



Capítulo Nove

*M*



O comerciante Georg Gisze,  
Hans Holbein, o Moço (1532).  
Membro do patriciado urbano da cidade  
hanseática de Danzig (Gdansk), o comerciante  
é retratado em seu escritório em Londres, para  
onde migrou. Em suas mãos, vê-se uma carta  
remetida por seu irmão e, bem dentro do espírito  
barroco, o ditado latino afixado à parede  
lembra: "Não há prazer sem arrependimento".

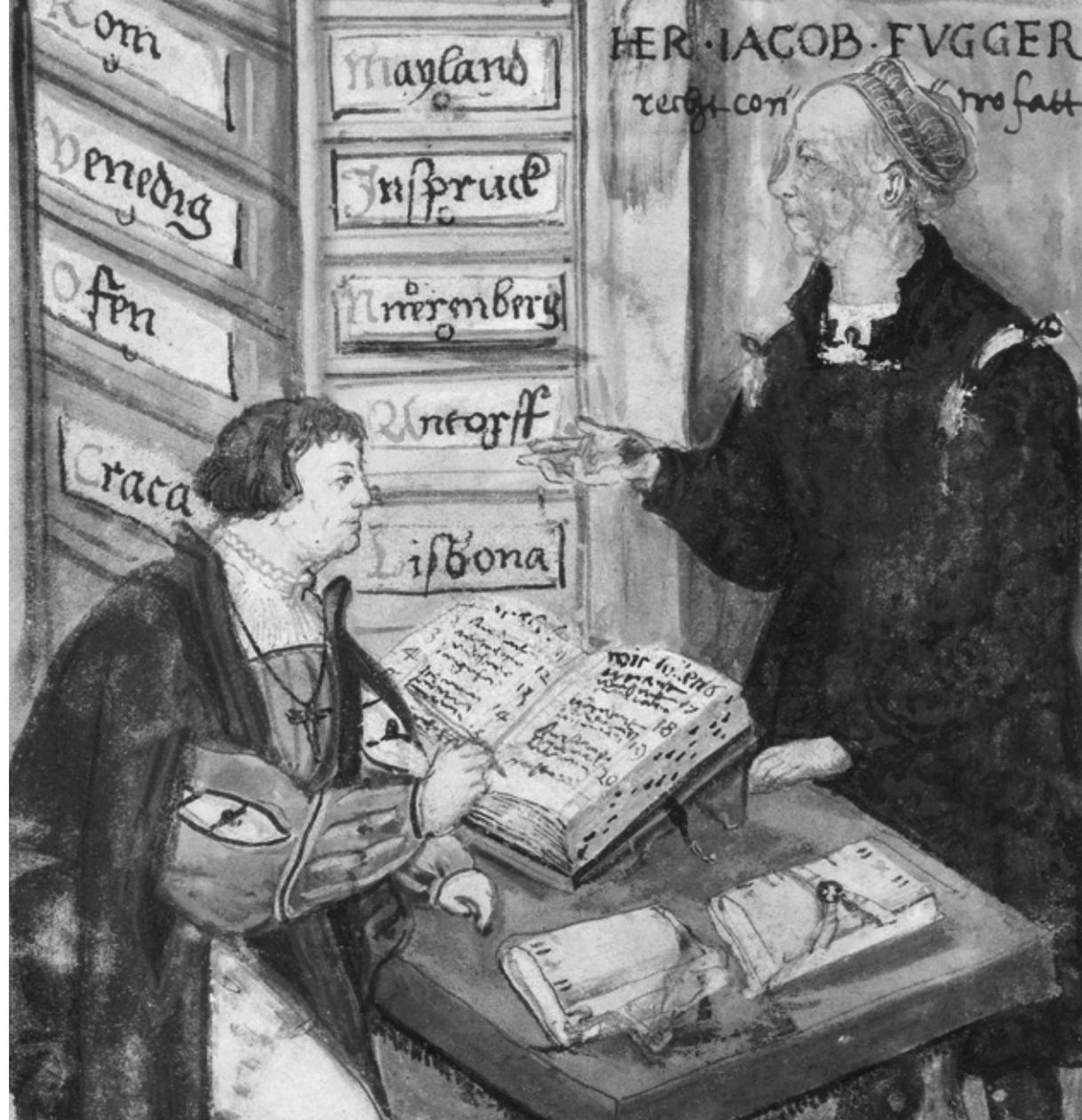
# *A Ultramar*

*Agentes e relações*

*Por definição, o comércio ultramarino requeria a transferência para o exterior de bens, numerário ou crédito a serem trocados por outros produtos, moedas ou fundos, que, por sua vez, seriam reenviados ou ficariam à disposição do mercador no estrangeiro. Os mercadores podiam cuidar dessas operações eles mesmos, viajando junto com suas mercadorias, mas, nesse caso, expunham-se aos riscos dos caminhos e perdiam muito tempo em trânsito.*

*Além disso, seu capital permanecia imobilizado em uma única viagem por vez, o risco se concentrava, e as oportunidades de negócio ficavam limitadas.*

*O emprego de agentes tornava o comércio mais eficiente e flexível e talvez menos arriscado. De seu escritório, o mercador podia ir ajustando uma gama de operações simultâneas, conforme as circunstâncias fossem se modificando.*



No entanto, nem tudo era mel. Os agentes traziam uma série de desafios e riscos para o mercador. Uma tolice sua, um descuido, uma demora, uma indecisão ou um açodamento podiam ter efeitos tão perniciosos para o capital investido quanto uma fraude dolosa. O mercador tornava-se vulnerável às agruras pessoais do agente, como falência, enfermidade ou óbito, mesmo que não tivessem nenhuma relação com o serviço que lhe prestava.

O comércio do açúcar de então não se baseava em firmas organizadas hierarquicamente, com sedes em uma praça e filiais em outras. De modo geral, cada mercador fazia negócios individualmente. Ainda que o termo apareça muitas vezes nas fontes<sup>1</sup> e na literatura, nesse período já não havia feitores<sup>4</sup> no sentido próprio<sup>2</sup>, de representantes assalariados e geralmente exclusivos de um mercador em uma praça estrangeira, emprestando uma feição mais rígida à organização mercantil<sup>3</sup>. Na prática, o que geralmente se chamava "feitores"<sup>3</sup> eram correspondentes, figura que analisamos a seguir<sup>4</sup>. Agora, preferia-se um modelo mais flexível e moldável que o de companhias e feitores dos séculos XIV a XVI, frequentemente adotado pelas grandes casas de mercadores-banqueiros como Médici, Affaidati, Schetz, Fugger etc. e, depois, pelas diversas companhias das Índias, mesmo que com consideráveis diferenças<sup>5</sup>.

De acordo com esse espírito e como veremos no final deste capítulo, geralmente um mercador tratava com cada praça por meio de um portfólio de agentes com diferentes características e ligados ao

*A ilustração do Livro dos Trajes (1520-1560), de Matthäus Schwarz, apresenta-o em seu escritório, com Jacob Fugger (à direita), de quem era contador. Um dos homens mais ricos de seu tempo, membro de uma família de banqueiros alemã, Fugger fez empréstimos a governantes, financiou exércitos e arrendou direitos de exploração. No desenho, ao fundo, placas revelam algumas das praças onde a Casa Fugger mantinha agentes, entre elas Lisboa (embaixo, à direita).*



mercador por arranjos variados. A composição desse portfólio alterava-se constantemente, de modo a responder aos interesses do mercador, muitas vezes conflitantes entre si – dilemas que resolviam dentro dos condicionamentos legais, políticos, sociais e religiosos.

Os diferentes tipos de arranjos podem ser divididos em dois grandes grupos: aqueles em que o agente devia residir na praça estrangeira e aqueles em que era administrador de um capital a ele confiado durante uma viagem. O primeiro grupo compunha-se de mercadores com residência fixa em uma praça onde realizavam diversas transações mercantis, financeiras e burocráticas em prol de seu mandante no ultramar. Tenha-se claro que residência fixa não significava definitiva, era comum os mercadores transferirem-se de uma praça para outra e realizarem viagens de negócio<sup>6</sup>. Isso, no entanto, não os equiparava aos agentes viajantes, cuja função de intermediário estava intrinsecamente ligada ao seu deslocamento e a curtas permanências nas praças ultramarinas. Frequentemente, os agentes residentes eram mercadores estabelecidos, e os viajantes, comerciantes modestos – e usamos aqui arbitrariamente o termo comerciante para designar aqueles que em algum momento se dedicavam a atividades mercantis, porém não eram mercadores de atacado bem posicionados em uma praça.<sup>7</sup>

A relação mais habitual entre dois mercadores bem estabelecidos era a de correspondentes, um efetuando transações em prol do outro, reciprocamente, e remunerando-se mediante o desconto de comissões sobre as operações comerciais e financeiras que lhes eram incumbidas.<sup>8</sup> Amiúde, os correspondentes tinham empreendimentos conjuntos pontuais e não raro formavam parcerias mais duradouras, por vários anos. O fato de serem parceiros em determinados empreendimentos não excluía seus negócios individuais, que mantinham segregados, nem a relação de correspondência.

Nas parcerias, dividiam o capital, o risco, os ganhos e as perdas, geralmente meio a meio, embora, às vezes, a remuneração do capital e do trabalho investidos pelos parceiros fosse diferenciada. Também era frequente as diversas despesas e receitas serem distribuídas entre eles conforme as vantagens comparativas de cada um ou de suas praças e a finalidade da parceria.<sup>9</sup>

Entre os agentes viajantes, os "comissários de bordo" guardavam alguma semelhança com os parceiros: a eles confiavam-se somas de vulto, e tudo indica que participavam nos lucros. Eram empregados quando um ou mais mercadores fretavam espaço para uma grande carga ou mesmo para um navio "ao través" e deviam comandar todos os aspectos da viagem alheios à navegação; estabelecer os portos a demandar, as rotas a tomar e

<sup>6</sup> Malynes descreveu os feitores: "um feitor é constituído por Cartas de Mercadores, e recebem salários ou provisões de feitoria [quase certamente comissões]: [...] um feitor deve responder pelas perdas que ocorrem ao extrapolar ou exceder sua comissão [...] Feitores, portanto, devem ser muito cuidadosos ao seguir as comissões que lhe são dadas, de modo muito ordenado e pontual [...] Feitores negociam comumente por conta de diversos homens, e cada um [deles] arca com o risco de suas ações [...] o que faz com que intimações, citações, arrestos e outras medidas judiciais [...] não tenham efeito sobre os feitores a menos que tenham procações para tal". (MALYNES, G. *Lex mercatoria*, p.111.)

<sup>7</sup> Na verdade, as fontes mencionam o termo muito mais em referência aos representantes dos consórcios que arrendavam da Coroa direitos, impostos e monopólios, tal como o do sal e do pau-brasil. Esses eram os únicos representantes para determinadas regiões e agiam em prol de todo o consórcio ou de um de seus membros; Cornelis Snellinck, por exemplo, originário de Antuérpia, foi feitor em Amsterdã do consórcio que arrendou as exportações de pau-brasil. (SR Nr.138.) Francisco Rodrigues Ribeiro e Antônio Dias Ribeiro foram ambos feitores de André Lopes Pinto, arrendatário do contrato do sal. (SR Nr.987.)

os tempos de espera e partida. Decidiam que parte das mercadorias seria carregada e descarregada em cada porto, muitas vezes em conjunto com os correspondentes ou parceiros de seu mandante residentes naquela praça, de quem recebiam e a quem transmitiam instruções. Além disso, se o mandante fosse proprietário do navio, o comissário de bordo também poderia ser incumbido de supervisionar a administração da embarcação.

A maior parte dos agentes viajantes, contudo, levava pequenas encomendas e/ou cartas de crédito com rígidos limites de saque e trazia de volta o "procedido" (resultado), descontando as comissões de compra e venda, da mesma forma que os correspondentes. Eram os comissários volantes. Havia também arranjos que combinavam serviços de transportes e de agência, sendo o mestre e/ou o piloto incumbidos das atividades de agente e remunerados por ambos os serviços, e, ainda, relações que mesclavam, em um mesmo empreendimento, agenciamento e crédito mercantil. Eram os chamados contratos "de dinheiro a ganho e risco", em que o mercador emprestava certo valor, em artigos, moedas e/ou crédito, para o agente investir durante uma viagem. Como contrapartida, se chegasse com o resultado a salvo, o agente lhe devolveria o principal mais uma taxa fixa, independentemente do lucro ou prejuízo da empresa. O mercador arcava com os riscos de força maior – fogo, água e predadores –, enquanto o agente – frequentemente mestre de navios, piloto e demais senhorios – ordinariamente hipotecava sua parte na embarcação como garantia do pagamento.

Convém frisar que esses papéis não eram profissões, mas formas de relação de agência que conviviam com as outras atividades de seus partícipes – como mercancia, navegação e pequeno comércio volante – e muitas vezes eram concomitantes a outros relacionamentos comerciais da mesma ou de outra modalidade, com diferentes mercadores.

### *O Morador*

Nos capítulos anteriores, mencionamos algumas atividades ligadas ao transporte, às formas e aos meios de pagamento desempenhadas por correspondentes e parceiros. Detenhamo-nos, agora com mais vagar, nessas e em outras funções. Um livro de contas do mercador Miguel Dias Santiago (ou "de Santiago") registra transações – dívidas, créditos, pagamentos, recebimentos, envio e recepção de carregamentos, receitas e despesas relativas a essas operações etc. – entre 1596 e 1617, durante sua permanência em Salvador, Olinda e Lisboa. Não é o único registro de contas do mercador e, portanto, não cobre todas as suas transações nem todo o período. Suas séries não são contínuas e algumas tratam mais de certos tipos de transação ou de uma relação comercial específica, mas ilustra, de forma muito nítida, as atividades de um agente residente no ultramar. Embora o livro de contas de Santiago já tenha sido objeto de um primeiro estudo do historiador pernambucano José Antônio Gonsalves de Mello<sup>10</sup> e de incursões de outros autores – Harold Livermore e Engel Sluiter, Frédéric Mauro, Stuart B. Schwartz e James C. Boyajian<sup>11</sup> –, ainda pede pesquisa mais aprofundada.

Miguel Dias Santiago provavelmente nascera no norte de Portugal, de onde eram oriundos seus parentes. Em 1596, vivia em Salvador e lá permaneceria até o primeiro semestre de 1599, quando se mudou

*Arca indiana fabricada em Cochim, na primeira metade do século XVII. Peças como esta, levadas da Índia Portuguesa à Europa, eram, ao mesmo tempo, mercadorias em si mesmas e contentores de outros artigos, como tecidos.*

para Olinda. Em meados de 1601, de volta a Portugal, estabeleceu-se em Lisboa. Não se sabe ao certo se teria se transferido para Antuérpia entre a segunda década do Seiscentos, quando os lançamentos rareiam em seu livro, e 1627, quando consta que ele ou um homônimo lá teria ocupado o cargo de cônsul da nação portuguesa, o equivalente a dirigente da representação dos mercadores portugueses na Flandres.<sup>12</sup> Em 1628, ele ou um homônimo também aparece como um residente do Porto ligado a famílias cristãs-velhas.<sup>13</sup>

Um dos carregamentos que Miguel Dias Santiago recebeu em Pernambuco, no ano de 1600, chegou na urca norueguesa *Adão e Eva* e fora enviado de Lisboa por Paulo de Pina.<sup>14</sup> Os produtos vinham acompanhados de seu conhecimento de carga e de uma fatura que registrava seus preços e diversos custos desembolsados ainda no Reino, com sua carregaço "debaixo da verga", a partir dos quais se calculariam as "ganâncias". No caso, esses custos incluíram as diversas despesas alfandegárias e as avarias pagas ao mestre antes da partida de Lisboa. Em outras carregações recebidas por Miguel no Brasil, far-se-ia menção à contratação de seguros.<sup>14</sup>

C. Hans Pohl indica Miguel Dias Santiago, o mesmo mercador dos registros que analisamos ou seu homônimo, como um dos "consules da nação portuguesa" em Antuérpia em 1627. (POHL, H. Die Portugiesen in Antwerpen, p.354.)



A carga vinha repartida em diversos contentores numerados, alguns em caixas da Índia usadas como peças de mobiliário para guardar objetos domésticos, eventualmente trabalhadas, pintadas e entalhadas com laca ou madreperla, constituindo-se elas mesmas em mercadorias. Uma das caixas da Índia recebidas nesse carregamento continha tecidos de lã e algodão não muito sofisticados; estamenhas, baetas e sarjas. Para termos uma ideia mais precisa da composição de um carregamento enviado ao Brasil para ser vendido e gerar recursos para a compra de açúcar, observe-se a tabela abaixo.

<i>Quantidade de peças</i>	<i>Produto</i>	<i>Qualidade</i>	<i>Comprimento</i>	<i>Valor por unidade de comprimento (Réis)</i>	<i>Valor total (Réis)</i>
5	<i>estamenha</i>	<i>de cores</i>	<i>286 varas</i>	255	72.930
2	<i>baeta</i>	<i>com 80 fios frisados</i>	<i>107 côvados</i>	390	41.730
1	<i>baeta</i>	<i>com 100 fios</i>	<i>44 côvados</i>	490	21.560
3	<i>sarja</i>	–	–	–	6.000
1	<i>caixa</i>	<i>da Índia com chave</i>	–	–	3.000
<b>Total</b>	–	–	–	–	<b>145.220</b>

O carregamento dessa urca incluía outra caixa da Índia, mais simples e pregada – isto é, com pregos como reforço e ornamento por fora –, também com tecidos simplórios, majoritariamente baetas, e outros contentores com oitenta quintais (320 arrobas) de bacalhau.

Somados, o carregamento da *Adão e Eva* e outro, também recebido por Miguel, vindo em uma urca alemã, a *Selvagem*, de Lübeck, valiam 1.870.700 réis. Em ambos, pelo menos cinco pessoas investiram diferentes maquinas, incluindo o próprio Miguel. Muito provavelmente, essas urcas transportavam também outros carregamentos, para outras pessoas – e, aqui, notamos claramente a estratégia de dispersão das cargas.

Agindo como correspondente desse consórcio de cinco pessoas, encabeçado pelo carregador das mercadorias, Paulo de Pina, em Lisboa, Miguel vendeu as duas cargas, exceto as partes correspondentes a dois outros investidores que moravam no Brasil e outras parcelas que entregou a agentes de investidores reinóis — sem contar quase um terço do bacalhau, que pereceu.<sup>14</sup> As vendas foram feitas a várias pessoas, com diferentes termos e rentabilidades. Os 107 côvados de baetas de oitenta fios que mencionamos acima, por exemplo, foram vendidos a quatro pessoas, por diferentes preços: 650, 700, 730 e 800 réis, o côvado, provavelmente conforme as variáveis da venda a crédito: o prazo, o meio de pagamento (moeda, açúcar etc.) e a reputação do comprador.<sup>15</sup>

*Feita de angelim e ferro estanhado, a mesma arca apresentada na página anterior é vista aqui fechada.*



Dos rendimentos obtidos com a venda dos carregamentos dessas duas urcas, Miguel Dias Santiago descontou os fretes de vinda, diversas taxas alfandegárias, o transporte do porto, que ficava na Póvoa do Recife, ao Varadouro em Olinda e o carroto do varadouro até sua casa, ladeira acima. O Varadouro, que ainda hoje leva esse nome, era o lugar onde se desembarcavam os barcos, caravelas e galeotas que chegavam junto a Olinda pelo rio Beberibe, geralmente do porto do Recife. Ainda que Miguel chame o transporte do Recife ao Varadouro de "carreto", quase certamente se tratava de transporte fluvial, de outra forma seguiria por terra pelo istmo que unia o Recife a Olinda.<sup>16</sup> Por fim, descontou das receitas sua comissão de venda, como correspondente, a 8%. Esses custos montaram 190.700 réis, e ambas as cargas renderam no Brasil 1.109.498 réis de lucro, quase 60%.

