

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE HISTÓRIA

ALANA THAIS BASSO

**“Das couzas mais vitais ao bem commum”:
Estratégias de ascensão social dos homens de negócio fluminenses (1732-1773)**

Porto Alegre

2016

Alana Thais Basso

**“Das couzas mais vitais ao bem commum”:
Estratégias de ascensão social dos homens de negócio fluminenses (1732-1773)**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de História do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do grau de Licenciada em História.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Kühn

Porto Alegre

2016

CIP - Catalogação na Publicação

Basso, Alana Thaís

"Das couzas mais vitais ao bem commum":
Estratégias de ascensão social dos homens de negócio
fluminenses (1732-1773) / Alana Thaís Basso. -- 2016.
67 f.

Orientador: Fábio Kühn.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Instituto
de Filosofia e Ciências Humanas, Licenciatura em
História, Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. homens de negócio. 2. Rio de Janeiro. 3.
estratégias. 4. ascensão social. 5. século XVIII. I.
Kühn, Fábio, orient. II. Título.

Alana Thais Basso

**“Das couzas mais vitais ao bem commum”:
Estratégias de ascensão social dos homens de negócio fluminenses (1732-1773)**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de História do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do grau de Licenciada em História.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fábio Kühn – orientador (UFRGS)

Prof^a. Dr^a. Helen Osório (UFRGS)

Prof. Dr. Fábio Pesavento (ESPM)

Porto Alegre

2016

AGRADECIMENTOS

Agradeço à minha mãe e ao meu pai por todo amor e cuidado. Obrigada por me estimularem, desde criança, a estudar muito e a procurar o que me faz feliz, e por acreditarem em mim na escolha para o vestibular e na mudança para outra cidade. Sem o apoio de vocês eu não estaria me formando. Obrigada pelos abraços, conselhos e puxões de orelha. Amo vocês!

À minha irmã, Júlia, por me aturar nos semestres finais do curso, em todas as crises e nervosismo. Sou muito grata por poder dividir praticamente todos os meus dias contigo. Obrigada por me dar forças para continuar e por sempre me lembrar de fazer uma pausa para cuidar de mim mesma – e me acompanhar nesses momentos! Te amo e obrigada por tudo.

À minha avó Inês, cujo amor e cuidado levo comigo em todos os meus caminhos. Também ao Nonô Antônio (*in memoriam*) pelo carinho; à Nona Albina (*in memoriam*) por me manter motivada ao perguntar com ansiedade, desde o primeiro semestre, quando seria a formatura; e ao Vô Lauro (*in memoriam*), pelos momentos felizes que me proporcionou contando as histórias da sua vida e por ser uma pessoa tão maravilhosa e gentil. A saudade e o amor ficarão para sempre.

Agradeço à minha primeira orientadora na faculdade, Dra. Marisângela Martins, por ter me dado a oportunidade de participar de sua pesquisa, mesmo sem experiência, e pelos momentos compartilhados de conversa acadêmica e de desabafo. Agradeço também ao orientador deste trabalho e da iniciação científica, professor Fábio Kühn, pela oportunidade de ser sua bolsista por alguns anos, por todos os ensinamentos, conselhos, dicas e conversas, pela paciência e dedicação em cada orientação e por ajudar a fazer crescer o amor que sinto pela história do Brasil colonial. Obrigada a todas as professoras e professores da graduação e da escola, por mostrarem como estudar história é fascinante, por me fazerem acreditar que uma educação pública voltada à formação humana é possível e que só a luta muda o mundo.

Aos colegas da história, pelas risadas e pelas discussões no Vale ou em algum bar, aprendi muito com vocês. Um agradecimento especial às gurias, Andréia, Bruna, Marília, Roberta e Sara: passamos por muito juntas e tudo o que consegui fazer foi com o apoio de vocês. Obrigada pela amizade sempre sincera. Sinto por vocês um amor que não cabe em mim. Agradeço, por fim, às amigas e amigos de Caxias do Sul e de Porto Alegre, com um abraço especial para a Bruna, a Carol e a Natália, pelos risos e choros, pela companhia e pela paciência com minhas idas e vindas. Levo todos sempre comigo!

RESUMO

Este trabalho pretende analisar as estratégias de ascensão social utilizadas pelos homens de negócio que viviam no Rio de Janeiro no século XVIII, uma elite econômica que buscava um status prestigioso através de uma dupla movimentação: ora se aproximando da nobreza da terra (elite social e política proprietária de terras), ora demarcando suas diferenças. Conforme autodefinição presente no documento de formação da Mesa do Bem Comum do Comércio do Rio de Janeiro, o termo *homem de negócio* significa “comerciar do mar em fora”, ou seja, ter negócios para além da praça em que se vive – negócios que envolviam grandes distâncias e grandes quantias de produtos e de valores. A pesquisa se baseia nas trajetórias de alguns agentes mercantis, selecionados por contrabandear escravos para a Colônia do Sacramento como uma forma de aumentar seus rendimentos e sua influência no comércio dentro do Império português. As estratégias analisadas, entre outras, são: obtenção de cargos administrativos e nas ordenanças, casamentos, arrematação de contratos e formação de sociedades e redes mercantis. Além disso, será feito um estudo de caso com a vida de um desses negociantes, Antônio Lopes da Costa, que foi escolhido entre o grupo pois, além de haver um número considerável de informações sobre ele na bibliografia e nas fontes, foi um dos maiores arrematadores de contratos reais e obteve diversos cargos na administração colonial e em ordenanças; sua trajetória, portanto, será utilizada para ilustrar a diversidade de ação desses personagens na sociedade fluminense da época.

Palavras-chave: homens de negócio; Rio de Janeiro; estratégias; ascensão social; século XVIII.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Variáveis da pesquisa 28

Quadro 2: Consignações de escravos da Colônia do Sacramento por agente mercantil..... 30

Quadro 3: Trajetória de Antônio Lopes da Costa 43

SUMÁRIO

Introdução	9
1. Rio de Janeiro setecentista: entreposto comercial do Império	17
1.1. Administração imperial na colônia	18
1.2. Conexões comerciais do Rio de Janeiro	20
1.3. Os agentes mercantis da praça fluminense	22
2. Personagens do comércio: os homens de negócio fluminenses	25
2.1. O grupo selecionado e as variáveis de pesquisa	26
2.2. As estratégias de ascensão social	28
2.3. Mobilidade social dos comerciantes no Antigo Regime	39
3. Trajetória de ascensão: o caso de Antônio Lopes da Costa	42
3.1. Carreira mercantil	44
3.2. Matrimônio	50
3.3. Sociedades	53
Considerações finais	56
Fontes e Bibliografia	58
Anexos	64

INTRODUÇÃO

Estudos sobre o comércio interno do Brasil colonial e a importância de agentes locais para a sua manutenção, bem como para as trocas comerciais de longa distância por todo o Império português, ganharam destaque na historiografia brasileira nas últimas décadas especialmente com os trabalhos realizados por João Fragoso e Antonio Sampaio¹. Estes e outros historiadores e historiadoras mostraram o papel da elite mercantil local – os homens de negócio – para a consolidação da economia interna e do comércio ultramar. O duplo caráter desse grupo – homens do império e, também, homens locais, enraizados na colônia – é possível graças às estratégias que eles construíram e às redes que formaram com outros negociantes. Essas redes “eram ao mesmo tempo amplas o suficiente para englobarem as mais diversas regiões, mas possuíam um núcleo formado pelos mais próximos, por aqueles com os quais se compartilhava mais do que negócios” (SAMPAIO, 2014, p. 208). Daí a importância de entender suas relações pessoais, de casamento e de amizade, que muitas vezes abriam o caminho para a obtenção de cargos e para a ascensão social.

Este trabalho visa analisar as variadas estratégias de ascensão social utilizadas pelos homens de negócio que viviam na praça do Rio de Janeiro no século XVIII, como obtenção de cargos administrativos, casamentos, arrematação de contratos, formação de sociedades, entre outras. A pesquisa se baseia nas trajetórias de alguns desses comerciantes, que contrabandeavam escravos para a Colônia do Sacramento como uma forma de aumentar seus rendimentos e sua influência no comércio dentro do Império português. Além disso, será feito um estudo de caso com a vida de um desses negociantes, Antônio Lopes da Costa, que foi escolhido entre o grupo pois, além de haver um número considerável de informações sobre ele na bibliografia e nas fontes, foi um dos maiores arrematadores de contratos reais e obteve diversos cargos na administração colonial e em ordenanças; sua trajetória, portanto, será utilizada para ilustrar a diversidade de ação desses personagens na sociedade fluminense da época.

O recorte temporal da pesquisa baseia-se na vida de Antônio Lopes da Costa: ele aparece na documentação analisada a partir de 1732, como um capitão de navio fazendo negócios com outras localidades além do Rio de Janeiro; nos anos seguintes, percebe-se sua ascensão através da arrematação de contratos reais importantes, da obtenção de cargos fundamentais ao funcionamento

¹ Em especial, os clássicos *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, de João Fragoso, e *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650-c. 1750)*, de Antonio Sampaio.

da administração colonial e, também, do seu casamento e das alianças comerciais e de amizade. Por volta de 1773, sua esposa, Francisca Antunes Maciel da Costa, aparece na documentação solicitando a tutoria dos filhos menores e dos bens devido ao falecimento de Antônio Lopes da Costa. Por ter atuado em grande parte do século XVIII – assim como os comerciantes do grupo estudado –, usou-se a sua vida como recorte temporal para o trabalho. O recorte espacial, por consequência, centra-se na praça do Rio de Janeiro, local onde viviam esses comerciantes e de onde partiam seus negócios – que ultrapassavam as fronteiras dessa importante cidade e se espalhavam por várias regiões do Império português.

Os homens de negócio se constituíram em uma elite mercantil durante o século XVIII devido às estratégias familiares e matrimoniais que utilizavam, às alianças políticas que formavam e ao poder econômico que possuíam. Eram uma comunidade, pois se reconheciam como homens de negócio, se viam como pertencentes a esse grupo e, sobretudo, tinham um discurso coeso, produzido para apoiar a “proeminência política e econômica experimentada pelos negociantes” (SAMPAIO, 2007, p. 261), especialmente quando buscavam se diferenciar da nobreza da terra² ou quando negociavam com a Coroa. Esses agentes são referidos nas fontes através de uma nomenclatura específica, que remete ao comércio de longa distância. Conforme autodefinição encontrada no *Compromisso da Mesa do Bem Comum do Rio de Janeiro*, o termo *homem de negócios* significa “comerciar do mar em fora”³, ou seja, ter negócios para além da praça em que se estabeleciam – negócios de alto risco por envolverem grandes quantias de produtos e de valores. Utilizarei o termo *homem de negócios*, portanto, dentro de uma perspectiva assinalada por Antoine Prost (2008) como “designação da época”, isto é, um conceito que explica, com seu próprio nome, realidades que não possuem um equivalente no presente; são nomes retirados diretamente das fontes e transformados em conceitos através do grau de generalidade que assumem ao incluírem em si uma pluralidade de significações.

A discussão que será feita neste trabalho insere-se em um projeto maior que participei como bolsista de iniciação científica⁴, em que investiguei 95 homens que contrabandeavam escravos para

² Nomenclatura utilizada para se referir à elite social e política proprietária de terras.

³ Extraído do *Compromisso da Mesa do Bem Comum do Comércio da Praça do Rio de Janeiro* (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331). De acordo com Sampaio (2014, p. 191), o título era informal até a constituição da Mesa; a partir de então, todos os que assim se denominavam deveriam, obrigatoriamente, se inscrever para dar prosseguimento às suas atividades.

⁴ Fui bolsista Pibic-CNPq no projeto do Dr. Fábio Kühn, *Conexões negreiras: redes trans-imperiais de contrabando de escravos no Rio da Prata (1740-1777)*, que procura estudar o contrabando de escravizados envolvendo diferentes

a região platina, assinalados como proprietários residentes no Rio de Janeiro nos registros de óbitos de escravos da Colônia do Sacramento entre os anos de 1737 a 1752. Destes, minha análise agora se concentra em um grupo de 29 agentes mercantis (para a listagem completa dos 29 agentes mercantis selecionados e algumas informações sobre eles, ver anexo 1, pg. 64) A importância desta pesquisa encontra-se na continuidade que será dada, portanto, a um trabalho que venho realizando há alguns meses e que se insere em um propósito maior de compreender o papel da elite de comerciantes no funcionamento do Império português. Apesar da quantidade crescente de trabalhos sobre o assunto, as singularidades dos personagens envolvidos trazem à tona novidades para esse campo de estudo.

Um dos objetivos desse trabalho é analisar as estratégias de ascensão social dos homens de negócio fluminenses, uma elite econômica que buscava um status prestigioso através de uma dupla movimentação: por vezes, se aproximando da nobreza da terra, por vezes demarcando suas diferenças. Procurarei entender quais eram essas estratégias e como elas possibilitavam essa movimentação. Além disso, buscarei observar a importância do grupo selecionado no contexto em que viviam, comparando os diferentes personagens e como eles se articulavam dentro do Império português, estudando sua inserção no comércio colonial – que ocorria de forma legal e também através do contrabando. Por fim, a trajetória de Antônio Lopes da Costa servirá para exemplificar as diversas maneiras que os comerciantes encontravam para alcançarem seus propósitos.

A discussão sobre esse grupo de negociantes insere-se nos estudos sobre a administração e a burocracia no Brasil colonial, uma vez que eles buscavam cargos nas principais instituições administrativas e defensivas como forma de aumentar seus rendimentos e de obter status social. De acordo com Schwartz (2011), o governo e a sociedade na colônia se estruturavam em dois sistemas de organização: por um lado, havia uma administração controlada e dirigida pela metrópole, organizada de forma burocrática e impessoal; e, por outro lado, uma rede de relações interpessoais baseada em parentesco e/ou interesses em comum. O governante, a quem se atribuía legitimidade e autoridade, distribuía os cargos nas colônias com base em critérios particulares, sendo que “os interesses privados do funcionário e os interesses públicos do cargo geralmente ficavam indistintos, e os cargos eram, comumente, propriedade de seus ocupantes” (SCHWARTZ, 2011, p. 21). Dessa

Impérios através da identificação dos agentes mercantis atuantes no Rio de Janeiro, na Bahia e na Colônia do Sacramento.

forma, percebe-se que os homens de negócio conseguiam defender seus interesses pessoais e comerciais por meio dos cargos que obtinham na administração colonial.

No setecentos, a cidade do Rio de Janeiro se transformava na principal praça da América lusa, verdadeira “encruzilhada” comercial. De acordo com Sampaio (2003), a cidade assume um importante papel no abastecimento de alimentos, mercadorias europeias e escravos para diversos locais, como as Minas e o Rio Grande de São Pedro, servindo de elo entre tais regiões e, assim, tomando as rédeas do comércio, guiadas pelos comerciantes residentes no Rio de Janeiro. O autor demonstra a “existência de uma rede mercantil bem estruturada na praça carioca, que se utilizava de formas de cooperação mercantil, mecanismos de crédito etc. muito semelhantes aos que existiam no resto da Europa” (SAMPAIO, 2003, p. 253), tendo os homens de negócio locais bastante autonomia em relação aos negociantes da metrópole.

Por gerar considerável acúmulo de capital, o comércio de longa distância era sedutor; contudo, envolver-se nesse tipo de empreitada não era tarefa simples, visto que as distâncias eram longas e o investimento a ser feito, grande. Assim, os homens de negócio procuravam estabelecer “contatos com indivíduos capazes de atuar como agentes nas diversas praças com as quais mantinham relações mercantis”, formando sociedades ou atuando através de procurações, o que significava que essas relações deveriam ser “contínuas e, portanto, de confiança entre os indivíduos que nele atuavam” (SAMPAIO, 2014, p. 189). Além de sociedades e procurações, os homens de negócio buscavam se “movimentar” pelo Império através de negociações com a Coroa. A aliança com os negociantes era uma forma do poder régio reconhecer a importância desse grupo dentro da sociedade colonial; era essencial, também, porque “aliar-se à elite mercantil representava não uma “troca de elites”, mas uma ampliação das bases de apoio na sociedade colonial”; já para os homens de negócio, alianças com a Coroa eram a maneira encontrada para a “legitimação social e a conquista de poder político” (SAMPAIO, 2010, p. 477).

Nas últimas décadas, a historiografia colonial brasileira vem discutindo uma questão teórica de grande importância para a definição desse momento histórico, em termos políticos, econômicos e sociais. De um lado, autores que defendem a tese do *Antigo Sistema Colonial*, que baseia sua análise em historiadores clássicos; de outro, autores que cunharam a expressão *Antigo Regime nos Trópicos*, perspectiva na qual esse trabalho busca se inserir. O Antigo Sistema Colonial tem suas raízes na historiografia tradicional; nesse sistema, a colônia é vista no sentido clássico do conceito

de *pacto colonial*, existindo para enriquecer a metrópole e sem muita autonomia interna. O exclusivo colonial imperaria: a colônia só comerciaria com a metrópole, e a única brecha a esse sistema se daria com o contrabando; os colonos, vistos de forma homogênea, seriam subordinados e explorados pela metrópole. Para Laura de Mello e Souza (2006), o conceito de Antigo Regime nos Trópicos relativizaria a questão escravista – que guiava as relações sociais e econômicas. Conforme a autora, a aquisição de escravos manchava a imagem da nobreza local, rebaixando-a em relação à nobreza do reino; a busca por títulos e mercês seria uma tentativa de remediar essa situação, o que demonstraria forte dependência em relação aos benefícios dados pelo monarca.

Esse modelo passa a ser questionado pela historiografia dos anos de 1970 e 1980, através da perspectiva do *Antigo Regime nos Trópicos*: a colônia apresentaria características e objetivos próprios para além do simples enriquecimento da metrópole. De acordo com Fragoso, Bicalho e Gouvêa (2000), o Império português era regido pela *economia do bem comum*: conjunto de bens e de serviços concedidos aos súditos na forma de privilégios, para a defesa do “bem comum” – as possessões territoriais e seus tesouros. A conquista e a expansão territorial permitem a Portugal atribuir cargos civis e militares e privilégios comerciais a indivíduos ou grupos, obtendo novas formas de rendimento – o sistema de mercês, prática que partiu de Portugal para seus domínios coloniais, formando uma aristocracia de beneficiários dos favores da Coroa⁵. As elites costumavam monopolizar os principais ofícios; contudo, pessoas de origem não-nobre poderiam obter cargos como forma de remuneração por serviços prestados ao rei – uma oportunidade de ascensão social.

Com a distribuição de mercês, a Coroa retribuía o serviço dos vassallos na defesa dos interesses reais e, também, “reforçava os laços de sujeição e o sentimento de pertença dos mesmos vassallos à estrutura política do Império, garantindo a sua governabilidade” (FRAGOSO, BICALHO, GOUVÊA, 2000, p. 75). Os colonos, por sua vez, tinham seu espaço de ação e de consolidação dos interesses locais através das câmaras, instituições de negociação e de troca entre eles e a coroa. Conforme Hespanha (2001), a monarquia portuguesa, durante o século XVIII, era uma *monarquia corporativa*, em que: o poder real dividia sua esfera de ação com outros poderes, maiores ou menores; o direito de legislar da Coroa era limitado pela doutrina jurídica e pelas

⁵ A distribuição de mercês – muito desejadas pelos comerciantes – estruturava a sociedade. Os símbolos de nobreza, como hábitos em ordens militares ou religiosas, “promoviam a honra dos súditos e seu afastamento do vulgo. Mesmo incapazes de viabilizar as mesmas benesses vinculadas aos títulos de nobreza, tais distinções eram almejadas por boa parte dos moradores do ultramar português [...]. Ser nobre era sinônimo de privilégios, honras, isenções e liberdades” (RAMINELLI, 2015, p. 83).

práticas de justiça locais; os deveres políticos perdiam espaço diante dos deveres morais ou afetivos, originados em laços de amizade e clientelismo; os oficiais da Coroa eram protegidos em seus direitos e funções, o que possibilitava que pudessem “confrontar” o rei se necessário. A Coroa não podia ignorar a voz de seus súditos: para governar seus territórios, ela precisava negociar com os colonos. Dessa forma, a metrópole buscava combinar seu poder administrativo com os interesses locais através de uma hierarquia de oficiais em suas colônias.

