundos documentais preciosos para análises desse tipo. Acredito que uma perspectiva que enfatize os problemas de agência possa ser mais promissora para o entendimento do comércio do que uma excessiva ênfase na dicotomia muito simplista entre mercadores locais e mercadores metropolitanos.

Da mesma forma, ramificações desta pesquisa podem ser aprofundadas. As cláusulas das companhias eram, digamos assim, cartas de intenções que procuravam prever eventuais problemas nas relações entre os principais e os agentes. Assim, seria interessante investigar a trajetória desses sócios em Pernambuco e verificar se eles estavam de fato cumprindo com os contratos. Nesse mesmo sentido, seria revelador analisar o que aconteceu com esses sujeitos depois que as sociedades mercantis terminaram. Eles ficaram por Pernambuco e se tornaram negociantes independentes ou retornaram para Portugal?

Neste artigo não trabalhei com nenhuma mercadoria específica (nem com o comércio de mercadorias europeias, nem com o comércio do açúcar, do algodão etc.) e não tratei do comércio de escravos. Minha intenção era apenas abordar as cláusulas contratuais das sociedades mercantis e a divisão dos capitais para negociações com Pernambuco. E, como dito, as cláusulas de muitos contratos proibiam que os sócios na colônia tivessem partes em outros empreendimentos, uma forma de salvaguardar o capital da empresa. Portanto, essas atividades estavam sendo administradas por outros negociantes. Futuras pesquisas poderiam se debruçar sobre a trajetória de vida

desses homens, seus negócios no tráfico de escravos, no comércio interno e até na arrematação pelo direito de cobrar impostos e verificar os pontos em comum e as diferenças desses negócios com as regras do jogo envoltas nos contratos de sociedades analisadas neste artigo.

Apêndice

Sociedades mercantis para Pernambuco (1784 a 1807)

Data	Sócio em Lisboa	Fundo do sócio de Lisboa	Sócio em Pernambuco	Fundo do sócio de Pernambuco	Fundos totais	Duração da sociedade	Fontes
07/07/1784	Antônio José dos Santos Rodrigues		Bento José dos Santos Rodrigues			Não informada	2º CNL, Cx. 132, liv.624, f. 52v-53.
05/05/1785	Antônio José dos Santos Rodrigues	8.000.000	Francisco Nunes Correa		8.000.000	8 anos	2º CNL, Cx. 132, liv.626, f. 88v-90.
05/10/1785	José Francisco Campos		Manuel José de Cerqueira			3 anos	2º CNL, Cx. 133, liv.628, f. 58-58v.
10/11/1785	Manuel José da Cruz e Silva		Antônio José da Silva			6 anos	6º CNL, Cx. 22, liv. 109, f. 96-98v.
07/12/1785	Francisco de Souza		Francisco de Andrade			Não informada	6º CNL, Cx. 22, liv. 110, f. 38-39.
11/10/1786	José Bento de Araújo	4.500.000	Manuel José Ribeiro	2.600.000	7.100.000	3 anos	10º CNL, Cx. 22, liv. 121, f. 42-45v.
26/10/1786			José Antônio Soares e João Rodrigues de Carvalho			4 anos	10º CNL, Cx. 22, liv. 121, f. 84v-86v.
08/10/1787	Antônio Pires Marinho		Nuno Antônio Rodrigues Lima			6 anos	6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 14-16v.
25/11/1787	Francisco Malaquias da Cunha		Antônio José Quaresma			4 anos	6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 93-95v.
29/11/1787	José Pereira da Silva	247.012	José Pedro Machado		247.012	6 anos	7º CNL, Ofício B, Cx. 26, liv. 116, f. 27-28.
15/02/1788		8.000.000	Domingos Caetano e João Antônio de Freitas		8.000.000	Não informada	12º CNL, Ofício B, Cx. 22, liv. 110, f. 92v-95v.
28/08/1788	José Antônio Soares da Rocha		Lourenço José Lisboa			Indeterminadamente	2º CNL, Cx. 135, liv.638, f. 27-27v.
07/11/1788	Antônio Martins Portela e Camilo João de Queiros		Daniel da Silva Queiros		5.070.506	4 anos	10º CNL, Cx. 24, liv. 132, f. 16-17v.
22/04/1789			João Francisco Lucas e Manuel da Silva Soares			Não informada	10º CNL, Cx. 25, liv. 134, f. 42-42v.

