

# *Redes sociais e atividade mercantil na América portuguesa (Minas Gerais, século XVIII)\**

RAPHAEL FREITAS SANTOS\*\*

Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais

**Resumo:** Na América portuguesa a atividade comercial, sobretudo a de longa distância, demandava muitos recursos e informações relativamente precisas. Isso significa que era praticamente impossível agir individualmente nesse tipo de negócio. A organização das empresas em redes familiares e de amizade foi a solução mais comum adotada pelos agentes mercantis para a realização de seus negócios. Nesse artigo buscamos, a partir de fontes históricas de natureza bastante diversificada e de autores ligados à chamada escola neo-institucionalista, investigar a trajetória de alguns comerciantes que atuaram na América portuguesa no século XVIII, especialmente na região das Minas Gerais. O resultado foi a constatação de que era com base em informações transmitidas pelos agentes que integravam sua rede familiar e de sociabilidade que os homens de negócio encontravam financiamento para sua empreitada, elegiam os territórios e os circuitos mercantis onde iriam atuar, estipulavam o preço para os produtos, encontravam compradores para suas mercadorias, buscavam outras atividades econômicas para investir seu cabedal.

**Palavras-chave:** Redes sociais; Atividade Mercantil; América portuguesa; Século XVIII.

**Abstract:** The long distance commerce activities on Portuguese America demanded a lot of money and reliably information. It means that was almost impossible to work as a free ride in that kind of business. The company organizations composed by family and/or friends members was the most important solution created by the merchants to make their trades. This paper, based on diversified sources and authors linked to New Institutional Economics school of thought, aims to analyze the life's history of some merchants that acted on Portuguese America, in the eighteenth century, especially on Minas Gerais captaincy. The results of this research lead us to conclude that American Portuguese merchants received loans for their business, chose the place to make trades, set the prices of their goods and services, found buyers for their products, and searched new economics activities to invest their capital based on the information sent by their family and/or social network.

**Keywords:** Social networks; Business Activity; Portuguese America; XVIII century.

---

\* Recebido em 25 de agosto de 2016 e aprovado para publicação em 4 de dezembro de 2016.

\*\* Doutor em História Social pela Universidade Federal Fluminense. Professor Efetivo do Centro Federal de Educação Tecnológica de Minas Gerais. Este trabalho deriva, em parte, de nossa pesquisa de doutorado intitulada “Minas com Bahia: mercados e negócios em um circuito mercantil setecentista”, que contou com apoio financeiro da Capes. E-mail: [santosraphael@gmail.com](mailto:santosraphael@gmail.com).

## Apresentação

**A**s descobertas auríferas nos sertões da América portuguesa acabaram por redefinir o papel do Brasil nos quadros do império português. Conforme apontou Antônio Carlos Jucá de Sampaio (2003, p. 148), mais do que o metal amarelo, foi a criação rápida de um amplo mercado consumidor nas regiões auríferas que promoveu essas mudanças. O adensamento populacional no interior da Colônia, provocado pela corrida do ouro, conferiu a atividade comercial um papel até então sem precedentes na história da América de colonização portuguesa.

A partir desse momento, localidades cada vez mais distantes do litoral passaram a ser regidas por um ritmo que lhe era exterior, por uma dinâmica que era mercantil. Isso significa que um número considerável de pessoas livres e libertas, ligadas direta ou indiretamente às regiões auríferas, pôde acessar o mercado; em que taxas crescentes de ocupação do território foram percebidas e que, em consequência disso, houve uma integração sem precedentes entre alguns espaços econômicos no interior da Colônia.<sup>1</sup>

Mas se havia desde o período colonial uma “economia de mercado” (SANTOS, 2011) em certas formações econômicas da América portuguesa, como explicar a ineficácia desse mercado naquele contexto e ao longo de toda a sua história?

De acordo com alguns autores ligados à escola econômica neo-institucionalista, as raízes dessa questão estão nas diferentes soluções institucionais desenvolvidas por cada sociedade para regular o comportamento econômico dos indivíduos. Tais diferenças foram as possíveis origens para as múltiplas e diversas experiências de “economias de mercado” ao redor do Mundo.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> São em contextos geo-históricos como estes que as estruturas sociais podem se tornar cognoscível através das experiências dos indivíduos no mercado. Conforme definiu Braudel “a ocorrência repete-se e, ao repetir-se, torna-se generalidade, ou melhor estrutura. Invade a sociedade em todos os seus níveis, caracteriza maneiras de ser e de agir desmedidamente perpetuada” (BRAUDEL, 1992: 12).

<sup>2</sup> North definiu da seguinte forma as instituições: “institutions are the rules of the game in a society or, more formally, are the humanly devised constraints that shape human

Algumas sociedades edificaram uma complexa estrutura de incentivos e sanções para os comportamentos individuais através de instituições (formais e informais) que, ao privilegiar direitos individuais como o direito de propriedade, por exemplo, possibilitaram uma maior confiança e cooperação entre os agentes econômicos. Em outras, devido à ineficácia histórica de instituições dessa natureza e a uma distribuição mais injusta da riqueza e do poder político, prevaleceram os arranjos formais ou informais que acabaram por estimular comportamentos oportunistas (NORTH, 1990).<sup>3</sup>

As instituições têm como objetivo reduzir incertezas, gerando assim uma estrutura estável para a interação humana. Elas podem ser convenções, códigos de conduta, normas de comportamento; leis estatutárias ou consuetudinárias. Mas também elas podem ser contratos (explícitos ou tácitos) entre os indivíduos. O fato é que as instituições afetam, inegavelmente, no desempenho da economia de uma determinada sociedade.

Segundo Stiglitz (2002), como os indivíduos, vi a de regra, acabam agindo a partir de informações escassas e incompletas, cabe às instituições oferecer certezas quanto ao comportamento presente e vindouro dos demais atores para que os agentes possam fazer suas escolhas, de maneira a alcançar um benefício máximo. Isso significa que o papel das instituições está intrinsecamente relacionado, por um lado, com os desejos e as estratégias dos indivíduos, e, por outro, com a estrutura em que estão imerso, isto é, com “a visão do mundo própria ao indivíduo” (HALL; TAYLOR, 2003, p. 197).

