

A arte verdadeira para os homens de negócio*

True art for businessmen.

Cláudia Maria das Graças Chaves¹

Resumo

Este artigo trata do processo de profissionalização, distinção e aquisição de conhecimentos específicos por parte dos grupos mercantis dentro do império luso-brasileiro a partir do período pombalino. Esse processo vincula-se à ascensão social dos *Homens de negócio* – enobrecimento – e reconhecimento da elite mercantil por parte do Estado – composição de cargos burocráticos importantes – assim como define as diferenças entre negociantes e mercadores. Estes, ocupando uma posição social inferior.

Palavras-chave: Homens de negócio, profissionalização e hierarquia

Abstract

This article deals with the process of professionalism, distinction and specific knowledge acquired by merchant groups in the Luso-Brazilian Empire after the Pombal Age. This process is linked to the tradesmen's social rise and the recognition of this group by state. The differences among merchant groups are showed in this article.

Key words: tradesmen, professionalism and hierarchy

A década de 1750 foi importante para a distinção entre o grande comércio e o comércio a varejo no Império luso-brasileiro. O período pombalino marcou definitivamente a estratificação dos grupos mercantis através da profissionalização e da ascensão social dos homens de negócio em Portugal, com a criação, em 1755, da "Junta do Comércio destes Reinos e seus Domínios". Já no ano de 1761, José Maregelo Osan publicava em Lisboa seu tratado sobre a *Arte verdadeira para os homens de negócio, mercadores, artífices, tendeiros, taberneiros, e para toda a qualidade de pessoas que tratão e contratão*².

* Este artigo é parte modificada do terceiro capítulo de minha tese de doutorado: *Melhoramentos no Brasil: integração e mercado na América portuguesa (1780-1822)*. Defendida no Deptº de História da UFF em 8/2001.

¹ Profa. do curso de História da Universidade Federal de Viçosa

² OSAN, José Maregelo de. *Arte verdadeira para homens de negocio, mercadores, artífices, tendeiros, taberneiros, e para toda a qualidade de pessoas, que tratão, e contratão: a qual ensina a governar a consciencia, e declara qual he a verdadeira ganância, e o modo de reflectir o mal levado, ou mal ganhado*. Lisboa: Oficina de Francisco Borges de Souza, 1761.

Sua obra, como muitas outras do período, buscava delimitar as atribuições de cada um dos agentes comerciais e definir a arte de mercadejar para aqueles que se iniciavam ou para aqueles que buscavam aprimorar seus conhecimentos no ramo. Segundo Osan, eram três os grupos de homens que “tratam” e “contratam”: negociantes, mercadores e artífices. Os primeiros eram os que comercializavam mercadorias suas ou alheias, e podiam vendê-las por atacado a menor preço ou a varejo por maior preço. Eram conhecidos também por arrendadores, regatões, alugadores e outros “de semelhante trato”. O segundo grupo compunha-se dos que apenas compravam e vendiam mercadorias para “ganharem nelas”. E o último grupo era formado por aqueles que compravam mercadorias primárias para transformá-las e depois vendê-las. Além de Osan, outros autores como Mr De La Ponte, Alberto Jaquero de Sales e José Manuel Ribeiro Pereira, entre outros, escreveram, traduziram ou recopilaram obras de interesse para a classe mercantil com definições de atribuições, divisões de classes, conhecimentos básicos e até mesmo condutas sociais³. Essas obras, assim como as aulas de comércio que passaram a ser ministradas em Lisboa a partir das novas disposições pombalinas permitiam um novo posicionamento do grupo mercantil em termos de saberes, uma ciência do ofício, e da distinção das diferentes camadas sociais envolvidas na praça mercantil.

Jorge Miguel Pedreira (1995) dedicou-se ao estudo da diferenciação social na praça mercantil de Lisboa ao analisar a evolução semântica do termo *homens de negócio* e a institucionalização dos negociantes. Segundo esse autor, antes da segunda metade do século XVIII, a designação “negociante” era bastante genérica e não definia um grupo mercantil específico. De acordo com Charles Boxer (1969b: 369), “os termos Cristão ‘Novo’, ‘mercador’ e *homem de negócio* eram praticamente sinônimos, tanto na terminologia popular como nos documentos oficiais”.

³ PONTE, Mr. De la. *Guia de negociantes e de guarda livros, ou novo contrato sobre livros de contas em partidas dobradas*. Trad. Por José Joaquim S. P. Milão. Lisboa: Régia Officina Typographica, 1794. SALES, Alberto Jaquero de. *Diccionario Universal de Comercio*. Trad. e adaptação manuscrita do Dictionnaire Universel de Commerce, de Jaques Savary des Brulons, 4 vols. 1813. (Seção de Reservados da Biblioteca Nacional em Lisboa). PEREIRA, José Manuel Ribeiro. *Elementos do comércio*. Lisboa: Officina de António Rodrigues Galhardo, 1766.