24/04/1789	José Anacleto	José Joaquim Jorge				6° anos	6° CNL, Cx. 26, liv. 129, f. 7-8v.
24/08/1789	João Manuel Alves	José Francisco Belem	2.400.000	4.800.000		5 anos	10° CNL, Cx. 26, liv. 136, f. 21-22v.
05/11/1789	José Quintino	João Rodrigues Salazar	1.559.440	1.559.440		1 ano	14° CNL, Cx. 21, liv. 101, f. 1-2.
30/04/1790	Manuel de Miranda Corca	Manuel Rodrigues de Aguiar				4 anos	7° CNL, Ofício A, Cx. 106, liv. 644, f. 16v-18.
25/08/1790	Antônio José dos Santos Amorim	João Lourenço dos Santos e Gervásio José de Mendonça				4 anos	10° CNL, Cx. 26, liv. 141, f. 50-51v.
22/09/1790	José Antônio Barbosa	José Bernardes	5.000.000	5.000.000		4 anos	6° CNL, Cx. 27, liv. 135, f. 58-59.
30/10/1790	Correia, Viana e Companhia	Manuel Xavier Faustino Ramos				Indeterminadamente	6° CNL, Cx. 27, liv. 135, f. 97-99.
11/05/1791	João de Deus Pinto	José Dias de Andrade e Gregório Rodrigues de Perim	2.000.000	2.000.000		6 anos	11° CNL, Ofício B, Cx. 11, Liv. 72, 35v-58.
24/10/1791	Antônio Lopes Ferreira e Manuel Ribeiro dos Santos					Não informa	10° CNL, Cx. 27, liv. 147, f. 99v-100v.
29/07/1792	José Quintino	João Rodrigues Salazar				4 anos	10° CNL, Cx. 28, liv. 152, f. 29v-51.
30/07/1792	Raimundo da Silva	José Felipe dos Santos				2 anos	6° CNL, Cx. 27, liv. 135, f. 22v-24.
16/09/1792		João Raposo e Manuel Inácio Ferreira				Indeterminadamente	10° CNL, Cx. 28, liv. 153, f. 25-26.
22/02/1795	Geraldo Van Egmond Fauvareq	Luis José Soares				Não informa	12° CNL, Ofício B, Cx. 24, liv. 119, f. 88v-87.
28/05/1795	Antônio Esteves Costa	Antônio Rodrigues da Cunha Viana				4 anos	2° CNL, Cx. 137, liv. 651, f. 55-55v.
29/05/1795	Mateus Vaz Corvello	Manuel Moniz de São Pedro	1.800.000	3.600.000		Não informa	6° CNL, Cx. 30, liv. 146, f. 54-55.
27/07/1795	Manuel Francisco Lavra	Amaro Branco	6.000.000	12.000.000		4 anos	6° CNL, Cx. 30, liv. 147, f. 19-21.
30/10/1795	Manuel dos Santos da Cruz e Domingos da Costa					Não informa	1° CNL, Ofício A, Cx. 120, liv. 548, f. 51-52.