<sup>16</sup> Por exemplo, o interessado brasileiro, Antônio Ribeiro, com a menor participação, receberia 30.000 réis, divididos da seguinte forma: 10.000 em bacalhau, outros 10.000 em passamanes que quisesse, 4.000 em chapéus de Segóvia e 6.000 em uma peça de raxa, retrós ou fitas, como preferisse; produtos vindos na *Selvagem*. (PRO, SP, 9/104, fl. 58v.)



Alegoria do outono: vendedora atendendo clientes distintos no Weinmarkt de Frankfurt, atribuído a Lucas van Valckenborch e Georg Flegel (1594).





*Gonçalo Gonçalves, o Moço,  
e sua mulher Maria  
Gonçalves, em trajes típicos  
do século XVII (1620).*



As mercadorias recebidas nem sempre eram vendidas ao consumidor final. Muitos compradores eram também mercadores, possivelmente interessados em fazer estoque ou atender às encomendas de clientes. Ainda assim, eram vendidas a senhores de engenho e mesmo ao capitão-mor que então governava a capitania.<sup>17</sup>

Miguel também consignava mercadorias a retalhistas. Alimentos básicos, que eram controlados pelas autoridades, tendiam a gerar inconvenientes, e o mercador teve de liberar judicialmente as pipas de vinho enviadas por conta de seus mandantes com volume menor do que deveriam conter.<sup>18</sup> O vinho, assim como outros produtos volumosos, muitas vezes exigia que se alugasse espaço em uma "logea"; isto é, um armazém, como fez Miguel para abrigar as 44 pipas de vinho que vieram na mesma caravela que trouxera um carregamento com 24 barris de atum.<sup>19</sup>

Produtos perecíveis também eram problemáticos. Desses barris de atum recebidos por Miguel em Olinda, por conta do mesmo Paulo de Pina, apenas um pôde ser vendido a bom preço. Quatro nem chegaram a ser postos à venda. Cinco foram entregues à "vendagem" (consignação) para serem negociados por três regateiras e um regatão (varejistas). Dois desses regatões não chegaram a saldar o pagamento, pois o atum apodreceu, e a um deles mandou-se, inclusive, que lançasse o atum ao mar. Por fim, entregou oito barris a outro agente de Pina, que os vendeu a fiado por um terço do preço, "por não se perderem". O melhor preço obtido por um desses barris, que, na origem, antes de serem embarcados, haviam custado 1.240 réis cada, fora todas as outras despesas, foi 3.000 réis. Os demais saíram por 1.800, 1.600 e mesmo 1.000 réis a fiado!<sup>20</sup>

Miguel comprava açúcar com o resultado das vendas, recebia-o em pagamento e até mesmo o comprava a pedido de seus mandantes, com os fundos de suas contas correntes. Dos açúcares que comprava, Miguel descontava uma comissão de 5%. No Brasil, a comissão de compra cobrada pelos correspondentes era 5%<sup>21</sup> e a de venda, geralmente 8%<sup>22</sup>, ainda que houvesse casos<sup>23</sup> em que não passasse de 4%, talvez por tratar-se de vinho e atum, produtos de maior saída e que suportavam margens de lucro menores<sup>6</sup>. O fato de as comissões de venda terem percentuais superiores aos das comissões de compra provavelmente se justificava pela dificuldade relativamente maior de vender os produtos variados enviados à colônia do que de comprar os artigos solicitados, normalmente açúcares<sup>24</sup>.

Além da sua comissão de compra, Miguel também descontava das exportações os outros custos incorridos: o aluguel dos "paços" – os armazéns onde o açúcar esperava para ser carregado no Recife –, os direitos alfandegários e os gastos com seu traslado do paço ao "poço" – área de maior profundidade entre a póvoa do Recife e os arrecifes onde os navios fundeavam.<sup>25</sup> Além disso, pagava aos mestres de navios as avarias antes das partidas e as demoras, se houvesse<sup>26</sup> – e, para que não houvesse, tinha de tratar de embarcar a carga de volta dentro do prazo acordado por seus mandantes com os mestres.<sup>27</sup>

Ao mesmo tempo que realizava todas essas transações em prol de seus mandantes<sup>28</sup> – correspondentes e parceiros – em Portugal, tinha neles seus agentes no Reino. Consignava-lhes açúcar e outras mercadorias, para que lá os vendessem ou reexportassem<sup>28</sup>, sendo também consignatários de açúcares que ele enviava por conta de seus mandantes em outras praças. Em um navio que partiu de Pernambuco rumo a Viana, por exemplo, carregou quatro caixas em parceria com seu primo e mais duas sacas de al-

godão em parceria com um mercador de Salvador<sup>29</sup>, Diogo Dias Querido, com quem também comerceou em parceria dentro da própria colônia, para o Espírito Santo e o Rio de Janeiro<sup>30</sup>. Antes, quando ele mesmo vivia em Salvador, reexportava açúcar de Ilhéus<sup>31</sup>.

O fluxo financeiro tinha uma importância considerável nas atividades do agente residente. Miguel aceitava e pagava as letras de câmbio sacadas por seus mandantes sobre ele. No sentido inverso, também recebia valores de terceiros e sacava letras de câmbio para que seus correspondentes e parceiros – seus agentes – pagassem a outrem. Da mesma forma, ele e seus parceiros e correspondentes remetiam valores uns aos outros através de letras sacadas por terceiros sobre correspondentes<sup>32</sup>. Sobre a cobrança de débitos e para cuidar da transferência de fundos por letras de terceiros recebia comissão equivalente à de compra, 5%.<sup>33</sup>

Miguel atuava de diversas formas a pedido de seus mandantes. Muitas vezes apoiava operações nas quais só tomara uma pequena parte, em algumas completou as atividades de outros agentes, alguns deles viajantes, e chegou mesmo a concluir operações que haviam sido iniciadas pelo próprio mandante antes de deixar Pernambuco, para onde Miguel se transferira da Bahia. Tais ações incluíam pagamentos, despachos alfandegários, fretes, aluguéis de paços, contratação de guarda para mercadorias, doativos a confrarias religiosas, processos e procedimentos judiciais etc. Do lado das receitas, recebia e cobrava empréstimos, vendas a crédito, aluguéis de casas, rendimento de engenhos e direitos arrendados.

Recebia parte dessas receitas em açúcares, parte em dinheiro e parte em instrumentos de crédito; letras de câmbio, compensação de contas e variados tipos de transferências de créditos de terceiros. Por vezes, transferiam-lhe títulos de valor maior ou menor que a dívida, o que o obrigava a fazer um acerto sobre o restante. Nesses encontros de contas, os débitos restantes poderiam ser saldados com lançamentos contábeis; compensações e cessões escriturais de créditos que o devedor tivesse a receber de terceiros.<sup>34</sup>

Açúcares prontos para embarque em um "paço" também eram usados como meio de compensação, "*em enContro de Paços*". Ainda eram dados em pagamento escravos e mercadorias que, depois, Miguel revenderia. Todos esses pagamentos implicavam considerável exercício aritmético, contando o tempo e o risco. No caso do pagamento em açúcar, às vezes recebia do mesmo devedor "*em açuquares a diuerssos Preços*", que deviam ser devidamente computados. Os devedores recalitrantes, processava-os.<sup>35</sup>

8. Às vezes, as comissões de compra e de venda poderiam somar 15%. Contrariamente, Manuel António Fernandes Moreira, escrevendo sobre o comércio açucareiro de Viana (do Castelo), afirma que os correspondentes descontavam uma comissão que podia chegar a 10%, não sobre as compras e vendas, mas sobre os lucros de toda a operação. (MOREIRA, M. A. F. Os mercadores de Viana e o comércio do açúcar brasileiro no século XVII, p.206.)

f. Utilizamos o termo "mandante" genericamente, para qualquer mercador que confia a outrem a administração do seu capital, mesmo que em uma parceria em comum e independentemente da horizontalidade da relação entre ambos.

## No Reino

Em Lisboa, Miguel realizava atividades semelhantes às desempenhadas no Brasil, com a diferença de agora fazê-lo em prol de seus mandantes na colônia e em outras praças mais. Em primeiro lugar, entendia-se sobre o pagamento dos custos de transporte com os mestres dos navios que lhe traziam açúcares e outras mercadorias do Brasil.<sup>36</sup> A solubilidade do açúcar fazia com que fosse muito suscetível a acidentes durante a viagem. Frequentemente, parte ou mesmo todo o conteúdo das caixas era levado pelas águas. Nesses casos, Miguel tratava para que o mestre descontasse os fretes sobre elas e incluísse o valor das arrobas perdidas nas avarias grossas, o que, como vimos, representava distribuir o prejuízo entre todos os carregadores e o mestre.<sup>37</sup> Em um desses casos, das 45 caixas que Miguel recebeu do mestre Francisco Tomé, uma chegou sem nada, e oito, molhadas.<sup>38</sup>

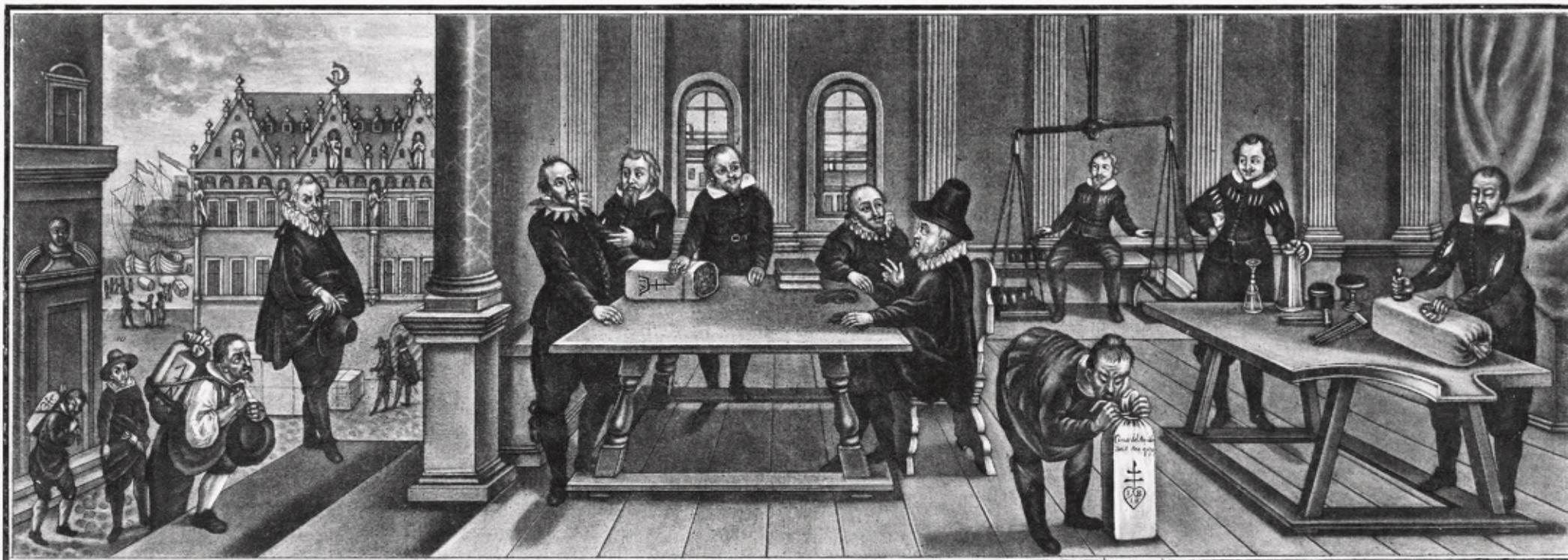
O mercador também tinha de verificar se as mercadorias que o mestre lhe entregava conferiam com o que fora consignado pelos carregadores. Certa feita, descobriu que recebera uma caixa com açúcar de panela, em vez de mascavado, como lhe haviam consignado. Essa caixa fora trocada, e, pior, descobriu-se que faltavam outras cinco. Miguel notou a tempo, e o mestre comprometeu-se a pagar a diferença, dando como garantia a sua "refeição" – o que provavelmente correspondia a receitas a que tinha direito pela viagem: as vantagens; a participação nos lucros da sociedade naval, caso fosse cossenhorio da embarcação, como sóiam ser os mestres; e/ou o "prato", o direito da tripulação a alimentação a bordo ou nas esperas no porto, nesse último caso comumente paga em dinheiro.<sup>39</sup>

A solubilidade e o valor relativamente alto do açúcar exigiam atitudes rápidas também quando o produto já estava em terra. Miguel teve de pagar para recolher da chuva 22 caixas que estavam na alfândega.<sup>40</sup> Em outra ocasião, pagou aos oficiais alfandegários para tirarem as caixas do pátio e "dormirem com elas"<sup>41</sup> – e, aqui, não é claro se o medo era do clima ou de gatunos<sup>g</sup>. Miguel desvelava-se para minimizar os danos causados aos açúcares de seus mandantes e aos seus próprios. Daquele carregamento de 45 caixas recebido do mestre Francisco Tomé, vendeu as secas e retirou o conteúdo das molhadas, reencaixotou-o e enviou-o a Hamburgo e à Holanda. O envio do açúcar molhado ao norte da Europa não surpreende. Lá, provavelmente seria refinado, e o dano provocado pela água salgada seria mitigado.<sup>42</sup> Da mesma forma, o caixão molhado que viera em uma carregação de quatro receptáculos foi vendido à confeitaria, onde seria cozido e misturado a outros ingredientes.<sup>43</sup> Em outra ocasião, Miguel encontrou uma solução mais heterodoxa: uma caixa de açúcar mascavado de "somenos", isto é, fabricado das escumas da cozedura ou batido do melado da purga<sup>44</sup>, "*se Reencheo com o branco molhado que ficou das avarias*"; ou seja, o dano causado pela água do mar ao açúcar branco, mais valioso, foi compensado com açúcar mascavado "somenos", normalmente de preço muito inferior<sup>45</sup>.

O despacho alfandegário envolvia mais despesas e zelo. Em Portugal, pagava-se um número maior de direitos alfandegários, que, assim como os outros custos, eram depois descontados dos rendimentos do mandante pelo agente. Os registros do mercador sugerem que os pagamentos no Reino muitas vezes se faziam de acordo com a pesagem na colônia, mas, quando uma caixa vinha sem certidão do seu peso ou a certidão tinha grande discrepância com o carregamento, era pesada na alfândega reinol, e

*Na cena da famosa mostra de açafrao e especiarias de Nuremberg, observam-se as atividades características do despacho alfandegário e do haver do peso: declaração, aferição e, sendo o caso, certificação das mercadorias.*

Abbildung  
Der berühmten Safran- und Gewürz Schau in Nürnberg



Diese Gewürz Schau hat seinen Ursprung in den ältesten Zeiten denn die lange vorher berühmte Safran Schau wurde 1511 angefangen und in dem von Im Hoffischen Amt auf dem Eyndren Hoff gehalten. Der erste Schau war Marquard Oberhauser. Noch dieses Jahres am Freytag nach dem weissen Sonntag wurde ein Saak von 12 fl. mit verspäteten Safran der einem Bürger zu auf die Aegelen ebracht. Dieser Schau waren alle Kauf und Handel Leute auch Fremde unterworfen und die aus Jahr 1636 wurde diese heut zu Tag noch bestehende und dem häufigen Handels Platz zu großen Nutzen sehr viele Gewürz von 1636 1637 publiciret, welches Amt dann von dem specerehandlern offnen Gewerbe bis dahin noch dinstet ausgeübt am 17ten Junij 1711. W. 1. Ludwig Meel W. 2. Baltasar Mayer der ältere W. 3. Adam Schuchman Wurmuth W. 4. Martin Wierer witten meier W. 5. Johann Cramer von Meibitz W. 6. Wirth über der kleinen Wieg. W. 7. Herr Georg Stahel W. 8. ein Herr Waagmeister W. 9. Der Herr Herrschel beibring W. 10. Herr Christoph Dörner vom May 1711. Einem hachtlöf. Rath deducen in Unterthanenheit dieser Altherren der dormaligen Zeit der specerey Handel offnen Gewerbe.

o mercador o registrava para demonstrar a seu mandante as diferenças porventura encontradas.<sup>46</sup>

Miguel também contratava trabalhadores para a descarga, o carroto até a "logea" e o aluguel de espaço, quando necessário. Quando da venda, contratava outro carroto até a balança e remunerava os trabalhadores da balança para pesarem e, às vezes, também fazia impor a marca<sup>47</sup> do comprador às caixas.<sup>48</sup> Eventualmente, pagava também pela entrega até o comprador.<sup>49</sup> Por fim, acertava a corretagem pela venda, que, mais do que propriamente uma intermediação comercial, era um emolumento pago a um oficial municipal que certificava a venda e a testemunhava em casos de disputa.<sup>49</sup>

Como no Brasil, também em Portugal Miguel recebia moedas, mercadorias e créditos em pagamento. Em Lisboa, vendeu açúcares a crédito, a estrangeiros, em troca de "escritos", isto é, conhecimentos ou assinados, e recebeu escritos de terceiros como garantia do pagamento de 25 caixas

G. O mesmo vale para os gastos despendidos para "Recolherem de noite caixas suas na alfandega": (PRO, SP, 9/104, fl.39v.)

H. Sobre o final do século XVII e início do XVIII, Antonil diz: "A marca do engenho, também de fogo, se põe na mesma testa da caixa, junto ao fundo, no canto da banda direita, para que se possam averiguar as faltas que poderiam haver no encaixamento do açúcar. [...] A marca do senhor do açúcar ou do mercador por cuja conta se embarca, se for de fogo, se põe no meio da dita testa da caixa. E se não for de fogo, põe-se no mesmo lugar com tinta o seu nome, o qual se poderá tirar com uma enxó quando se vendesse a caixa a outro mercador, pondo na dita parte o nome de quem a comprou". (ANTONIL, A. J. Cultura e opulência do Brasil por suas drogas e minas, p.168.)