Mesmo em meados do século XVIII são confusas as designações. Pedreira (1995) diz que a divisão passava mais pelo lugar onde se exercia o comércio, isto é, lojas, casas de negócio ou escritório. Com a criação da Companhia Geral do Grão Pará e Maranhão, é inaugurado "um processo de mudança institucional que conduz a uma codificação do estatuto dos comerciantes e à consignação no plano legislativo da diferenciação entre grossistas e retalhistas" (PEDREIRA, 1995:66). É, entretanto, com a criação da Junta do Comércio destes Reinos e seus Domínios que se estabelece definitivamente a diferenciação dos *homens de negócio* dos demais comerciantes e também o vínculo mais estreito desse grupo com os interesses da Coroa.

Criada em substituição à Mesa do Bem Comum do Comércio, a Junta era composta por um provedor, seis deputados, um secretário e um procurador. No seu regimento se estabeleceu que apenas os homens de negócio poderiam ocupar os cargos. Entretanto, sua estrutura de funcionamento era segmentada com os cargos referentes à gestão entregues a funcionários de carreira, e a consultoria e a decisão entregues a particulares com experiência no ramo⁴. Essa estrutura de cargos faz com que a Junta se identifique com o grupo específico de comerciantes de grosso trato. Para Pedreira (1995:70), a Junta concretizava a codificação do estatuto dos comerciantes, sendo parte da política pombalina de introduzir uma discriminação no interior do corpo mercantil. Já os mercadores de loja passam a ter o seu próprio estatuto com a criação da Mesa do Bem Comum dos Mercadores em 1757. Esse organismo, por sua vez, estava submetido à Junta do Comércio, mas tinha jurisdição apenas sobre o comércio retalhista (PEDREIRA, 1995:71).

As aulas de comércio e a matrícula, que passam a ser obrigatórias a partir de 1770, tornam-se outros importantes distintivos para os homens de negócio. Somente aqueles que tinham sua matrícula aceita na Junta de comércio poderiam ser considerados verdadeiros

⁴ Segundo Madureira, esse sistema proporcionava o desenraizamento do mundo dos negócios, transformando os negociantes em "negociantes estatais". "Ao contrário de outras profissões, os negociantes passam a viver num sistema de consulta de interesses sem interesses organizados, num corporativismo sem corporações" (MADUREIRA, 1997:39).

homens de negócio. Esses, segundo Pedreira (1995:76), exerciam uma grande quantidade de atividades, sem se deixarem aprisionar em qualquer tipo de especialização, e podiam praticar especulações comerciais com diversos gêneros nos mercados interno e externo, na exportação e importação, na arrematação de comendas e de outros rendimentos públicos e privados; eram também contratadores, financiadores, seguradores, armadores de navios, industriais e proprietários. Apesar de já existir uma definição para capitalista, como financiador e arrematador de contratos públicos e privados, os negociantes é que continuavam a exercer essas funções.

Sem dúvida, as diferenciações dadas pela segmentação jurídica e semântica entre comerciantes de grosso trato e comerciantes a retalho revelam as possibilidades de ascensão social e aquisição de títulos de nobreza e de posições sociais antes interditas ao mundo do comércio. Tornar-se homem de negócio era muito mais do que o reconhecimento profissional, das posses e do montante de capital adquirido, era a possibilidade de deixar de ser apenas um comerciante manchado pelo "defeito" das artes mecânicas⁵ que perseguia os que exerciam atividades mercantis. Galgar rapidamente as escalas da rígida hierarquia das sociedades do antigo regime era algo que só se tornou possível para os comerciantes, ou homens de negócio – agora não mais mercadores – a partir da política pombalina em Portugal.

"O enobrecimento pode ser interpretado como um processo de integração seletiva dos estados superiores, ou como forma que se encontrou para conciliar os objetivos da política econômica com a conservação da ordem tradicional, promovendo a posição dos que exerciam comércio por meio de sua admissão na hierarquia dos privilégios e das distinções de honra. No entanto, estas carreiras ascensionais designam um movimento estru-

⁵ Em Charles Boxer (1969b) temos uma interessante análise sobre as formas de hierarquia social no antigo império colonial português e sobre os ofícios mecânicos. Segundo Boxer, o desprezo pelo comerciante e sua profissão estava profundamente enraizado na sociedade portuguesa e esse desprezo tinha origens na hierarquia medieval cristã, "que colocava o mercador mais abaixo na escala social do que os praticantes das sete 'artes mecânicas': camponeses, caçadores, soldados, marinheiros, cirurgiões, tecelões, ferreiros" (p. 353). Além desse desprezo, os comerciantes estavam também marcados pelo conceito de cristãos novos numa generalização à atividade mercantil que, como bem adverte Boxer, poderia estar correta como incorreta (p. 355).

tural, porque, sublinhe-se, o lugar estrutural de um grupo é em grande parte definido pela sua posição relativa no espaço social, isto é, pela distância que o separa dos outros grupos. Ora ocorreu de fato uma mudança na posição social dos homens de negócio: a distância que os afastava dos ofícios mecânicos e dos mercadores de retalho aumentou, enquanto a distância relativamente à nobreza titulada foi encurtada, de tal forma que podia mesmo ser percorrida". (PEDREIRA, 1995: 101)

Enobrecer era a maior recompensa dada a um homem de negócio em uma sociedade do antigo regime, profundamente hierarquizada, em que pese o início das transformações sociais já em curso na Europa. Elas muito lentamente afetarão o Império colonial português, embora a ascensão de categorias anteriormente desprezadas indicasse mudanças - ainda que elas estivessem em consonância com a conservação de uma ordem tradicional, ou o esforço para mantê-la.