14/04/1794	José Fernandes de Matos e Bernardo Pereira de Souza		Manuel José Duarte Guimarães				6º CNL, Cx. 30, liv. 150, f. 15-16v.
10/12/1794	Januário José Gorjão	828.510	João Raposo		828.510		10º CNL, Cx. 30, liv. 165, f. 4v-5.
15/12/1794	Manuel de Souza Lobo	3.667.115	Jerônimo Lourenço da Silva	774.689	4.441.802		10º CNL, Cx. 30, liv. 165, f. 11v-12.
16/12/1794	João Fernandes dos Santos	2.499.980	Antônio Veloso	1.000.000	5.499.980		10º CNL, Cx. 30, liv. 165, f. 16v-17v.
12/01/1795	José Tavares		Antônio José da Rocha				10º CNL, Cx. 30, liv. 165, f. 64v-65v.
27/01/1795	Joaquim José Vasques		Manuel Inácio Garraxo				7º CNL, Ofício A, Cx. 109, liv. 662, f. 37v-40v.
07/02/1795	José Domingues Lima		José da Fonseca Guimarães				10º CNL, Cx. 30, liv. 165, f. 109v-110v.
02/05/1795	Januário José Gorjão	728.740	Francisco Marques Brandão		728.740		10º CNL, Cx. 31, liv. 167, f. 12-12v.
04/05/1795	Pedro Gonçalves Chaves		Pedro da Costa Virgulino				10º CNL, Cx. 31, liv. 167, f. 16v-17.
25/05/1795	Francisco José Pereira de Oliveira	2.800.000	José Tavares da Gama	2.800.000	5.600.000		6º CNL, Cx. 31, liv. 154, f. 20v-22.
02/07/1795	Manuel José Machado	32.680.000	Manuel da Fonseca	9.140.000	41.820.000		10º CNL, Cx. 31, liv. 168, f. 9v-10.
30/10/1795	José Fernandes de Matos	8.000.000	Antônio do Couto	4.000.000	12.000.000		10º CNL, Cx. 31, liv. 169, f. 62-63v.
24/12/1795	José João Gonçalves	8.000.000	Francisco de Paula Carrilho	4.800.000	12.800.000		10º CNL, Cx. 31, liv. 170, f. 25v-26v.
12/02/1796	Antônio Carlin		Silvestre Cardoso da Fonseca				10º CNL, Cx. 31, liv. 170, f. 98-99.
17/02/1796	Felipe José Rodrigues de Aguiar		João Antônio Gonçalves Maduro				10º CNL, Cx. 31, liv. 170, f. 108v-109v.
06/07/1796	José Manuel da Cunha Oliveira	5.000.000	Manuel Ribeiro do Couto	5.000.000	6.000.000		6º CNL, Cx. 32, liv. 158, f. 13v-14v.
18/11/1796	José Bento de Araújo		Álvaro Gonçalves	8.000.000	8.000.000		10º CNL, Cx. 32, liv. 175, f. 58-58v.