A vocação de Mateus,  
Jan van Hemessen (1526).  
O tema do chamado de Jesus a  
Mateus, cobrador de impostos  
e futuro apóstolo e evangelista,  
dava ensejo para os artistas da  
Idade Moderna retratarem  
as atividades dos homens de  
negócio de seu tempo. Na cena,  
veem-se mercadores, rendeiros,  
banqueiros ou prestamistas  
recebendo pagamentos em moedas  
e créditos, conferindo e lançando  
contas e guardando livros.

de açúcar que lhe foram enviadas por um primo que vivia em Pernambuco.<sup>50</sup> Por conta da parceria com esse primo, vendeu quatro caixas de açúcar branco a um estrangeiro "a troquo de escritos de logeas", ou seja, conhecimentos que o estrangeiro recebera pela venda de suas mercadorias a terceiros, mercadores atacadistas.<sup>51</sup> Também vendia a fiado em Lisboa.<sup>52</sup>

Como correspondente, recebia comissões sobre as vendas, que, em Lisboa, eram sensivelmente mais baixas do que no Brasil, em geral 3%<sup>53</sup> e, às vezes, 4%<sup>54</sup>. Podemos apenas especular quanto à possibilidade de a percentagem menor explicar-se pelos altos valores absolutos do açúcar na metrópole, além de, provavelmente, as comissões mais altas pagas no Brasil procurarem remunerar os custos de oportunidade e o desconforto do deslocamento e até da própria residência na colônia. Em alguns casos, Miguel decidiu, sem explicar por quê, abrir mão de sua comissão de venda e do aluguel do espaço em sua loja, onde ficaram os açúcares armazenados: "E a comissão E logea faço de seruiço"<sup>55</sup>. Os açúcares que não conseguia vender de

pronto, devido a seu mau estado, não creditava na conta do mandante ou da parceria, esperando a venda para constatar quanto renderiam.<sup>56</sup>

Em Lisboa, Miguel Dias Santiago também cuidava da reexportação de açúcar que lhe era remetido do Brasil. De um carregamento de nove caixas enviado da Paraíba por conta de um mercador residente na colônia, vendeu cinco caixas de açúcar branco a um francês e uma de mascavado a outro estrangeiro e enviou as três caixas restantes a um mercador cristão-novo em Antuérpia, a quem transferiu também o resultado das vendas das outras seis caixas do carregamento, descontando os custos.<sup>57</sup> A transferência foi efetuada por meio de uma letra de câmbio emitida por um terceiro, cujo valor, registrado em Cruzados, seria pago em Antuérpia pelo cunhado do sacador, em Libras flamengas, de acordo com o câmbio estipulado no título.<sup>1</sup>

Miguel também reexportava para o Mediterrâneo. Embarcou uma carga valiosa – 512.335 réis – para Veneza em uma nau aparentemente holandesa, por conta de um de seus sobrinhos no Brasil, João de Paz.<sup>58</sup> No sentido inverso, remetia produtos ao Brasil; alguns por conta dos mercadores da colônia, outros por conta de suas parcerias com terceiros, e outros ainda, por sua própria conta. Vinte dos quarenta quintais de bacalhau que enviou a João de Paz iam por conta deste, e a outra metade, por sua própria.<sup>59</sup> Miguel também vendia produtos do norte da Europa em Lisboa por conta de seus mandantes na colônia. Vendeu sessenta peças de sarjas vindas de Dunquerque, em parceria, meio a meio, com seu primo de Pernambuco.<sup>60</sup> Também carregou para os Países Baixos<sup>7</sup> pêssego e peras, produtos europeus, por conta de João de Paz, seu sobrinho.<sup>61</sup>

Realizou algumas transações – compras, vendas e reexportações –, a que chama de "comissões", seguindo as instruções de seus correspondentes, e outras, a que denomina "empregos", por iniciativa própria, provavelmente por julgá-las proveitosas para seus mandantes. Ademais, cuidava de transações planejadas e imprevistas de seus mandantes em outras praças. Açúcares carregados por conta de Diogo de Paiva, que, ao que parece, vivia em Pernambuco, foram ter no Porto. Nosso protagonista cuidou para que um sobrinho seu que vivia naquela cidade desembarcasse, desembaraçasse, armazenasse e vendesse a mercadoria, pelo que lhe pagou 2% de comissão, deduzidos da sua.<sup>62</sup>

A interdependência das praças portuguesas fazia com que Miguel mantivesse correspondentes nos outros portos reinóis. Assim, em outra ocasião, foi a vez de cobrar 2% daquele mesmo sobrinho do Porto. A comissão foi por conta da venda de um outro carregamento de açúcar da Paraíba a um

1. Os custos descontados dos preços de venda compunham-se dos já mencionados para as importações a Portugal e de outros custos de exportação e a venda, como a corretagem para as seis caixas, direitos alfandegários e despesas com o carregamento das caixas reexportadas – arcs e pregos para garantir os contentores, barco até o navio, carroto até o barco e escrivão. Por fim, nosso personagem cobrou uma comissão de 3% para a venda em Portugal e reexportação. (PRO, SP, 9/104, f. 114v-115.)

7. A que chama genericamente de Flandres, podendo designar os Países Baixos Meridionais, a República Neerlandesa ou todo o noroeste continental europeu.

estrangeiro, que o pagou com o repasse de alguns "*escritos de logeas*". Miguel creditou o valor dos títulos que ele cobraria à conta do cunhado daquele seu sobrinho.<sup>63</sup> Outro mercador, esse de Viana, enviou mercadorias à Bahia e a Pernambuco por conta de Miguel, que lhe pagou 2% de comissão, além dos custos, que, nesse caso, incluíram despesas com breu, pregos e calafeto.<sup>64</sup>

Também contratava ou fazia contatar seguros nos Países Baixos para si, seus parceiros e correspondentes<sup>65</sup> e, em Lisboa, realizava transações financeiras em prol de mandantes no Brasil. Em um mesmo dia, realizou dois pagamentos em Lisboa por conta de seu sobrinho em Pernambuco. O primeiro resultou de uma ordem de pagamento que o sobrinho lhe remetera em benefício de um mercador que era parente de ambos. O segundo era a quitação de uma letra de câmbio sacada pelo sobrinho sobre Miguel e a ele apresentada pelo beneficiário.<sup>66</sup> Miguel às vezes creditava os lucros de uma operação mercantil por conta de um mandante no Brasil à conta de um outro, correspondente do primeiro e seu, que residia em outra praça do Reino, provavelmente seguindo instruções.<sup>67</sup>

Como seu próprio livro indica, Miguel registrava as operações realizadas por conta de seus mandantes. Certamente guardava outros papéis que documentavam essas transações; conhecimentos de cargas, títulos de crédito, apólices de seguro, recibos e quitações e mesmo outros livros de contas. Mantinha-se em contato com seus parceiros e correspondentes,<sup>68</sup> prestava contas a eles e deles as recebia. De tanto em tanto tempo, quando lhe pediam ou ele lhes pedia e quando um deles falecia, liquidava-as.<sup>69</sup>

Todas essas atividades eram cansativas e demoradas. Para ajudá-lo, Miguel teve ao menos um criado flamengo, isto é, que falava neerlandês.<sup>70</sup> Era comum mercadores empregarem caixeiros para cuidar de seus livros e contas, talvez a parte mais enfadonha de seus afazeres. As diferentes letras e estilos constantes no livro de Miguel sugerem que ele também se serviu desses auxiliares.<sup>71</sup>

## *A Caminho*

Vejamos agora o caso de um comissário de bordo. Em nome de dez investidores, Álvaro de Azevedo, um grande mercador do Porto, confiou a Paulo Rodrigues de Aguiar, um jovem comerciante residente em Aveiro, uma enorme quantia em crédito e mercadorias, para que atuasse como agente em uma viagem a Pernambuco com escala nas Ilhas Canárias.<sup>72</sup>

Como o próprio Paulo Aguiar (o comissário de bordo) comprometeu recursos na operação, somou-se o total de onze investidores. Oito participaram somente com mercadorias, as quais Aguiar deveria "beneficiar" – isto é, mercadejar com elas –, dois entraram apenas com cartas de crédito, para que o comissário sacasse letras de câmbio sobre eles ou recebesse fundos de outros agentes seus nas Canárias e comprasse 23 pipas vinho. Álvaro de Azevedo, principal mandante, interface perante os demais e maior investidor da operação, participou de ambas as formas. Além de mercadorias, entregou ao comissário uma carta de crédito com limite de até 500.000 réis, para que sacasse letras e completasse os recursos que porventura faltassem para a compra de oitenta pipas de vinho das Canárias, a serem depois vendidas no Brasil. O agente comprometeu-se a cumprir integralmente o acordo — formalizado em "*huã jnstrução per ambos assinada*".

<i>Investidores com mercadorias</i>	<i>Residente</i>	<i>Valor (Réis)</i>
<i>Álvaro de Azevedo</i>	<i>Porto</i>	<i>617.100</i>
<i>Paulo Rodrigues de Aguiar</i>	<i>Aveiro</i>	<i>150.000</i>
<i>Paio Rodrigues de Paz</i>	<i>Viana</i>	
<i>Marçal Saraiva</i>	<i>[ Pontevedra ]</i>	<i>360.000</i>
<i>Domingos Pereira</i>	<i>[ Madri ]</i>	
<i>Domingos Lopes Vitória</i>	<i>Porto</i>	<i>160.000</i>
<i>Paulo Nunes Vitória</i>	<i>Vila do Conde</i>	<i>100.000</i>
<i>Francisco de Lima</i>	<i>Figueira da Foz</i>	<i>100.000</i>
<i>Antonio Mendes Ribeiro</i>	<i>Porto</i>	<i>50.000</i>

<i>Investidores com cartas de crédito</i>	<i>Residente</i>	<i>Valor (Réis)</i>
<i>Gonçalo Cardoso da Fonseca</i>	<i>Porto</i>	<i>crédito equivalente a 23 pipas de vinho nas Canárias</i>
<i>Antonio Fernandes Esteves</i>	<i>Porto</i>	
<i>Álvaro de Azevedo</i>	<i>Porto</i>	<i>&lt; 500.000 complemento às faltas nos outros aportes</i>

Vejamos o que essa instrução estipulava. O agente viajaria no navio em que as mercadorias já se encontravam carregadas, como constava do conhecimento do mestre. Iria primeiramente a Santa Cruz ou Garachico, na ilha de Tenerife, onde ele deveria procurar vender o que pudesse, pelo preço mais alto possível. Além disso, teria, obrigatoriamente, de carregar as oitenta pipas vazias que consigo levava. Cinquenta e sete pipas deveriam ser carregadas com vinho comprado com o produto da venda das mercadorias, e 23, com fundos liberados pelas duas cartas de crédito. Os vinhos a serem adquiridos deveriam ser "*hos majs estremados Em bondade que possível for*".

Se o agente conseguisse arrecadar mais com as vendas do que o necessário para encher as 57 pipas, deveria comprar tanto vinho quanto possível. Dando-se o oposto, e o resultado das vendas não bastando para encher as 57 pipas, valer-se-ia da carta de crédito de Álvaro de Azevedo no valor de 500.000 réis, que o autorizava a sacar letras de câmbio até aquele valor ou até conseguir comprar as 57 pipas e poder zarpar o mais rapidamente possível — "*não excedendo Esta ordem por nbuã via que seja Em majs nem Em menos Cantidade procurando sempre aviarse Com muita brevidade*".

No caso de as cartas de crédito dadas pelos investidores para a compra das outras 23 pipas não serem honradas, o valor falto seria suprido tanto pela carta de crédito de Álvaro de Azevedo como pelo resultado da venda das mercadorias. Todavia, tudo o que fosse comprado com o crédito suplementar de Álvaro iria exclusivamente por sua conta, e não por conta da "companhia" (sociedade) com os outros mercadores.

O agente deveria seguir viagem a Pernambuco assim que tivesse as pipas de vinho carregadas, as quais descarregaria naquela capitania junto com o que restasse das mercadorias levadas de Portugal, "*procurando logo com muita jnstancia vendellas*" por dinheiro vivo ao preço corrente, "*de contado pello Estado da terra*". Foi orientado também a fiar o mínimo possível e só a mercadores "de logea"; isto é, atacadistas bem estabelecidos, cujos títulos seriam mais facilmente recuperáveis e negociáveis, e por prazo curto, que não o obrigasse a deter-se por lá. Ou seja, os investidores preferiam realizar os rendimentos o mais rapidamente possível do que ganhar com juros de vendas a crédito. As dívidas que não tivesse tempo de cobrar deixaria a cargo de dois mercadores residentes, agentes de Álvaro. A eles também entregaria as mercadorias de baixa qualidade que não conseguisse vender, em lugar de desfazer-se delas às custas de prejuízo. Esses mercadores substituiriam o agente em caso de sua ausência, impedimento ou morte, seguindo essas mesmas instruções.

Com o resultado das vendas deveria comprar os melhores açúcares, fossem brancos, mascavados ou panelas, desde que fossem os melhores que se achassem. Instrui especificamente que de nenhum modo os açúcares brancos poderiam ser "redondos", isto é, da parte do meio do pão de açúcar, onde a qualidade era menor do que na parte superior,<sup>73</sup> "*senão muy alvissimos secos e bons ou mays o menos*". Já com os açúcares do tipo panela, a preocupação era "*que nam mellem*", com o que provavelmente se queria dizer que deveriam conter mais cristais de açúcar e pouco melaço.<sup>73</sup>

Para dispersar os riscos, Álvaro instruiu o agente a enviar a mercadoria de volta em lotes de até vinte caixas sortidas – ou sorteadas, como se dizia à época –, de modo que combinassem caixas de diferentes tipos de açúcares: brancos, mascavado e panela, e carregar cada lote em um navio diferente. Álvaro esperava que o agente fizesse "*ho possivel por Cargar nos melhores navios*", que seriam fretados com fretes e avarias "*como he custume*". O agente deveria tratar de avisá-lo antecipadamente quais cargas embarcaria em qual navio e de que mestre, para que ele ou outro dos investidores tivesse tempo de fazer o seguro da mercadoria.

As embarcações de vinda deviam estar destinadas ao Porto ou a Viana. No primeiro caso, as caixas seriam consignadas a Álvaro e, no segundo, ao investidor que vivia em Viana. Caso tivesse de enviar a Lisboa, por falta de opção ou por força do acaso, iriam consignadas a um mercador que era primo e cunhado de dois outros investidores e sobrinho de um terceiro. Os conhecimentos de carga mencionariam se vinham por conta da "companhia" ou apenas de Álvaro, por terem sido adquiridas com a venda dos vinhos comprados nas Canárias com seu crédito suplementar. Para evitar confusão, o agente deveria, na medida do possível, manter separadas as caixas compradas com o produto da venda das mercadorias e as compradas com as cartas de crédito dos dois mercadores e com origem no crédito de Álvaro.

De vinte a trinta caixas sortidas compradas com o resultado da venda das mercadorias deveriam ser carregadas no mesmo navio que levava a carga de ida e no qual o agente faria a viagem de volta. Contudo, como se tinham obrigado com o mestre desse navio a trazer sessenta caixas, o agente foi instruído a preencher o espaço restante com cargas de terceiros – "*ho resto que faltar procurarara vossa merçe Encher por amigos*".

Paulo Aguiar obrigou-se a cumprir todas as cláusulas dessas instruções e empenhou todos os seus bens e, particularmente, as mercadorias que levava, as quais poderiam ser embargadas, onde quer que

se encontrassem, até que os investidores recebessem o que lhes coubesse. Comprometeu-se, ainda, a prestar conta de tudo a Álvaro de Azevedo ou a pessoa ou pessoas que ele indicasse, mas ficava isento de dar satisfação aos outros investidores, "companheiros e consortes", o que seria responsabilidade de Álvaro. O mercador e o agente apresentaram essa "instrução" ao tabelião, que a copiou em uma escritura pública que ambas as partes assinaram e ressaltou que cada um tinha uma cópia do mesmo teor do documento que trasladara. É curioso notar que a escritura foi testemunhada por um "sacerdote de missa" e um criado "flamengo" do mercador.

Aqui, ao contrário do livro de Miguel Dias Santiago, a fonte nos relata apenas o que o agente deveria fazer, e não o que efetivamente fez. Não sabemos que fim teve a empreitada.<sup>ℓ</sup> Na maior parte dos casos, os arranjos e as instruções a agentes não foram lavrados em escrituras públicas e possivelmente nem em documentos particulares. A formalização desse caso específico provavelmente se deveu aos altos valores investidos e à rede de investidores, extensa e dispersa geograficamente.<sup>ℳ</sup>

Paulo Rodrigues de Aguiar tinha sob sua responsabilidade uma carga muito considerável. Outros agentes que levavam cargas desse vulto tinham uma função que designaríamos como de "comissário de bordo". A presença de comissários de bordo<sup>ℳ</sup> era mais comum em viagens mais longas, com esperas mais demoradas e/ou em rotas que recomendavam muitas escalas – particularmente as infestadas de piratas – e com itinerários abertos a revisões em cada porto, conforme as condições antevistas. A presença de comissários de bordo na rota entre o Brasil, Portugal e os Países Baixos era mais comum quando havia várias paradas em portos lusos e galegos – no noroeste da Espanha –, atracando-se primeiro em um mais ao norte ou no maior, para lá decidir se a viagem continuava ao próximo porto e qual seria ele. O mesmo se dava com viagens ao Algarve e com o comércio triangular com o Brasil, via África, nas quais havia longos tempos de espera e vários portos poderiam ser incluídos ou excluídos.<sup>ℴ/74</sup>

Infelizmente, a instrução de Álvaro Azevedo não nos informa de que modo Paulo Rodrigues de Aguiar seria remunerado por sua indústria. O mesmo ocorre com a maior parte das fontes que se referem a comissários de bordo<sup>75</sup> e agentes acompanhando grandes carregamentos, que poderiam também tratar-se de comissários de bordo. No entanto, alguns acertos para viagens de Amsterdã à África Ocidental e às Canárias, eventualmente prolongadas até o Brasil, estipulavam que, ao final da empreitada, os comissários receberiam parte dos lucros a serem rateados, segundo arbítrio do mandante.<sup>76</sup>

ℳ. "Do branco há o fino, há o redondo e há o baixo. E todos estes são açúcares machos. O fino é mais alvo, mais fechado e de maior peso, e tal é ordinariamente a primeira parte, que chamam cara da forma. O redondo é algum tanto menos alvo e menos fechado, e tal é comumente o da segunda parte da forma, e digo comumente, porque não é esta regra infalível, podendo acontecer que a cara de algumas formas seja menos alva e menos fechada que a segunda parte de outra forma." (ANTONIL, A. J. Op. cit., p.167.)

ℓ. O acerto foi firmado em junho de 1613, quando Paulo Rodrigues de Aguiar possivelmente tinha menos de vinte anos. Apenas sabemos que, antes de outubro de 1615, o agente havia passado por Cartagena de las Índias (atual Colômbia); em novembro de 1616, estava de volta ao Porto, onde foi testemunha de um dote de casamento; em novembro de 1617 e abril do ano seguinte, já retornara a Pernambuco, onde recebeu procurações de gente do Porto; e, em setembro de 1618, deveria remeter açúcares de Pernambuco ao mesmo Álvaro de Azevedo. (ADP, NOT, PO2, l. 42, fls.24-24v (1615-10-31); l. 44, fls.50v-52 (1616-11-24); l. 47, fls.54v-56 (1617-11-18); l. 48, fls.151v-153 (1618-4-20); IANTT, STO, IL 728, fl.5v-6; IL 11867 (sessão de 22.7.1620); IL 1159, f.12v.)

ℳ. Já mencionamos a baixa taxa de registros notariais para os contratos de frete e transmissão de títulos de crédito quando havia confiança, e voltaremos ao tema no próximo capítulo.

ℳ. Fora do recorte geográfico deste estudo, o emprego de comissários de bordo era ainda mais frequente em viagens de Amsterdã ao Algarve e à bacia do Mediterrâneo, bem como em viagens a partir de Portugal e dos Países Baixos que incluíssem portos da África Ocidental. Nas viagens da República ao Algarve, era comum vários portos serem visitados e o navio parar primeiro em Lisboa ou em um dos portos algarvios antes de decidir se continuaria viagem e a quais portos. (SR Nrs.190, 281.) Empreitadas no Mediterrâneo podiam durar mais de ano em perambulações por um número ainda maior de portos, a sul e a norte, em sequência definida ao longo viagem. (SR Nr.880.) O tráfico de escravos tanto para o Brasil como para América Castelhana implicava longas estadas nos portos africanos, onde muitas vezes se decidia ou se recebiam instruções sobre os portos americanos de destino. (ADP, NOT, PO2, l. 40, fls. 63-64 (1615-2-11), entre outros.) (Para referências, nota 74.)

ℴ. Viagens das Províncias Unidas à África Ocidental, com ou sem escala em Portugal, com retorno à República ou seguindo viagem à Itália podiam incluir mais de um porto africano, com esperas de até mais de meio ano e embarque de vários comissários de bordo. (SR Nrs.363, 448, 445, 525, 574.) (Para referências, nota 74.)