Já no caso dos mercadores ficou estabelecido que para ser "mercador a retalho" era necessário ter o exame e a aprovação da Junta, sem o que não se poderia "vender em sobrado a retalho". Mesmo assim, havia regras que determinavam que cada mercador só pudesse "vender as fazendas da sua classe, destinadas na pauta". Só assim poderiam ter aposentadoria ativa e passiva no seu arruamento. "E para utilizarem os seus privilégios devem se matricular na Junta. Devem ter livro de assentos e dar balanços em sua loja de dois em dois anos e não podem ter mais de uma loja. Devem fazer o que a mesa recomendar e devem pagar a contribuição"⁶. Tratava-se, pelo visto, de um manual da Junta de Comércio e que definia as atribuições de cada um na sua devida hierarquia, tal como foi estabelecido nos estatutos de 1757. Para os mercadores que negociavam "a miúdo", foram estabelecidas cinco classes: a) mercadores de lãs e sedas; b) mercadores de "lençaria" e demais gêneros privativos; c) mercado-

⁶ J. M. P. e S. *Postilla do Commercio*. Paris: Officina Typographica de Firmin Didot, 1817. Além do mercador havia o caixeiro, assistente nos negócios e que deveria ter formação necessária para tal: Tendo sido assistente das aulas de comércio três anos e tendo cinco de experiência pode por logo loja em lugar dos seis anos que estão determinados nos Estatutos.

res de capela (mercadores das misericórdias); d) mercadores da porta das misericórdias; e) mercadores de retrós com fazendas privativas e correlatas aos mercadores de capela (aceitava-se, com restrições, mulheres nessa categoria)⁷.

As mudanças processadas na estrutura social dos grupos mercantis afetaram igualmente as diversas regiões do império português, dados os laços comerciais da metrópole com suas colônias. Embora não tenham sido criadas formas de institucionalização nos domínios coloniais, assim como a Junta Comercial o fez para os comerciantes portugueses - isto é, um canal de profissionalização, formalização de estatutos e de intermediação dos interesses dos grupos mercantis com o estado -, os negociantes brasileiros, ou residentes no Brasil, serão chamados a participar das estruturas administrativas e do comércio das Companhias privilegiadas no período pombalino.

Na América portuguesa, o grupo mercantil também buscava distinção, assim como privilégios específicos. A atividade comercial era muito abrangente e pouco especializada, concorrendo nela inúmeros pequenos comerciantes nas mais diversas praças da colônia.⁸ Sheila de Castro Faria (1994:109-20) diz que é possível serem detectados em Campos dos Goitacazes três tipos de mercadores. O primeiro era constituído pelos "pequenos comerciantes", entre eles vendeiros, mascates, pequenos lojistas, etc. Esses vendiam mercadorias de baixo custo e sua fortuna era, normalmente, bem pequena. O segundo tipo compunha-se de negociantes de fazendas e usurários. Negociavam majoritariamente fazendas, mas vendiam também pequenos objetos, além de praticarem a usura. Esses conseguiam amearhar consideráveis fortunas. O terceiro tipo era o usurário, composto por aqueles que não comercializavam mercadorias. Eram financistas e possuíam as maiores fortunas.

Em meados dos Setecentos, o grupo específico de grandes comerciantes já havia se tornado mais bem definido por seu *comércio de grosso trato* na colônia. Fragoso é quem melhor retrata esse grupo de destaque no final do século XVIII. Ele o distingue dentro de uma "multidão de pequenos mercadores de ocasião", considerando-

⁷ Ver: ANTT, livro 121, fl. 153v, da Junta do Comércio.

⁸ Ver: FRAGOSO (1992) e CHAVES (1999).

o como um fenômeno de concentração mercantil formado por comerciantes privilegiados, que, "além de concentrar um grande volume de negócios em suas mãos, [esse grupo] tinha uma maior estabilidade no tempo, o que lhe permitia executar práticas monopolistas" (FRAGOSO, 1992: 178). Tratava-se de uma elite mercantil que detinha o maior volume de capitais, condições privilegiadas de atuação no mercado, e estava ligada ao comércio de longa distância - comércio terrestre ou por navegação nos mercados interno e externo -, ao tráfico, à usura e ao financiamento de atividades econômicas - agroexportação e produções voltadas para o mercado interno.

Essa posição privilegiada da elite mercantil colonial formada por um grupo de homens de negócio de *grosso trato* estava relacionada, assim como em Portugal, à busca de distinção e formas de ascensão na hierarquia social. Na América portuguesa, significava tornar-se proprietário de terras e de escravos, possuir títulos e cargos administrativos de grande relevo. Não havia formas institucionalizadas para se atingir essas metas antes de 1808, com a criação da Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação, o que não impedia, é claro, o destaque de uma elite que se tornava cada vez mais importante para o desenvolvimento econômico da colônia, sobretudo no que diz respeito ao fornecimento de crédito mercantil às produções coloniais.