19/11/1796	José Rodrigues		Domingos da Costa				Indeterminadamente	10º CNL, Cx. 52, liv. 175, f. 60-61 e Cx. 59, liv. 211, f. 127.
04/01/1797	João José		Manuel Lourenço				4 anos	10º CNL, Cx. 52, liv. 176, f. 4v-5v.
18/01/1797	Manuel da Silva Franco	52.000.000	José de Matos Girão		52.000.000		7 anos	7º CNL, Ofício A, Cx. 110, liv. 671, f. 40v-42v.
07/01/1798	Ângelo Gonçalves Aires	6.655.255	José Bento Moreira		6.655.255		4 anos	2º CNL, Cx. 139, liv.662, f. 40-41v.
07/01/1798	Joaquim José de Almeida	6.000.000	Antônio Ferreira	2.000.000	8.000.000		4 anos	2º CNL, Cx. 139, liv.662, f. 42-45v.
18/10/1798	Antônio Rodrigues da Cunha Viana	1.500.000	Manuel Rodrigues da Cunha	1.500.000	3.000.000		3 anos	2º CNL, Cx. 140, liv.664, f. 25v-26v.
09/11/1798	Francisco Bernardo de Faria e Companhia	5.965.176	Antônio Afonso Duarte		5.965.176		Não informa	6º CNL, Cx. 55, liv. 165, f. 45v-47v.
12/11/1798	Bento Pacheco	357.220	João Teixeira	200.000	557.220		Não informa	10º CNL, Cx. 55, liv. 185, f. 58-58v.
11/04/1799	José Inácio Mendes	981.900	José Pacheco	368.415	1.350.315		Não informa	10º CNL, Cx. 55, liv. 187, f. 47v-48v.
20/05/1799	Francisco José Teixeira	6.991.500	Joaquim Martins e Antônio José da Costa		6.991.500		4 anos	10º CNL, Cx. 55, liv. 187, f. 120v-122v.
05/09/1799	João da Silva e Bento Pacheco	1.458.659	João Teixeira	400.000	1.858.659		Não informa	10º CNL, Cx. 55, liv. 189, f. 27v-28v.
04/09/1799	Francisco José Nunes	1.815.455	Teotônio Simões dos Reis	1.584.565	3.200.000		3 anos	10º CNL, Cx. 55, liv. 189, f. 30-31.
06/12/1799	Antônio Domingues	989.258	Luis Marques da Silva		989.258		Não informa	10º CNL, Cx. 56, liv. 190, f. 67-67v.
08/12/1799	Manuel Pedroso	625.595	Jacinto Pedro Antunes		625.595		Não informa	1º CNL, Ofício B, Cx. 97, liv. 813, f. 12v-13v.
22/12/1799	João Antônio	157.040	Jacinto Pedro Antunes		157.040		Não informa	1º CNL, Ofício B, Cx. 97, liv. 815, f. 27-28.
25/12/1799	Luis Antônio Rodrigues Sete	16.000.000	Manuel Rodrigues Ferrão	6.148.100	22.148.100		6 anos	10º CNL, Cx. 56, liv. 190, f. 103-104.
24/02/1800	Manuel Lopes Teixeira	1.601.050	Antônio José Teixeira Delgado		1.601.050		Indeterminadamente	11º CNL, Ofício B, Cx. 12, Liv. 86, 57v-59.

18/06/1800	João Fernandes	72.710	José da Costa		72.710	Não informa	10º CNL, Cx. 36, liv. 192, f. 110v-111.
30/07/1800	Antônio José Maria	362.570	Manuel do Nascimento		362.570	Não informa	1º CNL, Ofício B, Cx. 98, liv. 815, f. 37v-38.
08/01/1801	Luis José de Brito	1.148.215	Sebastião de Outorelo		1.148.215	Não informa	1º CNL, Ofício C, Cx. 14, liv. 68, f. 60-61.
16/01/1801	Francisco Antônio Lago		José Pinto			4 anos	6º CNL, Cx. 55, liv. 172, f. 45-46v.
19/02/1801	Pascoal José Fernandes		Antônio Estevão dos Santos			4 anos	10º CNL, Cx. 57, liv. 196, f. 104-105.
10/10/1801	Fernando José Rodrigues		Bernardo Coelho da Costa			6 anos	10º CNL, Cx. 37, liv. 200, f. 36v-38.
05/06/1802	Manuel Joaquim Martins	6.580.254	Manuel de Jesus e Souza		6.580.254	3 anos	10º CNL, Cx. 58, liv. 205, f. 114-115v.
16/07/1802	Manuel Francisco Lavra	2.400.000	José Francisco Mindello	2.400.000	4.800.000	5 anos	6º CNL, Cx. 55, liv. 175, f. 89v-92.
20/07/1802	Manuel Caetano Veloso de Castro da Silveira Maia	5.000.000	José Veloso da Silveira	3.000.000	6.000.000	6 anos	10º CNL, Cx. 38, liv. 204, f. 65v-67.
26/07/1802	Tomás Antônio Ferreira Carros		Antônio José Brandão			4 anos	10º CNL, Cx. 58, liv. 204, f. 77-78.
22/09/1802	Luis José de Brito	797.572	Joaquim Anacleto Pires Oldemberge		797.572	Não informa	1º CNL, Ofício C, Cx. 15, liv. 72, f. 51v-52.
21/01/1803	Manuel Ribeiro da Silva	10.000.000	Jacinto José Dias de Carvalho	10.000.000	20.000.000	3 anos	10º CNL, Cx. 58, liv. 206, f. 155-156.
18/02/1803	Manuel Pires	2.421.000	José Vicente Alves e Antônio José Nunes		2.421.000	Não informa	10º CNL, Cx. 58, liv. 207, f. 44-45.
14/04/1803	José Rodrigues		Martinho Francisco Pereira			6 anos	10º CNL, Cx. 59, liv. 208, f. 8-9v.
27/07/1803	Manuel Gonçalves	90.000	Bertolo Gonçalves	10.000	100.000	Indeterminadamente	10º CNL, Cx. 59, liv. 209, f. 77v-78.
15/12/1803	Manuel José Barbosa Braga		José Afonso de Faria			6 anos	10º CNL, Cx. 59, liv. 211, f. 45v-44.