As instituições fornecem os modelos morais e cognitivos que permitem a interpretação e a ação dos indivíduos. Logo, “as instituições exercem influência sobre o comportamento não simplesmente ao especificarem o que se deve fazer, mas também o que se pode imaginar fazer num contexto dado” (HALL; TAYLOR, 2003, p. 210). Nessa perspectiva, a ausência de certas instituições e a emergência e/ou o fortalecimento de

---

interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic” (NORTH, 1990, p. 3).

<sup>3</sup> Essa linha interpretativa deriva do que Douglas North denominou de “path dependent” (NORTH, 1990).

outras, produziram, no caso da colônia portuguesa na América, efeitos nocivos no desenvolvimento de uma economia de mercado impessoal, burocrática e objetiva aos moldes weberianos.

Em várias situações durante nossa pesquisa em acervos cartorários setecentistas tivemos a impressão de que estávamos diante de operações de troca envolvendo simplesmente vendedores de um lado e compradores de outro – o que indicaria a presença de instituições impessoais que possibilitariam o funcionamento racional daquela “economia de mercado”. Foi o que observamos no empréstimo contraído por Manoel Martins Corrêa e sua esposa Tereza Maria Antunes.

O pai de Tereza, Manoel Antunes Castelo Branco, emprestou ao genro 175 oitavas de ouro,<sup>4</sup> cedendo a ele à cobrança de uma execução que tinha a receber no Juízo da Ouvidoria e, conforme relatou Manoel Martins Correa, de mais “um crédito que haviam recebido do dito seu sogro pelo qual era devedor dele Manoel Teixeira”. Mas, apesar dos laços familiares que envolviam nesse caso credores e devedores, a transação seguiu padrões impessoais e objetivos. Além de pagar “seus juros vencidos de seis e quarto por cento até a última satisfação”, os devedores tiveram que hipotecar “o engenho em que viviam”, a fim de oferecer maior segurança ao credor.<sup>5</sup>

Outro bom exemplo de precaução necessária para garantir um bom negócio pôde ser observado na compra de “uma morada de casas citas na rua do fogo”, na vila de Sabará, em Minas Gerais. João Ferreira da Silva deveria “pagar da feitura desta escritura a quatro meses”, o valor acordado junto ao Doutor Domingos Lopes de Barros pela casa. Além de ter exigido a nomeação de fiadores, o vendedor estipulou uma cláusula na escritura dizendo que “no caso que ele vendedor os não pedir logo ao todo dito tempo, lhe pagará ele comprador os juros de seis e quarto por cento (6,25%) das ditas trezentas oitavas de ouro enquanto este não lhe pagar”.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Nesse momento uma oitava de ouro em pó correspondia a 1\$500 réis. Isso significa que o montante emprestado foi de 262\$500 réis, ou aproximadamente 260 libras esterlinas.

<sup>5</sup> ESCRITURA de dívida e obrigação que fez Manoel Antunes Castelo Branco a Manoel Martins Correa. MO/IBRAM – Casa Borba Gato: LN, CPO 11(35), folhas. 14-14v – 22/03/1745.

<sup>6</sup> Os fiadores nomeados na escritura foram Sebastião de Almeida Vaz e Caetano da Costa Nogueira. Ver: ESCRITURA de compra e venda que fez João Ferreira da Costa ao Doutor

Cobrança de juros e a fiança foram algumas das estratégias usadas pelos vendedores para reduzir os custos de transação.

A mesma objetividade pôde ser observada também no momento da quitação de algumas dívidas, como por exemplo, a contraída pelo Coronel Antônio Pereira de Macedo. Depois de quitado o débito, as partes novamente voltaram ao notário para fazer uma “escritura de destrato e quitação”. Conforme o procedimento padrão, o vendedor – um padre chamado José Vieira da Mota – precisou confirmar “na frente de testemunhas que havia recebido do Coronel Antônio Pereira de Macedo 3370 oitavas de ouro procedidas de 21 escravos de uma conta de uma escritura”.<sup>7</sup> A escrituração da dívida, realizadas diante da presença de testemunhas, pode ser considerada uma estratégia comum para garantir a segurança, a objetividade e a eficácia de uma transação no mercado.

Por outro lado, encontramos trocas em que “princípios de mercado”, como a objetividade, a racionalidade e a impessoalidade, passaram apenas ao largo. Um bom exemplo foi o caso da venda que fizeram André Francisco Braga e sua esposa Dona Isabel Moreira de Castilho. De acordo com a escritura, foi vendido “um engenho moente e corrente de moer cana com bois e cavalos, casas de vivenda de sobrado cobertos de telhas com paiol senzalas, casas de hóspedes e um alambique que leva vinte e cinco barris”; além de umas roças vizinhas ao Recolhimento de Macaúbas, com cerca de 30 escravos e uma casa na Vila de Sabará, “ao pé da Igreja Grande”. Tudo isso pelo preço de 31 mil cruzados – cerca de 1.300 libras esterlinas. Em uma venda movimentando esse montante esperava-se um contrato meticuloso, com critérios objetivos para a realização de uma “boa venda”. Mas não foi o que aconteceu.

As condições apresentadas para que a transação fosse realizada denotavam, contudo, o caráter pessoal da negociação. Conforme foi registrado no documento, a venda seria feita

---

Domingos Lopes de Barros. MO/IBRAM – Casa Borba Gato: LN, CPO 07(-), folhas 53-54 – 13/04/1735.