Aqui os problemas relacionados à nomenclatura serão menores que em Portugal. As palavras negociantes, mercadores, comerciantes, açambarcadores e outros serão mais indistintas. As atividades exercidas, o volume de capital mercantil e, principalmente, o tamanho do empreendimento dirão muito mais sobre as atividades dos mercadores a retalho e dos homens de negócios do que as definições semânticas. Charles Boxer diz que, mesmo com as distinções feitas ao longo do século XVIII no império colonial português sobre essas duas categorias de comerciantes, elas nunca foram muito sólidas, pois era comum que

"um comerciante próspero vivesse 'nobremente' numa casa que lhe pertencesse, a alguma distância da loja, para o habilitar à posição social superior de homem de negócio. Neste caso, eram

denominados homens de negócio e mercadores de sobrado, que não pesavam, mediam, vendiam ou empacotavam as mercadorias com as suas próprias mãos, mas empregavam assistentes especificamente para esses fins. (1969b:369)

Mesmo para Portugal, Pedreira (1995:79) diz que o levantamento de fortunas não era um índice seguro para definir um negociante *de grosso trato*, pois, ao mesmo tempo em que exerciam as funções de financiadores, exportadores e importadores de mercadorias, mantinham lojas abertas de vendas a varejo.

A Junta de Comércio, Agricultura, Fábricas de Navegação foi criada no Brasil em 23 de agosto de 1808 e possuía, desde 1788, em Portugal, a categoria de tribunal. No Brasil, a Junta passou a receber as atribuições da então extinta Mesa de Inspeção – esta possuía funções fiscais e técnicas relativas ao controle do açúcar e do tabaco. A Junta era responsável por matrículas de comerciantes, falências comerciais, consulados, aulas de comércio, além de dar pareceres a consultas dirigidas ao órgão e relativas às áreas de atuação abrangidas, ou seja, comércio, navegação, agricultura e fábricas. Era presidida pelo Conde de Aguiar e tinha como um de seus nove membros José da Silva Lisboa, o Visconde de Cairu.⁹ Sua criação no Brasil representou o início do processo de institucionalização e de profissionalização comercial no país através das aulas de comércio, destinadas a instruir comerciantes sobre técnicas contábeis e legislações comerciais.

Ainda que constituída por um corpo burocrático, a Junta, ao julgar pedidos e pareceres, sintetizava o pensamento político e econômico oficial em torno de conceitos como comércio, fábricas, indústria, produção nacional, direitos e práticas mercantis. Não existia, ainda, uma legislação comercial específica. A Junta estudava os pedidos e emitia pareceres sobre os mais diversos assuntos ligados ao

⁹ Ver: Geraldo Beauclair (1992: 51-2). Segundo esse autor o procedimento da Junta era o seguinte: O interessado dirigia seu requerimento ao Monarca, e era então encaminhado ao tribunal por portaria da Secretaria de Estado dos Negócios do Reino, sendo determinado que o Deputado-Inspector emitisse parecer sobre o pedido. Estudado o caso, o parecer emitido pelo Inspector era base para a decisão final dos membros da Junta. Para concluir o trâmite, o Monarca mandava colocar uma nota de acordo na primeira página de consulta. Aprovado o benefício, fazia-se a Provisão, que era o documento legal enviado ao requerente.

comércio e à manufatura. Assim, a questão do direito comercial contraposta aos usos e costumes das praças mercantis ganhava um destaque especial nas abordagens de seus interlocutores. Vejamos como se processava essa “arte” de negociar.

Segundo Rodolfo Savelli¹⁰, o nascimento do direito comercial na Europa é datado do final do século XV de maneira, mais ou menos, autônoma das ciências jurídicas e seu processo se acelerou a partir de meados do século XVI. Na verdade, foi sendo criado ao longo da história européia moderna um conjunto de regras, distintas em cada país, que tentavam ajustar normas e práticas mercantis. Por isso, grande parte dos tratados e manuais sobre regras e procedimentos comerciais traziam como princípios os usos e costumes de mercado.

No Brasil, por exemplo, um projeto para a criação do Código de Comércio¹¹ é feito apenas em 1826, após a independência, apesar de ser uma antiga solicitação da classe mercantil¹². Esse projeto foi elaborado pelo “Barão de Cairu” e representava a tentativa de estabelecer uma legislação específica para o comércio interno e externo do recém criado Império¹³. Em seu relatório preliminar, o autor lembra que a França já tinha estabelecido o seu Código e a Inglaterra ainda não tinha o seu, mas era uma nação experiente que se regia por seus sólidos estatutos. Portugal, por sua vez, não tinha um Código de Comércio, sendo “suas leis pouco claras sobre esse objeto”. D. José teria sido o Rei, segundo o Barão de Cairu, que mais se preocupou em promover o comércio. Entretanto,

¹⁰ *Modèles juridiques et culture marchande entre 16^e et 17^e siècles*. In: ANGIOLINI e ROCHE (1996: 403-420).