A reflexão teórica que guia esta pesquisa é a *micro-história*, uma prática historiográfica que busca redefinir conceitos através de uma análise mais aprofundada e realista do comportamento humano⁶. Através de seu método – redução da escala de observação do objeto, análise microscópica e estudo intensivo do documento (LEVI, 1992) –, ela pretende mostrar que alguns objetos de pesquisa requerem, para sua melhor compreensão, a escala micro; visa, portanto, expor como a realidade é complexa e que, para entender o *todo*, é necessário estudar profundamente a *parte*. Reduzir a escala de observação auxilia no entendimento das diversidades do mundo social em que viviam os agentes estudados, em que a distribuição de recursos era desigual, acarretando em diferentes possibilidades de ação. Nem todos os comerciantes tinham acesso às mesmas oportunidades – e nem todos conseguiam obter os recursos necessários para adentrarem no comércio de grosso trato e se tornarem, efetivamente, homens de negócio. A utilização de métodos micro-históricos, assim, busca auxiliar o trabalho de “construção de identidades sociais plurais e plásticas que se opera por meio de uma rede cerrada de relações” (REVEL, 1998, p. 25), o que torna necessário o afinamento do campo de observação – nesse caso, o estudo de um grupo selecionado entre centenas de homens de negócio fluminenses.

Amparada nesses pressupostos, a pesquisa foi realizada através do uso do método onomástico e da prosopografia. O *método onomástico* consiste no cruzamento nominativo em diversas fontes, o que é essencial para que não se corra o risco de “perder a complexidade das relações que ligam um indivíduo a uma sociedade determinada” (GINZBURG, 1989, p. 173). Cada tipo de fonte cobre alguns aspectos da realidade: fontes paroquiais, por exemplo, trazem dados de nascimentos, casamentos e mortes; fontes administrativas, por outro lado, mostram cargos e propriedades de um indivíduo. Analisar esses documentos de forma isolada muitas vezes pode

⁶ A micro-história não é uma escola historiográfica; é um conjunto de proposições formuladas por um grupo de historiadores na década de 1970, e nasceu como “uma reação, como uma tomada de posição frente a um certo estado da história social, da qual ela sugere reformular concepções, exigências e procedimentos” (REVEL, 1998, p. 16).

reduzir a quantidade de informações que podemos coletar sobre o objeto de estudo; por isso, se a investigação de um indivíduo ou um grupo for circunscrita o suficiente, é possível sobrepor séries documentais, encontrando esses personagens em vários contextos sociais – sendo que o *nome* dos agentes serve, portanto, como o “fio condutor” pela documentação. Assim, torna-se possível constituir uma biografia ou biografias coletivas, mesmo que fragmentárias.

A *prosopografia*, por sua vez, pode ser caracterizada como o exame dessas biografias, ou seja, estudar coletivamente a vida de um grupo de agentes que possuem características em comum. Procura explicar a ação política e a realidade social, descrevendo com mais precisão a estrutura de uma sociedade em determinado período histórico através do estudo de algum grupo importante, com o cruzamento de diversas fontes. De acordo com Stone (2011), a prosopografia baseia-se na investigação de um conjunto de questões como, por exemplo, nascimento, morte, casamento, origens sociais, lugar de residência, educação, riqueza pessoal, religião, ocupação, etc. As informações coletadas são examinadas em conjunto, a fim de que se localizem variáveis que mostrem um determinado padrão de comportamento. É uma ferramenta que busca compreender as origens da ação política e como se desenvolvem os interesses por trás dessas ações a partir da análise das afiliações sociais e econômicas dos grupos. Além disso, procura entender a estrutura da sociedade e a mobilidade social através do estudo da vida de grupos de elite (STONE, 2011, p. 116). É necessário atentar para os limites desse método: a deficiência de dados pode tornar muitas séries incompletas, levando o historiador a fazer generalizações frágeis. Dessa forma, é necessário atualizar as hipóteses às evidências encontradas na documentação.

As fontes utilizadas nesta pesquisa são paroquiais e administrativas. As fontes paroquiais são os registros de óbitos de escravos da Colônia do Sacramento entre os anos de 1737 a 1752⁷; nesses registros encontramos os nomes dos negociantes estudados, que estão assinalados como moradores do Rio de Janeiro e como proprietários dos escravos que faleceram na Colônia do Sacramento. Isso é possível porque os nomes dos escravos falecidos vinham acompanhados do nome do seu senhor e, quando era o caso, do nome de quem o consignava. A partir disso, foi possível identificar os agentes estudados; muitos deles aparecem consignando seus escravos apenas uma vez, enquanto que outros se repetem por mais de cinco vezes, o que mostra que o contrabando de escravos podia

⁷ Os registros encontram-se no Arquivo da Cúria Metropolitana do Rio de Janeiro (ACMRJ), sob as notações 724, 727 e 732. (ACMRJ. Colônia do Sacramento. Livro 2º de óbitos de livres e escravos (1735-1747), fl. 91-137v; livro 6º de óbitos de negros, índios, mulatos e cativos (1747-1774), fl. 1-54v).

ser um negócio principal ou um negócio ocasional para estes comerciantes. Já as fontes administrativas são compostas por diversos documentos do Arquivo Histórico Ultramarino para a localidade do Rio de Janeiro (AHU-RJ) e do inventário feito por Castro e Almeida para esta capitania (AHU-CA), aos quais tive acesso pelo *Projeto Resgate*⁸; nesses documentos, através de uma busca pelos nomes dos negociantes, foi possível encontrar diversas informações biográficas sobre esses agentes, como os cargos ocupados, contratos arrematados, negócios mercantis e, mais raro, informações sobre suas famílias. Além disso, foram utilizados alguns documentos inquisitoriais: os processos de habilitação de familiares do Santo Ofício, disponíveis no Arquivo Nacional da Torre do Tombo de Lisboa⁹; essa fonte permite obter informações biográficas dos comerciantes que concorreram ao processo de habilitação através de seu próprio relato ou do relato de testemunhas que precisam responder a questões sobre a vida do postulante e as suas atividades¹⁰.

No primeiro capítulo, será abordada a importância econômica e social da cidade do Rio de Janeiro para o Império português no setecentos; a cidade funcionava como entreposto comercial do Atlântico sul, e seu crescimento está relacionado com o fortalecimento dos homens de negócio como grupo de elite mercantil. No segundo capítulo, apresentarei o grupo selecionado para o estudo e como se deu a análise dos dados coletados sobre eles, além de evidenciar algumas estratégias de ascensão social utilizadas por esses agentes. Por fim, o último capítulo traz a trajetória de Antônio Lopes da Costa, mostrando as escolhas feitas por esse homem de negócios em busca de seus objetivos de obtenção de um status social mais elevado.

⁸ O *Projeto Resgate* tem por objetivo disponibilizar documentos relacionados à história do Brasil existentes em vários arquivos, principalmente no Arquivo Histórico Ultramarino (AHU) de Lisboa. O projeto chegou às universidades públicas do país através de um conjunto de CD-ROMs com o conteúdo do arquivo digitalizado. Na pesquisa, foram utilizadas as coleções relativas à capitania do Rio de Janeiro (AHU-RJ e AHU-CA). Para maiores informações, acessar: http://www.cmd.unb.br/resgate_index.php.

⁹ Os processos foram digitalizados e disponibilizados para download pelo Arquivo Nacional da Torre do Tombo (ANTT) através do site <http://digitarq.arquivos.pt/>.

¹⁰ Muitos comerciantes objetivavam tornarem-se familiares, o que garantia certo prestígio visto que era necessário comprovar origem cristã-velha e possuir patrimônio considerável. Assim, os que desejassem participar do Santo Ofício deveriam informar “os nomes e as localidades onde viveram seus pais e avós paternos e maternos. Seus ascendentes eram então investigados para comprovar se eram pessoas cristãs-velhas, limpas de sangue e de geração, sem raça alguma de judeu, cristãos-novos, mouro, mourisco, mulato, infiel, ou de outra alguma nação infecta, e de gente novamente convertida à santa fé católica” (RAMINELLI, 2015, p. 52)

1. RIO DE JANEIRO SETECENTISTA: ENTREPOSTO COMERCIAL DO IMPÉRIO

No século XVIII, a cidade do Rio de Janeiro era a “principal encruzilhada do Império luso” (SAMPAIO, 2003, p. 133), tornando-se a capital do Brasil em 1763 – um reconhecimento, por parte da Coroa, de sua importância e liderança no centro-sul da América portuguesa. Ainda no século anterior, a capitania já se destacava na produção de gêneros agrícolas e açúcar, bem como no tráfico de escravos¹¹. Contudo, é com a descoberta das Minas de ouro que o papel do Rio de Janeiro é redefinido, tendo um crescimento constante por todo o setecentos¹². Nesse capítulo, irei abordar a importância da cidade no e para o Império português, enfatizando os aspectos administrativos do império para com a colônia, os elementos comerciais da capitania e introduzindo, por fim, os agentes do trato mercantil colonial.

Durante os séculos XVI e XVII, conforme Alencastro (2000), ocorre uma virada decisiva no Império ultramarino português – o eixo comercial do ocidente passa a ser mais importante que o do oriente. Isso se deve, entre outros fatores, à alta do preço do açúcar no mercado mundial e ao lucrativo tráfico de escravos com o continente africano, ocasionando uma *atlantização* cada vez mais contundente da política ultramarina. De acordo com Fragoso (2001), mesmo com a importância crescente do comércio nesse contexto, o Brasil não tinha, até então, o papel crucial que viria a ter no período aqui estudado: o Rio de Janeiro seiscentista, que um século mais tarde se tornaria peça chave no trato imperial, ainda não possuía um capital mercantil expressivo e a elite social e econômica da época não tinha seus interesses voltados primordialmente para o comércio de grosso trato. Essa elite era a chamada *nobreza da terra*, que assistirá, no século seguinte, ao surgimento dos homens de negócio como grupo socialmente constituído de poderio econômico, devido ao crescimento da importância do comércio no interior da colônia e do comércio ultramarino para o abastecimento interno e a reprodução do regime escravista.

As primeiras décadas do século XVIII são demarcadas pelo auge da mineração no interior do Brasil; o porto do Rio de Janeiro, por ser o mais próximo das Minas, recebia embarcações de

¹¹ Conforme dados de Fragoso (1998) e Sampaio (2003), o Rio de Janeiro era a terceira região açucareira do Brasil, ficando atrás apenas de Pernambuco e Bahia, e apresentava o maior crescimento de número de engenhos por ano; além disso, a plantação de milho, árvores frutíferas e algodão era notável, chamando a atenção dos viajantes que por lá passavam. Por fim, sua importância no tráfico de escravos pode ser notada por sua participação na reconquista da Angola (1644-1648), financiando a expedição e contribuindo com homens e navios.

¹² Para maiores informações sobre o Rio de Janeiro setecentista, conferir a obra de Eulália Lobo, Sheila de Castro Faria e Maria Fernanda Baptista Bicalho.

todas as partes da América portuguesa, que traziam mercadorias para abastecer a cidade e as áreas mineradoras (para se ter uma visão do território da América meridional, verificar anexo 2, p. 65). O ouro atraía gentes e investimentos e, portanto, “ativava os circuitos mercantis, centralizando-os na capitania fluminense e, mais do que isso, na cidade do Rio de Janeiro” (SAMPAIO, 2003, p. 156). As Minas demandavam mão-de-obra, animais e alimentos, que eram obtidos através dos comerciantes que lá residiam ou chegavam pelo porto da cidade que, por esse motivo, tornou-se hegemônico no comércio atlântico, o que influenciou a conversão do Rio de Janeiro em capital.

O crescimento da cidade, todavia, se relacionava a outros fatores além do ouro. Conforme Prado (2002), a influência política e comercial da capitania também derivava do controle desta sobre diversas rotas do tráfico de escravos na África, do domínio sobre a produção de minérios e de produtos agrícolas voltados para a exportação e, por fim, do poderio sobre as rotas comerciais com o Rio da Prata, outra fonte de metais. A importância do Rio de Janeiro também é atestada por “um mosaico de núcleos de produção para o seu abastecimento” (FRAGOSO, 1998, p. 143), constituindo uma rede de fornecimento de mercadorias que caracterizava o comércio interno da colônia. Por fim, o Rio de Janeiro abastecia as Minas com mão-de-obra escrava advinda do continente africano, couros e animais de tração e alimentos vindos das capitanias do sul e da própria capitania fluminense¹³, atestando seu papel central na economia do Atlântico Sul.

1.1. Administração imperial na colônia

A colonização portuguesa não seguia um modelo ou regra geral; cada possessão tinha especificidades e utilidades para a metrópole, que precisava adequar suas políticas tanto às realidades que encontrava quanto aos seus próprios interesses. Embora as colônias fossem ligadas ao reino, não existia uma constituição colonial unificada; isso ocorre devido às múltiplas formas de definir os tipos de vassallos, criando uma diversidade de laços políticos que “impedia o estabelecimento de uma regra uniforme de governo, ao mesmo tempo que criava limites ao poder

¹³ De acordo com Fragoso (1998, p. 121-147), a capitania fluminense produzia aguardente, farinha de mandioca, milho, açúcar e diversos frutos, entre outros. As Minas Gerais, além de serem responsáveis pela exportação do ouro, também tinham uma forte produção agropecuária voltada para o mercado interno, com a criação de bovinos e porcos e a plantação de cereais e fumo, por exemplo. As capitanias do sul se caracterizavam pela posse do gado e de largas extensões de terras (as estâncias), contribuindo com charque e trigo, dentre outros produtos, para o mercado interno.

da Coroa ou dos seus delegados” (HESPANHA, 2001, p. 172). Em razão disso, os costumes locais eram levados em conta, tanto na administração quanto na aplicação da justiça; o Império era construído de forma pluralista, com uma hierarquia de oficiais nas colônias para que o poder real pudesse chegar a todos os lugares, mesmo que atravessado pelas singularidades de cada colônia.

De acordo com Hespanha (2001), a monarquia portuguesa, durante o século XVIII, era uma *monarquia corporativa*, em que: o poder real dividia sua esfera de ação com outros poderes, maiores ou menores; o direito de legislar da Coroa era limitado pela doutrina jurídica e pelas práticas de justiça locais; os deveres políticos perdiam espaço diante dos deveres morais ou afetivos, originados em laços de amizade e clientelismo; os oficiais da Coroa eram protegidos em seus direitos e funções, o que possibilitava que pudessem “confrontar” o rei se necessário. A formação política e administrativa do Império português alicerçou-se, dessa forma, na transferência de mecanismos que já existiam na metrópole para suas possessões no ultramar em conjunto com a negociação com as forças locais, característico do sistema de *Antigo Regime nos trópicos*. Visto a quantidade de terras e gentes para governar, a Coroa portuguesa praticava uma política de distribuição de ofícios e cargos juntamente com mercês e privilégios, criando uma “cadeia de poder e de redes de hierarquia que se estendiam desde o reino” até as possessões coloniais (GOUVÊA, 2001, p. 288).

Dentro do contexto imperial, a economia colonial estava inserida em um mercado internacional: aquela retirava deste a mão-de-obra escrava e os manufaturados, introduzindo, por sua vez, produtos advindos da agricultura, caracterizando-se por ser um comércio que cobria longas distâncias – limitadas, todavia, pelas fronteiras do Império português. O ritmo dessa economia, contudo, não é ditado apenas pelas flutuações do mercado internacional: sua reprodução se baseia também em conjunções internas. Isso ocorre, segundo Fragoso (1998), devido à presença de acumulações endógenas, ou seja, que se originam no interior da colônia, e à existência de um mercado voltado não somente para a exportação, mas também para o abastecimento interno. Além disso, havia a presença de uma elite de comerciantes que moravam na colônia e cuja acumulação mercantil se dava internamente. A complexidade da economia colonial – indo além da *plantation* escravista – é perceptível por sua propensão a “aumentar as receitas e suas produções de abastecimento, mesmo em épocas de queda dos preços internacionais”, bem como pela “existência, em uma economia colonial (leia-se exportadora), de acumulações endógenas a partir do mercado interno” (FRAGOSO, 1998, p. 21).

A autonomia encontrada no meio mercantil também existia, de certa forma, nas relações entre o governo e a sociedade. De acordo com Schwartz (2011), a gestão do Brasil colonial era comandada pela metrópole através das normas burocráticas e da aplicação da lei; havia, entretanto, um outro nível de administração, em que se formavam redes de relações pessoais baseadas em parentescos, amizades ou objetivos comuns. A Coroa não podia ignorar a voz de seus súditos: para governar seus territórios, ela precisava negociar com os colonos. A heterogeneidade de povos e lugares do Império português fez com que a metrópole e seus representantes nas colônias não conseguissem sujeitar a todos sobre as mesmas leis ou desconsiderar os poderes e jurisdições locais; o que ocorre, sendo assim, é a “justaposição institucional, pluralidade de modelos jurídicos, diversidade de limitações constitucionais do poder régio e o conseqüente caráter mutuamente negociado de vínculos políticos” (HESPANHA, 2010, p. 57). Dessa forma, a metrópole buscava combinar seu poder administrativo com os interesses locais através de uma hierarquia de oficiais em suas colônias.

1.2. Conexões comerciais do Rio de Janeiro

De acordo com Alencastro (2000), o Brasil do final do século XVII estava plenamente construído através do tráfico de escravos com o continente africano – tráfico que unia as possessões imperiais portuguesas dos dois continentes em um sistema de exploração de seres humanos que movimentava toda a economia colonial. Os interesses dos comerciantes luso-brasileiros se dirigiam às zonas de compra e venda de seres humanos escravizados, conectando diretamente a praça fluminense com os portos africanos. No início do século XVIII, portanto, o comércio de escravos no Rio de Janeiro já fazia parte da rotina da capitania¹⁴. Os negociantes fluminenses possuíam o capital necessário para o empreendimento, que exigia grandes investimentos iniciais. Era um negócio de riscos elevados: os seres humanos escravizados ficavam doentes ou morriam durante a travessia, ocorriam roubos relacionados à pirataria e os custos com alimentação e tripulação em uma viagem tão longa eram elevados, por exemplo; em compensação, era altamente rentável, ainda

¹⁴ Para ilustrar a importância do tráfico de seres humanos para a capitania fluminense, temos as informações arroladas por Cavalcanti (2005, p. 65). O autor analisa os dados de entrada de escravos pelo porto do Rio de Janeiro de 1700 até 1799, realizando uma projeção para os anos em que há lacunas dessa informação nas fontes, e chega a um total de 675.481 escravos – apenas no século XVIII e somente no Rio de Janeiro.

mais no Rio de Janeiro, onde a demanda era frequente e cada vez maior¹⁵. A necessidade de mão-de-obra escrava aumentava continuamente no decorrer do setecentos devido à descoberta das Minas, ao acréscimo do número de engenhos e ao aumento da agricultura de abastecimento.

O capital fluminense era o responsável pela organização do comércio de escravizados, tanto sistematizando as expedições ultramarinas em si como realizando empréstimos para terceiros que o fizessem. Eram os comerciantes do Rio de Janeiro os responsáveis pelos navios que participavam do tráfico (como proprietários ou locatários), pela aquisição das mercadorias que seriam trocadas na África e pela “montagem do sistema de seguros marítimos, indispensável à operacionalização de um tipo tão ariscado de comércio” (FLORENTINO, 1997, p. 120). Visto que grande parte dos negociantes envolvidos nessas operações residiam na capitania fluminense, percebe-se que o tráfico era um negócio autônomo em relação ao capital internacional; os lucros obtidos possibilitavam aos traficantes uma posição privilegiada na sociedade e na economia locais.

