

Redes informais de comércio ultramarino

Amélia Polónia

Estudos em Homenagem a Luís António de Oliveira Ramos
Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 2004, p. 879-891

Redes informais de comércio ultramarino

Amélia Polónia*

Muito se tem escrito sobre o comércio ultramarino português, a partir do estudo, quer de rotas e produtos comerciais específicos, quer de ciclos de apogeu e declínio de determinados circuitos comerciais: a rota das especiarias, a rota do ouro, a rota dos escravos, a do açúcar, primeiro da Ilha da Madeira, depois de S. Tomé e do Brasil; a do algodão e dos diamantes, geralmente numa perspectiva macro-económica e privilegiando os momentos fortes da economia ultramarina portuguesa e suas extensões nos mercados europeus, sejam do Norte da Europa, seja do Mediterrâneo. Dessas abordagens resultam sublinhadas, quer as contingências das políticas régias, quer a actuação de grandes casas comerciais ou de redes construídas a partir da actividade de grandes mercadores, geralmente sediados em Lisboa, na cidade do Porto, ou em Viana do Castela, no que ao comércio do açúcar se reporta.

A perspectiva que aqui se procurará seguir pretende evidenciar um outro tipo de "redes", um outro tipo de prática comercial, em que avultam, não os grandes, mas os pequenos investidores, não as redes comerciais institucionalizadas, mas aquelas que resultam do recurso a agentes individuais, frequentemente anónimos que veiculam, em pequenas parcelas, e através de mecanismos que cremos menos estudados, franjas significativas de capital. Estas redes denunciam, ora apetências de pequenos investidores que procuram, através de estratégias de integração em parcerias ou companhias comerciais, participar em circuitos mercantis a que individualmente não podiam aceder, ora mecanismos que evidenciam o recurso à intermediação de agentes não especializados no comércio de grosso trato, para a viabilização de actos comerciais que, somados, ombreiam com os grandes fluxos comerciais e poderão até vir a denunciar tendências e ciclos comerciais diversos daqueles apurados, a partir do trato da coroa ou dos grandes mercadores e casas comerciais.

À averiguação desta última hipótese não chegará o presente estudo, que visa tão somente identificar um modelo de actuação, construído a partir do estudo de um pequeno porto marítimo do Noroeste português - Vila do Conde, que se projecta, de resto, na expansão ultramarina portuguesa, ao que cremos, mais pela construção naval e pelo transporte marítimo, do que pelo seu significado enquanto entreposto comercial. Aí se definem princípios de actuação comercial paralelos ao do grande tráfego e do grande capital, que, na sua articulação e funcionamento, parecem sugerir a existência de um modelo de actuação. Este, implementado, em Vila do Conde no decurso do século XVI e primeira metade do século XVII, está longe de ser comprovado para outros entrepostos marítimos, não porque seja negado em essência, mas pela falta de estudos de caso que permitam cotejar a sua aplicabilidade a realidades com um perfil geo-económico, social e demográfico diverso do da vila em estudo.

Procuraremos desenvolver esta exposição em torno de três ângulos de abordagem interconexos: a identificação dos agentes comerciais, a caracterização de níveis de investimento; a identificação de mecanismos mercantis que viabilizam esses circuitos de comércio ultramarino.

* Universidade do Porto. Faculdade de Letras. Departamento de História

1. Agentes comerciais: mercadores e intermediários

A reconstituição do universo dos agentes comerciais deste espaço, baseada fundamentalmente em registos notariais, compulsados para o período de 1560 a 1620, recorre a uma multiplicidade de actos, que integram, para além da constituição de companhias comerciais, procurações (para cobrança de rendimentos resultantes de actos comerciais, para gestão de negócios e para fins judiciais), quitações de cobranças e actos de fretamento de embarcações.

Os primeiros resultados apurados encontram-se sistematizados no quadro 1. De acordo com a distribuição dos dados, os agentes mercantis que são identificados como mercadores assumem pouco mais de metade dos negócios ultramarinos identificados, num total de 57,4%, cabendo ao grupo dos náuticos (pilotos, mestres e mareantes) uns consideráveis 33% desse universo.

Do quadro sobressaem ainda as oito intervenções de mulheres, seis das quais se identificam como viúvas de mercadores e de pilotos. As quatro participações de eclesiásticos e uma de um cavaleiro fidalgo apontam para a abertura desta área de investimento a quantos, dispondo de capital suficiente, se dispõem a aplicá-lo em negócios de risco considerável¹

Quadro 1

Agentes envolvidos em actos de comércio ultramarino

Profissões / Estatutos	W	%
Mercadores	163	57,4
Pilotos	78	27,5
Mareantes	12	4,2
Mestres/Contramestres	3	1,1
Cavaleiros fidalgos	1	0,4
Eclesiásticos	4	1,4
Mulheres	8	2,8
Taoeiros	15	5,3
Subtotal	284	100
Sem menção	23	7,5
Total	307	

Fonte: A.D.P. - Fundo Notarial. V. Conde, 1^o cart, 1^a, 2^a, 3^a e 4^a sn, passim.