¹¹ *Projeto de Código do Comércio* pelo Senador Barão de Cairu, 24 de abril de 1826. Códice 700 da Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação, do AN. O Código do Comércio no Brasil, no entanto, só foi criado em 1850 pela Lei n. 556, depois da extinção da Junta do Comércio.

¹² José Bonifácio, em seu *Elogio* a D. Maria I, refere-se à malograda tentativa de criação de um código comercial em 1778: “Havendo-se mudado o estado da nação, tendo-se alterado o modo de pensar, os costumes e as idéias, era preciso também que se mudasse e alterasse a legislação”. *Apud* CARVALHO (1985:80).

¹³ Segundo Carvalho (1985: 168), um “Plano” de Código de Comércio é esboçado por José da Silva Lisboa em 1809, quando solicitado pela Junta do Comércio. Em 1826, data do “Projeto” do Código, José da Silva Lisboa teria publicado no opúsculo *Regras da Praça* uma justificativa para a demora de tal projeto, que finalmente começava a se delinear. Como vimos, o projeto de fato só virá a termo em 1850, quando é extinta a Junta de Comércio.

“deixou vaga e arbitrária a jurisprudência nacional pelo § 9 da Lei de 18 de agosto de 1769 com que se ordenou que nos casos omissos na legislação pátria se recorresse às leis das nações cristãs; e pelo Alvará de dezembro de 1771 em que se declarou que as decisões mercantis dependiam muito menos da ciência especulativa das regras de direito e das doutrinas dos jurisconsultos, do que do conhecimento prático das máximas, usos e costumes das praças e, daí resultaria a incerteza do direito comercial e as contraditórias sentenças dos tribunais”.¹⁴

Dentro do Império, no entanto, “surgiu a expectativa” de códigos nacionais. O então Senador, Barão de Cairu, membro da Junta do Comércio, propôs-se a apresentar o seu projeto. Ele dizia haver-se inspirado na legislação francesa, na legislação prática da Inglaterra e na legislação de Portugal, especialmente no que dizia respeito aos usos e costumes do comércio de “antigos hábitos e laços de consangüinidade”. Sobre ele se basear tanto em usos e costumes para a confecção do código, explica que esse é o caráter casuístico da lei sobre coisas positivas e convencionais. Segundo o Barão de Cairu, não podia haver legislação que pudesse abranger todos os possíveis casos e, por isso, devia-se deixar a cargo da natural “equidade”. Finalmente, afirmava colocar a liberdade de comércio como regra e a restrição dele como exceção, valendo-se para isso da “Carta Magna da Constituição Comercial do Império”, que era o Alvará de 28 de fevereiro de 1808.¹⁵

Essas proposições demonstram bem as condições legais dos procedimentos da Junta, a qual não dispunha de nenhuma legislação específica para decidir os processos que lhe eram enviados. O caráter casuístico, baseado nos usos e costumes, definiu, quase sempre, as disputas de mercado. Segundo Madureira (1997:59), a Junta era um órgão mais consultivo. A forma “preferencial de conhecimento sobre a economia e o território continuará a ser a consulta e não o inquê-

¹⁴ Projeto de Código do Comércio pelo Senador Barão de Cairu, 24 de abril de 1826. Códice 700 da Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação, do AN.

¹⁵ Projeto de Código do Comércio pelo Senador Barão de Cairu, 24 de abril de 1826. Códice 700 da Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação, do AN.

rito. Limita-se, assim, a capacidade de intervenção à resposta a problemas de momento, introduzidos por requerimentos”.

É exatamente ao dar respostas a problemas de momento que os componentes da Junta definiam os procedimentos mais adequados às práticas de mercado, em princípio, livre. Neste momento, os interesses de grupos específicos ficavam mais evidentes e o significado de liberdade de comércio ganhava os sentidos mais diversos. Vejamos um exemplo dessa indefinição através de um longo processo que tramitou na Junta sobre a oposição feita pelos donos de lojas aos vendedores ambulantes.

No ano de 1817, um grupo de comerciantes a varejo, do Rio de Janeiro, enviou, através do Desembargador e Juiz Conservador dos Privilegiados do Comércio, um segundo requerimento à Junta – já que não conseguiram resposta sobre o primeiro requerimento–, solicitando a proibição do comércio ambulante, a proibição de estrangeiros no comércio local e o fim dos leilões de comerciantes falidos¹⁶.