À vista disso, percebe-se que o Rio de Janeiro setecentista era o principal entreposto comercial do Atlântico Sul, conectando-se a diversas regiões do Império por meio de rotas comerciais terrestres e marítimas que confluíam até seu porto. Uma das rotas mais significativas, tanto de comércio legal como ilegal¹⁶, responsável por parte da grandeza da capitania fluminense, era a rota com o Prata, conforme dito acima, em especial com a Colônia do Sacramento¹⁷. De acordo com Prado (2002), Sacramento garantia a entrada das mercadorias comercializadas pelos negociantes brasileiros e estrangeiros no Rio da Prata, além de proporcionar couro e prata (advinda das Minas de Potosí) – ambos fatores de desenvolvimento do comércio fluminense. A presença portuguesa na região do Rio da Prata esteve vinculada, desde o início, à capitania do Rio de Janeiro:

Os benefícios da praça carioca com a fundação do Colônia de Sacramento são mais evidentes. Sacramento era a corporificação de uma demanda repetida da Câmara carioca pela fundação de uma colônia que incrementasse as tradicionais relações entre o Rio de Janeiro e a região do rio da Prata. [...] Era do Rio de Janeiro que partiam os alimentos, recursos, homens e munições que garantiam sua atribulada existência (SAMPAIO, 2003, p. 146-147).

¹⁵ Os dados das entradas de escravos no porto do Rio de Janeiro mostram uma média anual de 7.423 escravos nos anos de 1731 a 1735, 8.274 escravos entre 1759 e 1892, e 9.462 entre 1799 a 1801, o que possibilita inferir que houve crescimento contínuo da entrada de escravos no Rio de Janeiro durante o século XVIII (CAVALCANTI, 2005, p. 53).

¹⁶ O comércio ilegal “na região platina era estrutural. Autoridades e comerciantes confundiam-se com os contraventores. [...] Integrada ao complexo portuário rio-platense, e fortemente vinculada ao comércio com portos da costa do Brasil, Sacramento reproduziu localmente os valores e mecanismos das sociedades ibéricas do Antigo Regime” (PRADO, 2002, p. 189).

¹⁷ A fundação da Colônia do Sacramento ocorreu em 1680, visando reestabelecer os vínculos comerciais que existiam entre as possessões portuguesas com a América espanhola durante a União Ibérica (1580-1640) através da criação desse entreposto em uma área estratégica – na margem esquerda do Rio da Prata, de frente para Buenos Aires.

A existência da Colônia do Sacramento era, portanto, conectada à capitania do Rio de Janeiro, que se beneficiava satisfatoriamente do comércio com a região. O porto mais interligado à Colônia no século XVIII era o porto do Rio de Janeiro; a comunidade mercantil do Rio mantinha importantes relações com a de Sacramento; o maior índice de participação dos grandes negociantes fluminenses entre todas as rotas em que atuavam é na rota para a Colônia (PRADO, 2002, p. 149-152). Mesmo sendo um comércio que exigisse investimentos iniciais elevados para suprir as distâncias e os perigos de uma região de fronteira em constante disputa, os negócios eram excepcionalmente lucrativos para os grandes comerciantes.

Além do impacto da criação de Sacramento, o recuo da presença dos traficantes baianos em Angola¹⁸ permite que os negociantes fluminenses ganhem mais espaço na região no final do século XVII. Os domínios portugueses na África Central garantem um elevado número de escravos para serem traficados – mão-de-obra essencial ao desenvolvimento da colônia brasileira, pois “a destruição constante de Angola se apresenta como a contrapartida da construção contínua do Brasil” (ALENCASTRO, 2000, p. 325). Assim, o eixo Rio de Janeiro – Buenos Aires – Angola é fortalecido, o que contribui para que a região africana e o sul da América portuguesa se vinculassem ao Rio de Janeiro, subordinando-se a essa praça mercantil e redefinindo o papel e a importância da capitania na região, o que ocorre ao mesmo tempo em que se desenvolve o seu grupo mercantil.

1.3. Os agentes mercantis da praça fluminense

Conforme explanado acima, a conjuntura no século XVIII para o comércio no Rio de Janeiro era bastante favorável. Segundo Donovan (1990, p. 296-297), a cidade era o “quartel-general” lógico dos negociantes, visto possuir o porto marítimo mais próximo das Minas e, também, ser um ponto estratégico para o comércio com o Rio da Prata e com a África. A comunidade mercantil da praça ajudou a desenvolver suas estruturas financeiras e de crédito, a fim de investirem no trato local, intercolonial e além-mar. A riqueza de alguns membros dessa comunidade – dos homens de negócio –, portanto, atestava o caráter amplamente mercantil da cidade (para um panorama do Rio de Janeiro setecentista, ver anexo 3, p. 66).

¹⁸ Esse recuo acontece porque os traficantes baianos optam por direcionar suas ações com mais peso para a Costa da Mina (SAMPALHO 2003 P. 146).

Os homens de negócio, como visto, se destacaram no setecentos; contudo, anteriormente ao seu surgimento, o grupo que estava no topo da hierarquia social e econômica do século XVII – a nobreza da terra – também praticava o comércio, embora em menor escala. A nobreza da terra se constituiu pelas primeiras famílias a chegarem e se estabelecerem em terras fluminenses, tendo sua fortuna e status adquiridos por meio de mecanismos do Antigo Regime português – a conquista, a administração real e a câmara municipal. A *conquista* se dava por meio da posse de terras e homens; fazer parte da *administração real* lhes dava poder em nome do rei através de mercês; o domínio da *câmara*, por fim, os possibilitava a intervenção nos assuntos cotidianos da colônia. O capital dessa elite, originado, portanto, dos negócios bandeirantes de apresamentos de indígenas e do tráfico negreiro, bem como de mercês da Coroa portuguesa, era usado primordialmente para investimentos em engenhos. Contudo, suas atividades não se resumiam apenas à plantation escravista – praticavam também uma agricultura de subsistência e um comércio incipiente (FRAGOSO, 2001, p. 38-43). A elite social não era avessa, portanto, ao comércio; o que a diferenciava dos comerciantes comuns e, depois, dos comerciantes de grosso trato, era o status demarcado que possuía de conquistadora de terras e de cargos públicos – algo que, como veremos, se tornaria um objetivo para alguns dos homens de negócio fluminenses.

Nem todos os que participavam dos eixos mercantis, entretanto, tornavam-se homens de negócio – mercadores de grosso trato e de longas distâncias. Isso ocorre porque a sociedade colonial era desigual econômica e socialmente e os empreendimentos comerciais estavam expostos a todo o tipo de risco: um navio que podia afundar ou ser abordado por piratas, uma safra que podia ser perdida pelas condições climáticas desfavoráveis, um ser humano escravizado que podia morrer durante a travessia do atlântico. Os comerciantes estavam sujeitos à conjuntura, e os que melhor soubessem tirar proveito dela – ou os que tivessem maior capital para tanto – procuravam diversificar seus negócios para não ficarem à mercê da sorte.

Eram considerados homens de negócio “aqueles que possuíam uma vinculação constante com o comércio ultramarino, enquanto os mercadores seriam ligados essencialmente ao comércio interno, com fraca participação no seu ramo além-mar” (SAMPAIO, 2003, p. 235). O número de mercadores era maior que o de homens de negócio; todavia, estes tinham capacidade de acumulação mais elevada do que aqueles, convertendo-se na elite econômica da praça carioca no século XVIII. Os pequenos mercadores exerciam suas atividades de forma eventual, com distâncias e riscos menores e, conseqüentemente, lucros menores. Por não terem uma atuação constante,

ficavam sob o domínio dos grandes comerciantes, de quem recebiam mercadorias e créditos. *Grosso modo*, os comerciantes da praça carioca tinham, em sua maioria, origem portuguesa: chegavam ao Brasil ainda crianças ou adolescentes e contavam com o auxílio de familiares para adentrarem no ramo mercantil; eram aceitos como cristãos-velhos e muitos, inclusive, tornavam-se familiares da inquisição ou se ordenavam em ordens militares cuja comprovação da “limpeza de sangue” se fazia necessária; quando conseguiam se alçar como homens de negócios, geralmente já estavam há alguns anos na colônia (DONOVAN, 1990, p. 285).

A hierarquia comercial, embora bastante demarcada, não era rígida; havia, portanto, a possibilidade de ascensão social dentro do grupo mercantil: alguns mercadores conseguiam acumular capital suficiente para investirem em negócios mais vultuosos, diversificando suas atividades e tornando-se, dessa forma, homens de negócio. Apesar disso, o comércio reiterava a hierarquização da sociedade colonial em que se reproduzia: a elite – os homens de negócio – ditava o compasso da economia de acordo com seus interesses (SAMPAIO, 2003, p. 237-239). O comportamento da elite econômica fluminense ilustra a sociedade da época: suas estratégias buscando a ascensão social, seus padrões de investimento e as redes que formava, por exemplo, são indicativos, além do que foi apontado acima, do porquê que a cidade do Rio de Janeiro se tornou tão importante no século XVIII – não por acaso, na mesma época em que os homens de negócio fluminenses se consolidavam como grupo assim reconhecido pela sociedade. No próximo capítulo, apresentarei algumas das personagens que faziam parte dessa elite e como eles se movimentavam na sociedade colonial.

2. PERSONAGENS DO COMÉRCIO: OS HOMENS DE NEGÓCIO FLUMINENSES

Conforme dito no primeiro capítulo, o crescimento da representatividade dos homens de negócio fluminenses no século XVIII – controlavam o mercado de crédito e de bens urbanos, bem como o comércio de escravos – acarretou em mudanças na composição da elite local: eles possuíam poderio econômico¹⁹ e buscavam o poderio social. Essa busca por status social e as estratégias utilizadas para tanto serão os assuntos abordados neste capítulo.

Ser um negociante de grosso trato era estar envolvido, simultaneamente, com o comércio de abastecimento interno, com a reposição da mão-de-obra escrava e com a exportação e importação de produtos: a atividade mercantil era múltipla e dinâmica, e os homens de negócio não se limitavam a atuar em apenas um setor. Isso ocorre porque o mercado colonial era marcado pela “rapidez das mudanças conjunturais, o que implica a instabilidade dos ramos de negócio” e possuía um caráter restrito, “com poucas opções econômicas” (FRAGOSO, 1998, pp. 325-326). A rapidez das mudanças leva à diversificação das atividades dos comerciantes, como medida de precaução a possíveis problemas (safras perdidas, navios naufragados/atacados, etc.), enquanto que o caráter restrito impede que o negociante com cabedal invista tudo em um único segmento comercial.

O comércio era uma atividade dispersa por toda a sociedade, não ficando restrito apenas aos homens de negócio. O interesse geral que a atividade mercantil suscitava “confirma o caráter especulativo da atuação do pequeno capital”, pois o investimento de caráter eventual no comércio acontecia “quando apareciam boas chances de lucro” (SAMPAIO, 2003, p. 230). Os próprios homens de negócio começavam sua carreira com investimentos eventuais, ligados às oportunidades – é o caso do contrabando de escravos, por exemplo, que será explicado abaixo. A importância desses sujeitos, contudo, não pode ser menosprezada, afinal eram um grupo de elite dentro da ampla gama de comerciantes que existiam no Império português, e isso se deve à importância que o comércio ultramarino tinha nessa sociedade – e que os homens de negócio controlavam. Era através do comércio ultramarino que as colônias americanas adquiriam grande parte dos produtos de que necessitava; era ainda mais fundamental no Brasil e em outras possessões escravistas, afinal a reprodução de sua mão-de-obra dependia do tráfico atlântico de escravos. Dessa forma, percebe-

¹⁹ João Fragoso (1998, p. 313-314), através da análise de inventários das maiores fortunas do Rio de Janeiro em finais do século XVIII, mostra que entre as oito maiores fortunas, sete se originaram de negócios mercantis (e uma em atividades rurais), ou seja, a economia colonial passou a ser controlada pelos comerciantes de grosso trato, em detrimento de senhores de terras.

se que dominar o comércio de longa distância garantia vultuosos rendimentos e importância na sociedade colonial, visto seu “papel estratégico para o controle do comércio interno” e por proporcionar “uma elevada taxa de lucratividade” (SAMPAIO, 2003, p. 250).

A Coroa percebeu, no decorrer do setecentos, a importância dos grandes comerciantes para o funcionamento do Império, pois dependia do comércio exterior – e, conseqüentemente, dos homens de negócio – para adquirir parte de seus rendimentos. Além disso, ela não conseguia controlar todo o território de seu Império sem formar alianças com os poderes locais. Essas alianças eram essenciais para que a metrópole pudesse “promover guerras, cobrar impostos e fazer valer as leis do centro”, enquanto que as elites beneficiadas com esses acordos “dominavam postos na administração, recebiam benesses da monarquia, acumulavam capitais, determinavam os preços do açúcar ou contestavam as cobranças do fisco” (RAMINELLI, 2015, p. 65). Portanto, a aliança entre Coroa e homens de negócio era uma forma de “reconhecimento por parte do poder régio da importância crescente que esse grupo adquire não só no interior da sociedade colonial, mas também para esse mesmo poder”, enquanto que, para os negociantes, era condição fundamental para a “legitimação social e a conquista do poder político” (SAMPAIO, 2010, p. 477), parte importante para seus objetivos de ascensão social e da qual eles conseguiam tirar proveito.

2.1. O grupo selecionado e as variáveis de pesquisa

Os 29 agentes aqui estudados partiram, inicialmente, de um grupo de 95 indivíduos, cujos nomes foram localizados nos registros de óbitos de escravos da Colônia do Sacramento, entre os anos de 1737 a 1752. Nesses registros, os sujeitos em questão estão assinalados como proprietários dos escravos que faleciam na Colônia do Sacramento e como residentes no Rio de Janeiro. Durante meu período na iniciação científica, 52 desses agentes foram identificados através de uma procura por seus nomes nos documentos do Arquivo Histórico Ultramarino para a capitania do Rio de Janeiro, fonte que permite a obtenção de informações biográficas sobre esses agentes. Através do cruzamento de seus nomes nessas fontes, foi possível dividi-los de acordo com a nomenclatura que recebiam nos documentos: 29 agentes mercantis, 7 burocratas, 5 militares, 5 capitães de navio, 4 eclesiásticos e 2 oficiais mecânicos. Portanto, com a utilização do método onomástico foi possível classificar mais da metade dos indivíduos inicialmente encontrados contrabandeando escravos para

o Rio da Prata; seus nomes serviram de fio condutor pelas fontes, elucidando informações e ligações. Nesse sentido, evidencia-se que as linhas que “convergem para o nome e que dele partem, compondo uma espécie de teia de malha fina, dão ao observador a imagem gráfica do tecido social em que o indivíduo está inserido” (GINZBURG, 1989, p. 175). Fica demonstrada, dessa forma, a necessidade do cruzamento nominativo em diversas fontes – analisá-las de maneira isolada reduziria a quantidade de informações que se poderiam inferir delas.

Deste grupo identificado nas fontes, analiso neste trabalho os 29 agentes mercantis, partindo da ideia de que os seres humanos no passado agiam com relativa liberdade – dentro das limitações existentes nos sistemas em que viviam – a partir de uma série de escolhas que precisavam fazer entre a gama de possibilidades que tinham a seu alcance. Amparado pela micro-história, esse trabalho procura mostrar a ação social desses agentes como “resultado de uma constante negociação, manipulação, escolhas e decisões”, em “uma realidade normativa que, embora difusa, não obstante oferece muitas possibilidades de interpretações e liberdades pessoais” (LEVI, 1992, pg. 135). Trabalhar com uma escala reduzida – partir de um universo de centenas de comerciantes e homens de negócio que viviam nessa época no Rio de Janeiro²⁰ para um grupo de 29 indivíduos – é manifestar “uma intenção deliberada de visar a um objeto e indica[r] o campo de referência no qual o objeto é pensado” (LEPETIT, 1998, p. 94). Nesse sentido, a escala reduzida de observação auxilia no entendimento das complexidades do mundo social colonial, em que a distribuição de recursos não era igual para todos e que faz com que cada indivíduo aja “em função de uma situação que lhe é própria e que depende dos recursos de que ele dispõe – recursos materiais, decerto, mas também cognitivos e culturais” (ROSENTAL, 1998, p. 155-156).

Os 29 agentes mercantis foram agrupados através do exame de algumas variáveis. Esse estudo foi baseado em pressupostos da prosopografia, devendo ser ressaltada, aqui, que a ideia de conhecer totalmente a trajetória de todos não é um dos objetivos, pois a documentação possui lacunas que não permitem compor biografias completas a respeito desse grupo. Contudo, ao comparar as informações que se tem sobre eles, pode-se chegar a conclusões importantes sobre sua atuação como elite mercantil. A prosopografia é um método que propõe a investigação “das características comuns de um grupo de atores na história por meio de um estudo coletivo de suas vidas” (STONE, 2011, p. 115), através do recorte do universo a ser estudado e da elaboração de

²⁰ Conforme Cavalcanti (2005, p. 67-72), havia pelo menos 199 comerciantes que atuavam na praça do Rio de Janeiro entre os anos de 1753 a 1766.

questões a serem respondidas – que são combinadas, comparadas e contrapostas – formando assim variáveis que auxiliarão no estudo das vidas dos agentes. As informações obtidas sobre os homens de negócio foram organizadas nas seguintes variáveis²¹:

Quadro 1: Variáveis da pesquisa

1) Denominação nas fontes e na bibliografia: homens de negócios, mercadores, negociantes e comerciantes.
2) Período em que aparecem contrabandeando escravos (dividido por quinquênios): 1737 a 1741; 1742 a 1746; e 1747 a 1752.
3) Cargos ocupados na estrutura administrativa: Fazenda Real, Casa da Moeda, Mesa do Bem Comum, Alfândega, etc.
4) Cargos ocupados nas ordenanças: capitães, sargentos-mor, tenentes, etc.
5) Arrematação de contratos.

A partir da análise das trajetórias desse grupo de comerciantes, reunidos neste trabalho pelo fato de terem, pelo menos uma vez, contrabandeado escravos para a Colônia do Sacramento – além de viverem na mesma época, residirem no Rio de Janeiro e, em alguns casos, terem conexões entre si –, pode-se perceber algumas estratégias por eles utilizadas para ascenderem socialmente, que também são comuns a diversos outros homens de negócio desse período. Nesse sentido, entende-se estratégia social em uma perspectiva micro-histórica, em que se analisa uma “pluralidade de destinos particulares”, buscando “reconstituir um espaço dos possíveis – em função dos recursos próprios de cada indivíduo ou de cada grupo no interior de uma configuração dada” (REVEL, 1998, p. 26). As estratégias adotadas por eles, portanto, estavam dentro de uma série de possibilidades que se encontravam ao seu alcance em determinado momento.

2.2. As estratégias de ascensão social

Ser um homem de negócio era participar do comércio de longa distância; o “título” era informal e partia da autonegação ou da nomeação por terceiros, até a criação da Junta do

²¹ O acesso às câmaras, às misericórdias, aos postos de familiar do Santo Ofício e aos hábitos militares era muito visado pelos negociantes como meio para a nobilitação. São variáveis importantes para o estudo, mas a extensão limitada deste trabalho e das fontes às quais tive acesso não possibilitaram sua análise neste momento; pretendo incluí-las ao dar continuidade à pesquisa.

Comércio, em 1756, “quando todos os assim denominados tiveram a obrigação de inscrever-se para seguirem com suas atividades” (SAMPAIO, 2014, p. 191). Essa formalização ocorre justamente na metade do século XVIII, período em que os negociantes de grosso trato estão mais plenamente inseridos na comunidade fluminense, com negócios diversos em andamento e grande acumulação mercantil. No início do setecentos o termo já existia, mas a autodenominação era mais rara, geralmente subordinada a outras identidades (títulos de ordens militares, patentes, cargos). Com o decorrer do tempo, a atuação conjunta dos grandes negociantes em sociedades, por exemplo, se intensificou, e eles passaram a se autodenominar com mais frequência como “homens de negócio”, o que demonstra “a construção de uma identidade própria ou, o que é o mesmo, de uma noção de comunidade mercantil [que] está em pleno andamento” (SAMPAIO, 2007, p. 241).

A questão da nomeação foi uma das variáveis estudadas; buscou-se verificar como eram nomeados ou como se aut nomeavam nas fontes – homem de negócio, negociante, comerciante, mercador. Dos 29 agentes estudados, 13 aparecem na documentação utilizada como *homem de negócio*, sendo que destes, oito também aparecem identificados como *negociante*. Um exemplo é Antônio Ramalho²²: ele aparece em documentação de 1743 sendo referido como *negociante* ao solicitar licença para carregar um navio com escravos no porto de Benguela²³ e, em 1753, é referido como *homem de negócio* no Compromisso da Mesa do Bem Comum do Comércio do Rio de Janeiro²⁴. Era comum que, conforme seus negócios e seu cabedal crescessem, os negociantes passassem a se identificar como ou a serem chamados de homens de negócio.