<sup>7</sup> ESCRITURA de quitação que fez o padre José Vieira da Mota ao tenente-coronel Antônio Pereira de Macedo. MO/IBRAM – Casa Borba Gato: LN, CPO 04(03), folhas 83-83v – 06/04/1729.

com a condição de lhe dar de milho que se acha no campo 100 alqueires e de feijão que se acha no campo 10 alqueires, os quais reservam para o gasto da casa deles ditos vendedores [...] e enquanto ele dito comprador não terminar de pagar realmente os pagamentos nesta estipulados poderão eles ditos vendedores plantar para seu gasto na roça cita nas Macaúbas com três escravos todo o mantimento que lhe parecer.<sup>8</sup>

Outra condição imposta pelos vendedores seria a de que continuariam morando na casa em que residiam na vila de Sabará (que entrou no conjunto de bens alienados), até que o comprador terminasse de quitar toda a sua dívida – isto é, por pelo menos 11 anos!<sup>9</sup>

A partir de exemplos como os citados acima, escolhidos entre outros tantos presentes nas escrituras cartoriais setecentistas, podemos afirmar que ao mesmo tempo em que a impessoalidade e a objetividade regeram algumas operações mercantis, outras tantas sofreram interferências diversas, denotando pessoalidade e solidariedade nas transações.

Essa diversidade de modelos morais e cognitivos que permeavam as transações econômicas na América Colonial pode ser evidenciada também na prática mercantil dos homens de negócio. Uma análise mais atenta sobre esses personagens é capaz iluminar a importância dos mecanismos institucionais informais em suas experiências na economia de mercado desenvolvida na América portuguesa.

### **Redes familiares e outros arranjos informais**

No Brasil Colonial, a atividade comercial, sobretudo a de longa distância, demandava muitos recursos e informações relativamente precisas. Isso significa que era praticamente impossível agir individualmente nesse

---

<sup>8</sup> ESCRITURA de compra e venda registrada por José Teles de Anchieta junto ao alferes André Francisco Braga. MO/IBRAM – Casa Borba Gato: LN, CPO 11(35), folhas 47-49v – 22/03/1745.

<sup>9</sup> *Ibidem*.

tipo de negócio. A organização das empresas em torno de sociedades mercantis foi uma das soluções encontradas pelos agentes para amealhar os recursos necessários para a empreitada, a fim de dividir os eventuais riscos e buscar informações adequadas para a realização dos negócios.

Mas, apesar da relativa segurança dos contratos de sociedade (realizados em escrituras particulares ou registrados em cartório), havia sempre o risco de uma atitude oportunista por parte de sócios e/ou parceiros comerciais. Isso se devia a ineficiência de instituições formais – como leis, códigos de postura, padrões de escrituras mercantis – em estabelecer o cumprimento pleno dos contratos, podendo os processos de cobranças de dívidas, por exemplo, se arrastar por décadas a fio. Em meio a tantas incertezas, as soluções encontradas pelos agentes mercantis passaram, sobretudo, por arranjos informais.

A principal estratégia dos comerciantes para participar com relativa eficiência em uma economia de mercado como a desenvolvida na América portuguesa foi a organização dos negócios em torno de redes sociais. Tais redes eram formadas, sobretudo, a partir de relações de parentesco e de amizade. Contudo é preciso salientar que na Idade Moderna a “amizade” implicava em muito mais do que simples afinidade entre indivíduos. Ela abrangia níveis “tão diferentes quanto são a relação entre rei e o vassalo, o pai e o filho, o amigo e o amigo, constituindo uma relação social fortemente estruturante” (XAVIER; HESPANHA, 1993, p. 342).

Um bom exemplo disso foram as atividades mercantis realizadas pelo homem de negócio português Francisco Pinheiro (1668-1749), que manteve correspondentes em diversos locais estratégicos da América portuguesa como a Bahia, o Rio de Janeiro e as Minas Gerais. De acordo com Carlos Gabriel Guimarães (2005), as correspondências trocadas com seus associados indicavam que em pontos nevrálgicos para seus negócios, como era o caso das Minas Gerais, seus correspondentes foram recrutados, sobretudo, em sua própria família. Segundo Junia Furtado (1999), em Vila Rica, o principal correspondente de Pinheiro foi seu sobrinho, Francisco da Cruz, que lhe informava periodicamente sobre a dinâmica do mercado e da política nas Minas Gerais.

Para garantir a solidez de uma rede de negociantes, além dos laços familiares e de amizade, era importante também o compartilhamento de uma cultura econômica. Para Eric Young (2011, p. 293), ela poderia estar associada a interesses econômicos semelhantes, a origens geográficas próximas e até a “orientações religiosas similares e talvez certa marginalidade social”. A trajetória do “mineiro” Gaspar Henriques se enquadra perfeitamente nesse caso.

Natural do lugar de Travasso, termo da Vila de Armamar, Portugal, Gaspar Henriques foi preso na Bahia, em 1726, acusado pela Inquisição de Lisboa de ser cristão-novo. Ele era um viandante que tinha o seu primo Diogo de Ávila Henriques como o principal parceiro mercantil. As vésperas de ir para a prisão, os dois organizaram uma carregação de fazendas para levar as Minas, “com a condição de repartirem em si a perda e ganhos que houvesse”.<sup>10</sup>

Diogo de Ávila Henriques também acabou preso pela Inquisição no mesmo ano de 1726. De acordo com o inventário de seus bens, ele tinha com seu primo “contas a respeito de uma carregação de negros” no valor de 3:000\$000, o equivalente à cerca 2.800 libras esterlinas. Além disso, declarou que “tinha uma conta grande com seu primo Gaspar Henriques procedida de uma carregação de negros que ele declarante entregou para lhe vender no Rio de Janeiro ou nas Minas”.<sup>11</sup>

Outra carregação conduzida por Gaspar Henriques em direção às Minas Gerais foi entregue “ao dito seu cunhado João de Moraes Montezinhos, que constava de alguma fazenda [...] e de um escravo”. Segundo relatou Gaspar Henriques à Inquisição “das ditas carregações é costume dar-se a 8%, mas que ele declarante, por serem as carregações de seu cunhado, só

---

<sup>10</sup> HENRIQUES, Gaspar. Inquisição de Lisboa n. 6486 – 04/02/1727. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição: inventários de bens conquistados a cristãos-novos*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1976, p. 121-126.