#### SOBRE FORMAS DE ASSOCIAÇÃO ANTERIORES À FIGURA DO COMISSÁRIO DE BORDO

À PARTICIPAÇÃO NOS LUCROS APROXIMARIA A FIGURA DO COMISSÁRIO DE BORDO DE UMA FORMA COMUM DE ASSOCIAÇÃO MERCANTIL NA IDADE MÉDIA, A *COMMENDA*, E DE SUAS EQUIVALENTES E VARIANTES, *COLLEGANTIA* E *SOCIETAS MARIS*, EM QUE HAVIA DOIS SÓCIOS, UM INVESTIDOR E SEDENTÁRIO, E OUTRO, ATIVO E VOLANTE, INVESTIDOR OU NÃO. GERALMENTE, SE O VIAJANTE NÃO INVESTISSE NENHUM CAPITAL NA EMPREITADA, RECEBERIA UM QUARTO DOS LUCROS E, SE HOUVESSE PERDAS, NÃO SERIA REMUNERADO. SE INVESTISSE ATÉ UM TERÇO, RECEBERIA A METADE DOS LUCROS E, CASO HOUVESSE PREJUÍZO, PERDERIA PROPORCIONALMENTE AO CAPITAL INVESTIDO, ALÉM DE NÃO SER REMUNERADO POR SUA INDÚSTRIA.<sup>79</sup>

Em nossas pesquisas, encontramos apenas um caso de viagem inequivocamente ao Brasil em que se fala claramente desse rateio. Caso houvesse lucro, após a venda dos açúcares no Porto, ele seria compartilhado entre o mercador, de um lado, e o mestre e o piloto da nau, que levariam e trariam mercadorias e fariam as vezes de comissários de bordo, de outro.<sup>77</sup> Nada impede, entretanto, que nos outros casos os comissários de bordo também recebessem comissões, e não é impossível que alguns caixeiros ou criados de mercadores que viajavam como comissários de bordo recebessem, além de seus salários, comissões ou participação nos lucros.<sup>78</sup>

#### *Encomenda*

A maior parte dos agentes viajantes, contudo, levava cargas muito menores do que a incumbida a Paulo Rodrigues de Aguiar e tinha ainda menos poder discricionário sobre o capital do mandante do que ele. Essa era a regra entre aqueles comissários volantes já mencionados, que negociavam pequenos valores por conta de seus mandantes e, assim como os correspondentes, descontavam comissões de venda e compra.<sup>80</sup>

Provavelmente foi como comissários volantes que Miguel Dias Santiago empregou dois de seus agentes viajantes. Em 1597, em Salvador, incumbiu uma encomenda de variados produtos importados a um deles, que a levaria ao Espírito Santo. A encomenda, estimada em 112.000 réis, ia por conta de Miguel e de Diogo Dias Querido, também residente na Bahia.<sup>81</sup> Dois anos depois, já em Olinda, Miguel confiou quatro caixas a um mestre vianense. A carga valia, incluindo os outros custos, 55.700 réis – em contraste com os mais de 1.537.100 réis levados por Paulo Rodrigues de Aguiar só em mercadorias, afora os créditos.

Instrução a um jovem comerciante,  
*Mathias Von Somer*, (ca. 1650).  
Boa fé, diligência e discernimento  
eram atributos fundamentais  
requeridos aos agentes.  
A atividade muitas vezes servia  
como treinamento para jovens de  
famílias de mercadores.

Das quatro caixas levadas por esse mestre, duas iam por conta de Miguel, e outras por conta de seu primo, que aparentemente também vivia em Pernambuco. A esse mesmo mestre incumbiu ainda duas sacas de algodão, somando o valor de 22.215 réis, por sua conta e do mesmo Diogo Dias Querido.<sup>82</sup>

Fosse por conta própria ou como agentes, os viajantes animavam o comércio ultramarino, uma vez que os mercadores no Brasil preferiam comprar artigos cuja qualidade e quantidade pudessem auferir eles mesmos, em lugar de arriscar encomendá-los no Reino ou mais além. Garantiam, assim, ganhos de arbitragem mais seguros e tangíveis. Ambrósio Fernandes Brandão, ele próprio mercador e senhor de engenho e que também seria correspondente de Miguel Dias Santiago quando esse já estava em Lisboa<sup>83</sup>, relata:

*Muitos as mandam [mercadorias] vir do Reino, mas a maior parte deles as compra a outros que as trazem de lá, com lhes darem a quarenta e a cinqüenta por cento de avanço com respeito do preço por que as compraram, segundo a sorte e a qualidade das mercadorias, ou a falta e abundância que há delas na terra.*<sup>84</sup>

Com efeito, já vimos essa mesma preferência pela realização de compras na colônia nos negócios do próprio Miguel Dias Santiago como agente residente no Brasil, que vendia a maior parte de suas mercadorias a outros colegas mercadores, e não a consumidores finais.



Cais de Amsterdã,  
Jacob van Ruisdael  
(ca. 1670).

Como já pudemos notar, era comum os homens do mar servirem como agentes mercantis e concertarem acordos que combinavam os serviços de transportes e agência mercantil.<sup>85</sup> Em um desses acordos, os marítimos se comprometeram a comprar certa quantidade de açúcar cujo valor seria coberto, juntamente com os outros custos vinculados no Brasil, por uma letra que sacariam sobre o mercador. Contudo, não receberiam qualquer comissão e aparentemente também não tinham participação nos lucros, mas teriam garantido o aluguel do grosso do espaço fretável de sua caravela para a viagem de volta, ainda que por preço igual à menor taxa de frete paga por outros afretadores que viessem a arrebanhar. Ganhariam mais se conseguissem granjear outros carregadores a taxas altas.<sup>86</sup>

### *A Ganho e Risco*

Uma forma de agenciamento mercantil frequente e geralmente desempenhada por homens do mar eram os contratos "de dinheiro a ganho e risco" referidos no princípio deste capítulo. Ainda que muitas vezes contestadas, suas taxas de juros fixas encontravam justificativa canônica e jurídica no fato de o mercador arcar com o risco de perdas por força maior<sup>87</sup>; naufrágio, incêndio ou apresamento.<sup>87</sup> Por isso, esses contratos comparavam-se aos de seguros. Esse arranjo envolvia também uma operação de crédito, pois, excetuados os casos de força maior, o mercador (ou investidor) receberia o capital inicial somado aos juros ou executaria as garantias. Na prática, esse arranjo encerrava uma relação de agência mercantil, pois a rentabilidade do mercador estava sujeita ao desempenho comercial dos viajantes; o pagamento seria feito na volta, em data imprecisa e em mercadoria comprada no além-mar, a preços variáveis, muitas vezes com o resultado da venda de outros produtos a serem adquiridos da mesma forma, e cujo transporte seria arranjado pelos viajantes.

Um desses contratos foi celebrado por um mercador do Porto, de um lado, e pelo mestre de uma nau e um pequeno comerciante que também viajaria nela, de outro.<sup>88</sup> Os últimos receberam do mercador uma série de tecidos – uma peça de veludo, três de tafetá e duas de gorgorão – que somavam 120.600 réis. Essas mercadorias não só estavam em sua posse como já se encontravam carregadas na nau, e, com sua qualidade, quantidade e preço, estavam satisfeitos, segundo declararam ao tabelião. Prometeram que com o primeiro bom vento fariam viagem a Pernambuco ou "*bonde quer que ho dito navio descarregar*" no Brasil, com escala em Santa Cruz, nas Canárias. Além das mercadorias, receberam do mercador uma letra de câmbio no valor de 100.000 réis, a ser paga em oito dias da vista por um outro portuense que já havia partido para Santa Cruz. Caso não recebessem o pagamento do sacado ou de outrem em sua honra nos oito dias ajustados, poderiam tomar aquele valor na praça, passando uma letra sobre o mercador no Porto.

Haviam, portanto, recebido 220.600 réis, que devolveriam no Porto, acrescidos de 30% de juros, tudo em açúcares brancos a serem adquiridos no Brasil com o resultado da venda das mercadorias e dos vinhos a serem comprados, quase certamente, com o crédito nas Canárias. Além dos 30%, os viajantes deveriam dar ao mercador meia arroba de açúcar de quebra, em cada caixa depois de pesada, se fosse de Pernambuco, ou oito arráteis (um quarto de arroba), se fosse da Bahia. O contrato é específico sobre os açúcares a serem comprados "*dos melbores que na terra ouver como comprados ha dinheiro de contado*".

O documento sugere que os vendedores preferiam trocar seus melhores açúcares por moedas, e era essa qualidade de açúcar que o mercador portuense esperava receber. Portanto, ainda que os viajantes baratassem as mercadorias que levavam pelos açúcares, deveriam tratar de adquirir suficientes açúcares daquela fineza.

Os açúcares deveriam ser carregados na mesma nau que os levava. Entretanto, se a embarcação fosse fretada para voltar a um porto diferente do Porto ou se não voltasse ainda naquele mesmo ano, os viajantes deveriam carregar os açúcares em um prazo de quatro meses, a contar de sua chegada ao Brasil, em um "*navio muito bom que venha para Esta cidade*", novamente sem deixar de avisar que embarcações os carregavam, para que o mercador pudesse providenciar o seguro. Como os açúcares viriam por conta do mercador, as caixas deveriam ter sua marca, e os viajantes, pedir quatro conhecimentos de carga para cada carregamento. Enviar-lhe-iam dois, o terceiro levariam consigo, e o outro ficaria no Brasil. As marcas externas e os conhecimentos permitiriam ao mercador mandar segurar os carregamentos.

Os viajantes teriam de pagar o principal e os juros independentemente dos resultados comerciais que obtivessem nas Canárias e no Brasil: "*quer aja muita quer pouca ganancia*". Caso os açúcares não chegassem na qualidade, no tempo e na forma acertados, pagariam ao mercador suas perdas e danos. Além disso, os riscos arcados pelo mercador, tanto para a viagem de ida como de volta, referiam-se apenas a casos de força maior que provocassem incêndio, naufrágio, aguada e aprisionamento, "*fogo[, ] mar e ladrão*"; de tudo mais corriam o risco os viajantes. Por fim, não receberiam qualquer comissão por venda ou compra e arcariam com o ônus dos despachos alfandegários e "*de todos hos demais gastos*".

Como garantia, os viajantes obrigaram todos os seus bens, podendo o mercador recuperar o principal e os juros daquela propriedade que estivesse "*melhor parado*", ou seja, que fosse mais facilmente embargável, e, para isso, a escritura teria validade como sentença definitiva, transitada em julgado. Nesta última cláusula, o contrato difere um pouco do costumeiro, em que se hipotecava em particular uma parte de uma embarcação, porque, aqui, um dos viajantes, o comerciante, provavelmente não era senhorio da nau.<sup>R/89</sup>

Como vemos, o ganho ou a perda dependia da qualidade e dos preços a que os vinhos fossem comprados e os açúcares vendidos, bem como do custo a que a letra de câmbio fosse sacada, se fosse. Além disso, o afretamento de embarcações em más condições ou a negligência no aviso dos carregamentos podia redundar na perda total do capital investido, assim

P. David G. Smith também relata alguns casos de indivíduos que mesclavam os serviços de transporte marítimo e de agenciamento mercantil. Contudo, ressalva que "Mercadores geralmente recorriam a esse tipo de arranjo quando eles negociavam com portos nos quais eles não tinham um correspondente ou um procurador permanente". (SMITH, D. G. *The mercantile class of Portugal and Brazil in the seventeenth century*, p.360.) Como veremos a seguir, essa não era a regra: longe disso, mercadores costumavam negociar com outras praças por meio de vários agentes empregados em diferentes tipos de arranjos, podendo ter mais de um correspondente fixo e outros agentes viajantes, entre eles homens do mar, ao mesmo tempo.

Q. Os juros cobrados em contratos a ganho e risco eram justificados pelos canonistas e juristas justamente pelos riscos assumidos, extrínsecos ao empréstimo propriamente dito. Não seriam considerados usurários, mas uma recompensa ao *periculum sortis* (o perigo ao capital), um título que permitia que se cobrasse pela assunção dos riscos de outrem, como nos seguros. Não seria o caso de um contrato em que houvesse um retorno fixo e que o cedente do crédito assumisse apenas o risco da inadimplência do devedor, pois os escolásticos consideravam o risco parte intrínseca do empréstimo. Nesse caso, poder-se-ia recorrer apenas aos títulos do lucro cessante e dano emergente *ex-post* ou *ex-ante*, que, como vimos, já se cogitava aceitar. Na ordenação de quatro de outubro de 1540, Carlos V regulamentou a cobrança de juros nos Países Baixos, proibindo os depósitos de não comerciantes com comerciantes e os contratos de comandita a ganho certo e autorizando a obtenção de juros moderados em transações entre comerciantes até um teto de 12%, bem como os contratos a "ganho ou perda" em que os investidores não fossem mercadores.

R. Leonor Freire Costa ressalta a tentativa vã das autoridades portuguesas, na década de 1620, de tentar pôr fim a essa prática, entendendo que esse tipo de contrato, quando acompanhado de seguro, fazia com que todos os interessados fossem pouco resistentes a assaltos de piratas e corsários, que então se avultavam. Enfatiza que, nesse período, os senhorios recorreriam ainda mais a esse mecanismo para proteger seus investimentos, mesmo que a taxas de juros mais altas. (COSTA, L. F. *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, v.1, pp.227-235, 387-8.) Christopher Ebert interpreta esses arranjos apenas como mecanismo de mitigação do risco, e não de crédito ou de agenciamento mercantil. (EBERT, C. *The trade in Brazilian sugar*, pp.153-5.)



*Na gravura do Livro dos ofícios (1694), vê-se o carregamento de uma embarcação supervisionado por um mercador ou mestre de navios.*



como atrasos aumentariam seu custo de oportunidade. Tanto era assim, que o mercador faz questão de pontuar todas essas questões nas cláusulas desse contrato. O fato de a lucratividade do mercador estar sujeita à boa fé, à diligência e ao discernimento dos viajantes faz destes agentes mercantis não menos que tomadores de crédito.

### O Encargo

Como vimos nos exemplos anteriores, agentes residentes realizavam, ou podiam vir a realizar, uma gama muito mais extensa de transações em prol de seus mandantes do que os agentes viajantes.<sup>90</sup> A residência contínua em uma mesma praça permitia levar a cabo transações mais demoradas, cobrar créditos de vendas a prazos mais estendidos, estocar mercadorias para vendê-las quando melhores termos despontassem, utilizar o resultado de vendas para futuras compras ou transações financeiras, acionar litigantes, vender ou receber encomendas antecipadamente etc.

É verdade que alguns agentes viajantes permaneciam por mais tempo no ultramar<sup>91</sup> e por isso podiam dar alguns meses de prazo aos compradores.<sup>92</sup> No entanto, mesmo Paulo Rodrigues de Aguiar, a quem os mandantes não delimitaram prazo para permanecer na colônia ou para enviar-lhes os açúcares, tinha instruções claras para fiar o mínimo, pelo menor prazo possível, aos mercadores mais confiáveis e, se fosse necessário, deixar o recebimento a cargo de agentes residentes e atacadistas, para que não tardasse a retornar.<sup>93</sup> Outros viajantes talvez dessem em pagamento a terceiros os assinados ou outros créditos recebidos de atacadistas por suas mercadorias, o que, contudo, podia implicar taxas de desconto. Teriam de ponderar se o desconto e o risco da liquidez compensariam as perdas por deixar de vender as mercadorias levadas.

A curta permanência dos viajantes no exterior tinha também lá suas vantagens para o mercador. Como bem sugere David G. Smith<sup>94</sup>, ela garantia o retorno mais rápido do capital investido, em vez de mantê-lo em crédito com o agente. Evitava-se, assim, que o agente cobrisse seu fluxo de caixa ou realizasse investimentos próprios com o capital do mercador, que se liberava de ter de monitorar continuamente sua destinação.<sup>95</sup>

O tempo disponível era uma dos fatores a serem ponderados quando se empregava um agente, mas não o único. De fato, os mercadores buscavam contratar agentes com uma série de atributos nem sempre compatíveis. Desejavam que tivessem tantos talentos, conhecimentos, recursos,

§. Ambrósio Fernandes Brandão, escritor, mercador, rendeiro de impostos e senhor de engenho nas capitanias de Pernambuco e da Paraíba, enfatizava a importância da disponibilidade de tempo. Alegava que os atacadistas de Pernambuco armazenavam para embarque o açúcar que comumente recebiam dos habitantes da Paraíba como pagamento por outros produtos e, em consequência, os navios que aportavam no litoral paraibano não encontravam muito açúcar ali, nem conseguiam em espera razoavelmente curta obtê-lo em troca das mercadorias que traziam. Destarte, os navios que chegavam de Portugal seguiam diretamente para Pernambuco, em lugar de aportar na Paraíba (BRANDÃO, A. F. *Diálogos das grandezas do Brasil*, p.25.)

T. Fora da rota aqui examinada, comissários de bordo que quisessem permanecer mais de seis meses nos portos da África Ocidental tinham de obter a aprovação de seus mandantes de antemão, enquanto, no Mediterrâneo, podiam velejar de porto em porto por mais de dezesseis meses. (SR Nrs.455, 880.)



equipamentos e perícia quanto possível e, simultaneamente, que fossem o mais motivados para proporcionar-lhes lucro, avessos a riscos desnecessários, confiáveis e baratos. Algumas dessas características dependiam de qualidades pessoais, enquanto outras resultavam da combinação dessas características com os tipos de arranjos pelos quais eram empregados.

Os mercadores residentes tinham oportunidade de acumular uma experiência mais larga e diversificada nas várias atividades ligadas ao comércio, dada a mais ampla gama de transações que realizavam.<sup>95</sup> A complexidade das trocas, medidas, sortimentos, moedas, juros, câmbios, meios e custos de transporte, seguros, contabilidade etc. recomendavam a prática. Adicionalmente, mercadores bem estabelecidos contavam com uma rede de clientes e fornecedores de bens e serviços mais diversificada, que os mantinha atualizados e lhes brindava um panorama mais completo das flutuações do mercado. Essa circunstância permitia-lhes manter seus mandantes no ultramar mais a par do que sucedia em sua praça e coordenar melhor as cadeias de oferta e demanda.

Muitas vezes, dispondo de armazéns, barcos, navios, carros, criados, caixeiros e escravos, os agentes residentes incluíam a utilização dessa infraestrutura em seus serviços, agilizando os negócios de seus mandantes, eventualmente a custos inferiores àqueles em que incorreriam se tivessem de contratar esses serviços complementares a terceiros. Ao menos uma vez, Miguel Dias Santiago fizera-o de graça. Os agentes mais afluentes tinham em seu próprio capital um serviço de grande valia para seus mandantes, pois podiam estender-lhes créditos, cobrir os desequilíbrios nas contas correntes entre ambos e, desse modo, realizar pagamentos e comprar antecipadamente por conta de seus mandantes.

O mais importante era o crédito e a reputação dos agentes, assim como de todos os de alguma forma envolvidos na mercancia. A credibilidade dependia do capital e da liquidez, que capacitavam o indivíduo a cumprir suas obrigações pontualmente, superar insuficiências no seu próprio fluxo de caixa, levantar fundos na praça e oferecer garantias e o tornavam passível de ter muitos bens embargáveis, se fosse o caso. Sua boa fama como homem de negócios hábil e honesto podia ir muito além de sua praça e daquelas com que tratava.

O capital e a reputação do agente determinavam, antes de tudo, o tipo de relação que teria com os mercadores que o empregavam. Quando era um mercador abastado, bem estabelecido e respeitado, as relações eram geralmente mais horizontais, confiavam-se-lhe valores maiores ou várias pequenas quantias simultâneas, e menos restrições eram impostas ao seu gerenciamento. Esses agentes também serviam a seus mandantes por períodos que abarcavam sucessivas empreitadas. É certo que o volume do capital e a latitude do poder discricionário confiados aos correspondentes e parceiros davam grande margem para esses agentes prejudicarem seus mandantes. No entanto, isso arriscaria justamente sua reputação, que era seu grande capital como mercadores. As relações de correspondência e parceria tinham caráter *ad hoc*, comumente com duração predeterminada ou sujeitas a serem extintas a pedido de um dos correspondentes ou parceiros. Assim, tanto as receitas advindas de suas atividades como agente como as provenientes da reciprocidade de seus correspondentes e parceiros podiam alargar-se ou minguar dependendo do resultado que dessem à outra parte e de como ela avaliasse suas atividades e sua conduta.