Quanto à proibição de ambulantes, o grupo alegava que a concorrência desleal fez com que deixassem de obter lucros e, assim, deixassem de contribuir com impostos e, até mesmo, se tornassem os próprios membros do grupo contrabandistas e sonegadores por terem sido compelidos a isso. Para esses comerciantes, os mascates não possuíam capital ou crédito e, por isso, não tinham nada a perder, mesmo porque não precisavam pagar impostos, o que tornava o seu lucro muito maior. Além disso, não tinham os mascates fé pública, ciência ou experiência, elementos que eram a base dos princípios mercantis. Diziam os comerciantes que, por um cálculo pouco depurado, tal liberdade de mercado dava a “aparência” de menores preços devido a uma errônea interpretação das máximas “liberdade e proteção”. Para eles, essas máximas deveriam ser substituídas por “proporção e proteção”. Segundo alegavam, os mascates vendiam por um preço nominal mais baixo, mas por um preço real mais alto. Isso porque vendiam mercadorias inferiores como se fossem as melhores, e os consumidores, não tendo forma de compará-las, como poderi-

¹⁶ Junta do Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação. Cx 379 do Arquivo Nacional

am fazer em lojas, eram enganados. Assim definem os seus concorrentes:

"Homens precários, sem estabelecimento e sem representação, um reduzido quarto em ignóbil casa, lhes oferece cômoda moradia, uma tasca lhes oferece alimento pronto, qualquer roupa os veste. Mal provido, tabuleiro carregado sobre as costas de um negro, faz toda a sua tenda, as suas estantes, o seu mostrador; as ruas, as suas lojas. Jamais o resultado de seu tráfico apareceu ao público pela circulação de seus lucros e jamais o fabricante, o artista, o operário tirarão algum interesse de seu desmarcado supérfluo, aplicado muitas vezes a sinistros usos".¹⁷

É interessante como reconhecem o sentido de valor-trabalho das mercadorias para demonstrar que a atividade ambulante é ilegal, pelo fato de não gerarem novas fontes de riqueza e de trabalho. O fabricante, o artesão e o operário não lucram com a venda, o Estado também não, devido à não arrecadação de impostos. Por isso, segundo os varejistas, os baixos preços das mercadorias não contemplariam o custo de trabalho e os impostos agregados ao valor final do produto, não correspondendo, portanto, a atividade mercantil à sua abrangência "social".

Esses varejistas, no entanto, teriam que pagar por terem um comércio regular, "crescidas rendas de casas e lojas, avultados salários a seus caixeiros, a manter uma representação pública, a qual lhes corresponde a sustentar numerosas famílias". Em resumo, acusam os ambulantes de concorrência desonesta, prática ilegal de mercado. Assim, os ambulantes venderiam por um "preço mais alto relativamente ao Bem-comum", isto é, em longo prazo impediam o estado de arrecadar e de fazer obras públicas. Quanto à máxima da economia política de "liberdade e proteção", ela era mal interpretada, segundo os comerciantes varejistas.

“O comércio não é a razão de sua extensão, e sim na sua perfeição, que se torna capaz de produzir o desejado Bem-comum. Assim como nos princípios de mecânica, não é na razão dos volumes, mas sim na de sua perfeição que as máquinas se tornam capazes de por em movimento massas maiores ou menores. Nem ao público interessará em que haja somente muitos, mas em que haja muitos e bons negociantes”¹⁸.

Por isso, recomendam a proporção e a proteção: deve-se ditar proporção aos negociantes e liberalizar-lhes, a par dessa, a proporção.

Sem mais argumentos, eles passam a invocar a legislação. Começam com o Alvará de 1755, que determinou a criação da Junta de Comércio em Portugal, e seguem com o Alvará de 1760, sobre as aulas de comércio, a necessidade de separação dos comerciantes por classes e a necessidade de profissionalização.

“Eles [os alvarás] reconhecem o prejuízo que se segue de se introduzirem no comércio pessoas ignorantes do mesmo, e destituídas dos meios necessários para o cultivarem. As quais não tendo, nem inteligência para traficar, nem cabedal, ou crédito que perder, não só arruinam a fé pública, mas também os interesses dos particulares dos negociantes, do que se seguem quebras, e perturbações no comércio”.¹⁹

Dizem os varejistas que, pelo Alvará de 16 de dezembro de 1757, que confirma o estatuto dos mercadores a retalho, estabeleceu-se o dogma mercantil pelo qual não se pode exercitar a ocupação de mercador sem que se possuam dois requisitos básicos: fidelidade e ciência.

Invocam também o Estatuto da Junta de Comércio de Lisboa, no qual se estabelece que o aumento e a dilatação do comércio, assim como da “mercadoria em grosso” e das vendas “em miúdo”, constituem os elementos de felicidade do Reino. Por esse Estatuto,

¹⁸ Junta do Comércio, Agricultura, Navegação e Fábricas. Cx 379 do Arquivo Nacional.

¹⁹ Junta do Comércio, Agricultura, Navegação e Fábricas. Cx 379 do Arquivo Nacional.

dizem os comerciantes, reconhece-se, também, que o segredo é necessário no manejo do comércio e isso não é possível com a ação dos mascates, embora eles não impeçam a dilatação do comércio. Representam o fim do “elemento nervoso” da atividade mercantil com suas indiscrições, revelando os segredos comerciais.

Os varejistas lembram, também, que o mesmo Estatuto e até mesmo a “liberalíssima” Carta régia de 28 de janeiro de 1808 definem a necessidade de se pagar impostos nas alfândegas e de não se trabalhar com mercadorias fraudulentas. Não satisfeitos, esses varejistas citam um grande número de leis do Reino, anteriores à década de 1760, nas quais se proíbe veementemente todos os tipos de comércio volante²⁰. Finalmente, pedem a derrogação do Alvará de 27 de março de 1810, visto que a experiência de sete anos de sua aplicação levou apenas à ruína do comércio regular. Reiteram que, pelos verdadeiros princípios de economia política, o comércio não exige liberdade absoluta, mas, sim, proporção e proteção. Porém não querem que os ambulantes sejam simplesmente excluídos da concorrência, mas que se enquadrem nas regras de mercado e passem a ter os mesmos deveres que têm os suplicantes.