<sup>11</sup> HENRIQUES, Diogo de Ávila. Inquisição de Lisboa n. 2121 – 23/12/1726. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição... op. cit.*, p. 79-84. Diogo de Ávila Henriques era ainda primo de Diogo Ávila, homem de negócio, morador na cidade da Bahia, que também foi preso pela Inquisição de Lisboa no mesmo ano de 1726. Ver: ÁVILA, Diogo. Inquisição de Lisboa n. 7484 – 07/01/1727. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição... op. cit.*, p. 78-79.

lhe levava a 5%”. Em contrapartida, Henriques era devedor “ao dito seu cunhado João de Morais Montezinhos”, que lhe “emprestou em razão de juros de 6,25% de que ele passou escrito abonado por seu primo Diogo [de] Ávila Henriques”.<sup>12</sup> Nesse caso ficou claro a relação de reciprocidade entre os elos da rede social e como o elemento familiar foi importante na consubstanciação da aliança.

Outro familiar envolvido nos negócios de Gaspar Henriques, não por acaso, também era seu cunhado. Seu nome era David de Miranda. Enquanto Gaspar Henriques atuava a partir do porto de Salvador, David de Miranda era “homem de negócio assistente nas Minas”.<sup>13</sup> Morador na Vila do Carmo, em Minas Gerais, David de Miranda também havia nascido em uma região limítrofe entre Portugal e Espanha. Dentro da rede de negócios, sua função era dar saída aos produtos que deixavam os portos de Salvador e do Rio de Janeiro. Por isso “ao tempo de sua prisão se achavam em sua casa umas peças de roupa como eram camisas, calções e umas peças de baeta que [...] havia comprado para levar para as Minas porque este era o seu modo de vida”.<sup>14</sup>

A partir desse exemplo foi possível perceber que, para além da evidente relação entre família e negócios, podia haver ainda outras variáveis capazes de alinhar redes sociais e mercantis como as que atuaram Gaspar Henriques, Diogo de Ávila Henriques, Diogo Ávila, João de Morais Montezinhos e David de Miranda. Os valores compartilhados por eles enquanto cristãos-novos podem ter representado, nesse caso específico,

---

<sup>12</sup> HENRIQUES, Gaspar. Inquisição de Lisboa n. 6486 – 04/02/1727. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição... op. cit.*, p. 121-126.

<sup>13</sup> MIRANDA, David. Inquisição de Lisboa n. 7489 – 09/11/1714. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição... op. cit.*, p. 77-78. Segundo Novinsky, “entre os importantes homens de negócios podemos citar David de Miranda que levava para as Minas fazendas diversas provenientes de Lisboa, panos de linho, drogas para forros, etc. e na ocasião em que o prenderam tinha fazenda, para ser confeccionada, nas mãos de diversos costureiros e alfaiates” (NOVINSKY, 1976). Portanto, provavelmente David de Miranda representava um dos elos mais fortes nas redes de sociabilidade e negócios integradas pelos cristãos-novos apresentados acima.

<sup>14</sup> MIRANDA, David. Inquisição de Lisboa n. 7489 – 09/11/1714. In: NOVINSKY, Anita. *Inquisição... op. cit.*, p. 77-78.

um dos elos que garantiram às empresas a fidúcia necessária para a realização dos negócios e os constrangimentos característicos de estruturas institucionalizadas.

Todavia, a partir dos inventários de bens desses mesmos agentes mercantis, podemos perceber também que a estrutura durável, informal e voluntária das redes de sociabilidade e negócios também comportava relações contratuais reconhecidas por eles como válidas e necessárias, como era o caso de escrituras e de letras comerciais. Apesar de serem primos e cunhados, todos eles declararam ter documentos que comprovavam as transações mercantis efetuadas entre os diferentes elementos da rede. Isso significa que mais do que um sistema de reciprocidade, as redes sociais de negócios tinha uma finalidade econômica bastante clara: reduzir os custos de transação e de informação.

Conforme resumiu Eric Van Young (2011, p. 299), as redes sociais tinham como objetivo socializar os riscos, diminuir os custos de oportunismo ao longo do processo e, sobretudo, “manter os custos de informação baixos e a confiança alta”. Portanto, “a coesão da rede, a confiança e a reciprocidade sem dúvida estavam ligadas a objetivos materiais que um grupo de pessoas persegue” (BÖTTCHER; HANSBERGER; IBARRA, 2011, p. 16).

### **Pedro Gomes Simões: um estudo de caso**

Foi com o objetivo de amearhar informações para a manutenção de seus negócios nas Minas Gerais que Pedro Gomes Simões, natural da freguesia de Sampaio de Vilar de Figos, Arcebispado de Braga, norte de Portugal, manteve uma complexa rede de correspondentes e procuradores na América portuguesa quando retornou ao Reino por volta de 1740.

Durante o período em que esteve em Minas Gerais, Simões acumulou uma considerável fortuna atuando nas regiões diamantíferas do Serro do Frio, ao norte da capitania. Em seguida, com o cabedal acumulado, se tornou um dos mais ricos mineradores do Morro da Passagem – situado no caminho entre Vila Rica e Mariana, também localizadas na capitania Minas Gerais. De acordo com testemunhas inquiridas pelo Santo Ofício, os escravos que

ele possuía e as lavras que ele explorava ali valiam aproximadamente 25 mil cruzados, cerca de 10.000 libras esterlinas.<sup>15</sup>

No final de sua trajetória em terras brasílicas, Pedro Simões vendeu todos os seus bens e “passou viver no arraial do Padre Faria”, em Vila Rica, “esperando que se lhe vençam os seus pagamentos para passar para o Reino”.<sup>16</sup> Com menos de 40 anos de idade retornou a Portugal, mas manteve relações comerciais importantes com o Brasil. O irmão de Pedro Simões, Antônio Gomes Barroso, bem como seus sobrinhos tiveram papel de destaque na Praça do Rio de Janeiro e outras localidades como Itaguaí e Campos dos Goytacazes, no Rio de Janeiro, valendo-se, em grande medida, das redes sociais construídas por Simões (BROWN, 1986).