19/01/1805	Manuel José Mendes Guimaraes	1.000.000	Basílio Gonçalves Ferreira	1.000.000	2.000.000	Indeterminadamente	15º CNL, Ofício A, Cx. 125, liv. 781, f. 24-24v.
20/01/1805	Francisco Xavier Martins		Basílio Gonçalves Ferreira			4 anos	10º CNL, Cx. 40, liv. 216, f. 25-25v.
30/05/1805	Antônio José Pinto da Cruz		Antônio Ramos Belo			3 anos	10º CNL, Cx. 40, liv. 216, f. 126-127.
05/04/1805	Rafael Antônio	1.200.000	João Antônio de Souza	200.000	1.400.000	3 anos	6º CNL, Cx. 37, liv. 181, f. 72-74.
09/09/1805	Félix José Antônio Viana		Joaquim Antônio Batista	400.000	400.000	Indeterminadamente	10º CNL, Cx. 40, liv. 218, f. 71-72.
18/12/1805	Fernando de Souza Machado		José Ferreira Gomes			6 anos	6º CNL, Cx. 37, liv. 183, f. 43v-44v.
05/01/1806	José Fernandes de Matos, José Francisco de Matos e João Francisco de Matos		Domingos José Martins Vieira			3 anos	6º CNL, Cx. 37, liv. 183, f. 49-50.
27/07/1806	Luis Martins de Paula		José de Ayrella Jardim		4.000.000	3 anos	12º CNL, Ofício B, Cx. 29, liv. 143, f. 53-55.
09/08/1806	José Maria de Almeida	4.000.000	Francisco José da Costa Guimarães	4.000.000	8.000.000	Indeterminadamente	6º CNL, Cx. 37, liv. 184, f. 86-87.
25/09/1806	Antônio Raimundo da Silva		José Correia			3 anos	6º CNL, Cx. 37, liv. 185, f. 8-10.
04/10/1806	Manuel Gonçalves Meira	500.000	Francisco Xavier Gonçalves	500.000	1.000.000	Indeterminadamente	10º CNL, Cx. 41, liv. 221, f. 95-94.
21/02/1807	Dionísio Cornel e Antônio Ferreira Soares				20.000.000	6 anos	9º CNL, Cx. 21, liv. 102, f. 4-5.
27/07/1802	José Tavares		Manuel da Fonseca			Indeterminadamente	6º CNL, Cx. 38, liv. 186, f. 57v-59.
Total	98	216.116.924	98	79.825.769	325.012.999		