Junto com o requerimento dos negociantes, segue um parecer do próprio Desembargador e Juiz Conservador dos Privilegiados do Comércio, Antônio Pinto de Madureira. Ele concorda com todos os pontos alegados no requerimento dos varejistas, enfatizando alguns deles, especialmente no que diz respeito à proibição de estrangeiros e de importação ilegal de mercadorias no Brasil. Para ele, a economia não é um sistema, por se tratar de princípios variáveis, sujeitos à circunstância. Assim, ele vê o Alvará de 1810 como uma legislação que atende a interesses momentâneos e a impressões passageiras, tal como é a falsa comodidade dos consumidores, que não precisam sair às ruas para fazer compras. Isso, ao seu ver, levava os poucos consumidores a comprarem mercadorias sem um valor “real intrínseco”, gastando o que talvez poupariam se os ambulantes não fossem às suas casas.

²⁰ Junta do Comércio, Agricultura, Navegação e Fábricas. Cx 379 do Arquivo Nacional. Eles se referem à Pragmática de 24 de março de 1749, capítulo 18; ao Alvará de 19 de novembro de 1757 e ao Alvará de 21 de abril de 1751.

²¹ Leis que, em exceção, podem reduzir o luxo e os gastos desnecessários.

Outra questão abordada pelo Juiz Conservador referia-se às leis suntuárias,²¹ que, segundo o mesmo juiz, tinham sido modificadas com o intuito de favorecer os artífices e fabricantes nacionais e, ao mesmo tempo, favorecer a importação, o que, por sua vez, prejudicava o comércio e a produção interna, além de deixar um déficit nas exportações. Em outras palavras, defendia-se o controle dos artigos de luxo para que não se importasse grande quantidade de produtos e matérias-primas que só atendiam à vaidade de seus consumidores.

Em resposta ao requerimento dos comerciantes varejistas e ao parecer do Juiz Conservador, o Juiz Fiscal encerra o processo de consulta ao tribunal da Junta. Para ele, os suplicantes apenas queriam tirar a concorrência de competidores, abarcando, assim, todas as fazendas para monopolizarem e imporem preços exorbitantes. Enfatizou que o interesse maior do Alvará de 1810 era justamente o de promover o bem geral de todas as classes de intermediários, para a comodidade dos que habitavam em lugares mais distantes. O Juiz Fiscal lembra-se do requerimento anterior, que havia sido indeferido, e diz que o segundo era igual ao primeiro, à exceção de ser mais “pomposo” e conter mais assinaturas e também pelo fato de conter uma “indecente contradição do liberal sistema” que se tinha adotado no Brasil. Segue contra-argumentando que a atuação dos ambulantes servia muito bem à comodidade dos consumidores, os quais não precisavam deixar seus afazeres domésticos e que, além disso, a atividade dos mascates era regulamentada e fiscalizada pelos fiscais de polícia e pela Real Fazenda. Informa ainda que não tinha notícia de falimentos de varejistas; muito pelo contrário, sabia que nenhuma casa havia sido fechada, assim como muitas outras estavam sendo abertas. Segundo sua lógica, sobressaíam-se aqueles comerciantes que ofereciam boas mercadorias e preços moderados. Para o Juiz Fiscal, a obtenção de lojas e casas comerciais era a evolução natural de todo o mascate que se enriquecia, não havendo outro motivo para os suplicantes, a não ser o medo da concorrência.

“Nem era possível que, havendo incomparavelmente maior importação de fazendas, deixasse também de haver maior número de distribuidores, particularmente nesta Corte que está dia a dia

crecendo em edificação de casas e extensão de subúrbios, o que muito dificulta aos moradores remotos o virem fazer suas compras nas ruas e lojas antigas. A experiência tem mostrado que os vendedores por miúdo, logo que podem, se estabelecem com alguma loja em lugar proporcionado ao cômodo do povo e com os suprimentos mais comuns e de alcance das faculdades dos vizinhos. Costumam os indivíduos ricos, ou abastados, ir sempre comprar as maiores importâncias nas grandes lojas das ruas dos moradores. Isto é conforme a ordem natural das coisas e se executa sem necessidade de regulamento".²²

A partir desse momento, a resposta do Juiz Fiscal aos requerente se torna mais incisiva, pondo em questionamento a própria posição classista dos varejistas. Questiona a ameaça dos requerentes de condicionarem ao seu sucesso comercial a garantia de empréstimos e financiamentos ao Estado, o que os distinguiu dos "negociantes de grosso trato", esses, sim, capazes de adiantar os direitos das mercadorias com atividades de maior risco. Além disso, diz que os varejistas ostentavam ciência de comércio e de governo, mas não demonstravam as habilidades aprendidas nas aulas de comércio. Considera absurda a insistência dos comerciantes para que se apliquem no Brasil as mesmas leis aplicadas em Portugal, pelo fato de aquele reino ser "tão diversamente circunstanciado em antigüidade de estabelecimentos"²³. Diz, também, que no Brasil os usos e os costumes eram diferentes pelo fato de não "irem as mulheres comprar fazendas em lojas, exigindo a prudência política e manutenção dos costumes, que só o tempo e o progresso do polimento do povo faz mudar".