Uma realidade que de igual modo se destaca dos dados coligidos é a que aponta para o recurso a uma estratégia abundantemente documentada: a constituição de parcerias, identificadas em 38% das ocorrências.

¹ Note-se que os 15 registos atribuíveis a taoeiros se referem a um tipo de transacção muito específica: a venda de arcos e pipas abatidas.

Quadro 2

Constituição numérica de parcerias comerciais em actos de comércio ultramarino

N- de elementos	Ocorrências	%
2	42	60,9
3	11	15,9
4	7	10,1
5	2	2,9
>1	1	1,4
>2	2	2,9
>4	1	1,4
>14	1	1,4
>20	1	1,4
s.n.	1	1,4
Total	69	100

Fonte: A.D.P. - Fundo Notarial. V. Conde, 1^o cart, 1^a, 2^a, 3^a e 4^a sr., passim.

O elenco do número de elementos por parceria, patente no quadro 2, aponta, ainda que de forma imprecisa (lembremos que a maior parte dos dados de que dispomos se reportam a indicadores indirectos e não a rigorosos contratos comerciais), para uma amplitude de participação que pode ir de 2 a mais de 20 elementos, conforme o tipo e a envergadura do comércio descrito. Esta constatação torna-se compreensível à luz de dados evidenciados num outro lugar e referentes ao perfil da comunidade mercantil da vila e respectivos níveis de riqueza, o qual aponta para um grupo numeroso, mas que integra maioritariamente pequenos e médios mercadores, incapazes de, por si só, dinamizarem negócios de grande vulto. A sua associação, em concreto através do crédito e da constituição de companhias comerciais, com mercadores externos, nomeadamente do Porto e de Viana do Castelo, parece permitir-lhes participar em negócios de maior vulto, a que individualmente não acederiam².

A proeminência, neste particular universo ligado ao comércio ultramarino, de mercadores e de pilotos é, por outro lado, revelada pelo número de ocorrências de negócios cumulativos, os quais pretendemos estudar a partir dos quadros 3 e 4. O facto de 48 dos 51 agentes que intervêm em mais do que um acto de comércio ultramarino pertencerem, precisamente, ao grupo dos mercadores e dos náuticos comprova o que dizemos. O quadro 4, em que se patenteia o número de negócios protagonizados por cada agente comercial, é por sua vez revelador do facto de essas intervenções corresponderem a opções económicas bem definidas. Ainda que cerca de 60% desses indivíduos não sejam referidos senão em dois registos notariais, não são despiciendas nem isentas de significado as ocorrências de três, quatro, cinco, seis e sete intervenções sucessivas na área do comércio ultramarino, envolvendo não apenas mercadores, mas também aqueles que são identificados através de outro estatuto profissional.

² Sobre esta matéria Vd. POLÓNIA, Amélia, "Vila do Conde. Um porto nortenho na expansão ultramarina quinhentista", Porto, 1999, Vol. 1, p. 583-595 [Dissertação de doutoramento polia]

Quadro 3
Actos de comércio cumulativos. Níveis de incidência

N ^o de actos de comércio	N ^o de ocorrências	%
2	32	62,7
3	10	19,6
4	3	5,9
5	1	2
6	3	5,9
7	1	2
12	1	2
Total	51	100

Fonte: A.D.P. - Fundo Notarial. V. Conde, 1^o cart, 1^a, 2^a, 3^a e 4^a sr., passim.

O estudo desta realidade permitiu-nos identificar os mais significativos agentes dessa dinâmica, em que sobressaem, de forma destacada, famílias locais nobilitadas, algumas das quais com nítidas extensões às navegações ultramarinas. Outros nomes salientes da comunidade mercantil da vila aí figuram de igual modo, muitos dos quais sabemos serem provenientes da cidade do Porto e membros da comunidade de cristãos novos, que entretanto fixam residência em Vila do Conde³.

Quadro 4 Agentes envolvidos em actos de comércio cumulativos

Profissões	N ^o	%
Pilotos ⁶	31,4	62,7 2
Mercadores	32 1 1	2 2
Mareantes	1	
Tanoeiros		
Outros		
Total	51	100

Fonte: A.D.P. - Fundo Notarial. V. Conde, 1^o cart, 1^a, 2^a, 3^a e 4^a sr., passim.

Este grupo transcende, como dissemos, o dos mercadores, e inclui alguns dos mais proeminentes pilotos da vila, que aí figuram com quatro, cinco e seis intervenções, o que comprova a frequente acumulação de cargos técnicos com desempenhos económicos, dinâmica que transforma estes homens em agentes activos do comércio ultramarino. Note-se, de resto, que a sua participação extravasa a do exercício de funções comerciais enquanto meros agentes financiadores de actos de comércio, assumindo, com frequência, os papéis de intermediários em negócios de longa distância, em que funcionam como representantes dos mercadores, e seus comissionistas. Desta matéria falaremos adiante.

³ As circunstâncias que assistem a esta realidade encontram-se estudadas in POLÓNIA, Amélia, "op.cit.", Vol. 1, p. 589-595.