Fontes

- Arquivo Histórico Ultramarino, ACL, CU, 015, Cx. 137, D. 10206.
Arquivo Histórico Ultramarino, ACL, CU, 015, Cx. 207, D. 14139.
Arquivo Histórico Ultramarino, ACL, CU, 015, Cx. 220, D. 14904 e D. 14497.
Arquivo Histórico Ultramarino, ACL, CU, 015, Cx. 270, D. 18008.
Arquivo Histórico Ultramarino, ACL, CU, 015, Cx. 269, D. 17903.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 7º CNL–Ofício A, Cx. 110, liv. 671, f. 40v–42v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 32, liv. 176, f. 4v–5v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 35, liv. 175, f. 89v–92.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 14–16v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 21, liv. 114, f. 12v–13.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 2º CNL, Cx. 132, liv. 626, f. 88v–90.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 32, liv. 175, f. 58–58v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 38, liv. 206, f. 135–136.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 32, liv. 175, f. 60–61.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 39, liv. 211, f. 127.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 32, liv. 176, f. 4v–5v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 7º CNL – Ofício A, Cx. 110, liv. 671, f. 40v–42v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 2º CNL, Cx. 132, liv. 626, f. 88v–90.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 30, liv. 150, f. 15–16v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 26, liv. 139, f. 92–92v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 24, liv. 120, f. 93–95v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 35, liv. 172, f. 45–46v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 36, liv. 190, f. 130v–131.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 10º CNL, Cx. 25, liv. 134, f. 52v–53v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, 6º CNL, Cx. 26, liv. 129, f. 7–8v.
Arquivo Nacional Torre do Tombo. Junta do Comércio, Registo Geral, Livro. 113, f. 128–129.
Arquivo Nacional Torre do Tombo, Junta do Comércio, mc. 10 (Cx. 38).

Referências Bibliográficas

- ALDEN, Dauril. Late colonial Brazil, 1750–1808. In: BETHELL, Leslie (Org.). *The Cambridge History of Latin America. Volume 2: Colonial Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press, 1984, p. 601–660.
- ALENCASTRO, Luiz Felipe de. *O trato dos viventes: formação do Brasil no Atlântico Sul, séculos XVI e XVII*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.
- ARRUDA, José Jobson de Andrade. *O Brasil no comércio colonial*. São Paulo: Ática, 1980.

- ARRUDA, José Jobson de Andrade. O Império tripolar: Portugal, Angola, Brasil. In: SCHWARTZ, Stuart B.; MYRUP, Erik Lars (Orgs.). *O Brasil no império marítimo português*. Bauru: EDUSC, 2009, p. 509–531.
- BOHORQUEZ, Jesus. Para além do Atlântico Sul: fundamentos institucionais e financeiros do tráfico de escravos do Rio de Janeiro em finais do século XVIII. *Revista de História*, n. 178, p. 1–43, 2019. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/revhistoria/articleview/148040> Acesso em: 09 mar. 2020. doi: <https://doi.org/10.11606/issn.2316-9141.rh.2019.148040>.
- BOTELHO, Tarcísio. A população da América portuguesa em finais do período colonial (1776–1822): fontes e estimativas globais. *Anais de História de Além-Mar*, n. 16, p. 79–106, 2015.
- CARLOS, Ann; NICHOLAS, Stephen. Agency Problems in Early Chartered Companies: The Case of the Hudson’s Bay Company. *The Journal of Economic History*, v. 50, n. 4, p. 853–875, 1990. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2122458>. Acesso em: 06 jul. 2019.
- COSTA, Leonor Freire. *O Transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, Vol. 1. Lisboa: CNCDP, 2002a.
- COSTA, Leonor Freire. *Império e grupos mercantis. Entre o Oriente e o Atlântico (século XVII)*. Lisboa: Livros horizonte, 2002b.
- COSTA, Leonor Freire. Entre o açúcar e o ouro: permanência e mudança na organização dos fluxos (séculos XVII e XVIII). In: FRAGOSO, João, et. al. (Org.) *Nas rotas do império. Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: EDUFES, 2014.
- DE VRIES, Jan. The Dutch Atlantic economies. In: COCLANIS, Peter A. (Edit) *The Atlantic economy during the seventeenth and eighteenth centuries. Organization, operation, practice and personnel*. South Carolina: University of South Carolina Press, 2005.
- ENSMINGER, Jean. Reputations, trust, and the principal agent problem. In: COOK, Karen S. (Org.). *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation, 2001, p. 185–201.
- ERIKSON, Emily. *Between monopoly and free trade: the English East India Company, 1600-1757*. Princeton; Oxford: Princeton University Press, 2014.
- FLORENTINO, Manolo Garcia. *Em costas negras: uma história do tráfico atlântico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro: séculos XVIII e XIX*. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.
- FLORY, Rae. *Bahian society in the mid-colonial period: the sugar planters, tobacco growers, merchants, and artisans of Salvador and the Recôncavo, 1680-1725*. Tese de doutorado, University of Texas, Austin, 1978.
- FRAGOSO, João. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro, 1790-1830*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.
- FRAGOSO, João. A noção de economia colonial tardia no Rio de Janeiro e as conexões econômicas do Império português: 1790–1820. In: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria Fernanda; GOUVÊA, Maria de Fátima (Org.). *O Antigo Regime nos Trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

- FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manolo. Negociantes, mercado atlântico e mercado regional. Estrutura e dinâmica da praça mercantil do Rio de Janeiro entre 1790 e 1812. In: FURTADO, Júnia Ferreira (Org.). *Diálogos oceânicos. Minas Gerais e as novas abordagens para uma história do Império Ultramarino Português*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2001a.
- FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manolo. *O arcaísmo como projeto: mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia: Rio de Janeiro, c.1790-c.1840*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001b.
- FURTADO, Júnia Ferreira. *Homens de negócio. A interiorização da metrópole e do comércio nas minas setecentistas*. São Paulo: Editora Hucitec, 2006.
- GARCIA-BAQUERO, Antonio. *Cádiz y El Atlantico (1717-1778). El comercio colonial español bajo El monopolio gaditano (Tomo I)*. Cadiz: Diputacion Provincial de Cadiz, 1988.
- GREIF, Avner. Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders," *The Journal of Economic History* 49, no. 4, 1989. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2122741>. Acesso em: 07 set. 2019.
- JENSEN, Michael; MECKLING, William. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304405X7690026X>. Acesso em: 02 ago. 2018.
- KISER, Edgar. Comparing Varieties of Agency Theory in Economics, Political Science, and Sociology: An Illustration from State Policy Implementation. *Sociological Theory*, v. 17, n. 2, p. 146-170, 1999. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/202095>. Acesso em: 13 nov. 2019.
- LOPEZ, Robert; RAYMOND, Irving Woodworth. *Medieval trade in the Mediterranean world*. Columbia: Columbia University Press, 1961.
- LUGAR, Catherine. *The merchant community of Salvador, Bahia, 1780-1830*. Tese de doutorado, State University of New York at Stony Brook, New York, 1980.
- MARIUTTI, Eduardo Barros; NETO, Mário Danieli. Mercado Interno Colonial e Grau de Autonomia: Críticas às Propostas de João Luís Fragoso e Manolo Florentino. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, v. 31, n. 2, p. 369-393, 2001. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/ee/article/view/117744>. Acesso em: 04 jul. 2018.
- MAXWELL, Kenneth. Pombal and the Nationalization of the Luso-Brazilian Economy. *Hispanic American Historical Review* 48, no. 4, November 1968. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2510901>. Acesso em: 10 nov. 2017. doi: <https://doi.org/10.2307/2510901>.
- MENZ, Maximiliano. O crédito e a economia colonial. In: CARRARA, Angelo Alves (org.). *À vista ou a prazo: comércio e crédito nas Minas setecentistas*. Juiz de Fora: Ed. UFJF, 2010.
- MENZ, Maximiliano. Domingos Dias da Silva, o último contratador de Angola: a trajetória de um grande traficante de Lisboa. *Tempo*, v. 23, n. 2, p. 383-407, 2017. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1413-77042017000200383&script=sci_abstract&tlng=pt. Acesso em: 15 abr. 2018. Doi: <http://dx.doi.org/10.1590/tem-1980-542x2017v230210>.