Conforme relatou um século antes Frei Vicente de Salvador (2007 [1627], p. 37), os colonos portugueses “por mais arraigados que na terra estejam e mais ricos que sejam, tudo pretendem levar a Portugal”. Assim, a expectativa inicial da maioria dos portugueses que desembarcaram no Brasil era de fazer fortuna e de que a América representasse apenas um interlúdio, para um final feliz no Reino. Cabe ressaltar, no entanto, que o resultado final não foi o mesmo para todos aqueles que tentaram a sorte em terras americanas. De acordo com Jorge Pedreira (2001), muitos migrantes portugueses morreram pobres e outros tantos que alcançaram a fortuna, acabaram permanecendo na Colônia.

Mesmo assim, de acordo com um viajante francês que esteve na Bahia no início do século XIX, os colonos portugueses queriam apenas “enriquecer, quer-se ganhar uma fortuna, realizá-la e regressar à pátria, empregá-la em restaurar as ruínas do solar *paterni*” (TOLLENARE, 1978 [1816-1818], p. 227). Esse desejo por fazer o caminho de volta foi expresso em das correspondências passivas de Pedro Gomes Simões.

Em vias de retornar a Portugal, Simões recebeu uma carta de seu primo, que havia permanecido nas Minas, com os seguintes dizeres:

---

<sup>15</sup> HABILITAÇÃO para familiar do Santo Ofício de Pedro Gomes Simões. ANTT/H.S.O: letra p, mç. 23, d. 458 (1738).

<sup>16</sup> *Ibidem*.

muito hei de estimar ao saber da sua boa chegada ao Rio de Janeiro e que de lá vá com bom sucesso para Portugal e dela não se esqueça de mim em me fazer mimoso das suas regras para me causar desejos de lhe seguir as mesmas pisadas ainda que para você é pátria sua e para mim será tua contudo antes lá com menos do que que cá com mais porque só o desejo que tenho de me ver retirado donde não veja os alaridos deste negro gentio basta para me acabar a vida.<sup>17</sup>

Como ainda era relativamente jovem, ao invés de retornar para sua aldeia, Pedro Simões seguiu o exemplo de diversos “brasileiros”<sup>18</sup> que amealharam fortuna na América: fixou residência no Porto. Simões foi morar na freguesia de São Pedro Miraguaia, localizada em uma área extramuros da cidade.

Segundo Virgínia Fontoura (1997, p.12),

no Porto, Pedro Simões fazia as entregas das remessas enviadas do Rio de Janeiro às mais variadas pessoas e em diversas localidades, era um intermediário financeiro; funcionava também como banqueiro emprestando não só dinheiro a juros a indivíduos que partiam para o Brasil como também para outros fins particulares.

Além disso, de acordo com a referida autora, Pedro Simões movimentou em torno de 42:000\$000 (aproximadamente 40.000 libras esterlinas), em empréstimos e letras de risco, entre 1750 e 1758. Sua taxa de lucro era de aproximadamente 18% e seu rendimento anual líquido era próximo aos 950\$000, cerca de 900 libras esterlinas/ano (FONTOURA, 1997, p. 162).

Conforme relatou o padre Agostinho Rebelo da Costa (2001 [1788], p. 161) em sua “Descrição Topográfica e Histórica da Cidade do Porto”,

---

<sup>17</sup> CARTA de Antônio de Oliveira a Pedro Gomes Simões. – 10/05/1740. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 89.

<sup>18</sup> Desde o século XVIII e até o alvorecer do século XX eram conhecidos como “brasileiros” todos aqueles moradores do Porto que migraram para a América e, depois de acumular alguma riqueza, regressam a Portugal (SANTOS, 1978, p. 48).

o comércio com a América portuguesa era “dos mais vantajosos a esta cidade”. Para os portos do Brasil “e de outras colônias que nos pertencem”, o clérigo contabilizou “mais de oitenta navios de muito maior porte que o dos navios mercantis das outras nações comerciantes” (COSTA, 2001 [1788], p. 159). Logo o tráfico mercantil entre a cidade do Porto e o Brasil era o único comércio de vulto em que a exportação era maior do que a importação, pois “além dos frutos que nos dão em troca dos gêneros e mercadorias que lhe mandamos, nos pagam um excedente em dinheiro” (COSTA, 2001 [1788], p. 159).

Devido ao vulto do seu negócio, bem como à importância e à capilaridade de suas redes sociais, Pedro Gomes Simões mantinha consignatários nas mais importantes praças mercantis do império português. Seu parceiro comercial em Lisboa era Jerônimo Roiz Rodrigues Ayrão, um homem que tinha prerrogativas para enviar “cartas para as Minas com brevidade” acima do normal. Para tanto, segundo Ayrão, bastava pedir-lhe pois “tenho modo de as enviar na bolsa do governador”. “Por este modo”, completava Ayrão, “podemos em seis ou oito dias por do Rio nas Minas qualquer aviso”.<sup>19</sup>

Além de pessoas influentes na Corte, Pedro Simões mantinha correspondência com diversas pessoas de sua confiança, que lhe colocava a par das informações mais relevantes para a suas atividades econômicas. Em uma dessas cartas, seu correspondente nas Minas Gerais lhe informava sobre a situação econômica da capitania, relatando que

o irmão de Luis Coelho não sei onde mora procurar se há para se fazer a diligência que vm diz a respeito das casas do Serro, João Fernandes, que eu digo é o de Oliveira, mas estejam em pé ou caídas de todo o sempre estão perdidas porque com o novo descoberto do Paracatu no sertão do Pernambuco, em que houve um ribeiro que deu muito cabedal, despovoou quase todos os goiazes, minas novas, Sabará, e do Serro só