2. Níveis de investimento

O estudo dos níveis de investimento revela-se de muito difícil concretização, à falta de dados consistentes e representativos que nos permitam definir um ou vários perfis de actuação comercial como dominantes no universo em estudo. Para o esclarecimento do que afirmámos basta que se diga que da totalidade dos 181 registos de negócios ultramarinos compulsados, apenas uma pequena parte indica quantitativos numéricos referentes a produtos comerciais ultramarinos que são objecto de transacção, e que uma parcela ainda menor informa acerca de quantitativos monetários envolvidos. Estas contingências das fontes, decorrentes das motivações e circunstâncias específicas da sua produção, impõem sérias limitações à análise da real amplitude comercial dos actos que reunimos e conferem às conclusões a que chegaremos um valor meramente aproximativo de uma realidade que não se deixa apreender segundo desejáveis critérios de rigor científico.

Reportando-nos apenas a produtos de proveniência ultramarina, nomeadamente escravos, açúcar, especiarias, plantas tintureiras, almíscar e pescado (de Cabo Verde e da Terra Nova), os números apurados relativos a quantidades comercializadas por cada acto de mercancia apontam, na sua globalidade, para pequenas quantidades, que não excedem, a título de exemplo, os 50 quintais de canela, os 9 caixões de anil, ou as 14 toneladas de pescado de Cabo Verde, distribuídas por vários carregamentos. Quanto ao bacalhau a pescar na Terra Nova, os dados apontam para a organização de armações de pesca envolvendo distintos participantes, a saber: mercadores, mestres e pilotos⁴, sem que tenhamos qualquer indicação acerca da quantidade de produto pescado e, em consequência, comercializado. Do vinho das Canárias, pastel dos Açores, mostarda da Madeira e pimenta da Índia não temos notícias de valores concretos.

Quanto aos produtos preponderantes deste comércio: açúcar e escravos, os quantitativos de que dispomos apontam para montantes muito díspares. Assim, de açúcar comercializa-se de 15 a 400 arrobas. Discriminam-se, por outro lado, actos de comércio que envolvem de 1 a 50 escravos, para além de actos de armação em que o quantitativo deveria ser muito superior, sem que seja, todavia, indicado⁵. Dedicemos a este último produto uma mais detida atenção, já que ele se converte em moeda de troca para um outro tipo de negócio: o do algodão e o do açúcar. Apesar do carácter lacunar dos dados (8 especificações numéricas em 57 contratos que envolvem este produto de transacção), eles parecem apontar para duas realidades distintas: aquela que consubstancia actos de comércio ocasional e individual de "peças de escravos" através de agentes que são, geralmente, náuticos e que, no decurso das viagens em que prestam serviços, acumulam essas funções com a possibilidade de comercializarem, a título pessoal, bens que lhes permitem proventos acrescidos, e uma outra que apresenta esse bem de transacção como nuclear em verdadeiras empresas comerciais. Destes destacam-se os actos de armação, todos tendo Angola como entreposto fornecedor e o Brasil ou Índias de Castela como destino final.

A maior parte dos contratos que envolvem valores entre os 200.000 e os 1.000.000 de reais prendem-se, directa ou indirectamente, com o tráfego de escravos e a posterior aquisição de açúcar⁶. Confirmando os investimentos vultuosos exigidos pelo tráfego negreiro, citemos uma informação documental exterior ao universo de dados em estudo, mas de sobejo elucidativa para ser aqui invocada. Referimo-nos à armação de escravos promovida e mediatizada pela actuação comercial de Francisco Barroso, piloto de Vila do Conde, com destino às Índias de Castela, mais precisamente ao Peru, de cuja venda resulta um montante de cerca de 2.250.000 reais⁷. Este indivíduo encontrava-se, porém, já a viver em Lisboa, e ao que cremos, a participar em volumes de negócios em muito superiores aos níveis médios de transacção efectuados no pequeno núcleo mercantil de Vila do Conde.

⁴Note-se que esta é uma parceria conjunta com elementos da vila de Caminha.

⁵Um contrato de fretamento de 1595, formulado entre um mestre de Azurara e um mercador do Porto indica o total de uma armação de escravos em mais de 200 indivíduos, quota que cremos poder tomar como valor de referência. (A.D.P. - Fundo Notarial. Porto. Pol. 3ª Série, lv. 107, fl. 192v.-194v.).

⁶Vd. A.D.E (Arquivo Distrito do Porto) - Fundo Notarial. V. Conde, 1ª sr., lv. 15, fl. 30v. - 32v.>. 16, fl. 66 - 68; fl. 128 - 130v.; lv. 23, fl. 66v. - 67v. e 3ª sr., lv. 6, fl. 4 - 5y.

⁷AG.I. (Arquivo Geral das Índias) - Contratación, 384, n. 3, r. 10.

Da globalidade dos dados apresentados resulta uma constatação: a da convivência, em aparente paridade percentual, de actos de pequeno comércio, dinamizados por investimentos modestos, com os de média ou mesmo de grande amplitude. E, do cruzamento desses resultados com as informações atinentes aos agentes que dinamizam esses negócios resulta de igual modo clara uma outra conclusão: a do predomínio da soma de pequenas parcelas de capital entre as transacções accionadas pelos agentes comerciais da vila.