Já a segunda variável – o período de atuação no contrabando de escravos – permite criar hipóteses sobre a importância do tráfico para o grupo estudado. No quadro abaixo, podemos verificar o número de vezes que os agentes mercantis selecionados para este trabalho aparecem nos registros de óbitos de escravos:

²² Antônio Ramalho aparece na documentação entre os anos de 1742 a 1753; homem de negócios importante da praça do Rio de Janeiro e deputado da Mesa do Bem Comum do Comércio logo no ano de sua criação, em 1753.

²³ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 50, D. 11822-11823.

²⁴ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331.

Quadro 2: Consignações de escravos da Colônia do Sacramento por agente mercantil

Nº de vezes que aparecem nos registros de óbitos consignando escravos	Nº de agentes mercantis por quantidade de consignações
1 vez	19 agentes
2 vezes	2 agentes
3 vezes	1 agente
4 vezes	2 agentes
5 vezes	4 agentes
8 vezes	1 agente

(Fonte: ACMRJ (Arquivo da Cúria Metropolitana do Rio de Janeiro). Colônia do Sacramento. Livro 2º de óbitos de livres e escravos (1735-1747), fl. 91-137v; livro 6º de óbitos de negros, índios, mulatos e cativos (1747-1774), fl. 1-54v).

A partir do quadro, percebe-se que a grande maioria dos indivíduos do grupo estudado (19) aparece apenas uma vez nos registros de óbitos de escravos como proprietários, o que mostra que o tráfico, para a maioria deles, era um negócio ocasional – apenas mais uma forma de aumentar seus rendimentos²⁵. Isso está relacionado ao caráter restrito do mercado, cheio de mudanças conjunturais, que levava os comerciantes a diversificarem suas atividades para garantir maior rentabilidade. Os agentes mercantis aparecem na documentação como moradores do Rio de Janeiro que estão consignando esses escravos, que faleceram na Colônia do Sacramento e foram registrados nos livros de óbitos da localidade; podiam ser, portanto, comissários contratados por outros traficantes de escravos para realizarem a distribuição de escravos²⁶.

A exceção deste quadro de poucas consignações é Domingos Ferreira da Veiga²⁷, que em um único ano (1743) aparece oito vezes nos registros. Uma hipótese que pode explicar isso é relacionada à trajetória deste agente: foi capitão, administrador e arrematante de diversos contratos – ou seja, um homem com bastante cabedal, o que possibilitaria a ele despender recursos com o tráfico de escravos para a Colônia do Sacramento. Além disso, pode ter sido uma escolha de Veiga

²⁵ Os números obtidos podem ser produtos de uma casualidade – talvez esses agentes tenham contrabandeado mais escravos, mais vezes, e os registros se perderam, ou não foram registrados, ou não encontramos na pesquisa. Contudo, este número também pode representar a realidade, mostrando que, para o grupo analisado neste trabalho especificamente, esse tipo de negócio era apenas eventual.

²⁶ De acordo com Berute (2006, p. 76-77), quem desejasse adquirir um escravo desembarcado nos portos brasileiros, como no porto do Rio de Janeiro, por exemplo, precisava recorrer aos serviços de comissários ou de casas comerciais. Esses comissários transportavam mercadorias e seres humanos escravizados por várias partes da colônia, configurando-se em comerciantes de grosso trato. Nas fontes utilizadas pelo autor em seu trabalho, os nomes registrados como despachantes de escravos enviados para a capitania do Rio Grande do Sul eram, então, os nomes dos comerciantes (os comissários) contratados pelos proprietários de escravos para realizarem sua venda e transporte. Pode ser o mesmo com os agentes mercantis selecionados neste estudo, que aproveitavam o tráfico para a Colônia do Sacramento para aumentar seus rendimentos, juntamente com outros tipos de empreendimentos comerciais.

²⁷ Domingos Ferreira da Veiga é um homem de negócios atuante na documentação analisada entre 1740 e 1759. Foi administrador, procurador e também arrematador de contratos importantes.

direcionar seus esforços, neste momento de sua vida, para o tráfico de escravos, aproveitando uma conjuntura que lhe era favorável. Afinal, dentro da perspectiva micro-histórica, ele era um indivíduo ativo e racional, que “opera escolhas num universo caracterizado por incertezas e obrigações que dependem particularmente da distribuição desigual das capacidades individuais de acesso à informação” (LEPETIT, 1998, p. 88). Assim, Veiga soube aproveitar, dentro desse quadro e das possibilidades disponíveis, oportunidades que o beneficiassem – o que não significa que os homens de negócio que apareceram apenas uma vez não o fizessem; o que é melhor para um negociante não é o melhor para todos, necessariamente.

Já ao analisar quando esses agentes aparecem nos registros, verifica-se o seguinte: apenas um – Domingos Martins Brito²⁸ – aparece no primeiro quinquênio (1737-1741), enquanto que 14 comerciantes aparecem no segundo (1742-1746) e 12 no terceiro (1747-1752). Além disso, dois homens de negócio atuam tanto no segundo quanto no terceiro quinquênio – Agostinho de Faria Monteiro²⁹, que aparece cinco vezes nos registros entre os anos de 1742 a 1751, e João Gonçalves da Costa³⁰, que também aparece cinco vezes, entre os anos de 1743 a 1750. O número elevado de comerciantes atuando nos dois últimos quinquênios (1742 a 1752) pode estar relacionado ao fato de que é por volta desse período, ou seja, metade do século XVIII, que os homens de negócio estão mais atuantes na sociedade e, conforme visto, atuando como um grupo, através de laços familiares e de amizade – fundamentais para que eles conseguissem tomar parte no contrabando. Além disso, é nessa conjuntura que, de acordo com Kühn (2012, p. 183), havia o auge do comércio na Colônia do Sacramento³¹, um período sem hostilidades entre as Coroas de Portugal e Espanha – o que possibilitou maior aproximação entre os dois governos, facilitando o comércio e, também, o contrabando. Um revés legal ocorreu com o alvará de 14 de outubro de 1751, que determinava “a exclusão dos luso-brasileiros das colônias espanholas”; contudo, na prática, apenas sucedeu na transferência do contrabando vindo direto de Angola³² para “um comércio indireto nominalmente

²⁸ Domingos Martins Brito, homem de negócios e moedeiro, figura na documentação entre os anos de 1725 a 1749; foi Juiz da Alfândega do Rio de Janeiro e seu irmão, João Martins Brito, também era comerciante destacado na praça fluminense.

²⁹ Agostinho de Faria Monteiro é mencionado na documentação entre 1755 até 1757; foi Recebedor da Fazenda Real, procurador de casas de negócio estrangeiras e arrematador de contratos importantes.

³⁰ João Gonçalves da Costa, homem de negócios atuante na documentação analisada entre 1705 a 1735, foi procurador do contrato real de Angola e moedeiro.

³¹ Conforme Kühn (2012, p. 188), entre 1740 e 1760 o contrabando acontecia praticamente sem repressão, com a entrada na Colônia do Sacramento de cerca de 1200 escravos por ano.

³² No início do século XVIII, franceses e britânicos eram donos do *asiento*, responsáveis por prover de escravos a América espanhola; contudo, não conseguiam suprir a demanda. Dessa forma, os mercadores luso-brasileiros

legal feito pelo Rio de Janeiro para a Colônia do Sacramento” (KÜHN, 2012, p. 185). O contrabando, no mundo colonial do século XVIII, tinha suas regras bem definidas e era estimulado pelas autoridades; os contrabandistas eram “empreendedores que pertenciam ao sistema, com boas conexões com as elites governantes”, e o contrabando era tolerado por ser uma forma de comércio controlada e permitida “pelas mesmas pessoas cujas funções oficiais pressupunham exatamente combatê-lo” (KÜHN, 2012, p. 195).

A obtenção de cargos na administração colonial e nas ordenanças, próximas variáveis analisadas no trabalho, eram estratégias muito visadas pelos agentes mercantis a fim de ascenderem socialmente, bem como para obterem benefícios econômicos, fiscais e políticos. Os cargos mais desejados na administração colonial eram os relacionados à Fazenda Real – na Alfândega, por exemplo, e na Casa da Moeda – bem como na Mesa do Bem Comum do Comércio e, mais tarde, na Junta de Comércio. Dos 29 agentes mercantis selecionados, pelo menos dez obtiveram um ou mais postos nestas instituições. Eram ocupações altamente rentáveis e, também, estratégicas, visto que lidavam com mercadorias, moedas, e tinham contato com comerciantes; isso facilitava o trato de seus negócios particulares e possibilitava a formação de vínculos com outros agentes. Além disso, o prestígio conferido por tais cargos proporcionava maior poder de barganha com a Coroa – que buscava equilibrar a distribuição de poderes entre esta elite e a nobreza da terra com a oferta de cargos. Para a nobreza, fazer parte da administração colonial significava a confirmação de seu poder político e a possibilidade de acumulação de riquezas; já para os homens de negócio, que tinham na atividade mercantil em si sua principal fonte de acumulação, os ofícios administrativos eram estratégicos – proporcionavam acúmulo de conhecimentos e de contatos, bem como a confirmação de status social.

A Fazenda Real deveria fiscalizar e garantir o bom funcionamento da cobrança de impostos do Rio de Janeiro, supervisionando os departamentos da tesouraria-geral, da contadoria, da provedoria, da Alfândega e da Casa da Moeda (ALDEN, 1968, p. 282); obter cargos na Fazenda Real, portanto, significava o poderio de um amplo campo de ação no funcionamento da atividade mercantil da cidade. Dentre o grupo selecionado, Agostinho de Faria Monteiro foi Recebedor entre

enviavam escravos à Colônia do Sacramento para suprir essa demanda. O fim do *asiento* britânico em 1739 possibilitou aos comerciantes luso-brasileiros mais espaço para o tráfico de escravos (MILLER, 1988, p. 484-485).

1755 e 1757³³; Antônio Alvares de Oliveira³⁴ e Domingos Correia Bandeira³⁵ foram Almojarifes³⁶. Já em ofícios relacionados à Alfândega – o departamento responsável por recolher taxas de importação e por prevenir o contrabando, conforme Alden (1968) – Antônio Lopes da Costa foi Porteiro e Guarda em 1747³⁷; Bernardo Pereira de Faria teve o cargo de Escrivão da Balança em 1749³⁸; Domingos Martins Brito foi Juiz da Alfândega pelo menos desde 1749³⁹; e Luís Duarte Francisco foi Tesoureiro de 1747 a 1755⁴⁰. Cargos na Alfândega eram muito visados pela elite mercantil, “não somente por sua rentabilidade, mas também pelo seu caráter estratégico, pois estava ligado à atividade principal deles” (SAMPAIO, 2010, p. 465). Ademais, estar vinculado à Alfândega podia garantir a formação de relações sociais importantes para os negócios; o cargo de Juiz, por exemplo, era uma posição de destaque: além de altamente lucrativo, o juiz deveria administrar os oficiais e resolver conflitos (SÁ, 2014, p. 7).

A Casa da Moeda⁴¹, por fim, era verdadeiro instrumento do poder régio, pois produzia dois tipos de moeda: a chamada “provincial”, destinada à circulação interna na colônia, e a chamada “nacional”, que era enviada a Portugal (ALDEN, 1968, p. 286). O cargo de moedeiro contava com grande participação dos homens de negócio, pois exigia habilidades desenvolvidas por eles em seu cotidiano e possibilitava aos seus ocupantes prestígio social e isenções fiscais. O moedeiro adquiria “importante capital político, tendo em vista o papel central que a Casa da Moeda carioca possuía no contexto do Império português”; o cargo era visto como “uma via de nobilitação”, o que garantiu

³³ O contrato de Recebedor da Fazenda Real, assim como a maioria dos contratos em cargos da administração colonial, tinha a duração de três anos. Agostinho de Faria Monteiro foi recebedor, portanto, de 1755 (AHU_ACL_CU_017, Cx. 49, D. 4902) até 1757 (AHU_ACL_CU_17, Cx. 52, D. 5194).

³⁴ Antônio Alvares de Oliveira aparece na documentação utilizada entre 1740 a 1775; foi um importante homem de negócios do Rio de Janeiro, membro da Mesa do Bem Comum do Comércio (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331) e Almojarife da Fazenda Real em 1758 (AHU_ACL_CU_17, Cx. 53, D. 5312).

³⁵ Bandeira foi almojarife da Fazenda Real desde 1734 até pelo menos 1740, quando pede afastamento por motivo de doença (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 10980).

³⁶ O almojarife dos armazéns da Fazenda Real tinha um grande número de responsabilidades: deveria gerenciar os depósitos reais, os arsenais da marinha e da artilharia, além de ser responsável por supervisionar e equipar fortes e guarnições da capitania (ALDEN, 1968, p. 286).

³⁷ Obeve o cargo de Porteiro e Guarda da Alfândega em 1747 (AHU_ACL_CU_017, Cx. 40, D. 4107).

³⁸ Bernardo Pereira de Faria é um agente mercantil que aparece na documentação entre os anos de 1748 a 1756, sendo Escrivão da Balança da Alfândega em 1749 (AHU_ACL_CU_017, Cx. 42, D. 4348).

³⁹ AHU_ACL_CU_017, Cx. 42, D. 4346. O irmão de Domingos, João Martins Brito, era comerciante e também obteve o cargo de Juiz da Alfândega do Rio de Janeiro (SAMPAIO, 2007, p. 249), o que demonstra a importância dos laços familiares no mundo comercial para a obtenção de cargos administrativos e na formação de redes mercantis.

⁴⁰ Luís Duarte Francisco é negociante e aparece na documentação analisada entre 1747 a 1790. Foi nomeado tesoureiro da Alfândega em 1747 (AHU_ACL_CU_017, Cx. 39, D. 4097) e permaneceu no cargo até pelo menos 1755 (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 81, D. 18745).

⁴¹ De acordo com Alden (1968, p. 317), entre os anos de 1768 a 1778, a fonte mais lucrativa de renda do Erário Régio advinha das receitas da Casa da Moeda (cerca de um terço), sendo seguida pela dízima da Alfândega.

aos negociantes que o dominaram grande poder político (SAMPAIO, 2010, p. 466). Na Casa da Moeda, dentro do grupo selecionado, Antônio de Oliveira Durão foi Procurador do Cabido pelo menos desde 1756⁴²; e Domingos Correia Bandeira como Moedeiro desde, pelo menos, 1746⁴³. Além deles, outros Moedeiros⁴⁴ foram os já citados Domingos Martins Brito e João Gonçalves da Costa e, também, Jácome Ribeiro da Costa⁴⁵.

Dentro da administração colonial, há a criação da Mesa do Bem Comum do Comércio em 1753, que depois se tornaria a Junta do Comércio em 1756. Essas instituições procuravam estabelecer regras para o comércio, bem como formalizar as relações entre comerciantes e amparar a atividade mercantil – o bem maior da sociedade colonial. Fica evidente a importância para os homens de negócio de tomarem parte dessas duas instituições: a primeira traz em seus estatutos a definição do que era ser homem de negócio, e a segunda oficializa o título. Dentro do grupo estudado, Antônio Alvares de Oliveira, Antônio de Oliveira Durão e Antônio Lopes da Costa, por exemplo, fizeram parte⁴⁶, entre outros, o que será abordado com mais detalhes no próximo capítulo.

As ordenanças, por sua vez, existiam desde 1570 como organizações militares de prestação de serviços gratuitos. Com muitas possessões no ultramar, a Coroa buscava formar alianças com grupos locais para garantir seu domínio; contudo, além da função de defesa do território, a existência dos corpos de ordenanças era fundamental devido ao seu potencial de “expressar e representar uma ordem social que se objetivava construir” (MELLO, 2006, p. 33). Os postos eram providos pelos governantes das capitanias, com a autorização da Coroa; muitos negociantes tinham acesso a eles e, dentre o grupo selecionado para este trabalho, utilizarei como exemplo as trajetórias nas ordenanças de Anacleto Elias da Fonseca e Domingos Correia Bandeira.

⁴² Antônio de Oliveira Durão aparece na documentação analisada entre 1751 a 1779; era homem de negócios importante, membro da Mesa do Bem Comum (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331) e administrador de contratos régios desde 1756; nasceu na cidade de Porto, em Portugal, era cristão-velho e morador do Rio de Janeiro (PESAVENTO, 2013, p. 136). Foi Procurador do Cabido em 1756 juntamente com outro negociante, Antônio Pinto de Miranda (AHU_ACL_CU_17, Cx. 51, D. 5117).

⁴³ Domingos Correia Bandeira era homem de negócios, Cavaleiro professo na Ordem de Cristo, Familiar do Santo Ofício e moedeiro da Casa da Moeda (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 55, D. 12831-12837). É descrito como “senhor de muitas propriedades de casas térreas e de sobrados” (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 10986), ou seja, um homem abastado.

⁴⁴ Esses agentes aparecem como “negociantes-moedeiros” na primeira metade do século XVIII em Costa (2006, p. 142).

⁴⁵ Jácome Ribeiro da Costa foi um homem de negócios do Rio de Janeiro, aparecendo na documentação analisada entre 1723 a 1742.

⁴⁶ 1753, Compromisso da Mesa do Bem Comum do Comércio da Praça do Rio de Janeiro. (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331).

Anacleto Elias da Fonseca⁴⁷ foi Capitão, Sargento-mor e Capitão-mor, depois de ter se estabelecido como homem de negócio – participando de diversos empreendimentos mercantis e arrematando contratos. Ele foi Capitão da Ordenança da freguesia de Nossa Senhora da Candelária de 1769 a 1774, quando assumiu o posto de Sargento-mor. Em 1801, afirma em requerimento ao príncipe regente D. João – em que solicitava o posto de Capitão-mor das Ordenanças do Rio de Janeiro – que trabalhou junto ao Vice-Rei em negócios relativos à Marinha com muito zelo, sendo também fiscal dos festejos públicos. No mesmo documento, afirma que está no posto de Sargento-mor há 26 anos, continuamente e sem remuneração⁴⁸. Aparentemente, seu pedido para ser Capitão-mor foi atendido, pois aparece em documento de 1805 sendo referido como tal na Ordenança do Rio de Janeiro⁴⁹. Fonseca utilizava sua posição privilegiada no meio mercantil para obter cargos nas ordenanças, sendo reconhecido como uma pessoa importante na comunidade fluminense.

Já com Domingos Correia Bandeira, percebe-se que a ascensão dos negociantes nas ordenanças tinha limites. O acesso deles aos postos mostra que “a política da coroa voltava-se para o reconhecimento da ascensão dos novos grupos sociais” (SAMPAIO, 2010, p. 470); a nobreza da terra, contudo, tinha o controle sobre as patentes mais elevadas⁵⁰, e poucos homens de negócio conseguiam superar a de Capitão. Bandeira era um dos comerciantes cariocas mais abastado, portador de diversos títulos – cavaleiro da Ordem de Cristo, homem de negócios, familiar do Santo Ofício em 1742⁵¹; tinha uma trajetória de riqueza e prestígio, obtendo cargos em irmandades – Juiz da Irmandade de Nossa Senhora da Glória do Rio de Janeiro em 1743⁵² – e na Casa da Moeda – moedeiro em 1746⁵³ –, todavia nunca conseguiu ir além do posto de Capitão dentro da hierarquia militar das ordenanças (SAMPAIO, 2010, p. 471). Apesar desses limites para os negociantes, a formação dos corpos de ordenanças “não deveria colidir frontalmente nem com os respectivos

⁴⁷ Anacleto Elias da Fonseca nasceu em Lisboa em 1719, filho do mercador Bernardo da Fonseca e de Bernarda Maria do Espírito Santo. Em 1742, ainda morando em Lisboa e atuando como mercador, foi aceito como familiar do Santo Ofício, enquanto trabalhava como comissário de fazendas para o Rio de Janeiro. Em 1759 é cavaleiro da Ordem de Cristo. Teve uma trajetória comercial intensa, arrematando seu primeiro contrato em 1770 – o dos Dízimos Reais do Rio de Janeiro, em sociedade com Antônio Lopes da Costa, Bernardo Gomes Costa, Simão Gomes Silva, André Pereira de Meireles, Luis Pereira de Sousa e Manoel Barbosa dos Santos. No total, arrematou 12 contratos, sendo um dos maiores homens de negócio do Rio de Janeiro (PESAVENTO, 2013, p. 126-127).