Por outro lado, a grande mobilidade daqueles homens do mar e pequenos comerciantes geralmente empregados como agentes viajantes, aliada à falta de compromisso do mercador com seu reemprego



Onde o ouro fala, todas as  
linguas se calam, Giuseppe  
Maria Mitelli (1678).  
Ao empregar um agente,  
o mercador expunha-se  
ao oportunismo.

em novos empreendimentos, podia tentá-los a agir de modo oportunista. Seu modesto capital e relativo anonimato minimizavam os prejuízos a sua reputação ou a seus bens. Era justamente para minorar esse risco que os mercadores empregavam esses indivíduos modestos e errantes em operações pontuais, que importavam pequenas somas, em que se lhes confiavam muito pouca autonomia e de duração limitada. Ainda que pudessem ser encarregados repetidas vezes pelo mesmo mercador, a recorrência não alterava a natureza efêmera desses arranjos.

As restrições à autonomia desses pequenos agentes e viajantes e a frequente exigência de garantias, fianças e hipotecas pretendiam inibir e prevenir eventuais golpes, mas não eram capazes de eliminá-los. Não obstante, esses indivíduos tinham uma grande motivação não só para agir corretamente, mas também para proporcionar ganhos a seus mandantes. A remuneração resultante de cada empreendimento tinha um impacto muito maior sobre suas rendas modestas do que teria sobre a de agentes que eram mercadores bem estabelecidos, e o lucro do mandante era a maior garantia de que receberiam novos encargos desse e também de outros mercadores. À medida que construíam reputação no meio mercantil podiam, eles mesmos, tornarem-se mercadores e prosperarem econômica e socialmente.

A utilização de comissários de bordo importava em riscos mais próximos dos envolvidos na relação com correspondentes e parceiros do que nos implicados nos outros tipos de arranjo com agentes viajantes. Isso, porque, ainda que o vínculo pontual e a perambulação limitassem sua autonomia e o volume de capital entregue a sua administração, eles tinham um pouco mais de poder discricionário e podiam realizar um número maior de transações em prol de seus mandantes, que, por sua vez, confiavam-lhes valores maiores do que os entregues a outros agentes viajantes.

Também devemos ressaltar que nem todos os agentes residentes eram abastados. Havia um *continuum* entre os mais endinheirados e os mais humildes. Os arranjos com aqueles cujo capital e a reputação eram modestos limitavam sua autonomia em diversos aspectos: os valores confiados, a liberdade para sacar letras sobre o mercador ou manter os resultados de suas operações em conta sem remetê-los e a iniciativa e o poder discricionário para empregar seu capital.<sup>U</sup> Ao mesmo tempo, era comum que o mercador os obrigasse, quando não fossem capazes de cumprir com os termos ditados, a adjudicarem o capital a outros agentes na mesma praça, bem como exigisse garantias reais e fiduciárias ao cumprimento estrito das instruções.<sup>96</sup>

U. Nessa mesma categoria poder-se-iam incluir os criados dos mercadores que cuidavam de seus negócios no ultramar. (ADP, NOT, PO2, l. 29, fls. 47v-49 (1609-8-7).) Observe-se o caso de um parceiro com essas limitações em uma companhia formada por mercadores originários dos Países Baixos para comerciar entre a Bahia, Lisboa e Amsterdã: o parceiro que se deslocaria para a Bahia estava sujeito a condições bastante restritivas, provavelmente devido a seu menor crédito e reputação, bem como à maior distância dos outros centros. (SAA, 5075: Archief van de Notarissen ter Standplaats Amsterdam, liv. 33, fls. 390v-392.) Sobre esse caso veja também: STOLS, E. Os mercadores flamengos em Portugal e no Brasil antes das conquistas holandesas, p. 37; e Ebert, C. The trade in Brazilian sugar, p. 99. – Ebert, contudo, menciona as comissões para o comerciante na Bahia sem discriminar que só as receberia depois da liquidação da companhia.

Confirma-se aqui como o capital e a reputação eram as qualidades determinantes nas relações entre o agente e seu mandante, uma vez que esses agentes residentes humildes se pareciam mais com os comissários volantes do que os agentes apatacados que residiam na mesma praça. As diferenças restringiam-se aos fatos de não viajarem com as encomendas e de se lhes prometerem novas empreitadas, desde que cumprissem com os termos impostos.<sup>97</sup>

As formas de remuneração dos agentes também apresentavam variáveis a serem ponderadas. Nos contratos a ganho e risco, o mercador preferia os previsíveis ganhos a juros fixos à possibilidade de uma lucratividade maior em outros tipos de arranjos de agência ultramarina. Com a participação nos lucros, o compartilhamento do risco compensava uma possível perda de lucratividade, enquanto, com o desconto de comissões, abria-se mão tanto da previsibilidade dos ganhos como do compartilhamento dos riscos, visando lucros maiores. Já com agentes não remunerados, como era o caso de alguns arranjos envolvendo mestre de navios e gente do mar, arriscava-se a ter agentes pouco motivados.

Para equilibrar todos esses prós e contras, mercadores costumavam incumbir mais de um agente em seus negócios com uma mesma praça. Empregavam agentes com qualidades diversas através de diferentes tipos de arranjos, conforme as características de cada empreendimento ou de uma sequência de empreitadas.<sup>98</sup>

### *A Gente*

As perspectivas de prosperidade ou declínio em resultado de uma melhor ou pior reputação profissional, de um lado, e as condições limitantes reais ou contratuais, de outro, minoravam a possibilidade de descaso e fraude, mas não a eliminavam. Como vimos, os correspondentes, parceiros e comissários de bordo eram os que podiam causar mais danos aos mercadores, dado o montante e a autonomia que lhes confiavam. Por essa razão, muitos desses agentes eram parentes dos mercadores.<sup>99</sup> Miguel Dias Santiago tinha entre seus sobrinhos, primos e irmã alguns de seus principais parceiros e correspondentes.<sup>100</sup>

Também eram muito comuns arranjos mais horizontais com agentes que, quando não eram parentes, procediam da mesma localidade, região, país, grupo étnico ou religioso. Dentre esses grupos de afinidade com papel ativo no comércio açucareiro, poderíamos destacar os mercadores da vila de Viana (atual Viana do Castelo), no norte de Portugal. O vicejante empreendedorismo mercantil vianense teve um papel de destaque nos primórdios da colonização brasileira, ainda mais significativo quando consideradas as dimensões da vila, que, em torno de 1530, teria menos de mil "fogos" (lares), ao passo que o Porto já contava com cerca de 3.000, e Lisboa, com mais 13.000.<sup>101</sup> É verdade, contudo, que os mercadores vianenses tinham de valer-se de mercadores de outros grupos para negociar com o norte da Europa.<sup>7</sup> Também tiveram grande relevo os diversos grupos estrangeiros, com destaque para os "flamengos" (termo que se aplicava aos oriundos dos Países Baixos em geral e mesmo aos de fala germânica naturais do noroeste continental), que se estabeleceram em Portugal, nas ilhas e no Brasil, em maior ou menor volume, até a interdição da presença estrangeira na colônia, em 1605, e mesmo depois dela. Ainda em 1618, havia "flamengos" e outros estrangeiros vivendo de contínuo no Brasil, com conhecimento das mais altas autoridades.<sup>102</sup>



### SOBRE OS PRIVILÉGIOS DAS ORDENS MILITARES

OS TÍTULOS E AS MERCÊS DAS ORDENS MILITARES ERAM UM MECANISMO CENTRAL DO ESTADO PORTUGUÊS MODERNO PARA RECOMPENSAR SERVIÇOS PRESTADOS, SOBRETUDO ATRAVÉS DO EXERCÍCIO DAS ARMAS, IMPLICANDO IMPORTANTES VANTAGENS SOCIAIS E ECONÔMICAS. OS AGRACIADOS OBTINHAM ISENÇÃO DE IMPOSTOS E OUTROS PRIVILÉGIOS, O DIREITO DE EXIBIR SINAIS DE NOBREZA, COMO MONTAR A CAVALO, PORTAR ARMAS, VESTIR ROUPAS DE SEDA ETC., E UM ATESTADO DE PUREZA DE SANGUE. À PRINCÍPIO, TAMBÉM ERAM DOTADOS COM PENSÕES (TENÇAS) OU RENDIMENTOS DE PROPRIEDADES ESPECÍFICAS DE SENHORIO DAS ORDENS E FORO PRIVILEGIADO. ÀS REGRAS QUE TENTAVAM LIMITAR O PODER DA COROA DE DISPOR DESSES TÍTULOS ERAM REITERADAMENTE EVADIDAS, POIS, POR MEIO DESSAS CONCESSÕES, ELA REFORÇAVA SEUS LAÇOS COM AS ELITES, PARTICULARMENTE COM AS PERIFÉRICAS E EMERGENTES, E, COM ESSA EXPECTATIVA, ATRAÍA SERVIDORES. ALÉM DE PROCURAR CORRESPONDER AOS ANSEIOS DOS SEUS VASSALOS PRESTIMOSOS, A COROA PREOCUPAVA-SE COM QUE A DISTRIBUIÇÃO DAS MERCÊS FOSSE EQUITATIVA E QUE O VALOR SIMBÓLICO DAS HONRARIAS SE PRESERVASSE. NÃO OBSTANTE, A PERMUTA DESSAS MERCÊS, DECLARADA OU SUBREPTICIAMENTE, POR DONATIVOS, EMPRÉSTIMOS OU OUTROS SERVIÇOS FINANCEIROS CONSTITUIU UMA IMPORTANTE FONTE DE RENDA EM ÉPOCAS DE CRISE – VENALIDADE QUE VINHA DE ENCONTRO À IMAGEM CAVALHEIRISCA QUE SE QUERIA EXALTAR.<sup>113</sup>

Durante a Idade Média, Portugal abrigou uma comunidade crescente de judeus, absorvendo imigrantes de outros reinos ibéricos atraídos pelo desenvolvimento do oeste da Península e em fuga das perseguições no leste. Residiam, sobretudo, nas áreas urbanas e dedicavam-se a profissões citadinas: artesanato, atividades liberais, comércio e finanças. Em 1492, foi o destino de parte significativa dos judeus expulsos da Espanha, mas, em dezembro de 1496, Portugal também decretou sua expulsão.

Poucos, no entanto, conseguiram deixar o Reino, pois o rei queria livrar-se do judaísmo, mas manter os judeus. Tentou induzi-los à conversão. Obrigou os que não se batizassem a entregar suas crianças para serem criadas por pais cristãos, por eles escolhidos, é certo, e a quem também deveriam entregar dois terços de seus bens ainda em vida. Restringiu-lhes a saída do Reino, e, de outro lado, garantiu sua proteção contra inquirições às suas crenças pelos próximos vinte anos, caso se convertessem. Por fim, acabou por coagir ao batismo, de forma ainda pouco clara, no fenômeno que ficou conhecido como Conversão Geral ou Batismo em Pé.<sup>108</sup>

Nos séculos que se seguiriam, esses conversos e seus descendentes continuariam a ser denominados cristãos-novos em Portugal e em seus senhorios. —A princípio, o termo aplicava-se também aos muçulmanos e pagãos que se batizassem e a seus descendentes. No entanto, foi utilizado com muito mais frequência para designar os de origem judaica e acabou por associar-se a eles. Isso, porque eram muito mais numerosos e tidos como uma ameaça mais séria à Igreja, ao Estado e à sociedade, ao menos em Portugal e nas áreas mais europeizadas de suas colônias.<sup>109</sup>

A proteção contra inquirições de consciência inicialmente concedida por dom Manuel em 1497 foi prorrogada por outros vinte anos, resultando em quarenta anos com pouca interferência à religiosidade privada dos conversos e sua progênie. A calmaria teria fim após um longo embate entre a Coroa, de um lado, e a Santa Sé, representantes de cristãos-novos em Roma e setores do clero português, de outro. Em 1536, o papa acabou por sancionar, com alguma hesitação, o estabelecimento de uma Inquisição nacional portuguesa. O objetivo dessa Inquisição seria, primeiramente, coibir as práticas judaicas que os cristãos-novos supostamente mantinham, em maior ou menor grau de segredo, e forçar sua integração à maioria católica. Somente nos anos 1540, o tribunal passou a efetivamente perseguir seus inquiridos e, a partir de então, qualquer cristão-novo, fosse "inteiro", "meio", "um quarto" etc., era considerado um herege em potencial, sujeito a ser preso, julgado e condenado pelo tribunal. Quando preso, seus bens eram sequestrados e, se condenado, como soía, eram confiscados.<sup>109</sup>

Além da perseguição inquisitorial, os cristãos-novos foram sujeitos a um crescente número de restrições discriminatórias que lhes barravam a entrada, ao menos pró-forma, em instituições religiosas e laicas; ordens regulares, clero secular, a própria Inquisição, as prestigiosas ordens militares, santas casas de misericórdia, universidade,

### SOBRE "FLANDRES" E OS "FLAMENGOS"

A DESIGNAÇÃO "FLANDRES" – OU "FRANDES", COMO SE ENCONTRA NOS REGISTROS ESCRITOS – ERA USADA DE MODO GENÉRICO PARA REFERIR TODA A COSTA NORTE-EUROPEIA, DE DUNQUERQUE A DANZIG/GDANSK, E MAIS ESPECIFICAMENTE OS PAÍSES BAIXOS, TANTO OS MERIDIONAIS, SOB A ÉGIDE DOS HABSURGOS, COMO OS SETENTRIONAIS, QUE FORMARAM A REPÚBLICA NEERLANDESA<sup>103</sup>. A CONFUSÃO TINHA RAÍZES HISTÓRICAS: A PRIMAZIA DA FLANDRES E DE BRABANTE NO COMÉRCIO EUROPEU E PORTUGUÊS NAS ÚLTIMAS QUATRO CENTÚRIAS E A SIMILITUDE ENTRE O NEERLANDÊS E O ALEMÃO, QUE, INCLUSIVE, PERMITIA CONTAREM COM REPRESENTANTES CONJUNTOS E GOZAREM DOS MESMOS PRIVILÉGIOS EM PORTUGAL<sup>104</sup>. O IMBRÓGLIO VEIO A CALHAR QUANDO PORTUGAL E A REPÚBLICA NEERLANDESA SE VIRAM EM CAMPOS INIMIGOS. AGORA, OS NACIONAIS DAS "PROVÍNCIAS REBELDES" PODIAM MOVER-SE COM MAIS LIBERDADE NAS TERRAS LUSAS ROTULADOS COMO FLAMENGOS; OU SEJA, PROCEDENTES DA FLANDRES, UMA PROVÍNCIA LEAL AOS HABSURGOS.

### SOBRE OS COMISSÁRIOS E FAMILIARES DO SANTO OFÍCIO PORTUGUÊS

TERMINADA A FASE DE ORGANIZAÇÃO DO TRIBUNAL DO SANTO OFÍCIO, INICIOU-SE UMA ETAPA CARACTERIZADA PELA EXPANSÃO DAS SUAS ATIVIDADES NO PERÍODO ENTRE 1573 E 1615. SUA CONSOLIDAÇÃO NA SOCIEDADE PORTUGUESA FOI ACOMPANHADA PELO AUMENTO DO VOLUME DE TRABALHO DOS INQUISIDORES E PELA REORGANIZAÇÃO DA ESTRUTURA BUROCRÁTICA SOBRE A QUAL ASSENTAVA SEU FUNCIONAMENTO. CRIARAM-SE NOVOS CARGOS, E O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS AUMENTAVA COM NOMEAÇÕES DE REPRESENTANTES PERMANENTES EM DIVERSOS LUGARES DO REINO E NO ULTRAMAR, FORMANDO UMA REDE DE AGENTES COMPLEXA E DESTINADA A COBRIR A TOTALIDADE DO TERRITÓRIO SOB A ALÇADA DOS INQUISIDORES. NESTA NOVA ORGANIZAÇÃO DESTACARAM-SE OS COMISSÁRIOS E OS FAMILIARES. OS COMISSÁRIOS ERAM CLÉRIGOS QUE DEVERIAM REPRESENTAR O SANTO OFÍCIO E SERVI-LO NAS LOCALIDADES MAIS IMPORTANTES DE CADA DISTRITO DA INQUISIÇÃO, PARTICULARMENTE NOS PORTOS DE MAR, NAS ILHAS ATLÂNTICAS E NAS CAPITANIAS DO BRASIL. SUAS FUNÇÕES INCLUÍAM INFORMAR OS INQUISIDORES SOBRE TUDO O QUE COUBESSE NA ALÇADA DO TRIBUNAL, ESPECIALMENTE SOBRE ATENTADOS À PUREZA DA FÉ; INQUIRIR TESTEMUNHAS SEGUNDO AS INSTRUÇÕES PREVIAMENTE RECEBIDAS; ASSEGURAR O CUMPRIMENTO DOS MANDATOS DE CAPTURA; ENVIAR OS PRESOS AO TRIBUNAL; ACOMPANHAR O CUMPRIMENTO DAS PENAS PELOS CONDENADOS QUE AS CUMPRIAM EM SUA ÁREA DE RESIDÊNCIA ETC.

OS FAMILIARES, POR SUA VEZ, ERAM AUXILIARES LEIGOS DO TRIBUNAL E DEVERIAM ESTAR PRESENTES EM TODAS AS CIDADES E VILAS, SOBRE TUDO AS PORTUÁRIAS, EM NÚMERO JULGADO SUFICIENTE PELO INQUISIDOR-GERAL. CONSTITUÍAM UM BRAÇO SECULAR E LOCAL DE APOIO ÀS ATIVIDADES DO TRIBUNAL E DA VIGILÂNCIA QUE ESTE PROCURAVA IMPOR À SOCIEDADE. GOZAVAM TAMBÉM DE VÁRIOS PRIVILÉGIOS SOCIAIS, ECONÔMICOS E JURÍDICOS.<sup>114</sup>

confrarias, os serviços régio e camerário, o judiciário; a concessão de títulos nobiliárquicos e honoríficos; e a lista ainda ia longe.<sup>110</sup> Eram os chamados estatutos de pureza de sangue.<sup>111</sup> As origens dos candidatos a ingressar nessas corporações eram objeto de inquirições mais ou menos minuciosas. As ordens militares granjearam grande prestígio na sociedade portuguesa, em boa parte graças à garantia da pureza do sangue de seus membros propiciada pelo rigor de suas investigações. Isso era ainda mais verdadeiro para os cargos ancilares da Inquisição, como familiares laicos e comissários clérigos, tidos como porta de entrada das ordens militares, e quiçá da nobreza,

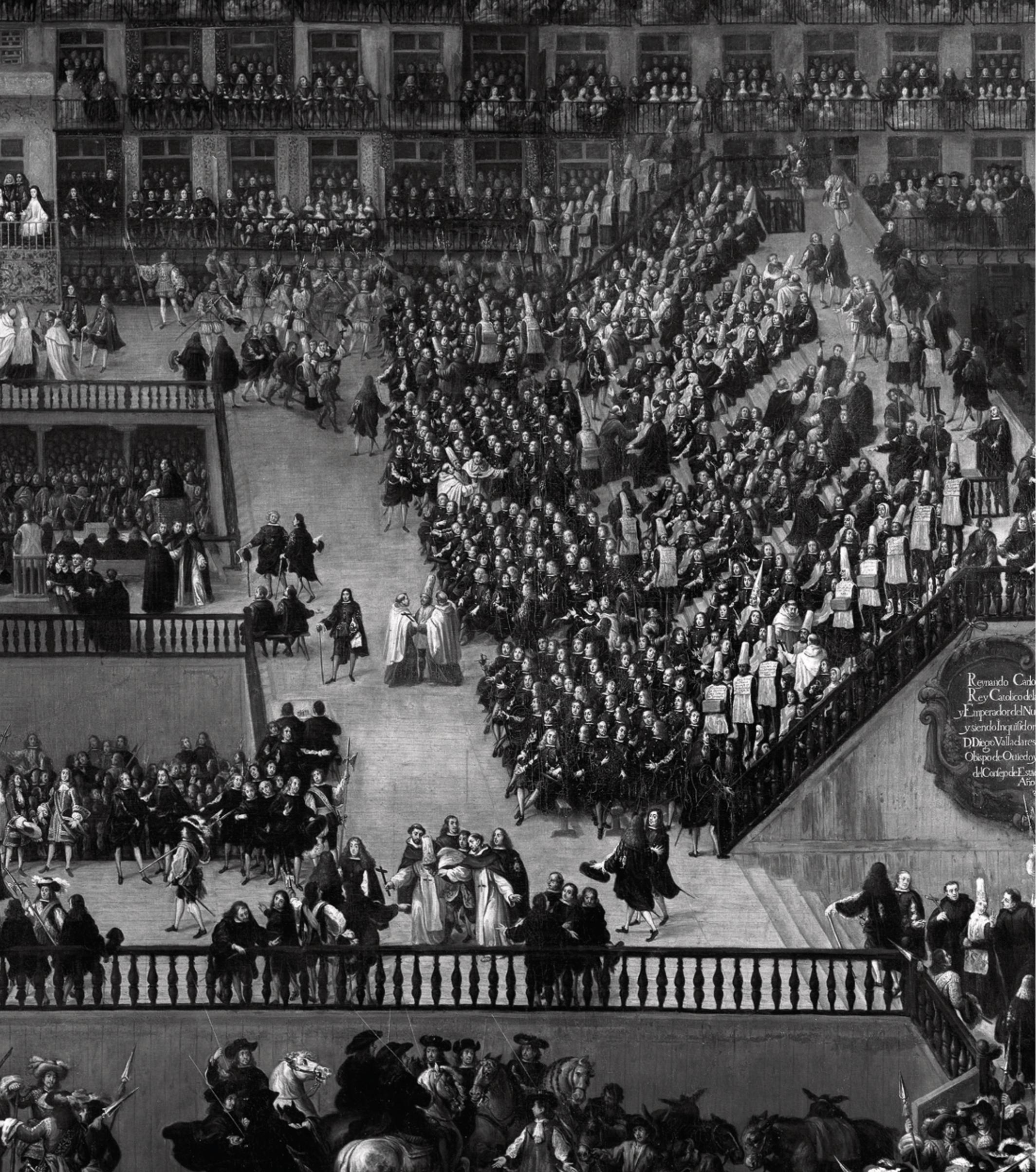
<sup>114</sup> Assim, as religiões hinduístas e indígenas acabariam por suplantar o judaísmo como fulcro da ação inquisitorial na Ásia e na Bacia Amazônica no século XVIII. (Livro da visitação do Santo Ofício da Inquisição ao Estado do Grão-Pará, passim; e BETHENCOURT, F. A Inquisição, pp.128-130.) De resto, os judaizantes seriam a vasta maioria dos réus e "culpados" pela Inquisição portuguesa. (COELHO, A. Borges. Inquisição de Évora, pp.215, 221, 230-1, 585-626; e BETHENCOURT, F. Rejeições e polémicas, pp.49-62.)