Com efeito, com excepção dos cerca de 1.000.000 de reais cobrados, em letras de câmbio, por uma viúva de um piloto e resultantes de actividades comerciais por ele desenvolvidas⁸, dois outros contratos no valor de 1.000.000 e de 1.200.000 reais decorrem de fortes injeções de capital de mercadores do Porto, nomeadamente de Diogo Pereira e dos seus descendentes, ainda que em parceria com outros mercadores e pilotos residentes em Vila do Conde⁹.

Como comprovativo da tese que aponta para a prevalência dos pequenos e médios investimentos, invoquemos o que foi exposto sobre o regime de parcerias nesta área de intervenção económica e, ainda, a informação de que o único grande contrato de armação em que predominam claramente agentes internos da vila, consubstanciado numa armação de escravos com destino às índias de Castela, é accionado por um mercador de grosso trato, e intermediado por um piloto, seu genro. Também este decorre, porém, de investimentos cumulativos de pelo menos 24 indivíduos, segundo pudemos apurar através de sucessivas procurações passadas com o mesmo fim: cobrar o procedido dessa armação, tendo morrido o intermediário nas Honduras, no decurso do negócio¹⁰. Entre os investidores mencionados, cujas quotas de participação não se encontram discriminadas, 8 são mercadores, 3 são cavaleiros fidalgos que encontramos envolvidos noutros negócios ultramarinos, 1 é ourives, um outro ferrador, 2 eclesiásticos, 1 capitão, 1 piloto, 1 escrivão da Câmara e 3 viúvas de cavaleiros fidalgos com prévia participação em actividades de navegação e comércio. Dos restantes não se sabe qual a condição socioprofissional.

Este elenco é, ao que cremos, suficientemente elucidativo acerca da atracção exercida por estes negócios a nível dos pequenos investidores, mesmo daqueles que não se encontrariam aparentemente vocacionados a essa participação, como os detentores de cargos administrativos, os eclesiásticos, ourives ou ferradores. Se este é o único contrato que explicitamente refere, em extensão, tão ampla participação social, não o deveremos tomar como excepcional. Na verdade, só a complexidade do processo resultante do óbito do principal agente comercial motivou tal pormenorização, devendo ser bem mais frequentes as ocorrências em que, chegadas a bom termo, tais transacções não deixaram traços documentais, até porque, com frequência, uma multiplicidade de pequenos investidores eram representados no negócio por um mercador de nomeada.

Na verdade, a concretização de tais negócios decorre de mecanismos vários de investimento, intermediação e cobrança acerca dos quais importa que nos detenhamos com maior pormenor.

3. Mecanismos comerciais

Aquilo que nos propomos evidenciar são *modus operandi* específicos e delimitados, os quais poderão conferir ao espaço em estudo algumas especificidade ou alertar para mecanismos alternativos aqueles conhecidos para o grande comércio mediatizado por agentes capitalistas de grosso trato. As questões que colocamos giram em torno do pequeno e médio mercador, ou seja, o que se dedica à mercancia frequentemente como complemento de uma outra actividade profissional e que recorre a processos por vezes imaginativos, servindo-se de formas de solidariedade profissional para aceder a uma área de investimento apetecível e promissora, da qual não aceita ser arredado.

Uma das ideias salientes da documentação aponta para uma grande versatilidade das vias de investimento, estando identificados variados mecanismos de integração no tráfego ultramarino

⁸ A.D.P.- Fundo Notarial V. Conde, 1^o cart, 1^a sr. lv. 16, fl. 66-68.

⁹ Idem, 1^a sr., lv. 32, fl. 132v.-135.; 3^a sr., lv. 12, fl. 85v.-88v. e 88v.-89v.

¹⁰ Reportando-se o negócio ao ano de 1609, encontramos sobre ele informações em documentos datados de 1613 a 1619, facto que

é bem comprovativo da complexidade de tal processo. Idem, 1^a sr., lv. 31, fl. 100-104, 104-104v, 104v-105 e 3^a Sr., lv. 9, fl. 29v.-32,69-

que contornam a eventual falta de capital. Práticas de crédito a ser solvido no retorno de viagens, adiantamentos de parcelas de heranças, recurso a bens familiares ou aplicação de serviços técnicos como comparticipação em negócios são algumas dessas vias.

Quanto ao recurso ao crédito, deparamo-nos com uma estratégia vulgarizada no universo dos náuticos: indivíduos, que são senhorios de determinada embarcação, tomam dinheiro ou mercadoria a crédito, sobre a qual correm o risco, comprometendo-se a saldar a dívida no retorno de uma qualquer viagem, com destino já definido ou a definir, através de um eventual fretamento da embarcação a terceiros. Esse sistema de investimento sem dinheiro à vista, conta com dois instrumentos imprescindíveis: uma embarcação, geralmente construída em parceria e com frequência ainda nos estaleiros, e o seu fretamento a terceiros, estratégia pela qual se viabiliza a entrada de capital através do frete, e o comércio ultramarino, utilizando parcelas da tonelagem da embarcação para usufruto pessoal¹¹.