⁴⁸ AHU_ACL_CU_017, Cx. 190, D. 13684.

⁴⁹ AHU_ACL_CU_017, Cx. 229, D. 15656.

⁵⁰ Nos postos de comando das ordenanças, se priorizava o valor social do homem, pois se acreditava, conforme Mello (2006), que apenas pessoas *distintas* seriam aptas a controlar as milícias.

⁵¹ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 55, D. 12831-12837.

⁵² AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 50, D. 11847-11849.

⁵³ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 55, D. 12831-12837.

interesses dos notáveis locais e nem, tampouco, com os daqueles que desenvolviam atividades econômicas consideradas úteis ao Estado” (MELLO, 2006, p. 51), como o comércio de grosso trato. O que a Coroa queria, assim, era garantir o controle de suas possessões sem desagradar às elites locais. Para a nobreza da terra, os benefícios das ordenanças se relacionavam à distribuição de mercês e ao acesso à terra e à mão-de-obra. Já para os comerciantes, era uma forma de obter status social e de construir alianças com outros grupos (uma tabela com os cargos administrativos e nas ordenanças ocupados pelos agentes mercantis citados nas páginas acima encontra-se no anexo 4, p. 67).

Outro ramo da atividade mercantil em que os negociantes de grosso trato tinham uma participação considerável era o mercado de crédito; não existiam, no setecentos, instituições de crédito importantes⁵⁴, o que “fazia com que a atividade financeira se confundisse com o comércio” (FRAGOSO, 1998, p. 321). Dessa forma, os homens de negócio controlavam o mercado de crédito, o que dava a eles, de acordo com Sampaio (2003) um papel estratégico: se encontravam no topo da pirâmide econômica da sociedade, definindo as relações econômicas, visto que podiam escolher para quais pessoas ou grupos e sob quais condições haveria o acesso ao crédito, tão necessário para o funcionamento da economia colonial. A demanda por crédito era ampla: o dinheiro se concentrava nas mãos de poucos e, em uma sociedade agrícola, sujeita ao calendário de colheitas e plantio, empréstimos eram essenciais para suprir as necessidades cotidianas. O fornecimento de crédito, ainda, era “uma forma de subordinação do devedor ao credor, criando laços duradouros entre as duas partes” (SAMPAIO, 2003, p. 263).

O sistema de crédito se sustentava com base no endividamento e na cobrança de juros, e era amplamente controlado pelos negociantes do Rio de Janeiro; a cadeia de endividamento era condição para o funcionamento do tráfico atlântico, o que “indica a subordinação dos negócios negreiros aos negociantes da praça do Rio – que desse modo controlavam a própria reprodução física das relações sociais” (FLORENTINO, FRAGOSO, 2001, p. 207). Para explicar essa situação, pode-se utilizar o conceito de *cadeia de adiantamento/endividamento* formulado por Florentino e Fragoso (2001): os negociantes, através de sua atuação no comércio ultramarino,

⁵⁴ No século XVII, o crédito para a produção na capitania do Rio de Janeiro – dominada por negócios rurais e pela nobreza da terra – vinha de irmandades, do juízo de órfãos e dos conventos, ou seja, de instituições religiosas. No século seguinte, contudo, com o crescimento do que Fragoso, Guedes e Krause (2013) chamam de “sistema do Atlântico Sul luso” – aumento expressivo do tráfico de escravizados e das produções mercantis voltadas para a reprodução desse sistema –, o financiamento passa a ser feito pelo capital mercantil, que crescia e ganhava cada vez mais importância no mundo colonial (FRAGOSO, GUEDES, KRAUSE, 2013, p. 120-121).

recebiam produtos advindos do comércio interno e os *adiantavam* a outros comerciantes, que ficavam então encarregados por sua comercialização. O adiantamento das mercadorias garantia a dependência daquele que as recebiam para com os homens de negócio, que concentravam em suas mãos, por conseguinte, grande poder econômico sobre a sociedade.

Além do acesso ao crédito, as redes formadas por negociantes eram também fundamentais para a inserção dos agentes econômicos nos diversos ramos mercantis do Império português. Esse tipo de sociedade se formava através de laços pessoais, familiares, de amizade ou puramente comerciais, e existia não apenas para normatizar essas relações, mas também para servir como instrumento de aprendizado sobre as atividades mercantis. O aprendizado do ramo das arrematações de contratos, que serão abordadas a seguir, se dava com uma anterior administração de contratos de outros negociantes, ou da atuação como procurador de negociantes em outras localidades. Um exemplo é o do já citado Domingos Ferreira da Veiga, que começa como administrador e procurador para, depois, arrematar: em 1740, era administrador do contrato dos caminhos dos rios Paraíba e Paraibuna⁵⁵; no mesmo ano, era procurador do contrato da saída dos escravos do Rio de Janeiro para as Minas⁵⁶; pelo menos até 1749 foi administrador do contrato da dízima da Alfândega do Rio de Janeiro⁵⁷ e, em 1750, finalmente o arrematou⁵⁸.

Nas sociedades, o capital necessário para investir em determinada atividade era dividido entre os sócios para reduzir os riscos individuais, mostrando o “caráter fundamentalmente conservador” dos negociantes de grosso trato, que buscavam riscos mínimos, “mesmo que isso represente menores lucros” (SAMPAIO, 2001, p. 96-97). Um dos ramos mercantis do Brasil colonial em que os negociantes de grosso trato costumavam se envolver em sociedades é o ramo da arrematação de contratos, prática comum do Antigo Regime europeu, sendo trazida também para as colônias, e última variável analisada no trabalho. Nesse sistema, contratos são estabelecidos entre a Coroa e particulares, em que aquela transferia para estes a prerrogativa da cobrança de impostos. Arrematar contratos era mais uma opção de investimentos para os negociantes⁵⁹ e, de acordo com Sampaio (2010, p. 467-468), dependia do interesse e da capacidade de articulação dos

⁵⁵ AHU_ACL_CU_017, Cx. 33, D. 3483.

⁵⁶ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 11122-11125.

⁵⁷ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 61, D. 14247-14249.

⁵⁸ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 64, D. 15038.

⁵⁹ Os homens de negócio não monopolizavam os contratos, mas eram a maioria, o que indica sua elevada capacidade financeira e confirma que esse sistema era uma forma importante de acumulação de capital (SAMPAIO, 2003, p. 258).

envolvidos: para arrematar um contrato, era necessária predisposição financeira e, também, ter uma rede de procuradores bem articulada para representar os interesses do arrematante.

As vantagens para a Coroa em conceder tamanho privilégio a particulares eram muitas, como o alívio que gerava às suas dificuldades financeiras e, também, a facilidade que trazia na “execução e fiscalização da cobrança de impostos por territórios geograficamente vastos e dispersos”, o que livrava a Coroa “dos custos da montagem de um aparelho burocrático mais amplo” (OSÓRIO, 2001, p. 110). A arrematação era uma das principais formas de arrecadação do Império português, necessária porque a receita da Coroa era baixa – uma forma de aumentá-la era através da arrematação dos contratos reais por homens de negócio, que possuíam maior cabedal, redes articuladas e fiadores, o que aumentavam as garantias de pagamento para a Coroa. Já para os negociantes, arrematar contratos possibilitava uma aceleração da acumulação mercantil, pois o excedente gerado pela cobrança de impostos não é transferido diretamente para a Metrópole – ele fica na colônia, com esses negociantes, alimentando a economia interna.

Osório (2001), ao analisar a arrematação dos principais contratos da capitania do Rio Grande do Sul⁶⁰, afirma que eles foram arrematados, em sua maioria, por negociantes estabelecidos na praça do Rio de Janeiro – negociantes de grosso trato, que atuavam em amplas redes mercantis conectando várias partes do Império e que possuíam grande capacidade de acumulação. Um dos comerciantes citados pela autora é Anacleto Elias da Fonseca, que deteve, juntamente com seus sócios, o “contrato dos dízimos dos triênios 1765-1767 e 1771-1774 e do Registro de Viamão nos triênios de 1773-1775, e depois, ininterruptamente, de 1785 a 1802” (OSÓRIO, 2001, p. 118). A inserção de Anacleto no extremo sul da América portuguesa também pode ser confirmada pelo fato de ele figurar na documentação dos batismos da Colônia do Sacramento como padrinho de uma criança. No registro do batismo⁶¹, Anacleto Elias da Fonseca e sua esposa Joana Maria de Seixas⁶² aparecem como padrinhos e moradores do Rio de Janeiro. Apadrinhar uma criança na Colônia do

⁶⁰ A autora analisa a identificação dos arrematantes, suas formas de execução e a lucratividade dos quatro principais contratos relativos ao Rio Grande no século XVIII: o da arrecadação dos dízimos, o do Registro de Viamão, o do quinto dos couros e gado em pé e o do abastecimento do município das tropas (OSÓRIO, 2001, p. 110-111).

⁶¹ Batismo de Anacleto, nascido no dia 8 de fevereiro de 1760, filho de Manuel Pinto Gomes Brandão, tenente, e Teresa de Jesus, moradores da Colônia do Sacramento. (Fonte: livro de registro de batismos - BARROS, Dalmiro da Mota Buys de. *Colônia do Sacramento. Batizados, Casamentos e Óbitos. 1690-1777*. Rio de Janeiro: Vermelho Marinho, 2012, 2 volumes).

⁶² Joana Maria de Seixas é natural do Rio de Janeiro e filha legítima de André de Barros Brandão e de dona Luiza de Seixas, membros da nobreza da terra (PESAVENTO, 2013, p. 126-127).

Sacramento demonstra que Anacleto possuía laços na localidade, e que era do interesse do pai do batizando, Manuel Pinto Gomes Brandão, manter esse relacionamento.

Fonseca, além disso, foi sócio de Antônio Lopes da Costa em arrematações de diversos contratos; suas relações comerciais serão abordadas no próximo capítulo, mas vale ressaltar que, além dos contratos arrematados na capitania do Rio Grande do Sul, Anacleto Elias da Fonseca arrematou 12 contratos, tendo em média 6 sócios, num total de 472 contos de réis (PESAVENTO, 2013, p. 130). Os contratos, portanto, rendiam grandes possibilidades de acumulação, formação de redes e construção de influências, diferenciando, dentro do grande grupo de comerciantes, uma elite de arrematadores – que eram, geralmente, negociantes de grosso trato. Essa e as diversas outras estratégias de ascensão utilizadas pela elite mercantil evidenciam “as modificações da composição da hierarquia” da sociedade colonial, relacionadas com uma crescente valorização do poder econômico no decorrer do setecentos, poder este que era “fato essencial à manutenção do poder político na América portuguesa” (OLIVEIRA, 2014, p. 261-262).

2.3. Mobilidade social dos comerciantes no Antigo Regime

O que significa dizer que esses personagens fazem parte da *elite* fluminense do século XVIII? O termo *élites* é amplo e impreciso, mas se refere “à percepção social que os diferentes atores têm acerca das condições desiguais dadas aos indivíduos no desempenho de seus papéis sociais e políticos” (HEINZ, 2006, p. 7), ou seja, os homens de negócio fazem parte da elite mercantil porque tiveram acesso a oportunidades diferentes das que outros comerciantes tinham, que os permitiam participar do comércio de longa distância e, portanto, se diferenciar dos restantes. Além disso, sua capacidade de acumulação é uma condição que os diferencia de outros setores sociais, fazendo com que consigam atuar em setores que nem toda a população tinha acesso. A elite de homens de negócios se diferenciava dos demais comerciantes, então, pela forma como realizavam sua atividade comercial – longas distâncias – e, também, de acordo com Moutoukias (1998), devido ao domínio de saberes específicos para realizar esse tipo de negócio, ao acesso que tinham ao crédito e à capacidade de controlar e criar redes de laços pessoais e familiares que auxiliavam na mobilização de recursos. Sua habilidade em construir redes possibilitava a organização dos seus negócios com maiores garantias; nesse “tecido de indivíduos”, cada um

conservava uma margem de ação que variava conforme os recursos que possuíam e as relações particulares que construíam (MOUTOUKIAS, 1998, p. 14).

António Hespanha (2007), ao analisar a mobilidade social no Antigo Regime, alerta para o fato de que a ascensão social, a riqueza, a nobreza e o status tinham um significado diferente na época do que possuem hoje e, por isso, essas categorias devem ser pensadas com cuidado. Afirma que a riqueza, nesse caso, tinha seu processo e seu tempo específicos e que não deveria ser propositalmente procurada nem ser obtida com rapidez, pois isso seria “sinal de ambição ilegítima ou conduta desonesta”, sendo a riqueza honesta aquela “já incorporada aos equilíbrios da sociedade” e relacionada a virtudes como “a da prudência, da frugalidade ou da modéstia e, neste sentido, testemunha o agrado de Deus” (HESPANHA, 2007, p. 128). Para o autor, a ascensão social ocasionada pela riqueza não é relevante, pois apenas a graça régia – a mercê dos reis – era mecanismo de promoção social nesta sociedade. Assim,

a riqueza pode constituir um meio legítimo de mudança de estado, se ela mesma não resultar de um processo ilegítimo de aquisição de bens. Por isto, em vez de legitimar a mobilidade social, a riqueza carece, pelo contrário, ela própria, de legitimação. Em si mesma, não garante a justiça da hierarquia social ocupada; antes, necessita da legitimação da justiça (nas formas e nos tempos da sua aquisição) para poder ser reconhecida (HESPANHA, 2007, p. 129).

A mobilidade social seria, dessa forma, aquela que não “fere” o desenvolvimento natural da sociedade, ou seja, que ocorre por meio da “vontade de Deus” – ou de seus representantes legítimos na terra, os reis. É importante, contudo, atentar para o fato de que as mercês concedidas pelos reis eram um movimento que não partia unicamente da vontade real, mas sim que estavam relacionadas ao jogo político de Antigo Regime – à negociação com os súditos e aliados. Nesse sentido, Raminelli (2015) propõe um diálogo com Hespanha (2007) ao demonstrar como, durante o século XVIII na América portuguesa, a riqueza vai ganhando importância e se torna “mecanismo cada vez mais seguro para se obter distinção nobiliárquica” (RAMINELLI, 2015, p. 121).

Durante o setecentos, os feitos militares dos colonos brasileiros – que nos primeiros séculos de colonização garantiam status nobiliárquico para as primeiras famílias – vão perdendo a importância para se alcançar a nobreza⁶³. Essa nobreza, inclusive, entendia a importância de se ter rendas para sustentar a vida luxuosa que ser um nobre exige; assim, o investimento em engenhos, no Rio de Janeiro, não é apenas uma questão de status social em um período em que o açúcar é um

⁶³ D. José I “procurou tirar do abatimento o comércio, incentivar a produção de ouro e inserir os comerciantes de grosso trato na nobreza portuguesa”: a lei de 30 de agosto de 1770 declarou o comércio como profissão “nobre, necessária, e proveitosa” (RAMINELLI, 2015, p. 121).

produto que garante rendimentos significativos. Em uma sociedade de aparências, em que “para atuar como nobres, os indivíduos deveriam ser publicamente reputados como tal, herdar a qualidade e a pureza de seus antepassados, desempenhar cargos, pertencer a confrarias ilustres e viver ao modo da nobreza” (RAMINELLI, 2015, p. 28), ter uma renda mínima era essencial para viver à moda da nobreza.

No século XVII, as capitanias da América portuguesa e o Atlântico sul, na chamada *viragem do Atlântico*, se estabeleceram como áreas estratégicas para a Coroa, sendo um dos motivos o crescimento do comércio açucareiro e do tráfico de escravos. Não é possível, nesse sentido, ignorar a importância do comércio e da acumulação mercantil para o reino, que passa a reconhecer os serviços prestados por seus vassallos no ultramar; no século XVIII, esses súditos “tornaram-se cavaleiros mediante a compra de comprovação de serviços militares e do perdão régio. Para impulsionar o comércio e a real fazenda, o governo pombalino prometeu perdão para o defeito mecânico e hábitos para os interessados em comprar a nobilitação” (RAMINELLI, 2015, p. 46). Além da compra de hábitos militares, os comerciantes passam a exercer pressão sobre os postos da administração local que antes eram monopolizados pela nobreza da terra, como as câmaras municipais. As câmaras eram um modelo do Império português para a organização local de suas colônias, tendo como funções a administração dos assuntos locais: socorrer o Erário Régio quando este se esgotava, administrar os fundos de defesa e de fortificação e, também, manter e sustentar marinheiros e soldados (BICALHO, 2001, p. 198-199).

Através do controle dessas instituições locais, bem como da obtenção de cargos nas ordenanças e de distinções das ordens militares e religiosas, as elites buscavam ter “acesso a honras, privilégios e signos de distinção”, envolvendo-se para isso em disputas com outros grupos influentes – a nobreza da terra disputando cargos com os negociantes no século XVIII –, disputas essas que indicam “a centralidade daqueles cargos não apenas enquanto espaço de distinção e de hierarquização dos colonos, mas, e principalmente, de negociação com a Coroa” (BICALHO, 2001, p. 207). Os poderes locais têm sua composição social modificada, portanto, com o fortalecimento das atividades comerciais, o que mostra que a riqueza é fator importante para a ascensão social dos indivíduos da América portuguesa.

3. TRAJETÓRIA DE ASCENSÃO: O CASO DE ANTÔNIO LOPES DA COSTA

No capítulo anterior, através do estudo de algumas variáveis evidenciou-se diversas estratégias utilizadas pelos agentes mercantis a fim de buscarem a ascensão social. O próprio ato de comerciar possibilitava a ascensão, visto que a acumulação mercantil permitiria recursos para que o agente pudesse arrematar contratos, obter cargos, adentrar em misericórdias ou ordens militares – tudo isso buscando o enobrecimento. No século XVIII, com o crescimento e fortalecimento dos homens de negócio, verdadeira elite entre os comerciantes, ocorreu a predominância da acumulação mercantil na sociedade fluminense, o que acarretou em mudanças na “hierarquia da sociedade colonial, [...] onde uma elite de negociantes se torna preeminente, deslocando, assim, a aristocracia fundiário-escravista” (FRAGOSO, 1998, p. 319). Mesmo tendo que dividir espaço com os negociantes de grosso trato, a nobreza da terra ainda era vista como um objetivo final para os comerciantes que desejavam adentrar no topo da hierarquia social.

Agora, analisarei a trajetória do homem de negócios Antônio Lopes da Costa, um dos 29 agentes mercantis selecionados, a fim de verificar as estratégias utilizadas por ele e, também, demonstrar como ele buscava se aproximar da nobreza da terra por vezes e, por outras, se diferenciar dela. Ele foi escolhido entre o grupo porque, além do fato de haver quantidade considerável de informações sobre sua vida nas fontes utilizadas e na bibliografia consultada, Costa foi um dos maiores arrematadores de contratos reais do Rio de Janeiro no setecentos, obtendo cargos na administração colonial e nas ordenanças. Sua trajetória, dessa forma, ilustra a gama diversa de opções que os agentes mercantis tinham a fim de ascender socialmente. Ademais, o recorte temporal da pesquisa (1732 a 1773) se baseia na vida desse agente: na documentação analisada, ele é citado a partir de 1732 como capitão de navio; nos anos que se seguem, pode-se perceber sua ascensão econômica e social através da obtenção de cargos importantes na administração colonial, da arrematação de contratos e, ainda, do seu casamento e das alianças que formou durante sua vida; em 1773, sua esposa solicitou a tutoria dos filhos e dos bens devido ao seu falecimento⁶⁴. Dessa forma, evidencia-se que ele viveu e atuou como homem de negócios em grande parte do século XVIII, bem como os demais agentes mercantis que fazem parte do grupo selecionado para a pesquisa. No quadro abaixo, são listados os principais eventos da trajetória de Costa, que serão abordados no decorrer deste capítulo:

⁶⁴ AHU_ACL_CU_17, Cx. 95, D. 8252.