---

<sup>19</sup> CARTA de Jerônimo Roiz Ayrão a Pedro Gomes Simões –13/04/1743. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 104.

ficaram os contratadores dos diamantes e também destas Gerais foi muita gente, mas tem parado, que há fome, farinha a 9 e a 10 oitavas e ouro pouco.<sup>20</sup>

Em uma de suas correspondência para Pedro Gomes Simões, Manoel Dias da Costa também alertou seu parceiro mercantil sobre as variações no mercado de alimentos em decorrência do clima. De acordo com Costa, tem

ano e meio que nestas minas há seca geral escassamente choveu para criar o pouco milho que se colheu, mas eu tinha os paióis cheios e é o que agora supre que tenho redondamente que botar não há preço, mas saída boa farinha a cruzado milho e fubá a meia oitava.<sup>21</sup>

Outro assunto abordado por Manoel Dias da Costa foi as mudanças na política fiscal implementadas na capitania de Minas Gerais. Nessa carta o correspondente de Simões relatou que

a respeito da fundição é melhor que pagar capitação. E esta posta a dita fundição porque paga cada um o que deve, e a capitação a maior parte pagava o que não devia, e outros não pagavam o que deviam; não é isto que dá abalo; é um decreto que veio em forma de lei para que todo o mineiro que tiver 30 negros daí para cima não pode ser executado senão na terceira parte do rendimento de sua lavra e eu me opus e outros mais a embargar a dita lei sendo eu o mais empenhado na devolução dela da dita lei porque não faltam empenhador contra a minha resolução que pedirão vista para que no breve e na presente frota vai para se determinar no Conselho Ultramarino.<sup>22</sup>

---

<sup>20</sup> CARTA de Manoel Dias da Costa a Pedro Gomes Simões – 23/11/1744. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 110-113.

<sup>21</sup> CARTA de Manoel Dias da Costa a Pedro Gomes Simões – 20/09/1752. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 133-5.

<sup>22</sup> CARTA de Manoel Dias da Costa a Pedro Gomes Simões – 20/09/1752. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 133-5.

Como é possível perceber, as informações passadas por seus correspondentes e consignatários foram fundamentais para que Pedro Simões pudesse atuar na América portuguesa, mesmo morando na cidade do Porto, em Portugal. Mas nos parece importante ressaltar que as redes sociais como as tecidas por Simões, apesar de possibilitar uma atuação à distância, não raramente eram permeadas por conflitos e desconfianças. Essa tensão entre os agentes de uma rede social transparece em diversas cartas.<sup>23</sup>

Em algumas de suas correspondências, por exemplo, Manoel Dias da Costa buscava explicações para o comportamento oportunista que Pedro Simões foi identificando em suas ações. Ao que tudo indica Manoel Dias da Costa estava aproveitando para seu benefício próprio a estrutura da rede social de negócio controlada por Simões.

“Vejo o que me diz que não faça remessas particulares somente sendo minha própria”, escreveu Manoel Dias da Costa. Discordando da repreensão feita por seu “parceiro mercantil”, Costa argumentou que “onde não há malícia não há encargo. Eu cá meto a dita remessa a v.m e quando de todo não queira vai com ausência mas que lhe há de fazer nisto faz-se serviço a Deus”. Ou seja, para Manoel Dias da Costa sua atitude não era oportunista porque não estava carregada de “malícia”. Em sua opinião, aquilo que Simões via como oportunismo não passava de sucessivos imprevistos, de “serviços de Deus”.<sup>24</sup>

As redes sociais de negócios, conforme diagnosticou Eric Young (2011, p. 301), “precisavam ser baseadas na complementaridade dos interesses entre os parceiros”. Na medida em que a reciprocidade ia perdendo força, os fios que teciam aquelas redes tendiam a se desgastar. Isso significa que as redes sociais, sobretudo aquelas que não eram tramadas a partir de tecidos familiares, dificilmente duravam para sempre.

---

<sup>23</sup> Algo muito semelhante ocorreu entre o fidalgo-mercador Francisco Pinheiro e seu correspondente na vila de Sabará, Francisco da Cruz. (SANTOS, 2012).

<sup>24</sup> CARTA de Manoel Dias da Costa a Pedro Gomes Simões – 11/05/1755. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 150-152.

Esta alta rotatividade dos elementos que compunham uma rede de negócios foi abordada em uma carta escrita por Manoel Dias da Costa a Pedro Simões. “Vejo o que v.m. me diz, escreva a meus procuradores para lhe cobrarem as letras de risco”, relatou Manoel Dias da Costa, para em seguida dissertar sobre cada um de seus procuradores:

João Gomes de Campos é morto [...] e faz hoje meus presentes e ausências este é Francisco de Souza Ilha, e a este escreveu, que a esquadra desse Porto chegou junto com a frota e há 10 ou 12 recebi de v.m [...]. João Lopes há pouco tempo foi para o Rio diz que ia cobrar as letras de dinheiro que mandou dar em Lisboa para cá a risco o que ia dar junto com outro que levou destas Minas os amigos antigos dele já nenhum se conserva só aqueles que agora vai adquirindo de novo, que os há de conservar enquanto neles tiver conveniência que o seu intento não é outro, comigo assim, mas anda desconfiado por me eu excluir e não o ocupar em nada tanto em Lisboa como nestas minas. João Dinis não assiste nestas minas nem está capaz de se fiar nada dele por ser um grande jogador. [...] Estando com esta recebi a de v.m. de 7 de outubro servindo de capa aos banhos de Salvador de Carvalho, e não se podem por correntes por chegar tão tarde porque hão de ser postos em pública forma no Sabará, e nesta vila, e despendida a frota que está no fim o faço por duas vias, uma mando para a Bahia e dela a Jerônimo Roiz Ayraõ, e a outra deixá-la estar até a frota futura.<sup>25</sup>

Outra característica importante das redes sociais presentes na América portuguesa foi o seu carácter multifuncional: “uma rede comercial era também uma rede financeira, uma rede de migração ou de parentesco” (BOTTCHER; HANSBERGER; IBARRA, 2011, p. 18). Nessa perspectiva, os objetivos principais, que eram a diminuição dos riscos e o aumento da confiança, podiam ser complementados ainda por um desejo de distinção,

---

<sup>25</sup> Junto com a carta Dias da Costa teria enviado a Simões cerca de 5:000\$000 em ouro. Ver: CARTA de Manoel Dias da Costa a Pedro Gomes Simões – 03/03/1749. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 121-124.

por uma vontade de “aumentar o status social e perpetuar o prestígio familiar” (YOUNG, 2011, p. 305).