Uma outra estratégia de investimento comercial, que se encontra ligada a actos de fretamento, passa pela utilização de quotas do espaço da embarcação pela sua tripulação. Deste modo, pilotos, mestres e marinheiros podem participar nesse tráfego com parcelas mínimas de investimento. Esta matéria pode ser aferida, por exemplo, no registo de embarcações que pagam avarias em Antuérpia. Não sendo prática constante, nem sequer predominante, deparamo-nos, no conjunto de embarcações de Vila do Conde que aí aportaram entre 1535 e 1551, com algumas ocorrências que a documentam, correspondentes a cerca de 12% do total de embarcações recenseadas. Aí as quotas registadas em nome do mestre são por norma superiores às da restante tripulação, chegando a declarar-se o transporte, e presumível venda, pelo conjunto de uma tripulação, de cerca de 550 arrobas de açúcar, correspondentes à volta de 10% do total da carga transportada¹². Todas as restantes cargas afectas à tripulação apresentam quotas muito menos significativas, da ordem dos 0,5 a 1%, o que configura a amplitude destes actos de comércio, os quais parecem nunca ultrapassar o nível do pequeno ou muito pequeno comércio. A multiplicação dessa prática poderia, todavia, proporcionar parcelas com algum significado comercial.

De volta ao nosso universo básico de estudo, os registos notariais, o número de actos em que um mesmo indivíduo congrega estatutos múltiplos, como o de náutico e de mercador por conta própria, deverá ser igualmente decorrente dessa estratégia de utilização de espaço reservado à tripulação, podendo, no entanto, transcendê-la¹³. Em paralelo, são também recenseáveis casos em que os vários proprietários de uma embarcação procedem a armações comerciais conjuntas, servindo-se de elementos dessa parceria em simultâneo como técnicos de navegação e agentes comerciais¹⁴.

Quando os proventos pessoais eram insuficientes mesmo para a simples aquisição de mercadorias, outros mecanismos parecem ter sido accionados, em particular os de se recorrer ao provimento financeiro proporcionado por familiares. Poderíamos invocar vários registos como comprovativos dessa realidade. Tomemos apenas dois deles. Num instrumento de partilha de bens diz-se que um dos herdeiros tinha já levado, com o conhecimento dos restantes, 120.000 reais e uma cadeia de ouro no valor de 12.000 reais e algumas outras peças relativas à "... *matalotagen e fornecimento que lhe foi feito pêra a viagem do Cabo Verde...*"¹⁵, valor que lhe era agora descontado na sua legítima. Num outro, a instituidora de uma capela, moradora em Azurara, ao nomear sua filha como única herdeira e testamenteira, especifica: "... *declallaro mais que querendo Manoell Guonçallves Painho allguma couza de meus bens elle pêra direito não tem nada delles mas antes se levantou estando em meu poder com três viagens quefes a saber huma no galião que foi do Porto e outra ao Rio de Janeiro e outra a Bahia de Todos os Santos (...)* e os navios em que elle andava e delle dava ordem

¹ Vd. ADR - Fundo Notarial.V. Conde, 1^o cart, 1^o sr., lv. 1, fl. 22v.-23v.; 59-61; 103-104; 134v.-136; lv. 3, fl. 64-66; lv. 9, fl. 4648; lv. 1, fl. 134v.-136;lv.3,fl.64v.

Idem, lv. 3, fl. 64v.

² A.N.T.T. (Arquivo Nacional-Torre do Tombo) - Feitoria Portuguesa de Antuérpia, lv. 1, fl. lv.-2. As restantes ocorrências encontram-se registadas a fl. 50,62v., 89,125,136v., 137,137v., 138v., 154v., 170,179,179v.

³ A.D.P. - Fundo Notarial. Porto, PO 1,3^o sr., lv. 107, fl. 192v. - 194v.; Idem. V. Conde, 1^o cart., 2- sr., lv. 3, fl. 79v.- 80v.; lv. 4, fl. 88 - 88v.; 1^o sr., lv. 1, fl. 100v.-103; lv. 3, fl. 129v.- 130v.; lv. 5, fl. 167 -168; lv. 8, fl. 15 -18; lv. 8, fl. 215 - 216v.; lv. 9, fl. 46 - 48; lv. 10, fl. 47 - 49.

⁴ Vd., entre outros, idem, 1^o sr., lv.3, fl. 187-187v.; lv. 32, fl. 132v.-135.

⁵ Idem, 1^o sn.lv. 24, fl. 106.

*pêra que também se lhe fizesse parte pêra elle ganhar sua vida...*¹⁶.