Quadro 3: Trajetória de Antônio Lopes da Costa

1732-1733	Capitão de navio
1735	Capitão de navio
1747	Cavaleiro da Ordem de Cristo
1747	Casamento com Dona Francisca
1747-1749	Concedido ofício de Porteiro e Guarda da Alfândega do Rio de Janeiro
1748-1756	Capitão de navio
1753	Membro da Mesa do Bem Comum do Comércio do Rio de Janeiro
1753	Assina representação dos Homens de Negócio do Rio de Janeiro
1756-1759	Constituição da fábrica de arroz
1756	Capitão de navio
1764	Instituiu sociedade para comerciar com Moçambique e Índia
1770	Sargento-Mor
1771	Arrematação de quatro contratos em sociedade
1773	Falecimento

(Fonte: adaptado dos dados apresentados no terceiro capítulo)

O estudo da trajetória desse negociante parte de uma perspectiva micro-histórica: reduzir a escala de análise propicia apreender a diversidade de opções disponíveis para esses indivíduos, suas relações e suas trajetórias no mundo social em que viviam. Busca-se, ao estudar um grupo reduzido de agentes mercantis, “compreender, através da análise mais “fina” dos atores situados no topo da hierarquia social, a complexidade de suas relações e de seus laços objetivos com o conjunto ou com setores da sociedade” (HEINZ, 2006, p. 8). A trajetória de Costa é utilizada para ilustrar algumas das possibilidades de ação dos negociantes; em alguns momentos ele age como grande parte dos homens de negócio agiam e, em outros, suas estratégias diferem do que a maioria procurava fazer. Ele não serve como modelo exemplar e, tampouco, como a exceção à regra: assim como os demais homens de negócio, Costa se movimenta na sociedade de acordo com as possibilidades que possuía, com as escolhas que fazia e sua trajetória, portanto, ilustra algumas das várias formas de ascensão econômica e social no Rio de Janeiro do século XVIII.

3.1. Carreira mercantil

Quando tinha entre 14 e 15 anos de idade, Antônio Lopes da Costa veio de Portugal para o Rio de Janeiro com o objetivo de estudar e recebeu ajuda de seus irmãos que já estavam estabelecidos na praça, Manuel Lopes da Costa e João Lopes da Costa (OLIVEIRA, 2014, p. 275). Na colônia, foi capitão de navio, porteiro e guarda da Alfândega e membro da Junta do Comércio. Além disso, o comerciante e traficante⁶⁵ esteve envolvido em negócios agrícolas, arrematou diversos contratos e foi Sargento-Mor, sendo um renomado homem de negócio da capitania fluminense. Ele tornou-se cavaleiro da Ordem de Cristo em 1747 (PESAVENTO, GUIMARÃES, 2013, p. 85). Conforme já mencionado, a procura por habilitações em ordens militares era comum entre os comerciantes com algum cabedal, que buscavam elevar seu status através da “compra” do enobrecimento. Mesmo no século XVIII, com o comércio tendo mais importância na América lusa, fazer parte da nobreza era sinônimo de prestígio; afinal, para ingressar nas Ordens Militares e também no Santo Ofício, era necessário comprovar a limpeza do sangue⁶⁶. Se comprovada, o indivíduo conseguia o enobrecimento formal – o que era uma estratégia para os comerciantes ascenderem socialmente em uma comunidade em que ser nobre era o padrão mais desejado.

Outra forma de buscar uma aproximação com a nobreza da terra era o investimento em negócios agrícolas: Costa, juntamente com seu sócio Antônio Marques Guimarães, solicitou licença para a montagem de uma fábrica de descascar arroz na região de São Cristóvão em 1756 (CAVALCANTI, 2004, p. 86), fábrica que apenas três anos depois foi assumida por outro comerciante. Além dele, outro negociante do grupo selecionado que participou de empreendimentos agrícolas foi Antônio de Oliveira Durão, que em sociedade com outros negociantes em 1761 instalaram uma fábrica de linho (PESAVENTO, 2013, p. 124). O capital mercantil aplicado em negócios rurais, que utilizavam amplamente mão-de-obra escravizada, reafirmava “uma sociedade que tem por eixo uma estratificação baseada no prestígio social e onde as relações de poder assumem o papel de relações de produção” (FRAGOSO, 1998, p. 367), reiterando a própria estrutura da sociedade. Contudo, além da obtenção de status social, aplicar o

⁶⁵ De acordo com Cavalcanti (2005, p. 67), Antônio Lopes da Costa fez parte, junto com outros agentes, de uma petição em 11/2/1758 em que eram denominados “comerciantes e traficantes”.

⁶⁶ Os proponentes ao ingresso em Ordens Militares e Eclesiásticas precisavam informar onde seus pais e avós viveram e seus “ascendentes eram então investigados para comprovar se eram pessoas cristãs-velhas, limpas de sangue e de geração, sem raça alguma de judeu, cristãos-novos, mouro, mourisco, mulato, infiel, ou de outra alguma nação infecta, e de gente novamente convertida à santa fé católica” (RAMINELLI, 2015, p. 52).

capital em empresas agrícolas também tinha objetivos mercantis, visto o crescimento do comércio do açúcar no século XVIII, o fato de que investimentos em terras e escravos eram aplicações seguras e, por fim, esse tipo de negócio era mais uma opção de lucro para os negociantes. Alguns comerciantes, inclusive, abandonavam as atividades mercantis depois de um período de acumulação para comprarem terras e se dedicarem a fazendas escravistas, buscando uma vida que se assemelhasse àquela da nobreza da terra⁶⁷.

Ainda no que diz respeito aos empreendimentos mercantis de Antônio Lopes da Costa, é importante citar que ele foi capitão de navio, realizando várias viagens entre Rio de Janeiro e Lisboa – o que “reforçava ainda mais o leque informacional” de que dispunha como comerciante, facilitando a realização de empreendimentos de grosso trato (PESAVENTO, GUIMARÃES, 2013, p. 86). Na documentação analisada, Costa aparece como capitão do navio Nossa Senhora do Carmo e Santa Teresa em três ocasiões: em 1732 e em 1733, em que pede permissão para tomar carga em Pernambuco antes de retornar ao Rio de Janeiro⁶⁸; e, depois, em 1735, quando pede licença para tomar carga na Bahia ou em Pernambuco⁶⁹. Também é identificado como capitão da Nau Nossa Senhora do Carmo, São Domingos e São Francisco em três ocasiões no ano de 1756, referentes ao transporte de correspondências entre Lisboa e Rio de Janeiro⁷⁰. Costa é capitão desta Nau desde pelo menos 1748, quando aparece na documentação requerendo autorização para adquirir madeira de tapinhoã⁷¹ para forrar a embarcação⁷².

Muitos homens de negócio investiam na compra de embarcações de pequeno e grande porte: para empreendimentos de longas distâncias era necessário, além do capital para o custeio da atividade, a propriedade de navios para realizá-la. Conforme Fragoso (1998, p. 235), a comunidade mercantil fluminense tinha acesso à propriedade de embarcações, o que possibilitava a esses

⁶⁷ Conforme Fragoso (1998, p. 368), isso acarretava na “transformação de segmentos do grupo mercantil em elementos da aristocracia fundiário-escravista”.

⁶⁸ Nas duas ocasiões, a permissão foi concedida (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 31, D. 7272-7273; AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 33, D. 7758-7759).

⁶⁹ Novamente, a licença lhe foi concedida (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 37, D. 8724-8725).

⁷⁰ Levava cartas de Lisboa para serem entregues ao governador do Rio de Janeiro (AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5033) e a outras figuras importantes da cidade, como ao chanceler (AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5031) e ao intendente geral do ouro (AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5030).

⁷¹ Tapinhoã é o nome popular dado a uma espécie de árvore nativa da costa brasileira; sua madeira, de alta qualidade, é utilizada primordialmente na construção de embarcações. Fonte: <http://cncflora.jbrj.gov.br/portal/pt-br/profile/Mezilaurus%20navalium>. Acesso em 06/11/2016, 20h.

⁷² O pedido pela madeira ocorre em 1748 (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 57, D. 13444) e, novamente, em 1751, onde consta que é necessário pedir permissão porque era proibido a particulares carregarem a madeira (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 65, D. 15244-15246).

agentes a ação não apenas como consignatários, mas também de forma autônoma no comércio de grosso trato. E justamente devido à quantidade de informações que Antônio Lopes da Costa, como capitão de navio, apreendeu sobre negócios mercantis, foi possibilitado a ele a participação em outros empreendimentos de grosso trato: foi procurador, no Rio de Janeiro, de diversos homens de negócio lisboetas, franceses, britânicos e alemães; ademais, estava envolvido no comércio de tecidos com a Índia (PESAVENTO, GUIMARÃES, 2013, p. 86).

A importância deste comerciante na sociedade do Rio de Janeiro no setecentos pode ser verificada, também, com a obtenção de cargos administrativos. Costa foi Sargento-Mor em 1770⁷³; postos nas ordenanças eram visados por homens de negócio pois permitiam obtenção de certo status social perante a sociedade – como eram cargos sancionados pela Coroa, quem os conseguisse era tido como homem importante para o bom funcionamento do Império. Além disso, fez parte da Alfândega do Rio de Janeiro como Porteiro e Guarda em 1747⁷⁴, servindo no ofício por três anos; cargos na Alfândega, conforme já mencionado no capítulo anterior, eram estrategicamente importantes para homens de negócio, afinal possibilitavam a formação de alianças com outros negociantes, eram altamente rentáveis e suas funções se referiam às do cotidiano dos comerciantes. É importante evidenciar que Antônio Lopes da Costa ofereceu um donativo de dois contos e novecentos mil réis para obter o cargo, um valor bastante elevado; em outras palavras, ele desembolsou bastante dinheiro para “conquistar” o ofício na Alfândega.

De acordo com Gallo (2000), foi instituído em 1741 o donativo para a provisão de ofícios na Colônia – uma possibilidade para a Coroa de obter uma renda ampla e regular, renovável com o tempo⁷⁵. Quem desejasse determinado ofício apresentava sua oferta – o donativo – que era analisada pelo Conselho Ultramarino. Este órgão arrematava o ofício para aquele que oferecesse a maior quantia, desde que o postulante fosse *apto* ao serviço, outorgando a provisão pelo tempo de três anos; caso precisasse se ausentar, o ganhador poderia indicar um substituto para sua função (GALLO, 2000, p. 106-107). A aptidão necessária, nesse sentido, não se relacionava apenas com competência profissional para o exercício de determinada função, mas sobretudo significava que a

⁷³ Conforme Pesavento e Guimarães (2013, p. 86).

⁷⁴ Em 1747, foi decretado pelo rei D. João V a serventia de Porteiro e Guarda da Alfândega do Rio de Janeiro para Antônio Lopes da Costa (AHU_ACL_CU_017, Cx. 40, D. 4107).

⁷⁵ A arrematação de ofícios através da oferta de donativos não era a única manifestação de venalidade pública no Império português, mas foi singular por ser fundada em um conjunto preciso de leis e regulamentos e não apenas no costume (GALLO, 2000, p. 99).

pessoa que desejasse o cargo estivesse em conformidade com critérios tradicionais de poder, honra, status e riqueza de uma sociedade de Antigo Regime (GALLO, 2000, p. 101).

A venalidade dos ofícios no Império português não era admitida pela monarquia; era maquiada na legislação como a doação de uma quantia para a obtenção de cargos, uma prestação de serviços que justificaria a mercê dada pela Coroa – o ofício – ao donatário, em uma lógica benéfica de Antigo Regime. Dessa forma, oferecer uma quantia para conquistar um cargo não era visto e nem entendido como “uma verdadeira venda, pois o montante pago era uma mera doação, correspondendo ao dever de gratidão para com o rei que lhe concedera o ofício” (HESPANHA, 2001, p. 184-185). No setecentos, portanto, a propriedade dos ofícios estava disponível às elites econômicas locais, que se esforçavam para obtê-la – como Antônio Lopes da Costa, que desembolsou uma quantia elevada para se tornar Porteiro e Guarda da Alfândega –, afinal muitos dos cargos possibilitavam a acumulação de capital mercantil e, também, político.

Nota-se, então, que Antônio Lopes da Costa teve uma trajetória intensa no mundo comercial, acumulando cargos e conhecimento. Com o estabelecimento da Mesa do Bem Comum do Comércio, ele passa a ser identificado na documentação como homem de negócio. A criação da Mesa do Bem Comum do Comércio do Rio de Janeiro em 1753, que depois se tornaria a Junta do Comércio em 1756, ocorreu visando determinar regras para o comércio e para os comerciantes do Rio de Janeiro, normatizando as relações entre eles. Buscava também apoiar a atividade mercantil, descrita pelos fundadores das instituições como o bem maior da sociedade. Na introdução do Compromisso de firmação da Mesa⁷⁶, lê-se:

Nós abaixo assignados homens de neg[ocio], e moradores nesta Praça do Rio de Jan[ei]ro dezejando q[ue] o comercio della se iguale ao das mais do R[ei]no, e conhecendo a impossibilid[ad]e, e dezordem que o mesmo padece na falta de q[ue]m com Zello, e verd[ad]e proponha a S. Mag[estad]e [...] procurando aplicar a huá materia de tanta consideração o meyo mais proporcionado em pró do bem comum do Comercio (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331. Fl. 1).

Percebe-se que um dos objetivos dos homens de negócio era tornar o comércio do Rio de Janeiro compatível com o das demais praças do Império português; para isso, era necessário organizar as pessoas que zelassem pelo comércio, e essas pessoas eram os homens de negócio. Seguindo a leitura do documento, temos a definição do termo *homem de negócio* – praticar o comércio “do mar em fora”, ou seja, o comércio atlântico, de longas distâncias:

Havendo hum livro em q[ue] se assentem por Irmãos uncam[en]te os Homêns de neg[ocio]o desta Praça, que *comercião de mar em fora, e forem conhecidos como*

⁷⁶ AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331.

taes, p[ar]a delles no fim de cada tres annos se ellegerem Doze pessoas das mais aptas, e intelligentes no trato mercantil, que congregados em Meza no lugar q[ue] p[ar]a isso se destinar confirão as proposições, e requerim[en]tos que forem precisos fazerse a favor do bem comum do Comercio (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331. Fl. 1v. Grifos nossos).

Conforme o trecho grifado, os comerciantes do Rio de Janeiro determinaram que eram homens de negócios os que praticavam o comércio de grosso trato e, além disso, que eram reconhecidos como tais por seus pares. Esses indivíduos, aptos e inteligentes, fariam parte da Mesa e trabalhariam para que o comércio, sempre identificado como o bem comum das nações, tivesse o funcionamento adequado e fosse protegido e preservado. A cada três anos os componentes da Mesa seriam renovados, e algumas de suas funções eram: manter a confidencialidade sobre os assuntos discutidos, agindo sempre em prol do bem do comércio e jamais em proveito próprio; manter laços com a Igreja católica, construindo uma Igreja próxima do local em que deverão se encontrar; atender os comerciantes que precisarem de conselhos e ajuda. Ademais, todos os navios que chegarem ao porto do Rio serão obrigados a darem parte na Mesa, declarando sua carga; os membros da Mesa não receberão pagamento pela função, farão obras de caridade e prestarão auxílio às famílias dos membros que porventura falecessem.

Do grupo de 29 agentes mercantis selecionados para este estudo, Antônio Ramalho e Antônio de Oliveira Durão já são deputados, enquanto que outros assinam como futuros membros da Mesa, como o próprio Antônio Lopes da Costa, além de Antônio Álvares de Oliveira e Antônio José Diniz⁷⁷. Participar da Mesa do Bem Comum e da Junta do Comércio⁷⁸ era sinônimo de poderio econômico e prestígio entre os homens de negócio, visto que os participantes eram eleitos por seus pares para proteger o que era, para eles, o bem mais precioso da sociedade. Além de ser a comprovação de que o indivíduo não só era um reputado homem de negócio, como também um dos mais importantes da praça, a participação nessas instituições reforçava os laços mercantis e de amizade com outros comerciantes e possibilitava a formação de novas redes, assim como auxiliava os seus membros a ficarem sempre informados do que acontecia no meio mercantil da cidade – o que facilitava o bom andamento dos negócios de cada um.

No mesmo ano da criação da Mesa, Antônio Lopes da Costa assina uma representação, juntamente com outros negociantes, na qual se identificam como homens de negócio moradores do

⁷⁷ Antônio José Diniz, membro da Mesa do Bem Comum, aparece na documentação analisada entre 1743 a 1754.

⁷⁸ Conforme Oliveira (2014, p. 267), Antônio Lopes da Costa foi o oitavo deputado da Junta do Comércio.

Rio de Janeiro⁷⁹. Do grupo de 29 agentes mercantis, além de Antônio Lopes da Costa assinam essa representação Anacleto Elias da Fonseca, Antônio Álvares de Oliveira, Antônio de Oliveira Durão, Antônio José Diniz e Antônio Ramalho. Nesse documento, os homens de negócio se unem como grupo buscando defender seus interesses do que eles consideram um mal-entendido: uma frota que chegou de Lisboa teve sua carga recolhida – carga que estava sem os selos necessários, ou carga que era proibida e, ainda, carga ilegal, configurando contrabando. Contudo, os homens de negócio explicam em várias páginas porque tais fazendas, em verdade, não serviram a nada ilícito: segundo eles, uma série de causalidades e agências de boa fé fizeram com que tais mercadorias aparecessem nessa frota, sendo vendidas de forma legítima. Conforme o que narram no documento, essas mesmas fazendas foram confiscadas anteriormente em Lisboa e postas a leilão; os homens de negócio estavam receosos em comprá-las, visto que eram ilegais, mas foi assegurado pelo Provedor da Fazenda de Lisboa que elas poderiam ser comerciadas livremente. Assim, eles as compraram, com o aval da Fazenda, e as revenderam. Se forem apreendidas, grandes prejuízos seriam causados aos envolvidos, configurando em uma ameaça ao comércio e a toda a sociedade, já que:

Sendo o Comercio huma das couzas mais vitais ao bem commum e em que se estabelecem as Monarchias porque tanto os Escritores como os Jurisconsultos chamarão huns ao Comercio membros da Republica outros dos Imperios alma e vida dos povos e finalmente outros quinto elemento tendo todos por mais opulentos os Estados e Monarchias em que gira o mayor comercio ficará esta Praça sendo huma das mais estabelecidas que tem Sua Magestade reduzida a mayor miseria sem esperança de com brevidade se poder restabelecer [...] (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 70, D. 16201. Fl. 3v).

Conforme os homens de negócio, prejudicar os seus negócios é prejudicar toda a cidade e, inclusive, o próprio Império português, visto a importância do Rio de Janeiro para o comércio marítimo; a cidade não se recuperaria desse baque tão cedo. Além disso, o grupo reforça a importância da Alfândega, que não pode ser prejudicada pelo ocorrido pois, com seus rendimentos, contribui para a construção de presídios no Rio Grande de São Pedro e em Santa Catarina, bem como ajuda na manutenção das praças da Colônia do Sacramento e de Santos. Este documento mostra a capacidade argumentativa dos homens de negócio, unidos aqui como um grupo guiado por interesses em comum e buscando a defesa em uma situação que consideram injusta. A fim de mostrarem sua importância e a importância de suas reivindicações, elucidam como o comércio é essencial para o funcionamento do Império português.

⁷⁹ “Representação dos Homens de negócio da Praça do Rio de Janeiro, sobre o carregamento e partida dos navios da frota e os despachos das fazendas na Alfândega” (AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 70, D. 16201).