A busca pela acumulação de “capital social” explicaria, portanto, aquilo que a mãe de José Bento Coelho não conseguia entender. Em carta, Ana Maria de Moraes, uma viúva conterrânea de Manoel Dias da Costa, reconhecia não ter

[...] palavras com que possa significar a v.m o estado em que me tem posto os repetidos favores que de v.m tenho experimentado. Porque é impossível compreendê-los a minha capacidade de satisfação mas somente confessar que se me faz menos sensível a minha vendo que se mostra v.m em favorecer.<sup>26</sup>

O favor a que ela se referia na correspondência era o envio de seu filho, de Portugal, para uma fazenda comprada por Pedro Simões nas Minas Gerais. Para ela a única retribuição possível a esse favor era o reconhecimento de ter sido Simões “o primeiro e principal mentor e origem” da eventual fortuna de seu filho.<sup>27</sup>

Mas essa não foi a única atitude de Pedro Simões que denotava sua vontade de distinção e de reconhecimento social. A principal delas foi uma vultosa doação à Igreja, no ano de 1776, de “cinco mil cruzados em dinheiro putável, corrente neste Reino, e dez mil cruzados em cinco letras mercantis, seguras, bem condicionadas, cedidas e trespasadas à dita companhia”.<sup>28</sup> Nesse momento de sua trajetória, Pedro Simões se dedicava apenas em “reaver o capital que tinha emprestado, voltando-se mais para o campo, para a família e para o cumprimento da promessa que tinha feito relativamente ao Lausperene” (FONTOURA, 1997, p. 161).

---

<sup>26</sup> CARTA de Ana Maria de Moraes a Manoel Dias da Costa (encaminhada a Pedro Simões) – 23/04/1744. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p. 110-113.

<sup>27</sup> *Ibidem.*

<sup>28</sup> DOAÇÃO que faz Pedro Gomes Simões homem de negócio da freguesia de S. Pedro de Miragaia a Confraria do Santíssimo Sacramento da mesma freguesia – 04/09/1776. In: FONTOURA, Virgínia de Jesus Batista. *Pedro Gomes Simões... op. cit.*, p.20-26. O valor doado na ocasião foi de aproximadamente 6.000 libras esterlinas.

## Considerações finais

Conforme argumentou Karl Polanyi (2000), a economia pode ser definida como um conjunto de ações tomadas pelos indivíduos para a satisfação de suas necessidades materiais. Pudemos observar, então, que algumas regiões da América portuguesa passaram por uma conjuntura de ampliação da circulação do dinheiro metálico e do crédito durante a primeira metade do século XVIII, o que significou que uma parte significativa das pessoas que viveram nesse contexto passou a realizar suas expectativas materiais através do mercado. Com as descobertas de ouro nos sertões da América portuguesa – e, não por acaso, com uma maior circulação de moedas e de crédito – os mercados ganharam cada vez mais força enquanto mecanismo de ascensão social na Colônia.

Mas nos parece importante ressaltar que o comércio “não era uma via de ascensão social somente para portugueses pobres dispostos a ‘fazer a América’, mas também para muitos já aqui estabelecidos e que também buscavam ascender ou, ao menos, sustentar um status já adquirido” (SAMPAIO, 2003: 238). Ora, se muitas vezes a ascensão social dos indivíduos, nesse contexto, se deu por meio do comércio era porque a contínua ampliação de indivíduos integrados ao mercado gerou uma demanda por agentes mercantis para atuar não só nos portos americanos do Atlântico, mas também em seus sertões. Nesse sentido, a chegada maciça de imigrantes ampliou a quantidade de homens livres que integraram o mercado, dando-lhe dinamicidade.

No entanto, enquanto em diversas sociedades da Europa Moderna começavam a construir uma complexa estrutura de incentivos e sanções aos comportamentos individuais através de instituições que privilegiaram os direitos individuais, na América Ibérica prevaleceram arranjos formais e informais que estimularam comportamentos oportunistas por parte dos indivíduos e impediram o desenvolvimento de instituições que freassem de forma eficaz os comportamentos dessa natureza (NORTH, 1990).

Como “as instituições exercem influência sobre o comportamento não simplesmente ao especificarem o que se deve fazer, mas também o que se pode imaginar fazer num contexto dado” (HALL; TAYLOR, 2003:

210), as sociedades americanas que contaram com instituições mais frágeis acabaram ocupando uma posição periférica na órbita do moderno sistema econômico. Afinal, as instituições tiveram o importante papel de fornecer os modelos morais e cognitivos que permitiram a interpretação e a ação dos indivíduos. A fugacidade e o caráter especulativo das empresas na América Colonial implicaram, por exemplo, em uma falta de coordenação e planejamento em termos de infraestrutura e de recursos financeiros que produziram graves consequências para a economia brasileira, cujos impactos podem ser sentidos ainda hoje.

Como buscamos demonstrar ao longo do artigo, a principal estratégia adotada pelos homens de negócio para atenuar os problemas decorrentes das longas distâncias e da necessidade de crédito para a operacionalização das atividades econômicas foi o recurso a arranjos informais na organização e manutenção das empresas mercantis. Algumas delas eram respaldadas também por um aparato legal, ainda que fluído e impreciso, como era o caso das sociedades mercantis e das companhias comerciais, bem como dos contratos mercantis e das escrituras notariais.