Outra das vias reconhecidas como meio de investimento passa pela aplicação comercial de valores de fretes cobrados no decurso de uma viagem. Essa prática poderá ser ilustrada através de uma procuração pela qual António Álvares Galvão, piloto, senhorio da sétima parte de uma embarcação fretada a um mercador do Porto, delega poderes em Francisco Alvares, também piloto, e em dois outros mareantes que nela seguiam viagem, para prover e gerir a embarcação como seu representante, acrescentando que "... *outrosi dava poder aos ditos seus procuradores e sobestabelecidos (...) pêra que o presedido da dita sétima parte do navio e fretes e vantagens que lhe couber tudo o que reseberen e venderen poderão fazer delle como do seu mandandoo pêra este Reino ou en asucres ou quaalquer outra mercadoria em que enpregaren o seu...*"¹⁷.

Era, de igual modo, ocorrência comum o emprego comercial de valores resultantes da cobrança de bens deixados em espaços ultramarinos por aqueles que aí morriam ou cujo óbito decorrera em viagem. Os casos identificados apontam para um mecanismo comum: a viúva e/ou outros descendentes passam procuração para cobrança de bens, cuja extensão e tipologia geralmente se desconhece com precisão, e cujo produto poderá ser empregue pelo cobrador/intermediário em condições e mercadorias pré-identificadas, ou definidas a seu arbítrio. Exemplo cabal deste procedimento está consubstanciado numa procuração passada por Brásia Rodrigues, viúva de Manuel Fernandes Carneiro, piloto falecido na cidade do México, para que sob sua delegação possam cobrar os bens pertencentes a seu marido e enviar o procedido dessa cobrança ao reino, aplicado em mercadorias¹⁸. Sobre esses reinvestimentos corria a outorgante todos os riscos.

Este é o teor de oito outros documentos¹⁹, todos situados entre 1610 e 1621, dos quais decorre a intenção de rentabilizar o produto dessas heranças através de negócios que poderiam revestir, de resto, significativas margens de risco, já que ocorriam num período particularmente conturbado no contexto internacional, em que corsários ingleses e flamengos flagelavam os mares com ataques frequentes e bem sucedidos. Receios e riscos são bem patentes nos documentos, a despeito dos quais várias mulheres, porventura com pouco para arriscar, investiam em um último acto de mercancia, aquele afinal que seus maridos, filhos ou irmãos não puderam concluir.

Tais operações de cobrança e reinvestimento de capital têm como elemento essencial a figura do intermediário, o qual é, nestes casos e na maior parte das ocorrências, um náutico que, no decurso de uma viagem em que vai por mestre, piloto ou mareante, assume uma função de profundo impacto social, na medida em que se torna num elo imprescindível entre os que ficaram na vila e o inacessível universo ultramarino que vitimou os seus familiares.

O mecanismo da intermediação é de igual modo exigido pela complexidade dos negócios a longa distância, envolvendo viagens transoceânicas e, frequentes vezes, escalas de compra e venda de mercadorias que se constituem como moeda de troca indispensável. Assim ocorre, por exemplo, com o tráfego de escravos que tem como destino final o Brasil ou as índias de Castela, e como escala fundamental Angola. O próprio mecanismo de cobrança de letras de câmbio, instrumento fundamental do negócio, as quais têm que ser frequentes vezes recambiadas, transformam estes homens em peças indispensáveis do sistema mercantil. Um estudo mais aturado dos documentos coligidos que apontam para a prática da mediação permite apontar algumas conclusões, que passamos a expor a partir da sistematização patente no quadro 5.

¹⁶ A.D.P. - Gov. Civil, lv. 165, fl. 156v.-157.

¹⁷ A.D.P.- Fundo Notarial V. Conde, 1^o sr., lv. 30, fl. 127-128v.

¹⁸ Idem, 3^o sr., lv. 14, fl. 114-116v.

¹⁹ Idem, 1^o sr., lv. 22,24-25v; lv. 27, fl. 121v.-123; lv. 30, fl. 127-128v.; lv. 33, fl. 87v.-89; 3^o sr., lv. 6, fl. 102v.-105v.; lv. 7, fl. 88-90; lv. 14, fl. 117-118v.

Quadro 5
Agentes envolvidos em actos de mediação comercial

Profissões / Estatutos	Agentes que recorrem à mediação	Intermediários			Total
		Actos de simples cobrança	Actos de cobrança e reinvestimento de capital	Actos de gestão de mercadorias	
Mercadores Pilotos	50	44 31 2	4 14	13	61
Mestres Mareantes	34	-: 10 1	1 5	236	689
Guardiães Capitães	3 3	3 2 3	1 1	9	241
Cavaleiros Fidalgos	37	8			43
Eclesiásticos	7 1	1 3 1 1			3
Mulheres Tanoeiros					8
Escrivães Juiz da Alfândega	1 1				13
Carpinteiros Ourives					1 1
Calafates Ferrador					
Subtotal	139	110			187
Sem menção	5	18	7	2	27
Total	144	128	33	53	214

Fonte: A.D.P. - Fundo Notarial. V. Conde, 1^o cart, 1^a, 2^a, 3^a e 4^a sr., passim.