Auto da fé na Plaza  
Mayor em Madri,  
Francisco Rizzi (1682).



Fig. 1. Auto da fé na Plaza Mayor em Madri, 1682.



Reynardo Carlo  
Rey Catolico de  
y Emperador del Nu  
y siendo Inquiditor  
DDiego Valladares  
Obispo de Ouedgy  
del Consejo de Esta  
Año

para o titular ou seus parentes. A origem étnica tornava-se, assim, um dos principais critérios de status social.<sup>112</sup> Em sua vasta maioria, essas restrições discriminatórias baseadas em etnia só foram impostas a partir dos anos 1570, altura em que muitos dos filhos e netos dos conversos já haviam galgado posições importantes graças à equiparação de seus direitos como cristãos. Assemelhavam-se às restrições ao ingresso de judeus nas corporações, laicas é claro, durante a Idade Média, e tinham, portanto, um caráter claramente reacionário.<sup>115</sup>

Um efeito secundário dos estatutos de pureza de sangue foi que famílias mais enobrecidas, nobres, fidalgos, membros do patriciado urbano, gente da governança e abastados consultavam genealogistas antes de aceitar qualquer pretendente, para que a pecha não maculasse seus descendentes sequer por parentescos colaterais.<sup>116</sup> A discriminação e a perseguição resultaram em uma considerável alteridade dos cristãos-novos, que, juntamente com o anseio de parte deles por manter suas crenças e observância ancestrais, levou à prática de casamentos endogâmicos.<sup>117</sup> É certo que casar-se dentro do grupo social era uma prática comum na Idade Moderna, que incluía o casamento entre pessoas com as mesmas ocupações, imigrantes das mesmas localidades etc.<sup>118</sup>

Perseguição, alteridade e endogamia não significavam segregação. Cristãos-novos socializavam com cristãos-velhos e não raro casavam-se com eles. Ao longo de algumas gerações, parte deles conseguiu mesmo evadir sua origem cristã-nova ao ascender socialmente, casando-se com famílias ilustres e, depois, reinventando suas origens e obliterando os "defeitos de sangue". O sucesso era sancionado com um hábito – título – de uma ordem militar ou uma familiatura do Santo Ofício.<sup>119</sup> Menos ainda se pode generalizar e dizer que todos os cristãos-novos mantinham crenças e práticas judaicas em segredo, ainda que não fossem poucos os que o fizessem. Práticas, crenças e identidade variavam grandemente, mesmo dentro de uma mesma família. Havia os católicos sinceros, os criptojudeus, os mais ou menos céticos e uma variedade de sincretismos e idiosincrasias.<sup>120</sup> No Brasil, a integração e os casamentos mistos eram, quase certamente, muito mais frequentes do que no Reino<sup>121</sup>, uma vez que a maior porosidade e abertura do tecido social ainda em formação da colônia permitiram a esses elementos discriminados galgar postos importantes durante o período aqui coberto.<sup>121</sup>

Para além das restrições já mencionadas, a liberdade de ir e vir dos cristãos-novos também foi coibida. Preocupadas com seu êxodo para terras onde pudessem abraçar o judaísmo livremente e levar seu capital, seus braços e eventuais talentos, a Coroa e a Igreja proibiram reiteradamente sua saída do Reino, até mesmo para as colônias.<sup>122</sup> A última proibição, datada de 1580, anterior, portanto, ao período aqui examinado, foi revogada em 1601 e reinstituída em 1610<sup>123</sup>. Em tese, viagens comerciais só eram autorizadas com licença obtida mediante garantias de retorno<sup>124</sup> menos dentro dos limites do mundo ibérico, porém essas restrições eram grandemente desrespeitadas. É provável que esse tenha sido o caso do próprio Miguel Dias Santiago. Não obstante, o flagrante de uma fuga do domínio hispânico, particularmente de um procurado pela Inquisição, tinha consequências graves, quase equivalendo a uma confissão de culpa.<sup>124</sup>

*Na gravura do século XVIII, fim da procissão que se seguia à leitura das sentenças em auto da fé e punição dos condenados, no Terreiro do Paço, em Lisboa. Na legenda em italiano: "Modo de queimar os condenados pela Inquisição".*

Um dos lugares para onde os cristãos-novos emigravam eram os Países Baixos. Desde a primeira metade do século XVI, já viviam como católicos na Flandres e em Brabante, onde, de quando em quando,

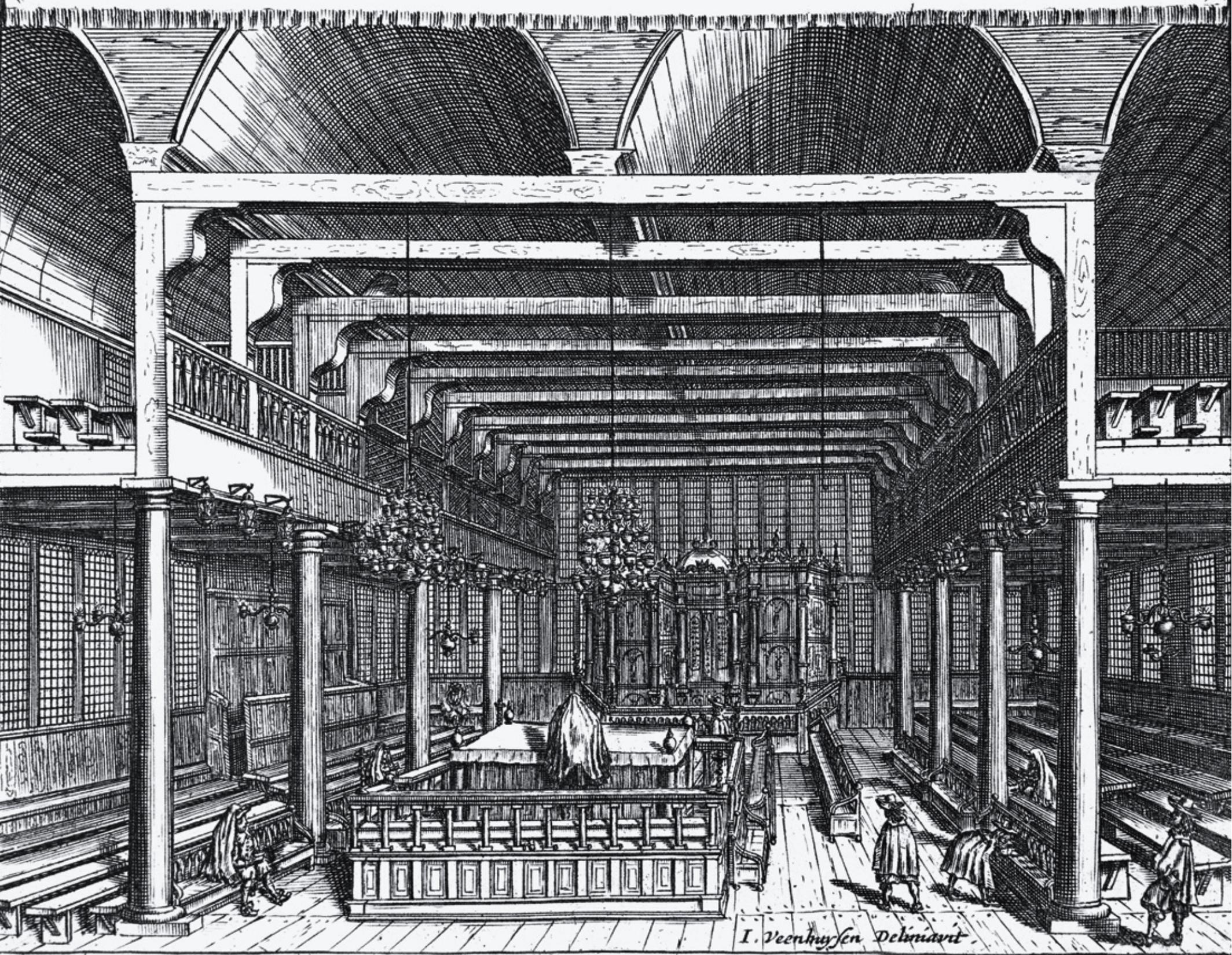


os governantes Habsburgos os perseguiram por práticas judaicas. Já a República Neerlandesa, em seu ato constitutivo, o Tratado da União de Utrecht, de 1579, concedeu a seus habitantes a liberdade de consciência, que não deve ser confundida com liberdade religiosa. Na esfera privada, cada qual poderia crer no que quisesse, sem ser inquirido, perseguido ou coagido. Coletivamente e, mais ainda, em público, somente a Igreja Reformada neerlandesa era consentida.<sup>125</sup> Nesse contexto, os cristãos-novos começaram a chegar às cidades da República, particularmente a Amsterdã, nas duas últimas décadas do século XVII. Ao fim da segunda década do século XVII, entre quinhentos e mil já viveriam na cidade.<sup>125</sup> A maioria absoluta abraçou o judaísmo de forma cada vez mais aberta e, pouco a pouco, foram formando instituições comunitárias.<sup>126</sup>

∞ Evaldo Cabral de Mello sustenta que, somente após a expulsão dos holandeses do Brasil (1645), a aristocracia rural de Pernambuco tornou-se um grupo restritivo e acastelado, mas que, até então, casamentos mistos eram comuns. (MELLO, E. C. de. O nome e o sangue, pp.174-181, 220-230.) Da mesma forma, Russell-Wood afirma que a discriminação nas confrarias baianas só teria começado a ser uma verdadeira questão a partir de 1618. (RUSSELL-WOOD, A. J. R. Fidalgos and philanthropists, pp.136-7.)

125 Havia já um precedente na Paz Religiosa decretada por Guilherme de Orange, o líder dos insurgentes em 1578, mas ela só tratava de católicos e protestantes. (SWETSCHINSKI, D. M. From the Middle Ages to the Golden Age, pp.62-3; ISRAEL, J. I. The Dutch Republic, pp.184-196.)

# DER JOODEN TEMPEL OF SINAGOGE



Interior da sinagoga portuguesa em Amsterdã, Jan Veenhuysen (ca. 1660). A congregação Talmud Torá surgiu em 1639 com a união das três congregações portuguesas que se estabeleceram na cidade entre 1595 e 1630. Em 1675, foi inaugurado o famoso edifício em que ela se encontra até hoje, e as instalações aqui retratadas deixaram de ter a função de sinagoga.

## SOBRE O STATUS DOS JUDEUS EM AMSTERDÃ

TUDO INDICA QUE HAVIA UM CERTO ENTENDIMENTO ENTRE AS AUTORIDADES MUNICIPAIS E OS CRISTÃOS-NOVOS/JUDEUS PARA ADMISSÃO DO JUDAÍSMO, DESDE QUE NÃO EM PÚBLICO.<sup>127</sup> PERMANECERIA VAGO POR BASTANTE TEMPO, TEMPO SUFICIENTE PARA CRIAREM SINAGOGAS, COMPRAREM TERRAS PARA UM CEMITÉRIO FORA DA CIDADE, ESTABELECEM UM SERVIÇO DE FORNECIMENTO DE CARNES RITUALMENTE ABATIDAS E TRATADAS, ORGANIZAREM ENSINO DE JUDAÍSMO PARA OS RECÉM-CHEGADOS DO MUNDO IBÉRICO E AS CRIANÇAS, ALÉM DE DIVERSAS CONFRARIAS. COMO ERA DE SE ESPERAR, SUA PRESENÇA NÃO PASSOU EM BRANCO. OS CALVINISTAS MAIS AGUERRIDOS RESENTIAM-SE DESSAS CONGREGAÇÕES DISCRETAS, E OS CRISTÃOS DE DENOMINAÇÕES NÃO-CALVINISTAS QUEIXAVAM-SE DE QUE SE PERMITIA AOS JUDEUS ESSE TIPO DE ARRANJO A ELES NEGADO. O TOM DESSES PROTESTOS ELEVAVA-SE À MEDIDA QUE ALGUNS POCOS NEERLANDESES SE CONVERTIAM AO JUDAÍSMO E SE REVELAVAM CASOS DE RELAÇÕES SEXUAIS ENTRE JUDEUS E CRISTÃS.<sup>128</sup>

OS PROTESTOS OBRIGARAM AS AUTORIDADES A MANIFESTAREM-SE. MOVIDOS POR UM DESSES ESCÂNDALOS, OS BURGOMESTRES DE AMSTERDÃ PROMULGARAM EM 1616 UMA POSTURA QUE DETERMINAVA UMA SÉRIE DE COMPORTAMENTOS INACEITÁVEIS: A BLASFÊMIA CONTRA O CRISTIANISMO, O PROSELITISMO ENTRE CRISTÃOS E SUA CIRCUNCISÃO (IMPLICITAMENTE SE EXCLUÍAM OS CRISTÃOS-NOVOS DA INTERDIÇÃO DE SEREM CIRCUNCIDADOS) E SEXO COM CRISTÃS (MESMO PROSTITUTAS). TERIAM DE OBEDECER TODA A LEGISLAÇÃO MUNICIPAL E PROVINCIAL NO QUE LHES TOCASSE, INCLUSIVE A PROIBIÇÃO DE CONSTRUIR SINAGOGAS PÚBLICAS, QUE JÁ HAVIA SIDO DECRETADA ANTERIORMENTE, E UMA FÓRMULA PARA JURAMENTOS, À MODA JUDAICA, FOI REDIGIDA.

EM 1619, OS ESTADOS DA HOLANDA FINALMENTE SE PRONUNCIARAM SOBRE O TEMA, QUE JÁ ANALISAVAM HÁ CERCA DE CINCO ANOS E SOBRE O QUAL A POSTURA DE AMSTERDÃ DEVERIA SER PROVISÓRIA ATÉ A DECISÃO PROVINCIAL, QUE ACABOU POR EMPURRAR A QUESTÃO DE VOLTA AO NÍVEL MUNICIPAL, RESSALVANDO APENAS QUE AS CIDADES PODERIAM RESERVAR UMA ÁREA PARA A FIXAÇÃO DOS JUDEUS, SE QUISESSEM, MAS NÃO PODERIAM FORÇÁ-LOS A USAR SINAIS EXTERNOS. ESSA DECISÃO SANCIONAVA OS PRECEDENTES E CRISTALIZAVA A TOLERÂNCIA, DEIXANDO MARGEM PARA FUTURAS NEGOCIAÇÕES NO NÍVEL LOCAL.<sup>129</sup>

ISSO SÓ FOI POSSÍVEL PORQUE, AO FIM E AO CABO, OS JUDEUS ERAM VISTOS COMO PROMOTORES DE RIQUEZA E POUCO PROPENSOS A CRIAR ANTAGONISMOS COM A IGREJA REFORMADA. O MAIOR DESAFIO DA NOVA IGREJA NO INÍCIO DO SÉCULO XVII ERAM OS CATÓLICOS, AS DENOMINAÇÕES PROTESTANTES NÃO CALVINISTAS E, PRINCIPALMENTE, AS CORRENTES HETERODOXAS E NÃO CONFORMISTAS DENTRO DA PRÓPRIA IGREJA REFORMADA, QUE SERIAM PROSCRITAS À ÉPOCA EM QUE A PROVÍNCIA DA HOLANDA SE PRONUNCIOU. OS JUDEUS ESTAVAM LONGE DO FULCRO E ASSIM PERMANECERIAM, CONTANTO QUE NÃO FERISSEM AS SENSIBILIDADES CRISTÃS E CÍVICAS, NEM CHAMASSEM MUITA ATENÇÃO OU CRIASSEM PROBLEMAS. ALGUMAS IDIOSINCRASIAS TAMBÉM TERIAM CONTRIBUÍDO PARA ESSA TOLERÂNCIA. O HUMANISMO, A REFORMA E O HEBRAÍSMO POR VEZES INDUZIAM A UMA IMAGEM POSITIVA DOS JUDEUS E DO JUDAÍSMO, ENQUANTO A LUTA CONTRA O CATOLICISMO, A MONARQUIA HISPÂNICA E A REPRESSÃO RELIGIOSA GERAVAM CERTA EMPATIA ENTRE ALGUNS NEERLANDESES E OS JUDEUS.

Em Amsterdã, nem todos os cristãos-novos aderiram à comunidade e menos ainda se tornaram judeus devotos e conformes com as normas rabínicas. Fosse como fosse, o grupo de imigrados portugueses de origem judaica tinha um forte sentimento de pertinência ao grupo, e a criação da comunidade era, em grande parte, uma resposta à discriminação e perseguição sofridas no mundo ibérico. Com a gradual cristalização das instituições comunitárias, a maior parte dos imigrantes ligou-se a elas, ainda que alguns demonstrassem comportamentos e atitudes dissidentes e até mesmo vivessem à margem da comunidade por certo tempo.<sup>129</sup> Outros chegaram a regressar ao mundo ibérico com o intuito de lá permanecerem.<sup>130</sup>

<sup>129</sup> Vale ressaltar que, em 1581, os Estados Gerais das províncias insurgentes concordaram em outorgar às pessoas dos mercadores portugueses e a suas fazendas as mesmas salvaguardas concedidas a outros mercadores, e, em 1598, os burgomestres de Amsterdã autorizaram a concessão do status de cidadãos aos portugueses. Os magistrados afirmavam sua confiança de se tratarem de mercadores cristãos, a quem proibiram cultos religiosos públicos fora dos templos autorizados – temiam missas católicas ou preces judaicas. Outras cidades prometeram liberdade religiosa se um número determinado de famílias abastadas fixasse residência ali: Alkmaar (1604), Haarlem (1605) e Roterdã (1610). Como esse número nunca foi preenchido nessas localidades, o principal resultado dos privilégios que emitiram foi criar um precedente para Amsterdã.