Mas, na maioria das vezes, eram as instituições informais que davam sustentação às operações mercantis. Isso significa que os laços de parentesco e as relações construídas por meio da amizade e dos negócios foram os verdadeiros pilares para o desenvolvimento e para a manutenção daquela economia de mercado. Segundo Giddens (1991, 103-4),

[...] o parentesco geralmente proporciona uma rede estabilizadora de relações amigáveis ou íntimas que resistem através do tempo-espaço [...], fornece um nexo de conexões sociais fidedignas que, em princípio e muito comumente na prática, formam um meio organizador de relações de confiança.

Foi, portanto, por meio de redes sociais, criadas em torno de laços de parentesco e de sociabilidade que foi praticada o grosso dos negócios na América portuguesa. A partir desses arranjos informais era possível obter o financiamento para uma empreitada; informações mais precisas para a realização de um negócio; a intermediação de agentes mercantis para

transportar e/ou para dar saída aos produtos negociados; e, porque não, um “favor” junto a alguma autoridade, no sentido de atender demandas específicas dos homens de negócio.

Apesar do aumento gradativo da importância das instituições formais ao longo dos séculos XVIII e XIX, suspeitamos que tenha havido uma perpetuação na importância das redes sociais nas realizações dos negócios durante todo esse período, a despeito dos incrementos nas condições de comunicação, nos transportes e com uma maior integração dos mercados. Conforme afirmou Eric Van Young (2011, p. 300), isso significa “que não foram as informações inadequadas, as fricções causadas pelas distâncias, ou outros fatores que em si teria promovido a predominância das redes sociais no comércio e na vida econômica em geral, mas talvez um imperativo social com raízes culturais”. Talvez por essa razão ainda tenhamos instituições formais tão frágeis na América de colonização portuguesa.

## Referências

- BÖTTCHER N., HANSBERGER B., IBARRA A. (Org.) *Redes y negocios globales em el mundo ibérico, siglo XVI-XVIII*. Cidade do México: El Colegio de México, 2011.
- BRAUDEL, F. *Civilização material, economia e capitalismo: as estruturas do cotidiano*. Lisboa: Teorema, 1992. t. 1.
- BROWN, L. V. *Internal commerce in a colonial economy: Rio de Janeiro and it's hinterland, 1790-1822*. Thesis (PhD in History) - University of Virginia, Virginia, 1986.
- COSTA, Agostinho Rebelo da., *Descrição topográfica e histórica da cidade do Porto [1788]*. Porto: Frenesi, 2001.
- DARNTON, R. História da leitura. In: BURKE, P. (Org.). *A escrita da história*. São Paulo: Ed. Unesp, 1992, p. 199-236.
- FONTOURA, V. de J. B. *Pedro Gomes Simões. Homem de negócios da cidade do Porto, 1700-1780*, Dissertação (Mestrado em História), Porto: Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 1997.

- FURTADO, J. F. *Homens de negócio: a interiorização da Metrópole e do comércio nas Minas Setecentistas*. São Paulo: Hucitec, 1999.
- GUIDDENS, A. *As conseqüências da Modernidade*. São Paulo: Unesco, 1991.
- GUIMARÃES, C. G. O fidalgo-mercador Francisco Pinheiro e o negócio de carne humana, 1707-1715. *Promotoria Algarve*, Lisboa, v. 1, p. 109-134, 2005.
- HALL, P. A., TAYLOR, R. C. R. As três versões do neo-institucionalismo. *Lua Nova*, São Paulo, n. 58, p. 193-223, 2003.
- KULA, W. *Teoria Económica do Sistema Feudal*, Lisboa: Editorial Presença, 1979.
- NORTH, D. C. *Institutions, institutional changes and economic performance*. Political Economy of Institutions and Decisions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- NOVINSKY A. *Inquisição: inventários de bens conquistados a cristãos-novos*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1976.
- POLANYI, K. *A Grande Transformação. As origens de nossa época*. Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- PREDREIRA, J. M. V. Brasil, fronteira de Portugal. Negócio, Emigração e Mobilidade Social (séculos XVII e XVIII). In: CUNHA, M. S. da (Org.). *Do Brasil à Metrópole*. Efeitos sociais. Évora: Universidade de Évora, 2001.
- SALVADOR, F. V. de., *História do Brasil*. Curitiba: Ed. Juruá, 2007. v. 1 [1627].
- SAMPAIO, A. C. J. de. *Na encruzilhada do império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (c. 1650- c. 1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2003.
- SANTOS, C. A População do Porto de 1700 a 1820. Contribuição para o estudo da demografia urbana. *Separata da Revista de História*, Porto, v. 1, p. 281-350, 1978.
- SANTOS, R. F. “Uma coisa é ver e outra é o contar”: Os impactos causados pelas novas descobertas minerais no norte de Minas Gerais na primeira metade do século XVIII. *Caminhos da História*, Montes Claros, vol. 17 , n. 1, 2012.

- SANTOS, R. F. O mercado na prática: uma leitura do conceito de ‘mercado’ e a sua aplicação nos estudos sobre o período colonial brasileiro. In: *Revista de Economia Política e História Econômica*, São Paulo, v. 27, a. 8. 58, p. 193-223, 2011.
- STIGLITZ, J. Information and the change in the paradigm in economics. *The American Economic Review*, v. 92, n. 3, p. 460-501, 2002.
- TOLLENARE, L. F. *Notas dominicais tomadas durante a viagem em Portugal e no Brasil em 1816, 1817 e 1818*. Recife: Secretária da Educação e Cultura, 1978 [1818].
- XAVIER, A. B., HESPANHA, A. M. As redes clientelares. In: Mattoso J. (Org.) *História de Portugal*. Lisboa: Círculo de Leitores, 1993. v. IV.
- YONG, E. V. Social Networks: a final comment. In: BÖTTCHER, N.; HANSBERGER, B.; IBARRA, A. (Org.). *Redes y negocios globales em el mundo ibérico, siglo XVI-XVIII*. Cidade do México: El Colegio de México, 2011.