Daí se pode inferir:

1^o. Essa era, de facto, uma prática generalizada, como se comprova pelos 102 contratos que a ela recorrem, num universo total de 181 actos de comércio ultramarino. Note-se que desses, 65,7% correspondem à mediação proporcionada por náuticos. O simples facto de o maior número de agentes de mediação se situar entre este grupo, profissional (102 em 214, equivalente a 47,7% do total), é bem sugestivo do peso assumido por esta comunidade na dinâmica mercantil ultramarina.

2^o. O desempenho dessas funções dirigia-se, de forma maioritária, à cobrança de valores, letras e mercadorias procedentes de negócios inconclusos por óbito dos seus agentes, ou que simplesmente haviam chegado ao seu termo. Na nossa amostragem, cerca de 60% (128 em 214) dos agentes identificados preenchem essas funções, não sendo porém, despiciendo o número dos que se dedicam a verdadeiros actos de gestão de mercadorias que são propriedade de terceiros. Os 53 indivíduos que, num total de 214 o fazem, evidenciam essa representatividade. Nesse segmento, dominam, de novo, os pilotos, mestres e mareantes, os quais totalizam 38 agentes. Esse predomínio torna-se compreensível, se atendermos a que esses negócios decorrem de viagens marítimas de que os náuticos são, por atribuição profissional, componentes nucleares. O recurso aos seus serviços, prestados com frequência em regime de acumulação de funções resultaria, porventura

mais económico do que a nomeação de um agente comercial específico. Se confrontarmos o número de apenas 13 mercadores que encontramos a desempenhar essas funções com os 38 náuticos referidos, poderemos confirmar essa inferência.

3^o. Se titulares de uma multiplicidade de profissões se encontram a encabeçar os simples actos de cobrança de dinheiro, letras e mercadorias, já os dois outros domínios referidos, cobrança e reinvestimento de capital, e gestão de mercadorias em trânsito, esgotam-se nos profissionais até agora referidos, náuticos e mercadores, facto compreensível se atendermos às maiores exigências técnicas e estratégicas, e às responsabilidades e riscos inerentes a essas actividades.

4^o. A primeira coluna do quadro mostra-se, de igual modo, reveladora do universo dos que, com capital próprio, se inserem na dinâmica mercantil ultramarina, não o fazendo, contudo, com uma intervenção directa. Os 50 mercadores, os 34 pilotos e as 37 mulheres que recorrem a esta estratégia reafirmam os grupos fortes de investimento. Note-se que entre estas se encontram 6 viúvas de mercadores, 11 de pilotos e 4 de mareantes, estando a sua actuação ligada, de forma predominante, a actos de procuração para cobrança de bens ou, eventualmente, para cobrança e reinvestimento dos mesmos. O que queremos dizer é que a sua intervenção decorre de iniciativas tomadas pelos cônjuges, entretanto falecidos, em negócios que elas procuram concluir ou saldar. Se esta é a norma, deparamo-nos, porém, também com excepções, como ocorre com Maria Folgueira, viúva de um mercador de grosso trato, a qual continua a coordenar os negócios da família através da mediação e de contratos de parceria estabelecidos com seus filhos, também eles mercadores.

A prevalência de pilotos em ambos os grupos: o dos que delegam poderes e o dos mediadores coloca, com verosimilhança, a possibilidade de estes desempenharem essa intermediação, entre si, por solidariedade profissional, podendo saldar obrigações através da prestação mútua desses serviços. Esta possibilidade é, de resto, confirmada pela duplicidade de estatutos que os vemos assumir, sendo um mesmo indivíduo num contrato identificado como financiador de um negócio, ou como fornecedor de mercadoria, e num outro como mediador a serviço de terceiros.

Ao mediador cabiam, na verdade, responsabilidades que transcendiam uma simples representação. A eles cabia, com frequência, a decisão do destino final a dar à viagem de negócios a partir de uma escala determinada e mesmo a avaliação da oportunidade de aplicação de capitais em determinadas mercadorias. Assim se compreende que as comissões recebidas pelos serviços prestados pudessem atingir valores significativos, os quais oscilam entre os 10% e os 50% dos lucros apurados²⁰

Alguns contratos remetem-nos para duas outras constatações que importa sublinhar, relativas às atribuições do mediador. Em primeiro lugar, num dos contratos um intermediário, sendo piloto, reservava para si quaisquer remunerações de marinagens ou pilotagens que viesse a receber no decurso da viagem, e decorrentes do seu estatuto profissional, o que nos remete para a acumulação de funções que estes agentes frequentemente corporizavam²¹. Em segundo lugar, fica claro que as taxas de mediação seriam nulas se do negócio ocorressem não ganhos, mas prejuízos. Esta cláusula seria, ao que cremos, aplicável a qualquer um dos outros casos, já que as taxas a cobrar são sempre calculadas em função dos rendimentos líquidos obtidos. Este seria um dos muitos riscos a que estavam sujeitos este tipo de contratos de mediação.

Dada a extensão de poderes e autonomia que nestes actos são reconhecidos a esses intermediários, outros riscos assistem, desta feita, aos investidores. Em primeiro lugar, sobre eles recaem todos os reveses do negócio, nomeadamente os provocados por naufrágios, ataques de corso ou perdas de capital. Em segundo lugar, a distância e a falta de controlo sobre o mediador poderia suscitar estratégias negociais dinamizadas por este e eventualmente lesivas para o investidor²².