3.2. Matrimônio

Grande parte dos homens de negócio não se casavam: o casamento exigia a formação de laços sociais permanentes e, pela atividade mercantil requerer deslocamentos constantes, formar relações matrimoniais era difícil. Entretanto, era uma estratégia importante para a inserção social, visto que a maioria dos negociantes fluminenses vinham do Reino; assim, “casar-se no Rio de Janeiro representava enraizar-se, inserir-se de forma permanente na sociedade colonial”, o que significa que “o casamento representava um eixo estruturante da comunidade mercantil carioca” (SAMPAIO, 2014, p. 194). O casamento de Antônio Lopes da Costa certamente influenciou muito suas decisões subsequentes no mundo mercantil, bem como possibilitou a ele transitar em lugares que muitos outros negociantes não conseguiam. Isso porque ele se casou com uma filha de um nobre da terra, Dona Francisca Antunes Maciel da Costa, o que ocasionou em sua inserção em uma família importante da cidade, facilitando seu enraizamento na sociedade e a obtenção de cargos significativos, bem como sua ascensão social. Não é coincidência que, no mesmo ano em que se casa, ele também obteve titulação numa ordem militar e cargo na Alfândega da cidade.

As informações obtidas sobre o casamento de Costa foram retiradas do trabalho de Oliveira (2014). A autora utilizou os banhos matrimoniais como fonte para seu estudo: quem desejasse se casar precisava, no século XVIII, dar entrada no longo processo dos banhos matrimoniais na câmara episcopal, adequando-se a algumas regras como ser “livre e desimpedido, sem promessa de casamento com outra pessoa, não possuir voto de castidade ou qualquer outro voto religioso”. Era recolhido o depoimento dos contraentes e também de testemunhas (OLIVEIRA, 2014, p. 264). O processo de Antônio Lopes da Costa é muito interessante: foi um dos poucos homens de negócio que se casaram com filhas de indivíduos nobres da terra e, aparentemente, seus sogros não estavam muito dispostos a permitirem esse casamento, como se verá a seguir; além disso, seu casamento demonstra que Costa já era um negociante rico e influente e que os enlaces matrimoniais podiam ser guiados com a ajuda do capital mercantil.

Costa deu entrada em 13 de maio de 1747 na Câmara Eclesiástica nos banhos matrimoniais para se casar com Francisca Antunes Maciel da Costa; em seu depoimento, afirma ser natural da freguesia de São Cristóvão de Rio Mau, termo da Vila de Barcelos, Arcebispado de Braga, Portugal, sendo filho legítimo de João Lopes e de Andresa Gonçalves. Já Francisca é natural do

Rio de Janeiro e filha legítima do capitão de infantaria João Antunes Lopes Martins⁸⁰ e de Dona Florência da Guarda Maciel da Costa. Citando o depoimento de Costa:

[...] cujas promessas fizeram ocultamente com correspondências particulares; e porque a dita contraente é filha de um homem poderoso pela ocupação que exerce nessa cidade, e se descobrir este ajuste poderá embarçá-lo com temores na dita filha, extorquindo-lhe o consenso, e poderá contra o suplicante armar também alguma ruína, quer este receber-se para desencargo de sua consciência com a suplicada sem admoestações (ACMRJ. Cx. 1007 Doc. 1261 apud OLIVEIRA, 2014, p. 266).

Seu futuro sogro era um homem poderoso na sociedade fluminense e, como se vê no trecho acima, se ele descobrisse os planos de Costa para casar-se com sua filha, poderia prejudicar tanto a filha como o negociante. O pai da noiva, conforme dito, era capitão de infantaria, enquanto que a mãe da noiva descendia de uma das mais antigas famílias da nobreza da terra⁸¹. O receio que Antônio Lopes da Costa possuía de seu futuro sogro pode ter sido originado pelo fato de que, pela importância de João Antunes na sociedade fluminense e pelas origens nobres da família, “não lhe agradaria muito a ideia de casar sua filha com um comerciante” (OLIVEIRA, 2014, p. 267). Dessa forma, Costa solicitou ao juiz dos casamentos a aceleração do processo, pagando uma quantia de dois contos e quatrocentos mil réis – quantia muito alta para a época. O sogro de Costa, ao que tudo indica, não atrapalhou os arranjos depois disso e, em menos de um ano, os banhos foram concluídos e o casamento foi realizado.

O processo de casamento de Antônio Lopes da Costa pode ser considerado uma exceção entre os homens de negócio do Rio de Janeiro do século XVIII: poucos contraíam matrimônio e, destes, menos ainda com filhas de famílias da nobreza da terra. Como se pode perceber, nem sempre os matrimônios eram feitos sem atritos entre as partes e, também, nem sempre se contava com o planejamento ou mesmo com o apoio dos pais. Pode-se inferir, ademais, que “existiam negociantes que preferiam se casar com mulheres pertencentes a uma das famílias da nobreza da terra como estratégia para alcançar o topo da hierarquia social e estabelecer-se definitivamente na política da cidade” (OLIVEIRA, 2014, p. 267). Não se pode afirmar que Antônio Lopes da Costa casou-se com Francisca Antunes Maciel da Costa meramente por interesses ou por estratégia; contudo, é evidente que o casamento lhe possibilitou o estabelecimento com mais segurança na

⁸⁰ João Antunes Lopes Martins teve carreira militar, exercendo diversos postos nas ordenanças e chegando ao posto de tenente-coronel em 1756, uma “das mais altas patentes militares a que se poderia chegar naquele período, o que reafirma o prestígio de Lopes Martins e justifica o temor de Antônio Lopes da Costa” (OLIVEIRA, 2014, p. 266-267).

⁸¹ A família de Dona Florência Maciel da Costa teve como um de seus fundadores Antônio Maciel da Costa e o Capitão Manuel da Guarda Muniz (OLIVEIRA, 2014, p. 266).

cidade, atado a uma família importante e que lhe ajudou a ascender socialmente – no mesmo ano tornou-se Cavaleiro da Ordem de Cristo e obteve o posto de Porteiro e Guarda da Alfândega – e economicamente, pois a partir de então ele passa a arrematar contratos importantes e acumular experiências no grosso trato, tornando-se posteriormente deputado da Junta do Comércio.

Casar-se com filhas de oficiais régios ou de homens que possuíam patentes militares era uma estratégia que visava a formação de alianças sociais e políticas, a fim de possibilitar a ascensão social: uma forma, encontrada por negociantes que em sua maioria vinham de fora da colônia, de “gerir as incertezas que a vida e a sociedade impunham” no além-mar, formando alianças “com pessoas de confiança ou com altos funcionários da administração régia”, afinal “o poder político das famílias não se encontrava somente no acesso aos postos, mas também na possibilidade de influenciar quem exercia os mesmos” (OLIVEIRA, 2014, p. 271). Participar desse tipo de rede, portanto, poderia facilitar a ascensão econômica e social dos comerciantes, assim já inseridos na sociedade, e influenciar na formação de alianças com outros comerciantes ou membros da nobreza da terra. Outro exemplo encontrado no grupo selecionado de homens de negócio que se casam com filhas de famílias da nobreza da terra é o de Anacleto Elias da Fonseca, que em 1743 contraiu matrimônio com Joana Maria de Seixas, filha legítima de membros da nobreza da terra⁸². Anacleto era familiar do Santo Ofício desde 1742; as irmãs de Joana Maria de Seixas também se casaram com familiares do Santo Ofício. O casamento com Joana proporcionou a Anacleto a entrada em uma rede política importante – tanto que, em 1759, já aparece como cavaleiro da Ordem de Cristo (PESAVENTO, 2013, p. 126-127).

Contudo, grande parte dos comerciantes que se casavam buscavam se unir com famílias já inseridas em atividades mercantis – uma estratégia para beneficiar os negócios. Os casamentos endogâmicos – comerciantes se casando com filhas de comerciantes – mostram que os agentes mercantis cada vez mais se tornavam independentes em relação à nobreza da terra; esse tipo de união significava um “caminho mais sólido para construir alianças para se estabelecer na cidade” e se constituir como uma nova elite, formando famílias de negociantes (OLIVEIRA, 2014, p. 270). Uma das filhas de Antônio Lopes da Costa, Dona Ana Francisca Maciel da Costa, casou-se em

⁸² Na diligência de habilitação de familiar do Santo Ofício de Anacleto (1742) foi anexada a diligência de sua esposa, Joana Maria de Seixas (1745). Consta que ambos se casaram em 1743, na freguesia da Candelária (Fl. 16 – 16 v.), de onde Joana é natural, filha legítima de André de Barros Brandão e de D. Luiza de Seixas, moradores na dita Cidade (ANTT: Tribunal do Santo Ofício, Conselho Geral, Habilitações, Anacleto Elias da Fonseca, mc. 1, doc. 3).

1772 com Brás Carneiro Leão, homem de negócios 25 anos mais velho que ela⁸³. Brás Carneiro Leão teve uma trajetória de ascensão social marcada pela atividade mercantil, vindo de Portugal quando adolescente e tendo um casamento tardio, quando seus negócios já estavam consolidados, com uma filha de um homem de negócios importante do Rio de Janeiro (SILVA, 1998, p. 124-125). No grupo analisado, ainda, temos Antônio de Oliveira Durão, que casou-se com Jacinta Tereza Lourença de Jesus em 1747, filha do sargento-mor e homem de negócios Bento de Oliveira Braga (OLIVEIRA, 2014, p. 276). Formou-se uma rede de apoio entre comerciantes: depois da morte de Durão, um dos homens de negócio com quem ele tinha sociedade, Manoel da Costa Cardoso⁸⁴, doou uma casa para a viúva Jacinta na freguesia de São Francisco Xavier do Engenho Velho em 1785⁸⁵.

3.3. Sociedades

Conforme já mencionado, Antônio Lopes da Costa faleceu por volta de 1773, quando sua viúva, Dona Francisca Antunes Maciel da Costa, aparece na documentação solicitando a tutoria dos cinco filhos do casal, na época menores de idade. A partir do seu falecimento, consegue-se visualizar algumas sociedades construídas por Costa ao longo de sua vida e da importância das mesmas, cuja continuidade é dada pelos seus familiares mesmo após a sua morte. De acordo com Maria Beatriz Nizza da Silva (1998), a esposa de Antônio passou a inventariar os bens e as sociedades do marido imediatamente após sua morte. Uma das sociedades em questão havia sido formada com o negociante João Antunes de Araújo Lima, no Rio de Janeiro; Dona Francisca continuava como sócia, porém encontrava dificuldade em inventariar todas as dívidas e fazendas advindas dessa sociedade, cujos negócios se estendiam por diversas localidades, como Minas Gerais, Goiás, Rio Grande e, também, Colônia do Sacramento.

Além disso, Antônio Lopes da Costa fora o caixa de uma sociedade estabelecida em 1764 que negociava com diversos portos na Índia e em Moçambique, “para onde navegavam um navio,

⁸³ O casal teve seis filhas e dois filhos; as netas de Antônio Lopes da Costa se casaram, também, com membros da elite mercantil e da elite burocrática, conforme Silva (1998, p. 125).

⁸⁴ Este comerciante, além da ligação com Antônio de Oliveira Durão, era sócio em arrematações de contratos com Antônio Lopes da Costa e também com Anacleto Elias da Fonseca (PESAVENTO, 2013, p. 134).

⁸⁵ AHU_ACL_CU_017, Cx. 114, D. 9385.

uma corveta e uma sumaca”, sendo que muitas “mercadorias desta sociedade se encontravam ainda na Alfândega do Rio de Janeiro e na casa da viúva” (SILVA, 1998, p. 120). Dona Francisca faleceu antes do inventário dessas sociedades ser concluído e, em 1792, Joaquim Antônio da Costa⁸⁶, filho do casal, selecionado como testamenteiro, precisou arcar com os inventários do pai e da mãe. As sociedades mercantis estabelecidas por Antônio Lopes da Costa seguiram funcionando mesmo com sua morte – sociedades que envolvem diversas e distantes localidades e que, portanto, deveriam envolver também grandes possibilidades de acumulação.

A importância das relações sociais estabelecidas pelos comerciantes a fim de serem bem-sucedidos nos seus negócios pode ser vista também na arrematação de contratos. Pesavento (2013, p. 130) arrola, para o período de 1750 a 1770, os principais contratadores da praça do Rio de Janeiro, com a média do número de sócios que tinham por contrato. Nessa listagem, encontram-se três comerciantes que pertencem ao grupo selecionado para este trabalho: Agostinho de Faria Monteiro, que nesse período arrematou 4 contratos com a média de 11 sócios no valor total de 104 contos de réis; Anacleto Elias da Fonseca, que arrematou 12 contratos com a média de 6 sócios no valor total de 472 contos de réis; e, por fim, Antônio Lopes da Costa, que arrematou 6 contratos com a média de 10 sócios no valor total de 277 contos de réis. A importância da arrematação de contratos e a possibilidade de acumulação de capital que eles ofereciam já foi discutida no capítulo anterior; vale ressaltar que Antônio Lopes da Costa figurava como um dos principais contratadores, o que supunha que era um negociante com cabedal suficiente para tanto e, também, que tinha boas relações para a formação de sociedades.

Antônio Lopes da Costa e Anacleto Elias da Fonseca possuíam uma relação comercial intensa, sendo sócios na arrematação de diversos contratos. Ao abordar a escolha de Anacleto para seus sócios, Pesavento (2013, p. 128) usa como exemplo a relação dele com Antônio Lopes da Costa: a seleção dos sócios era feita com cuidado, visto que os negócios envolviam grossos cabedais; é necessário que exista entre os sócios, dessa forma, um elevado nível de confiança – que é construída com o correr dos anos, baseada nas relações estabelecidas entre os sócios ou a partir de informações obtidas sobre as pessoas. Anacleto e Antônio, sabendo da trajetória um do outro, construíram uma relação de confiança conforme realizavam negócios em conjunto. Um dos

⁸⁶ Sabemos que Antônio e Dona Francisca tiveram cinco filhos, mas até o momento só conseguimos obter informações de dois deles: Joaquim Antônio da Costa, que provavelmente era o filho mais velho, testamenteiro dos pais; e Dona Ana Francisca Maciel da Costa, já citada anteriormente por conta do seu casamento com o homem de negócio Brás Carneiro Leão.

exemplos encontrados é relativo à arrematação por Manoel da Costa Cardoso, em 1771, de 4 contratos régios importantes (passagens dos rios Paraíba e Paraibuna; direitos da saída dos escravos que vão para as Minas Gerais; subsídio do azeite doce; subsídio da aguardente do reino e das ilhas), tendo como sócios, entre outros, Antônio Lopes da Costa e Anacleto Elias da Fonseca (PESAVENTO, 2013, p. 134). Manoel precisava conhecer bem a trajetória de Antônio e Anacleto, confiando a eles a responsabilidade de contratos tão importantes, que envolviam deslocamentos para além do Rio de Janeiro e o contato com grandes quantias, gerando acumulação de capital considerável. Não era qualquer comerciante que daria conta de tamanho encargo – mas Anacleto e Antônio eram dois dos principais homens de negócio de sua sociedade.

O comércio de longa distância tinha as suas dificuldades: era preciso conhecer os diferentes mercados, acompanhar as conjunturas, possuir cabedal que propiciasse deslocamentos quando necessários, além de todo o risco envolvido. Dessa forma, o deslocamento do negociante era fundamental para que este adquirisse conhecimento e estabelecesse contatos, formando redes de negócios – essenciais para o funcionamento do comércio e que eram feitas na base de “relações contínuas e, portanto, de confiança entre os indivíduos que nele atuavam” (SAMPAIO, 2014, p. 189). Essas redes comerciais funcionavam através de sociedades ou procurações: as primeiras institucionalizavam as relações entre dois ou mais comerciantes, objetivando a atuação deles em conjunto em determinado ramo mercantil; já as segundas se baseavam na nomeação de procuradores em outros lugares, que agiriam em benefício do outorgante da procuração. As sociedades geralmente envolviam o deslocamento de um dos sócios para outro lugar, enquanto que as procurações concediam amplos poderes para o procurador que já se encontrava em outra localidade. De qualquer forma, ambas pressupunham a existência de vínculos prévios entre as partes (SAMPAIO, 2014, p. 189-190), ou seja, um elevado nível de confiança para confiar negócios a outros comerciantes.

É importante frisar, contudo, que as relações sociais auxiliavam os comerciantes para além do mundo mercantil, sendo estratégias essenciais para a ascensão social, pois não se pode pensar que o mundo comercial, numa sociedade de antigo regime, funcionasse de maneira independente do restante da vida dos agentes mercantis. As redes formadas por negociantes, portanto, “estavam longe de serem puramente mercantis”, tendo também como objetivo “o estabelecimento ou o reforço de relações sociais mais amplas” (SAMPAIO, 2014, p. 190), como amizade e matrimônio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste trabalho, busquei mostrar, através do estudo de um grupo de agentes mercantis – selecionados por atuarem no tráfico de escravos para a Colônia do Sacramento no século XVIII –, as estratégias de ascensão social por eles utilizadas. Pode-se concluir que o crescimento da cidade do Rio de Janeiro durante o setecentos está relacionado com a atividade mercantil no Atlântico sul, especialmente no que diz respeito às Minas de ouro e ao tráfico de escravos; essa atividade era controlada, mas não monopolizada, pelos homens de negócio, a elite entre os comerciantes. Esse grupo reiterava, através do domínio do comércio de grosso trato, a hierarquização da própria sociedade – que, apesar de bastante estratificada, permitia a ascensão social desses indivíduos através da participação em ordens militares e eclesiásticas, da obtenção de cargos na estrutura administrativa e nas ordenanças e, também, das redes comerciais e pessoais que formavam.

Ao analisar a trajetória de Antônio Lopes da Costa em busca da ascensão social, percebe-se que suas escolhas e suas ações variam entre a aproximação e o afastamento da nobreza da terra. Ele teve uma participação intensa no mundo mercantil, marcando seu espaço como comerciante: foi um reputado capitão de navio, com negócios envolvendo a Índia; foi procurador de negociantes estrangeiros; investiu pesadamente na arrematação de contratos importantes; obteve um posto na Alfândega do Rio de Janeiro; envolveu-se com o tráfico de escravos; participou da Mesa do Bem Comum do Comércio e da Junta do Comércio; foi, finalmente, um dos mais relevantes homens de negócio da cidade no setecentos. Contudo, muitas de suas ações foram voltadas, também, para a aproximação com a nobreza da terra: sua titulação como Cavaleiro da Ordem de Cristo; seu casamento; o investimento em negócios agrícolas e seu cargo nas ordenanças. Esse tipo de atitude não era incomum e nem contraditória entre os homens de negócio: eles precisavam defender o comércio e se firmarem como negociantes, pois era daí que advinham seus rendimentos; a riqueza que acumulavam os possibilitaria alcançar um status social elevado, aproximando-se da nobreza da terra – um objetivo comum em uma sociedade na qual o prestígio se relacionava com viver ao modo dessa nobreza tropical.

De acordo com João Fragoso (1998), os negociantes constituíam sua riqueza através do que ele chama de *fortunas jovens* e *fortunas velhas*. As fortunas jovens são aquelas formadas por dívidas ativas (o trabalho com crédito) e pelo estoque de mercadorias, o que condiz com a fase em que os comerciantes estão atuantes, acumulando capital; já as fortunas velhas são as formadas por

prédios urbanos, terras e rendas, sobrando pouco espaço para o comércio. Isso significa que “a acumulação mercantil pode servir de mecanismo gerador de fortunas rentistas e, portanto, representar uma forma de ascensão social do mercador na hierarquia social do Antigo Regime” (FRAGOSO, 1998, p. 348). Se o negociante assim desejasse, e durante sua vida conseguisse acumular capital suficiente, o comércio viabilizaria a ascensão social através do investimento em empreendimentos que gerassem uma aproximação com o modo de vida da nobreza, transformando a fortuna jovem em velha: é o caso da participação em ordens militares e religiosas, na Câmara municipal, o investimento em terras, chácaras e engenhos.

Como eram os homens de negócio – a elite entre os comerciantes – que ditavam o ritmo do mercado, pode-se concluir que “os investimentos do excedente econômico em fortunas rentistas, de uma forma ou de outra, reiteram a hierarquia e a sociedade consideradas” (FRAGOSO, 1998, p. 349); é a elite econômica aplicando os lucros de seus empreendimentos mercantis em fortunas rentistas e em formas de não-trabalho a fim de alcançar um status social mais elevado e compatível com o da nobreza da terra. Eventualmente, muitos abandonavam os riscos do ato de comerciar pela vida mais calma da nobreza, mesmo que perdessem dinheiro com isso. A sociedade colonial no Império português, portanto, era uma sociedade que reproduzia sua ordem hierárquica ao realçar a importância da nobilitação; os comerciantes de grosso trato que aplicavam seus rendimentos na produção de prestígio buscavam fazer parte do topo da pirâmide daquela sociedade, e a acumulação mercantil era, definitivamente, um caminho para isso acontecer.