*Yuramento dos Burguezes.*  
**Y** Sto jurais, que vos fereis hu bom e fiel Poorter, Burguez desta Cidade, e em todo tempo obdiente à os Seiores seus Burgamestres e Regidores, em guardas, picar gellos, e ostras deffensas esburguezes desta Cidade, com espontanea vontade, advertindo esta boa Cidade do mal que entenderdes; que atende reis e ajudareis com todo vósse possível à sua prosperidade, com conselho e obra, e assi mais fazendo, ou deixando tudo acqullo que hu bom Burguez deve fazer ou deixar.  
*Tuo verdadeiramente: os ajuda Deus todo poderoso.*

**B**urghmeesteren en Regeerders der Stad Amsterdam, hebben tot Poorter deser Stede aangenomen

sijnde van de Joodsche Natie, met dien verstande, dat hy volgens de Keure deser Stede, ten opsicht van de Jootsche Natie genomen, geen Winkel-neeringe hier ter Stede sal vermogen te doen; mitsgaders dat het selve Borger-regt alleen gegeven word voor sijn perfoon, sonder dat het over sal gaan aan sijne kinderen, ende heeft daar op gemelte

sijn Eed gedaan, en aan de Heeren Threforieren het Poorter-regt betaalt. Actum



*Yuramento dado por aqueles que obtinham o estatuto de burguezes da cidade de Amsterdã [ca. 1690]. Na parte de cima, em corpo menor, sua versão judaica, em português.*

*Contrato de casamento (ketubbah) realizado em 1617, entre David e Rachel Curiel, moradores de Amsterdã, um dos principais destinos dos judeus que deixaram a Península Ibérica.*



Em sua grande maioria, os parceiros e correspondentes de Miguel Dias Santiago que não eram seus parentes eram cristãos-novos, grupo ao qual ele próprio pertencia. Como Gonsalves de Mello já notou, a transferência de Miguel Dias Santiago de Salvador para Olinda parece ter vindo a reboque da mudança de seu correspondente, Paulo de Pina, de Olinda para Lisboa, em 1599. Da mesma forma, também ele viria a trocar Olinda por Lisboa em 1601, na sequência do falecimento de Pina. Esses deslocamentos, o cuidado de Santiago com as transações deixadas pelo correspondente em Olinda e, depois, em Lisboa, assim como seu o desvelo em uma série de negócios em favor da mulher, depois viúva, de Paulo de Pina, demonstram uma relação muito estreita entre ambos. Paulo de Pina talvez fosse aparentado de Miguel Dias Santiago, mas não seria parente direto. Caso contrário, em alguma das muitas vezes que o referiu, Miguel teria mencionado o grau de parentesco, como fizera tantas vezes com seus sobrinhos, primos e irmã.<sup>131</sup>

Isso não significa, contudo, que todos os seus agentes fossem parentes e cristãos-novos. Entre seus correspondentes havia até mesmo estrangeiros. De Salvador e de Olinda, Miguel remeteu alguns carregamentos de açúcar a um "framengo" em Lisboa, a quem se referiria como Diogo Nidrofe.<sup>132</sup> Portanto, a multiplicidade e a variedade de agentes incluía origens étnica, religiosa e geográfica diversas.

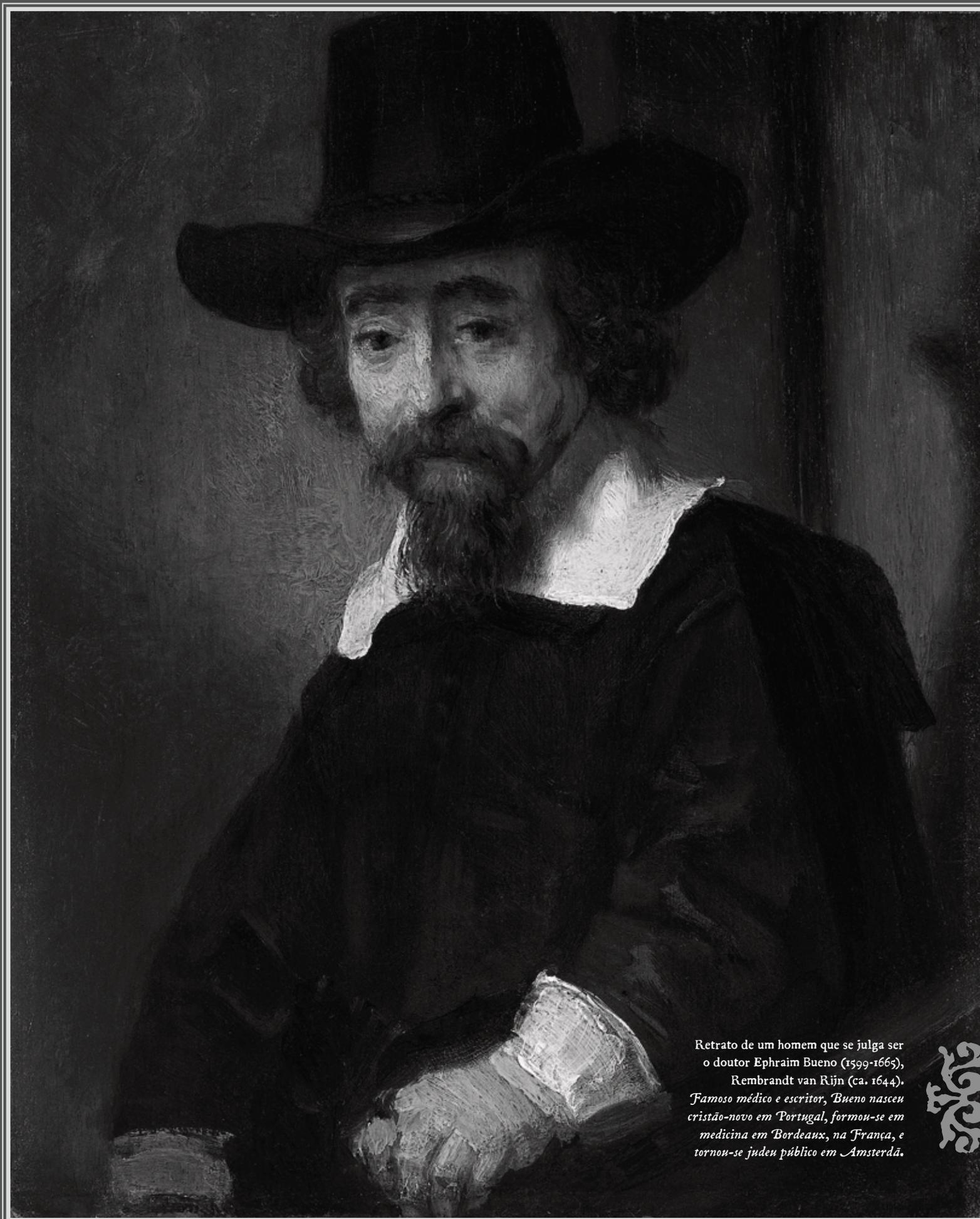
Vemos essa variedade ainda mais claramente em um segundo exemplo: Miguel enviou um agente viajante, presumivelmente um comissário volante, de Olinda a Viana em 1599, Antonio Maciel<sup>133</sup>, provavelmente cristão-velho.<sup>134</sup> No ano seguinte, enviou mais açúcares à mesma vila, dessa vez consignados a Jorge Esteves, um mercador cristão-novo bem estabelecido no Porto e que presumivelmente se dirigiria a Viana para receber a carga ou para lá enviaria alguém que o fizesse em seu lugar.<sup>135</sup> Ainda em 1600, enviou a Viana um outro carregamento, consignado àquele Antonio Maciel que fora seu agente viajante no ano anterior. Não está claro se Maciel havia se estabelecido na vila ou se voltara à colônia para ser reempregado em um segundo empreendimento de agência volante. Em ambos os casos, na ausência de Antonio Maciel, os carregamentos deveriam ser entregues a dois mercadores residentes; o primeiro, Antonio Sanches, abastado mercador cristão-velho e membro do patriciado da vila, de acordo com o historiador Manuel António Fernandes Moreira;<sup>136</sup> o segundo, Miguel Rodrigues de Azevedo, cristão-novo, possivelmente parente de Miguel Dias Santiago e morador do Porto.<sup>137</sup>





Retrato de Cornelis Pietersz Hooft  
(1547-1626), *Cornelis van der Voort* (1622).  
*Mercador e político moderado e tolerante  
nas questões religiosas, Hooft tinha parentes  
também mercadores em Danzig (Gdansk),  
La Rochelle, Aveiro e na Noruega.*





Retrato de um homem que se julga ser  
o doutor Ephraim Bueno (1599-1665),  
Rembrandt van Rijn (ca. 1644).  
*Famoso médico e escritor, Bueno nasceu  
cristão-novo em Portugal, formou-se em  
medicina em Bordeaux, na França, e  
tornou-se judeu público em Amsterdã.*



# Notas de Referência

## Capítulo Nove // A Ultramar

1. IANTT, STO, IL 3068, fol.37v.; IL 12999, fl. 223; SR Nrs.29 n.37, 45 n.48, 138, 1437, 1442, 1767, 1905.
2. Leonor Freire Costa e Manuel António Fernandes Moreira deram grande ênfase à falta de hierarquia tanto entre os centros comerciais como entre os correspondentes, frisando tratar-se de correspondentes, e não de feitores. Eddy Stols descreveu a nova organização do comércio que emergiu em torno da metade do século XVI assim: "Este não se baseava mais em monopólios (por exemplo o veneziano ou depois o português na venda das especiarias) nem em eixos fixos e bipolaridades (como por exemplo Lisboa-Antuérpia) mas em múltiplas e contínuas alternativas, numa verdadeira concorrência [...] As firmas do tipo italiano ou alemão como os Affaitadis ou os Fuggers com seus contratos de companhia e com seus feitores assalariados não tinham suficiente mobilidade para adaptar-se continuamente à chegada das mercadorias coloniais em diferentes mercados e ao jogo de preços. Mais adequado vinha a ser o sistema de correspondentes dispersos por todas as praças importantes e ligados entre si não por estritas obrigações contratuais nem salariais mas antes pela prestação recíproca de serviços e comissões, pela participação mútua em negócios limitados e temporários e por laços de parentescos e de amizade quase de tipo feudal" (*sic*): STOLS, E. Os mercadores flamengos em Portugal e no Brasil, pp.29-30. Quanto aos criados, Eddy Stols chamou a atenção para a dificuldade dos Schetz, uma grande família flamenga de homens de negócios, em fazer os feitores que cuidavam de seu engenho em São Vicente cumprirem suas ordens e manterem um comportamento aceitável: "Se para este último problema os Schetz tinham apelado à fiscalização dos padres da Companhia, para o primeiro eles cometeram o erro de não suplementar o salário do feitor com uma participação no engenho. Erro tanto maior que [*sic*] naquela época as relações no comércio internacional se estabeleciam cada vez mais em correspondência e a participação solidária e menos em feitoria e serviço assalariado": Idem, pp.20-7 e 42. A hierarquia entre as praças e seus comerciantes, mesmo com uma estrutura flexível baseada em relações de parentesco e com centro de gravidade na Península Ibérica, foi defendida por alguns autores. Para conhecer a opinião desses autores que defendem a hierarquia entre as praças e seus comerciantes: SWETSCHINSKI, D. M. The Portuguese Jewish merchants of seventeenth-century Amsterdam, pp.65, 67, 140-1, 149-151, 164-5; MELLO, J. A. G. de. Gente da nação, pp.15-7; MELLO, J. A. G. de. Introdução e Notas. Os livros das saídas das urcas do Porto do Recife, 1595-1606, pp.33-4; ISRAEL, J. I. The economic contribution of the Dutch Sephardic Jewry to Holland's Golden Age, 1595-1713, pp.418, 420, 429; ISRAEL, J. I. Manuel Lopez Pereira of Amsterdam, Antwerp and Madrid: Jew, New Christian, and adviser of the Conde-Duque de Olivares, pp.251-3; BOYAJIAN, J. C. New Christians and Jews in the sugar trade, p.473. Alguns ainda viram um centro nos Países Baixos: FRANÇA, E. d'Oliveira.; e SIQUEIRA, S. A. Introdução, In: Segunda visitaçao do Santo Ofício às partes do Brasil, pp.134-6, 153-8. Para um balanço: STRUM, D. The Portuguese Jews and New Christians in the sugar trade, pp.140-2.
3. COSTA, L. F. O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663), v.1, pp.91-100, 123, 129-130, 156-8. MOREIRA, M. A. F. Os mercadores de Viana e o comércio do açúcar brasileiro no século XVII, p.206. No mesmo sentido, veja também: SMITH, D. G. The mercantile class of Portugal and Brazil in the seventeenth century, pp.345-6; e EBERT, C. The trade in Brazilian sugar, p.77.
4. RAU, V. Estudos sobre a história do sal português, p.178. SWETSCHINSKI, D. M. The Portuguese Jewish merchants..., p.151. SWETSCHINSKI, D. M. From the Middle Ages to the Golden Age, p.79. SWETSCHINSKI, D. M. Reluctant cosmopolitans, pp.109-110. MAURO, F. Portugal, o Brasil e o Atlântico, v.1, pp.176, 187. ISRAEL, J. I. Spain and the Dutch Sephardim, 1609-1660. p.359. ISRAEL, J. I. The economic contribution..., p.423.
5. LOPEZ, Robert S.; RAYMON, Irving W. Introdução e Notas In: MEDIEVAL trade in the Mediterranean world, pp.185-211, 213, 215-7; ROOVER, R. de. The organization of trade, pp.70-105, 109, 115-6; HUNT, E. S.; MURRAY, J. M. A history of business in medieval Europe, 1200-1550, pp.55-7, 62, 99-122, 155-6.
6. COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.129-130. STOLS, E. Convivências e conivências luso-flamengas na rota do açúcar brasileiro, p.122.

7. MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., p.17.  
SMITH, D. G. The mercantile..., pp.350-1, 376 n.1.  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.82-4.
8. "[...] e por outros gastos e custos feitos com suas fazendas e minhas comissões":  
ADP, NOT, PO2, l. 29, fls.3v-7 (1609-7-19).  
SR Nr.1905.  
MALYNES, G. Consuetudo: vel, lex mercatoria, pp.111, 113, 116, 368.
9. SR Nr.644.  
ADP, PO2, l. 36, fls. 115v-117 (1612-11-20).  
SAA, 5075: Archief van de Notarissen ter Standplaats Amsterdam, l. 33, fls.390v-392.  
Para mais sobre parcerias:  
SMITH, D. G. The mercantile..., pp.135, 347-350;  
STRUM, D. The Portuguese..., p.84; e  
EBERT, C. The trade..., p.99.
10. MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp. 35-50.
11. LIVERMORE, H. A marinha mercante holandesa no comércio do Brasil, p.496 n.3.  
MAURO, F. Portugal..., v.1, p.316.  
SCHWARTZ, S. B. Sugar plantations in the formation of Brazilian society, pp.121, 171.  
BOYAJIAN, J. C. New Christians..., *passim*.
12. COSTA, L. F. O transporte..., v.1, p.415.  
COSTA, L. F. Redes interportuárias nos circuitos do açúcar brasileiro, p.20.
13. PRO, SP, 9/104, fl. 58 ff.
14. Idem, f.76.  
Sobre esse e outros carregamentos recebidos e processados por esse mercador, ver também: MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.45-6.
15. PRO, SP, 9/104, fl. 62v.
16. Para Olinda e Recife, veja o próximo capítulo.
17. MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.45-6.
18. PRO, SP, 9/104, fl.74v.
19. Idem, fl.75v.
20. Idem.
21. Idem, fls.3, 13v, 19v.
22. SR Nr.314; SAA, 5075: Archief van de Notarissen ter Standplaats Amsterdam, l. 33, fls. 390v-392.  
MELLO, J. A. G. de. Gente..., p.41.
23. PRO, SP, 9/104, fl. 75.
24. Lembremos a crítica de Stols ao emprego de feitores e criados, que tinham pouco incentivo em trazer lucratividade a seus mandantes: STOLS, E. Os mercadores flamengos..., pp.20-7.
25. PRO, SP, 9/104, fls.11, 11v, 14, 20.  
Veja também:  
AHU\_ACL\_CU\_005-02, Cx.3, D.285 – 291 - [Bahia, ant.1623, Novembro, 3];  
COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.332-3; e  
MAURO, F. Portugal..., v.1, pp.305-7.
26. Idem, fl.13v.
27. Sobre essas atividades, ver também MELLO, J. A. G. de. Gente..., p.41.
28. PRO, SP, 9/104, fl.25, 28.
29. Idem, fls.12, 50, 59.  
MELLO, J. A. G. de. Gente..., p.37.
30. PRO, SP, 9/104, fls.6-6v.
31. Idem, fl.1.
32. Idem, fls.43-54, 84-5v.
33. Idem, fl.85v.
34. Veja também: MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.46-8.
35. PRO, SP, 9/104, fls.78-83v.
36. Idem, fls.87v, 94v, 98v.
37. Idem, fls.95, 104, 108, 129v.
38. Idem, fls.128v-129.
39. COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.356-9, 429-430, 441.  
MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.50-5, 91-2.
40. PRO, SP, 9/104, fl.123.
41. Idem, fl.88v.
42. Idem, fls.128v-129.
43. Idem, fl.180.
44. ANTONIL, A. J. Cultura e opulência do Brasil, pp.147-148.
45. PRO, SP, 9/104, fl.111.
46. "deuem em 14 de nouembro 12V861 pelos direitos de 86@ [arrobas] com consulado que tantos pezarão na alfandega por nao trazerem sertidão": Idem, fl.131v.  
Veja também: idem, fls.108v.
47. Idem, fls.98v, 121v.
48. PRO, SP, 9/104, fl.39v.
49. Idem, fls. 114v, 116v.  
ORDENAÇÕES MANUELINAS, liv.3, título XLV, art.17.  
ORDENAÇÕES FILIPINAS, liv.3, título LIX, art.19.  
COSTA, L. F. Informação e incerteza: gerindo os riscos do negócio colonial, pp.112-4.  
SILVA, F. R. da O Porto e o seu termo, v.2, pp.661-6.  
BARROS, A. J. M. Porto: a construção de um espaço marítimo nos alvares dos tempos modernos, v.1, pp.102-5.
50. PRO, SP, 9/104, fls.101, 107, 108.
51. Idem, fl.110.  
Veja também: Idem, fl. 111.
52. Idem, fl.123.
53. Idem, fl.87v, 96v.
54. Idem, fl.96v.
55. Idem, fl.125v.
56. Idem, fl.123.
57. SR Nr.206 n.59.
58. PRO, SP, 9/104, fl.38v.  
João de Paz vivia em Olinda: MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.37, 49.
59. Idem, fl.36v.
60. Idem, fl.132v.
61. PRO, SP, 9/104, fl.39v.
62. Idem, fl.95v.  
Por conta do sobrinho em Olinda, fez pagar os gastos com a entrada e a saída do Porto de onze caixas que para lá enviara em uma caravela e que foram recarregadas em uma urca rumo aos Países Baixos ("Flandres"): Idem, fl.37v.