O registo, em livro próprio, de todas as operações efectuadas e dos gastos delas decorrentes,

²⁰ Vd. Idem, I^o sr., lv. 32, fl. 132v-135; 3^o sr., lv. 21, fl. 49v-51v.; 3^o sr., lv. 12, fl. 85-88v. e 88v-89v.

Ibidem, fl. 85-88v.

²¹ Note-se que Francisco Freire não ia como piloto da embarcação, podendo, todavia, e ao que cremos/exercer essas funções em complementaridade ou em substituição do principal piloto.

²² Vd. Idem, I^o sr., lv. 22, fl. 87v.-89.

cláusula patente no contrato de que era agente comercial Francisco Freire²³, piloto, e a exigência de cartas testemunháveis de todas as importâncias dispendidas e recebidas, presente num outro acto notarial são, sem dúvida, medidas preventivas de eventuais descaminhos de capital, mas por certo não totalmente eficazes. A confiança no mediador seria, assim, condição imprescindível à concretização deste mecanismo comercial. Embora não dispondo de dados que testemunhem esta prática noutras espaços, como Lisboa ou Porto, afigura-se-nos que numa pequena urbe como Vila do Conde esses laços de confiança seriam mais facilmente estabelecidos entre uma multiplicidade de agentes que uma vida comunitária restrita e gregária fazia contactar de forma directa e permanente.

Não menos considerável é o risco que decorre da morte do agente comercial no decurso da viagem de negócios. Duas circunstâncias poderão, nessa eventualidade, ocorrer: a dificuldade de cobrança de bens cuja especificidade, montante e destino só o mediador conheceria com rigor e as complicações decorrentes de um processo de habilitação a bens deixados por morte. Ambas se encontram documentadas na nossa amostragem documental²⁴.

Neste contexto se equaciona, como mecanismo imprescindível, o sistema de seguros. Se esta é uma prática que julgaríamos de uso generalizado, ela escapa à nossa análise neste particular domínio comercial. Em apenas um dos contratos a elaboração de seguros é referida, e de forma a sugerir que essa prática não era vulgarizada. Assim, no já citado contrato de armação entre Francisco Freire, piloto, e Diogo Pereira, mercador do Porto, o primeiro esclarece no decurso do contrato de companhia comercial: "*... asentei com o dito Dyoguo Pereira de seguir ho abaixo capitullado que gardarei e comprerei como nelle se contem que he primeiramente ter obriguacao de mandar segurar todas as ditas mercadorias a Flandes ou a outra parte e porquanto ho dito Dyoguo Pereira tomou ho seguro de sua parte sobre sy elle vay correndo ho risco e eu mandei per minha via segurar ho que me pareseo...*"²⁵

A circunstância de em todos os outros actos notariais em que se especificam condições de transacção de mercadorias, maiormente nos que prevêm empregos de cobranças feitas no exterior, não se referir, de forma implícita ou explícita, a feitura de seguros sobre as mercadorias, sugere que a sua prática deveria ser pouco corrente, pelo menos nos actos de pequeno e médio comércio. E o próprio facto de Diogo Pereira, mercador de grosso trato, correr o risco sobre a mercadoria que emprega neste contrato de armação, mobilizador de montantes consideráveis (2.000 cruzados) é, de igual modo revelador dessa tendência. A informação, paralela, de que o seguro a efectuar por Francisco Freire deveria ser feito na Flandres ou noutras partes apontará, porventura, para a precaridade dos procedimentos e a fragilidade das casas seguradoras no país vocacionadas para essa prática no domínio comercial? E que tipo de relação poderia este facto estabelecer com a aparente raridade do recurso a seguros sobre mercadorias por parte de pequenos e médios investidores: de causa ou de decorrência? A escassez de estudos sobre a prática dos seguros comerciais a nível nacional não permite uma dilucidação cabal desta matéria.

Estas são apenas algumas das linhas de discussão precariamente elucidadas através do estudo empreendido. Deste, afigura-se-nos ser de sublinhar a prevalência do pequeno investidor que, em parcerias ou companhias comerciais, recorrendo frequentemente a um mediador, se introduz nos principais eixos comerciais, do Oriente ao Brasil e às índias de Castela, passando pelos arquipélagos atlânticos e pelos nucleares entrepostos negreiros africanos, assegurando uma nítida articulação com as principais rotas comerciais, em particular a dos escravos e do açúcar.

²³ Idem, 3^a sr., lv. 12, fl. 87v. - 88.

²⁴ Idem, 1^a sr., lv. 23, fl. 66v. - 67v.; lv. 31, fl. 100-104, 104404v., 104v.-105; 3^a sr., lv. 6, fl. 102v.-105v.; lv. 9, fl. 29v.-32, 69-72; lv. 13, fl. 92v.-94.

²⁵ Idem, 3^a sr., lv. 12, fl. 85-88v.