FONTES E BIBLIOGRAFIA

FONTES:

ACMRJ. Colônia do Sacramento. Livro 2º de óbitos de livres e escravos (1735-1747), fl. 91-137v; Livro 6º de óbitos de negros, índios, mulatos e cativos (1747-1774), fl. 1-54v.

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 79, D. 18331 (Compromisso da Mesa do Bem Comum do Comércio do Rio de Janeiro, 1753).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 50, D. 11822-11823 (Requerimento de Antonio Ramalho, negociante da Praça do Rio de Janeiro, em que pede licença para mandar uma embarcação a Benguela e carregar 350 escravos, 1743).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 49, D. 4902 (O recebedor da Fazenda Real Agostinho de Faria Monteio remete relação das quantias [...], 1755).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 52, D. 5194 (Ofício do governador interino José Antônio Freire de Andrade ao secretário da Marinha e Ultramar, Tomé Joaquim da Costa, sobre a nomeação de alguma pessoa para ocupar o cargo de Recebedor da Fazenda Real, 1757).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 53, D. 5312 (O Almojarife da Fazenda Real do Rio de Janeiro, Antônio Alvares de Oliveira [...], 1758).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 10980 (Requerimento do Capitão Domingos Corrêa Bandeira, Almojarife da Fazenda Real do Rio de Janeiro [...], 1740).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 40, D. 4107 (Decreto do rei D. João V, dando a Antônio Lopes da Costa a serventia de Porteiro e Guarda da Alfândega do Rio de Janeiro [...], 1747).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 42, D. 4348 (Decreto do rei D. João V, concedendo a Bernardo Pereira de Faria o ofício de Escrivão da Balança da Alfândega do Rio de Janeiro, 1749).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 42, D. 4346 (Requerimento do Juiz da Alfândega do Rio de Janeiro, Domingos Martins Brito [...], 1749).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 39, D. 4097 (Luís Duarte Francisco, tesoureiro da Alfândega do Rio de Janeiro, arrecadou as propinas [...], 1747).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 81, D. 18745 (Requerimento de Frutuoso Pereira, D. Rita Mathilde de Macedo e Marcelino da Costa Barros, relativo ao sequestro feito ao Tesoureiro do Juízo da Alfândega Luiz Duarte Francisco, 1755).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 51, D. 5117 (Requerimento dos procuradores do cabido da Casa da Moeda do Rio de Janeiro, Antônio de Oliveira Durão e Antônio Pinto de Miranda [...], 1756).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 55, D. 12831-12837 (Requerimentos do Capitão Domingos Corrêa Bandeira, Moedeiro do número da Casa da Moeda do Rio de Janeiro [...], 1746).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 10986 (Autos de justificação testemunhal a que procedeu o Juiz de fora dr. Francisco Luiz de Miranda Espinola, a requerimento de Domingos Corrêa Bandeira, 1740).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 190, D. 13684 (Consulta do Conselho Ultramarino ao príncipe regente D. João, sobre o requerimento do sargento-mor do terço das ordenanças do Rio de Janeiro, Anacleto Elias da Fonseca [...], 1801).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 229, D. 15656 (Requerimento do alferes da 1ª companhia da freguesia de Campo Grande [...], 1805).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 50, D. 11847-11849 (Requerimento de Domingos Corrêa Bandeira, Juiz da Irmandade de Nossa Senhora da Glória do Rio de Janeiro [...], 1743).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 33, D. 3483 (Requerimento do administrador do contrato dos caminhos dos rios Paraíba e Paraibuna, Domingos Ferreira da Veiga [...], 1740).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 47, D. 11122-11125 (Requerimentos de José Ferreira da Veiga, contratador da saída dos escravos [...], 1740).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 61, D. 14247-14249 (Requerimento do negociante Domingos Ferreira da Veiga, Administrador do contrato da dízima da Alfândega do Rio de Janeiro [...], 1749).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 64, D. 15038 (Requerimento do Provedor e Deputados da Mesa do Espírito Santo dos Homens de negócio [...], 1750).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 95, D. 8252 (Requerimento de Francisca Antunes Maciel da Costa, esposa de Antônio Lopes da Costa [...], 1773).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 31, D. 7272-7273 (Requerimento de Antonio Lopes da Costa, Capitão do navio Nossa Senhora do Carmo e Santa Teresa, em que pede permissão de tomar carga em Pernambuco, no seu regresso do Rio de Janeiro, 1732).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 33, D. 7758-7759 (Requerimento de Antonio Lopes da Costa, Capitão do navio Nossa Senhora do Monte do Carmo e Santa Teresa, em que pede licença para tomar carga em Pernambuco, 1733).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 37, D. 8724-8725 (Requerimento de Antonio Lopes da Costa, capitão do navio Nossa Senhora do Carmo e Santa Teresa, no qual pede licença para tomar carga na Bahia ou em Pernambuco, 1735).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5033 (Recibo de Antonio Lopes da Costa [...], 1756).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5031 (Recibo de Antonio Lopes da Costa [...], 1756).

AHU_ACL_CU_17, Cx. 50, D. 5030 (Recibo de Antonio Lopes da Costa [...], 1756).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 57, D. 13444 (Requerimento de Antonio Lopes da Costa, em que pede autorização [...], 1748).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 65, D. 15244-15246 (Requerimentos de Antonio Lopes da Costa [...], 1751).

AHU_ACL_CU_017-01, Cx. 70, D. 16201 (Representação dos Homens de negócio da Praça do Rio de Janeiro, sobre o carregamento e partida dos navios da frota e os despachos das fazendas na Alfândega, 1753).

AHU_ACL_CU_017, Cx. 114, D. 9385 (Requerimento da viúva de Antônio de Oliveira Durão, Jacinta Lourença de Jesus [...], 1780).

ANTT: Tribunal do Santo Ofício, Conselho Geral, Habilitações, Anacleto Elias da Fonseca, mç. 1, doc. 3.

BARROS, Dalmiro da Mota Buys de. *Colônia do Sacramento. Batizados, Casamentos e Óbitos. 1690-1777*. Rio de Janeiro: Vermelho Marinho, 2012, 2 volumes (batismo de Anacleto, nascido no dia 8 de fevereiro de 1760, filho de Manuel Pinto Gomes Brandão, tenente, e Teresa de Jesus, moradores da Colônia do Sacramento).

BIBLIOGRAFIA:

ALDEN, Dauril. *Royal Government in Colonial Brazil: with special reference to the administration of the Marquis of Lavradio, Viceroy, 1769-1779*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press, 1968. p. 279-323.

ALENCASTRO, Luiz Felipe de. *O Trato dos Viventes: formação do Brasil no Atlântico Sul*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

BERUTE, Gabriel Santos. *Dos escravos que partem para os portos do sul: características do tráfico negro do Rio Grande de São Pedro do Sul, c. 1790-c. 1825*. Dissertação de mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

BICALHO, Maria Fernanda Baptista. “As câmaras ultramarinas e o governo do Império”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 189-221.

CAVALCANTI, Nireu Oliveira. “O comércio de escravos novos no Rio setecentista”. IN: FLORENTINO, Manolo (org.). *Tráfico, cativo e liberdade (Rio de Janeiro, séculos XVII-XIX)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2005. p. 15-77.

_____. *O Rio de Janeiro setecentista: a vida e a construção da cidade da invasão francesa até a chegada da Corte*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2004. p. 73-95.

COSTA, Grasiela Fragoso da. *A Casa da Moeda do Rio de Janeiro: a instituição e seus membros, c.1694 a c.1750*. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

DONOVAN, William Michael. *Commercial Enterprise and Luso-Brazilian society during the Brazilian Gold Rush: the Mercantile House of Francisco Pinheiro and the Lisbon to Brazil trade, 1695 – 1750*. Tese de doutorado. The Johns Hopkins University, Baltimore, Maryland. 1990.

FLORENTINO, Manolo; FRAGOSO, João. *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, 2001.

FLORENTINO, Manolo. *Em costas negras: uma história do tráfico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro: séculos XVIII e XIX*. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.

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

FRAGOSO, João. “A formação da economia colonial no Rio de Janeiro e de sua primeira elite senhorial (séculos XVI e XVII)”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 29-71.

_____. *Homens de grossa aventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998.

FRAGOSO, João; BICALHO, Maria Fernanda; GOUVÊA, Maria de Fátima. “Uma leitura do Brasil colonial: bases da materialidade e da governabilidade no Império”. *Penelope*, n. 23, 2000, p. 67-88.

GALLO, Alberto. “La venalidad de ofícios públicos en Brasil durante el siglo XVIII”. IN: BELLINGERI, Marco (coord.). *Dinámicas de Antiguo Régimen y orden constitucional: representación, justicia y administración en Iberoamérica. Siglos XVIII – XIX*. Torino: Otto Editore, 2000. p. 97-175.

GINZBURG, C. *A micro-história e outros ensaios*. Lisboa: Difel, 1989, p.169-178.

GOUVÊA, Maria de Fátima Silva. “Poder político e administração na formação do complexo atlântico português (1645-1808)”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 285-315.

HEINZ, Flávio M. *Por outra história das elites*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

HESPANHA, António Manuel. “Antigo regime nos trópicos? Um debate sobre o modelo político do império colonial português”. IN: FRAGOSO, GOUVÊA (org.). IN: FRAGOSO, João; GOUVÊA, Maria (org.). *Na trama das redes: política e negócios no império português, séculos XVI-XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010. p. 43-93.

_____. “A mobilidade social na sociedade de Antigo Regime”. *Tempo*, v. 11, n. 21, 2007. p. 121-143.

_____. “A constituição do Império português. Revisão de alguns enviesamentos correntes”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 163-188.

KÜHN, Fábio. “Clandestino e ilegal: o contrabando de escravos na Colônia do Sacramento- (1740-1777)”. IN: XAVIER, Regina Célia Lima (org.). *Escravidão e liberdade: temas, problemas e perspectivas de análise*. São Paulo: Alameda, 2012. p. 179-205.

LEPETIT, Bernard. “Sobre a escala na história”. IN: REVEL, Jacques (org.). *Jogos de escalas: a experiência da microanálise*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getulio Vargas, 1998. p. 77-102.

LEVI, Giovanni. “Sobre a micro-história”. IN: BURKE, Peter (org.). *A Escrita da história: novas perspectivas*. São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista, 1992. p. 133-161.

MELLO, Cristiane Figueiredo Pagano de. “Os corpos de ordenanças e auxiliares. Sobre as relações militares e políticas na América portuguesa”. *História: Questões & Debates*, Curitiba, n. 45, 2006. p. 29-56.

MILLER, Joseph. *Way of Death: Merchant Capitalism and the Angolan Slave Trade (1730-1830)*. Madison: University of Wisconsin Press, 1988.

MOUTOUKIAS, Zacarías. *Redes personales y autoridad colonial: los comerciantes de Buenos Aires en el siglo XVIII*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 1998, p. 3-34.

OLIVEIRA, Lucimeire. “Para além da praça mercantil: notas sobre laços de parentesco e alianças matrimoniais dos homens de negócio da praça do Rio de Janeiro setecentista”. IN: FRAGOSO, João; GUEDES, Roberto; SAMPAIO, Antonio (org.). *Arquivos paroquiais e história social na América Lusa, séculos XVII e XVIII: métodos e técnicas de pesquisa na reinvenção de um corpus documental*. Rio de Janeiro: MauadX, 2014, p. 259-277.

OSÓRIO, Helen. “As elites econômicas e a arrematação dos contratos reais: o exemplo do Rio Grande do Sul (século XVIII)”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 107-137.

PESAVENTO, Fábio. *Um pouco antes da Corte: a economia do Rio de Janeiro na segunda metade do setecentos*. Jundiaí: Paco Editorial, 2013. p.89-138.

PESAVENTO, Fábio; GUIMARÃES, Carlos Gabriel. “Contratos e Contratadores do Atlântico Sul na segunda metade do setecentos”. *História, histórias*. Brasília, v. 1, n. 1, 2013. p.72-87.

PRADO, Fabrício Pereira. *A Colônia do Sacramento: o extremo sul da América portuguesa no século XVIII*. Porto Alegre: F. P. Prado, 2002.

PROST, Antoine. “Os conceitos”. In: IDEM. *Doze lições sobre a história*. São Paulo: Autêntica, 2008, p.115-131.

RAMINELLI, Ronald José. *Nobrezas do Novo Mundo: Brasil e ultramar hispânico, séculos XVII e XVIII*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2015.

REVEL, Jacques. “Microanálise e construção do social”. IN: REVEL, Jacques (org.). *Jogos de escalas: a experiência da microanálise*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998. p. 15-38.

ROSENTAL, Paul-André. “Construir o “macro” pelo “micro”: Fredrik Barth e a microstoria”. IN: REVEL, Jacques (org.). *Jogos de escalas: a experiência da microanálise*. Rio de Janeiro: Editora Fundação Getúlio Vargas, 1998. p. 151-172.

SÁ, Helena de Cassia Trindade de. “A Alfândega do Rio de Janeiro: uma análise sobre as instituições coloniais da América Lusitana (c. 1699-c.1725)”. Rio de Janeiro: *Anais do XVI Encontro Regional de História da Anpuh-Rio: Saberes e práticas científicas*, 2014. p. 1-11.

SAMPAIO, Antonio Carlos Jucá de. “Batismos, casamentos e formação de redes: os homens de negócio cariocas nas fontes paroquiais setecentistas”. IN: FRAGOSO, João; GUEDES, Roberto; SAMPAIO, Antonio (org.). *Arquivos paroquiais e história social na América Lusa, séculos XVII e XVIII: métodos e técnicas de pesquisa na reinvenção de um corpus documental*. Rio de Janeiro: MauadX, 2014, p. 187-208.

_____. “Os homens de negócio e a Coroa na construção das hierarquias sociais: o Rio de Janeiro na primeira metade do século XVIII”. IN: FRAGOSO, GOUVÊA (org.). IN: FRAGOSO, João; GOUVÊA, Maria (org.). *Na trama das redes: política e negócios no império português, séculos XVI-XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010. p. 794-105.

_____. “Famílias e negócios: a formação da comunidade mercantil carioca na primeira metade do setecentos”. IN: ALMEIDA, Carla; FRAGOSO, João; SAMPAIO, Antonio (org.). *Conquistadores e Negociantes: histórias da elite no Antigo Regime nos trópicos. América Lusa, séculos XVI a XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007. p. 225-264.

_____. *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650 – c. 1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2003.

_____. “Os homens de negócio do Rio de Janeiro e sua atuação nos quadros do Império português (1701-1750)”. IN: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria; GOUVÊA, Maria (org.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 73-105.

SCHWARTZ, Stuart. *Burocracia e Sociedade no Brasil colonial: o Tribunal Superior da Bahia e seus desembargadores, 1609-1751*. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

SILVA, Maria Beatriz Nizza da. *História da Família no Brasil Colonial*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1998. p. 107-144.

SOUZA, Laura de Mello e. *O sol e a sombra: política e administração na América portuguesa do século XVIII*. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

STONE, L. “Prosopografia”. *Revista de Sociologia e Política*, v.19, nº 39, Curitiba, jun. 2011, p. 115-137.

ANEXOS

Anexo 1: Lista dos 29 agentes mercantis selecionados para a pesquisa, com o número de vezes e o período em que aparecem nos óbitos de escravos, e as datas limites em que aparecem nas fontes estudadas:

Nome	Datas em que aparecem nos óbitos de escravos	Datas limites em que aparecem nas fontes estudadas
1) Agostinho de Faria Monteiro	5 vezes entre 1742-1751	1755-1757
2) Anacleto Elias da Fonseca	2 vezes em 1748	1770-1802
3) Antônio Álvares de Oliveira	1 vez em 1743	1740-1775
4) Antônio Carneiro	1 vez em 1748	1718-1741
5) Antônio de Araújo Braga	1 vez em 1744	1744
6) Antônio de Oliveira Durão	3 vezes entre 1751-1752	1753-1779
7) Antônio José Diniz	1 vez em 1743	1753-1754
8) Antônio Lopes da Costa	1 vez em 1751	1732-1773
9) Antônio Ramalho	1 vez em 1742	1743-1753
10) Bernardo Pereira de Faria	4 vezes entre 1742-1744	1748-1756
11) Cosme Velho Pereira	1 vez em 1748	1732-1754
12) Domingos Correia Bandeira	1 vez em 1743	1735-1761
13) Domingos Ferreira da Veiga	8 vezes em 1743	1740-1759
14) Domingos Martins Brito	1 vez em 1738	1725-1749
15) Domingos Vieira Pinto	4 vezes entre 1747-1749	1747-1749
16) Francisco Xavier da Fonseca	5 vezes entre 1748-1751	1753
17) Jácome Ribeiro da Costa	1 vez em 1743	1723-1742
18) Jerônimo Dias Coelho	1 vez em 1743	1748-1757
19) João Gonçalves da Costa	5 vezes entre 1743-1750	1705-1735
20) João Rodrigues	1 vez em 1750	1750
21) João Rodrigues de Freitas	1 vez em 1743	1736-1759
22) Joaquim dos Santos	2 vezes em 1749	1766
23) José da Costa de Andrade	1 vez em 1745	1754-1787
24) José Rodrigues Anes	1 vez em 1743	1743
25) Luís de Andrada	1 vez em 1742	1742
26) Luís Duarte Francisco	1 vez em 1750	1747-1790
27) Manuel João Loyo	5 vezes entre 1742-1744	1746-1755
28) Matias Soares	1 vez em 1748	1748
29) Simão de Freitas Guimarães	1 vez em 1748	1757

Anexo 2: mapa da América do Sul, século XVIII.



(Fonte: ROBERT DE VAUGONDY, Didier. *Amerique méridionale*. Paris, França: M. Robert, 1750. 1 mapa, col, 48 x 59cm em f. 52 x 68. Disponível em: <http://objdigital.bn.br/acervo_digital/div_cartografia/cart354242.jpg>. Acesso em: 4 dez. 2016).

Anexo 3: Planta da cidade do Rio de Janeiro no setecentos.



(Fonte: VILHENA, Luís dos Santos. *Planta da cidade de S. Sebastião do Rio de Janro*. [S.l.: s.n.], 1775. 1 planta ms, col., desenho a bico de pena, 32,5 x 27cm em f. 58 x 93. Disponível em: <http://objdigital.bn.br/objdigital2/acervo_digital/div_cartografia/cart325890/cart325890.jpg>. Acesso em: 3 dez. 2016).

Anexo 4: tabela-resumo com os dados relativos à obtenção de cargos na estrutura administrativa do Império português dos agentes mercantis selecionados.

Agente mercantil	Cargos Administrativos	Cargos nas Ordenanças
Agostinho de Faria Monteiro	Recebedor da Fazenda Real (1755-1757)	
Anacleto Elias da Fonseca		Capitão (1769-1774); Sargento-mor (1775); Capitão-mor (1801)
Antônio Álvares de Oliveira	Almoxarife da Fazenda Real (1758)	
Antônio de Oliveira Durão	Procurador do Cabido da Casa da Moeda (1756)	
Antônio Lopes da Costa	Porteiro e Guarda da Alfândega (1747-1749)	Sargento-mor (1770)
Bernardo Pereira de Faria	Escrivão da balança da Alfândega (1749)	
Domingos Correia Bandeira	Almoxarife da Fazenda Real (1734-1740); Moedeiro da Casa da Moeda (1746)	Capitão
Domingos Martins Brito	Juiz da Alfândega (1749); Moedeiro da Casa da Moeda	
Jácome Ribeiro da Costa	Moedeiro da Casa da Moeda	
João Gonçalves da Costa	Moedeiro da Casa da Moeda	
Luís Duarte Francisco	Tesoureiro da Alfândega (1747-1755)	

(Fonte: adaptado dos dados apresentados no segundo capítulo).