63. Idem, fl.128v-129.  
Sobre a interdependência dos portos portugueses, veja: COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.81-100.
64. Idem, fl.143-143v.
65. Idem, fl.35v, 39v, 133v.
66. Idem, fl.35v.
67. Idem, fl.128v.
68. Idem, fls.136, 140, 144v.
69. Idem, fls.33v-42; 78 ss.
70. Idem, fls.86v, 91v, 97v.
71. Sobre as atividades de criados e caixeiros de mercadores na Bahia, veja: SMITH, D. G. The mercantile..., pp.373-4.
72. ADP, NOT, PO2, l. 37, fls.48-50 (1613-6-10).  
Sobre esse caso, veja também: COSTA, L. F. O transporte..., v.1, p.96.
73. ANTONIL, J.A. Cultura e Oportunidade do Brasil, p.120,121 e 162.  
SCHWARTZ, S. B. Sugar plantations..., pp.120-121, 162.
74. SR Nrs.157, 284, 299, 412.  
IANTT, STO, IL 728, fl.168v.  
Entre muitos outros casos, veja: ADP, NOT, PO2, l. 40, fls.63-64 (1615-2-11).
75. Alguns documentos que mencionam viajantes incumbidos de grandes carregamentos ou comerciantes viajando com muitas mercadorias dão a impressão de que o agente era um comissário de bordo: ADP, PO2, l. 40, fls.150v-151 (1615-6-15).  
No entanto, em outros é difícil dizer se o viajante mercadejaria a carga ou apenas acompanhava a mercadoria, deixando o restante da operação nas mãos de um agente residente no destino: ADP, NOT, PO1, l. 136, fls. 16v-18 (1615-7-1).
76. SR Nrs.387, 447, 448, 455.
77. ADP, PO1, l. 149, fls.12v-13v. (1625-10-21).
78. ADP, NOT, PO2, l. 38, fls.68v-70 (1614-5-17); l. 39, fls.157-158v. (1614-11-3); l. 40, fls.45-46 (1615-1-28); IANTT, STO, IL 728, fls. 5v, 58v, 230.
79. LOPEZ, Robert S.; RAYMON, Irving W. Op. cit., pp.174-6;  
ROOVER, R. de. The organization..., pp.49-54;  
PRYOR, J. H. Commenda: the operation of the contract in long-distance commerce at Marseilles during the thirteenth century, *passim*;  
KEDAR, B. Z. Merchants in crisis, pp.21-42;  
HUNT, E. S.; MURRAY, J. M. Op. cit., pp.60-1.  
Para um paralelo mais claro entre a comandita medieval e os comissários de bordo modernos, veja: MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.207-9.
80. SR Nr.314; SAA, 30452: Archief van S. Hart, liv. 253, fol.151v; ADP, NOT, PO2, l. 4, fls.11-13 (1595-7-5);  
COSTA, L. F. O transporte..., v.1, p.189  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.86-8.  
ADP, NOT, PO1, l. 148, fls.62-63 (1624-6-12).
81. PRO, SP, 9/104, fl.6.
82. PRO, SP, 9/104, fl.12.
83. Sobre Brandão, veja: MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.26-7; e GONÇALVES, R. C. Guerras e açúcares, pp.219-223.
84. BRANDÃO, A. F. Diálogos das grandezas do Brasil, p.105.
85. COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.442-8.  
POLÓNIA, A. Os náuticos das carreiras ultramarinas, pp.125-6.  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.88-9.  
Sobre as atividades mercantis de homens do mar, também por conta própria, veja: COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.445-8.
86. ADP, NOT, PO2, l. 26, fls.192-194 (1607-4-21).
87. ROOVER, R. A. de. L'évolution de la lettre de change, pp.122, 124-5.  
ROOVER, R. de. The organization..., pp.53-7.  
MUÑOZ DE JUANA, R. Scholastic morality and the birth of economics, pp.31-6.  
MELÉ, D. Early business ethics in Spain, pp.181-183.  
CECCARELLI, Giovanni, risky business, *passim*.  
GROTIUS, H. The rights of war and peace including the law of nature and of nations, XII: XXIII.  
WEE, H. van der. The growth of the Antwerp market and the European economy, v.2., p.358.
88. ADP, NOT, PO2, l. 40, fls. 41v-42v. (1615-1-28).
89. Para mais sobre contratos a ganho e risco:  
MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.121-2;  
ISRAEL, J. I. Dutch primacy..., pp.76-7; e  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.89-91.
90. Para uma análise mais detalhada sobre as vantagens dos diferentes tipos de agência, ver:  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.70-111;  
COSTA, L. F. O transporte..., v.1, pp.91-100, 123, 129-130, 156-8, 184, 189, 203, 232-5; 338-9, 442-8;  
EBERT, C. The trade..., pp.153-5;  
ISRAEL, J. I. Dutch primacy..., pp.76-7;  
MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.17, 121-2, 132-3, 143 n. 6., 206;  
POLÓNIA, A. Os náuticos... pp.125-6;  
SMITH, D. G. The mercantile..., pp.135, 347-351, 360, 373-4, 376 n.1; e  
STOLS, E. Os mercadores flamengos..., pp.29-30.
91. ADP, NOT, PO2, l. 37, fls.125v-126v. (1613-7-31); idem, fls.126v-127v. (1613-7-31).
92. BRANDÃO, A. F. Diálogos das grandezas do Brasil, p.25.  
Frei Vicente do Salvador faz uma observação semelhante: OLIVEIRA, M. L. A História do Brasil de frei Vicente do Salvador, v.2, fl.136v.
93. ADP, NOT, PO2, l. 37, fls.48-50 (1613-6-10).
94. SMITH, D. G. The mercantile..., p.361.
95. MALYNES, G. Consuetudo: vel, lex mercatoria, p.111.
96. ADP, NOT, PO2, l. 20, fls.90-91v. (1603-7-7); l. 29, fls.76-77v. (1609-8-26).
97. Manuel António Fernandes Moreira, contudo, atribui uma grande importância às procurações nas relações de agência, o que não foi observado nos documentos que examinamos. MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.17, 132-3, 143 n.6.
98. Idem, p.54, n. 66.
99. Para uma discussão sistemática sobre a questão do parentesco e da afinidade nas relações de agência no comércio açucareiro:  
STRUM, D. The Portuguese..., pp.112-186;  
FRANÇA, E. D.; SIQUEIRA, S. A. Introdução, In: *SEGUNDA Visitação do Santo Ofício às Partes do Brasil*, pp.151, 153-58, 160, 169-173;  
SWETSCHINSKI, D. M. The Portuguese Jewish..., pp.134-291, 215-221, 273-74;  
SWETSCHINSKI, D. M. Kinship and commerce – the foundations of Portuguese Jewish life in 17<sup>th</sup>-century Holland;  
SWETSCHINSKI, D.M. From the..., p.81;  
MELLO, J.A.G. de Os livros das..., pp.33-34;  
MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.5-79;  
COSTA, L. F. O transporte..., vol.1, pp.130-140, 160-61, 291-93, 413-437, 515-587;  
COSTA, L. F. Merchants groups in the seventeenth-century Brazilian sugar trade, *passim*;  
ISRAEL, J. I. The economic contribution..., pp.418, 420, 429;  
ISRAEL, J. I. Manuel Lopez Pereira..., pp.251-53;  
ISRAEL, J. I. Diasporas Jewish and non-Jewish and world maritime empires, pp.3-26;  
SMITH, D. G. The mercantile..., pp.103-04, 119, 125-27, 137-38, 145, 153-55, 168-69;  
SMITH, D. G. Old Christian merchants and the foundation of the Brazil Company, 1649, *passim*;  
MAURO, F. Portugal..., v.1, pp.279-298;  
EBERT, C. The trade..., pp.14, 80, 82-83, 88, 90, 97-98, 217;  
STOLS, E. Os mercadores flamengos..., pp.30, 42;  
STOLS, E. Convivências e conivências..., pp.134-141;  
MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.35, 144-5, 206-07;  
ANTUNES, C. Globalisation in the early Modern Period, p.137; e  
BOYAJIAN, J. C. New Christians..., *passim*.

100. MELLO, J. A. G. de Gente..., pp. 36-41.  
Não é claro, contudo, por que Gonsalves de Mello não ressalva que o primo de Miguel Dias Santiago, chamado Duarte Fernandes, poderia não ser o irmão de Diogo Fernandes Camarajibe, mas apenas um homônimo, já que não temos outra referência genealógica fiável ao parentesco entre ambos, além da menção a Duarte Fernandes como primo no livro de contas de Miguel Dias Santiago: PRO, SP, 9/104, fl.36.
101. RODRIGUES, T. F. As estruturas populacionais, pp.206-210.  
Sobre o papel da vila na colonização, veja: MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.7-23.  
Veja também a bibliografia em: MOREIRA, M. A. F. O porto de Viana do Castelo na época dos Descobrimentos.
102. BA, 51-VIII-5, fl.123; 51-VIII-9, fl.97, 51-V-71, fl.84.  
Livro primeiro do governo do Brasil, doc.46, pp.221-3, doc.65, pp.241-2, doc.68, pp.246-7, doc.69, pp.247-8, doc.75, pp.259-260.  
SILVA, F. R. da. O Porto..., v.1, pp.330, 338-9.  
STOLS, E. Os mercadores flamengos..., pp.36-7.  
STOLS, E. Convivências e conivências..., *passim*.
103. SILVA, F. R. da. O Porto..., v.1, pp.338-9.
104. BA, 51-VIII-9, fl.103; 51-VIII-19 n. 284, fls.176-176v; 51-VIII-21, fls.110, 150v-152v.  
SILVA, F. R. da. O Porto..., v.1, pp.343-5.
105. BODIAN, M. Hebrews of the Portuguese nation, pp.14-5, 29.  
KAPLAN, Y. Deviance and excommunication in the eighteenth century, p.104.  
KAPLAN, Y. The Portuguese community in seventeenth-century Amsterdam and the Ashkenazi world, *passim*.  
KAPLAN, Y. The self-definition of the Sephardic Jews of Western Europe and their relation to the alien and stranger, *passim*.  
KAPLAN, Y. Jewish Amsterdam's impact on modern Jewish history, pp.38-44.
106. Veja, entre outros: AZEVEDO, J. L. de. História dos cristãos-novos portugueses, *passim*; e BODIAN, M. Hebrews of the Portuguese nation, *passim*.
107. Veja, entre inúmeros outros: AHMP, A-PUB-45, fls.323v-324v;  
SMITH, D.G. Mercantile class..., pp.15-9;  
MELLO, J. A. G. de. Gente..., p.26;  
NOVINSKY, A. Cristãos novos na Bahia, pp.67-9;  
ISRAEL, J. I. Spain and..., pp.355-383;  
VLESSING, O. New light on the earliest history of Amsterdam Portuguese Jews, pp.53-60;  
VLESSING, O. The Portuguese-Jewish merchant community in seventeenth-century Amsterdam, pp.223-5, 231-2.
108. LIPINER, E. Os baptizados em pé, *passim*.  
TAVARES, M. J. P. F. Os judeus em Portugal no século XV, *passim*;  
SOYER, F. The persecution of the Jews and Muslims of Portugal, pp.182-240.
109. HERCULANO, A. História da origem e estabelecimento da Inquisição em Portugal, *passim*.  
AZEVEDO, J. L. de. História dos..., pp.17-235.  
BETHENCOURT, F. História das Inquisições, pp.17-33.
110. ANDRADE E SILVA J. J. de. Collecção chronologica da legislação portugueza, v.1, pp.42, 128, 271-3, 314-5; v.2, pp.278-9;  
MEA, E. C. de Azevedo. A Igreja em reforma, pp.441-444;  
ALMEIDA, Ferrand de. As misericórdias, pp.169-176;  
OLIVAL, F. Rigor e interesses: os estatutos de limpeza de sangue em Portugal, pp.153-5, 158-9, 163;  
OLIVAL, F. Juristas e mercadores à conquista das honras: quatro processos de nobilitação quinhentistas, pp.156-7, 160;  
OLIVAL, F. Structural changes within the 16th-century Portuguese military orders, p.15;  
TUCCI CARNEIRO, M. L. Preconceito racial: Portugal e Brasil-Colônia, pp.108-9, 121-3.
111. BAER, Y. A history of the Jews in Christian Spain, v.2, pp.277-283, 325; M.L. TUCCI CARNEIRO, M. L. Op. cit., pp. 43-48;  
OLIVAL, F. Rigor e interesses..., pp.151-5.
112. Idem, pp.161-4, 166-179, 182.
113. OLIVAL, F. As ordens militares e o estado moderno, *passim*.  
OLIVAL, F. Mercado de hábitos e serviços em Portugal (séculos XVII-XVIII), *passim*.
- OLIVAL, F. Rigor e interesses..., *passim*.  
MONTEIRO, N. G. Elites locais e mobilidade social em Portugal nos finais do Antigo Regime, p.344.  
SOUSA E SILVA, I. M. de. A Igreja e a Ordem de Cristo no primeiro quartel do séc. XVI: a criação das comendas novas, p.255, n.21.
114. PEREIRA, A. M. A Inquisição no Brasil, pp.93-94, 101, 115-117.  
TRASLADO autentico de todos os privilégios concedidos pelos Reys destes Reynos, & Senhorios de Portugal aos Officiaes, & Familiares do Santo Officio da Inquisição, *passim*.  
FRANCO, J. E.; ASSUNÇÃO, P. de. As metamorfoses de um polvo, *passim*.  
PEREIRA, I. R. Documentos para a história da Inquisição em Portugal, pp.95-98.
115. OLIVAL, F. Juristas e mercadores..., pp.8-23, 43-53.
116. OLIVAL, F. Rigor e interesses..., pp.152-3, 158.  
MEA, E. C. de Azevedo. A rotura das comunidades cristãs novas do litoral – século XVII, p.268.
117. SMITH, D. G. The mercantile..., pp.31, 101-4, 138, 179-184, 210-214.  
SALOMON, H. 'The "De Pinto" manuscript. A 17th century marrano family history', pp.20-27.  
RÉVAH, I. S. Uriel da Costa et les marranes de Porto, *passim*;  
SILVA, F. R. da. O Porto..., v.1, pp.281-309.
118. LESGER, C. The rise of the Amsterdam market and information exchange, pp.159-160.  
POELWIJK, A. In dienste vant suyckerbacken, pp.200-9.  
AFONSO, J. F. A Rua das Flores no século XVI, pp.119-120, 135.  
SILVA, F. R. da. O Porto..., v.1, pp.432-3.  
BRITO, P. de. Patriciado urbano quinhentista, *passim*.  
SMITH, D. G. The mercantile..., p.88.  
STOLS, E. Os mercadores flamengos..., p.31.
119. MELLO, E. C. de. O nome e o sangue, *passim*.  
OLIVAL, F. Juristas e mercadores..., *passim*. SMITH, D. G. The mercantile... pp.204-5.
120. Muito já se escreveu e ainda se escreve sobre a identidade, a fé e as práticas dos cristãos-novos, frequentemente seguindo a polémica entre António José Saraiva e Salvador Israël Révah. Tanto a polémica como uma bibliografia bastante abrangente sobre o tema podem ser encontradas em: SALOMON, H. P.; SASSOON, I. S. D. Introduction. In: SARAIVA, A. J. The marrano factory, pp.IX-XIV, 231-341.
121. MELLO, J. A. G. de. Gente..., p.6.  
SCHWARTZ, S. B. Sovereignty and society in colonial Brazil, pp.108-110.  
SCHWARTZ, S. B. Sugar plantations..., pp.265-275.  
SMITH, D. G. The mercantile..., pp.334-56, 400-2, 416.  
SIQUEIRA, S. A. A inquisição portuguesa e a sociedade colonial, pp.149-151.  
NOVINSKY, A. Cristãos novos na Bahia, pp.57-102.  
MELLO, E. C. de. O nome..., pp.174-181, 220-230.  
RUSSELL-WOOD, A. J. R. Fidalgos and philanthropists, pp.136-7.
122. ISRAEL, J. I. Spain and..., pp.355-383.
123. BA, 44-XIII-50, fls. 9-10.  
Em 1583, fizeram-se algumas alterações às condições da lei de 1580: AZEVEDO, J. L. de. História dos cristãos-novos portugueses, pp.120-1.  
TUCCI CARNEIRO, M. L. Op. cit., pp.74-9.
124. SALOMON, H. P. Portrait of a New Christian, pp.41-117.  
SALOMON, H. P. Os primeiros portugueses de Amesterdão, pp.21-2.  
RÉVAH, I. S. Uriel da Costa..., pp. 420-442.
125. NUSTELING, H. P. H. The Jews in the Republic, p.48.  
KAPLAN, Y. The Portuguese community. p.26.  
KAPLAN, Y. Jewish Amsterdam's impact on modern Jewish history, p.31, notas 37 e 38.  
ISRAEL, J. I. Spain and..., p.359 n.16.
126. KAPLAN, Y. Jewish Amsterdam's..., *passim*.  
SWETSCHINSKI, D. M. From the..., *passim*.
127. HUUSSEN, A. H. The legal position of the Sephardi Jews in Holland circa 1600, pp.22-6.  
VLESSING, O. New light..., pp.44-6.

128. Sobre o status dos judeus em Amsterdã nesse período, veja:  
HUUSSEN, A. H. The legal position of the Jews in the Dutch Republic c. 1590–1796;  
HUUSSEN, A. H. The legal position of the Sephardi Jews...;  
KAPLAN, Y. Jewish Amsterdam's...; e  
SWETSCHINSKI, D. M. From the....
129. KAPLAN, Y. The social functions of the Herem in the Portuguese Jewish community of Amsterdam in the seventeenth century, pp.111-155.  
KAPLAN, Y. The intellectual ferment in the Spanish-Portuguese community of seventeenth century Amsterdam: the shaping of a Jewish identity, pp.288-314.  
KAPLAN, Y. Wayward New Christians and stubborn New Jews, pp.27-41.  
KAPLAN, Y. An alternative path to modernity, pp.16-22.  
KAPLAN, Y. Jewish Amsterdam's..., pp.61-2.  
BODIAN, M. Op. cit., pp.32-3.  
Veja também a bibliografia em: COSTA, U. da. Exame das tradições farisaicas; e  
RÉVAH, I. S. Uriel da Costa....
130. KAPLAN, Y. The travels of Portuguese Jews from Amsterdam to the 'Lands of Idolatry', *passim*.  
GRAIZBORD, D. L. Souls in dispute, *passim*.  
SALOMON, H. P. Os primeiros..., p.21 ss.  
ISRAEL, J. I. Manuel Lopez Pereira..., *passim*.
131. Ainda em Salvador, Miguel tratara com Francisco de Ataíde, residente em Portugal, que Gonsalves de Mello identificou como irmão de Paulo de Pina:  
MELLO, J. A. G. de. Gente..., pp.36, 40, 43-4, 47-8.  
Para a genealogia de Miguel Dias Santiago, veja também: IANTT, STO, IL 9892; e RÉVAH, I. S.. Pour l'histoire des nouveaux-chrétiens portugais: la relation généalogique d'I. de M. Aboab., *passim*.
132. PRO, SP, 9/104, fls.19v, 23v, 28v.  
Eddy Stols creê que poderia se chamar Nieuwhof: STOLS, E., De Spaanse Brabanders of de Handelsbetrekkingen der Zuidelijke Nederlanden met de Iberische Wereld, v.2, p.50 n.394; MELLO, J. A. G. de. Os livros das..., p.45.
133. PRO, SP, 9/104, fl.12.
134. PRO, SP, 9/104, fl.29.  
Parece mais plausível que tivesse retornado à colônia para ser reempregado em um segundo empreendimento de agência volante, pois na primeira viagem Antonio Maciel fora no navio do mestre Gaspar Maciel, e, agora, iria no de Francisco Maciel, o que sugere se tratar de uma mesma família de mareantes e comerciantes, na maioria cristãos-velhos, segundo as notas de Moreira sobre outros Macieis de Viana àquela altura e os registros da visitação da Inquisição à vila, em 1618, estudados por Suzana M. V. Carvalho. São, contudo, conjecturas, que fique claro:  
MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., pp.147, 153, 159, 165, 171-2; e CARVALHO, S. M. V. Viana seiscentista, Apêndice IV.
135. PRO, SP, 9/104, fl. 17v.
136. MOREIRA, M. A. F. Os mercadores..., p.147.
137. IANTT, STO, IL 728.