- NASH, R. C. The organization of trade and finance in the British Atlantic economy, 1600–1830. In: COCLANIS, Peter A. (Edit) *The Atlantic economy during the seventeenth and eighteenth centuries. Organization, operation, practice and personnel*. South Carolina: University of South Carolina Press, 2005.
- PEDREIRA, Jorge. *Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Tese de doutorado, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 1995.
- PESAVENTO, Fábio. *Um pouco antes da corte: a economia do Rio de Janeiro na segunda metade do setecentos*. Jundiaí: Paco Editorial, 2013.
- PRICE, Jacob. What did merchants do? Reflections on British oversea trade, 1660–1790. *The journal of economic history*. Vol. XLIX, n. 2, 1989. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2124062>. Acesso em: 19 mai. 2016.
- PRICE, Jacob. Transaction costs. A note on Merchant credit and the organization of private trade. In TRACY, James (ed.) *The Political Economy of Merchant Empires. State Power and World Trade, 1350-1750*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- ROSS, Stephen. The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, v. 63, n. 2, p. 134–139, 1973. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1817064>. Acesso em: 20 dez. 2018.
- RUSSELL-WOOD, A. J. R. Senhores de engenho e mercadores. In: BETTHENCOURT, Francisco; CHAUDHURI, Kirti (Org.). *História da expansão portuguesa. Vol. III. O Brasil na balança do Império (1697-1808)*. Lisboa: Círculo de Leitores, 1998.
- SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. Os homens de negócio do Rio de Janeiro e sua atuação nos quadros do Império português (1701–1750). In: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria Fernanda; GOUVÊA, Maria de Fátima (Org.). *O Antigo Regime nos Trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- SCHWARTZ, Stuart. Somebodies and Nobodies in the Body Politic: Mentalities and Social Structures in Colonial Brazil. *Latin American Research Review*, v. 31, n. 1, p. 113–134, 1996. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2503851>. Acesso em: 18 fev. 2017.
- SILVA, Antonio Delgado da. *Collecção da Legislação portuguesa desde a ultima compilação das ordenações [...]. Vol. 1*. Lisboa: Tip. Maigrense, Correia da Cunha, 1830-1849.
- SMITH, David Grant. *The mercantile class of Portugal and Brazil in the seventeenth century: a socio-economic study of the merchants of Lisbon and Bahia, 1620-1690*. Tese de doutorado, Universidade do Texas, Austin, 1975.
- SOUZA, George F. Cabral de. *Tratos e mofatras: o grupo mercantil do Recife colonial (c. 1654-c. 1759)*. Recife: Editora Universitária da UFPE, 2012.
- SOUZA, George F. Cabral de. *Elites e exercício de poder no Brasil colonial: a câmara municipal do Recife, 1710-1822*. Recife: Editora UFPE, 2015.
- STRUM, Daniel. *The Portuguese Jews and New Christians in the Sugar Trade: Managing Business Overseas – Kinship and Ethnicity Revisited (Amsterdam, Porto and Brazil, 1595-1618)*. Tese de Doutorado, Hebrew University of Jerusalem, Jerusalem, 2009.

TRIVELLATO, Francesca. *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven London: Yale University Press, 2012.

ZAHEDIEH, Nuala. *The Capital and the Colonies: London and the Atlantic Economy (1660-1700)*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

Recebido: 23/05/2020 – Aprovado: 08/12/2020

Editores Responsáveis

Júlio Pimentel Pinto e Flavio de Campos