Além disso, segundo o Juiz Fiscal, buscava-se, no Brasil, diminuir os rigores das leis que eram aplicadas em Portugal, devido ao fato de ser esse Estado, "na maior parte, um país de comércio" e de aqui se aplicar, sem restrições "a iluminada economia política". Lem-

²² Junta do Comércio, Agricultura, Navegação e Fábricas. Cx 379 do Arquivo Nacional.

²³ Refere-se aqui à pretensão dos varejistas brasileiros de serem divididos e manterem estatutos conforme as cinco classes de mercadores estabelecidas em Portugal desde o ano de 1757, durante a administração pombalina, as quais nunca existiram no Brasil.

bra que o Rei D. José já dizia que as leis devem ser aplicadas de acordo com as circunstâncias e os lugares. Concluindo o processo, a Junta envia a D. João VI o parecer desfavorável ao deferimento do pedido dos comerciantes varejistas.

Quatro anos depois, em 1821, os mesmos comerciantes enviaram o quarto pedido, o qual continha as mesmas alegações. Acrescentam, porém, em resposta aos pedidos negados, que: em primeiro lugar, os consumidores nunca compram “senão com o fim de suprir as suas necessidades reais ou fictícias” e que se eles já tiverem comprado nas mãos dos ambulantes, não irão procurar as lojas. E, em segundo lugar, as lojas podem ser estabelecidas em qualquer lugar, até mesmo nos lugares mais distantes dos grandes mercados²⁴. Buscam exemplos de precedentes, como o dos sapateiros, que conseguiram a proibição de se vender sapatos nas ruas, e dos mercadores de pano de Portugal, que conseguiram idêntico benefício.

A questão, na verdade, não era somente a inexistência de diferentes classes mercantis no Brasil; a própria Junta deixa isso claro ao distinguir os varejistas dos “negociantes de grosso trato”. Acontecia que no Brasil não havia estatutos que, legalmente, os distinguissem. Os estatutos existentes em Portugal não poderiam ser aplicados no Brasil, de acordo com os juizes da Junta do Comércio, uma vez que aqui foram adotados procedimentos mais liberais no comércio do que na própria Metrópole e, além disso, deveria ser evitada a formação de estruturas corporativas, consideradas como um “mal necessário” em Portugal.

Por outro lado, é importante observarmos como os grupos mercantis organizados no Brasil, ainda que de maneira distinta da organização portuguesa, se autodefiniam como portadores de conhecimentos, experiência, ciência e habilidades como a “arte verdadeira” daqueles que tratam e contratam. Este princípio tal como em Portugal era alimentado pela maior distinção que o grupo mercantil alcançou, mesmo no Brasil, a partir do Período pombalino e, sobretudo, a partir, do estabelecimento da Junta de Comércio, Agricultura, Fábricas e Navegação no Estado do Brasil e, na seqüência, as aulas de

²⁴ Junta do Comércio, Agricultura, Navegação e Fábricas. Códice 46, vol. 4, fls. 149-151 do Arquivo Nacional.

comércio para mercadores brasileiros. Tornava-se, evidentemente, complicado definir ou distinguir os direitos e/ou privilégios entre portugueses e brasileiros dentro do império luso-brasileiro, mas é certo que em ambos os lados do Atlântico as Juntas de Comércio defendiam a idéia de profissionalização a partir dos requisitos básicos de um mercador: fidelidade e ciência. Assim, a educação é, portanto, segundo Angiolini e Roche (1995:24), uma forma de mensurar os meios e a capacidade dos homens de profissão para assumir a retransmissão de saberes e de valores retidos nos instrumentos intelectuais e nas práticas de formação. Entre as habilidades gerais requeridas, estavam: aritmética e prática de cálculo; conhecimentos em línguas estrangeiras; conhecimentos geográficos; e uso do direito. Já entre as habilidades específicas exigidas, estavam: a contabilidade e o conhecimento dos meios de troca – bem como as letras de câmbio²⁵. A profissionalização e o conhecimento eram, portanto, requisitos básicos para uma arte de fazer negócios.

Bibliografia:

ANGIOLINI, Franco e ROCHE, Daniel. *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*. Paris: Editions EHESS, 1995. (Civilisations et sociétés; 91).

BEAUCLAIR, Geraldo. *Raízes da indústria no Brasil*. Rio de Janeiro: Studio F&S Editora, 1992.

BOXER, Charles R. *A idade do ouro no Brasil*. São Paulo: Nacional, 1969 (a).

_____. *O império colonial português*. Lisboa: Edições 70, 1969 (b).

CARVALHO, Darcy. *Desenvolvimento e livre comércio*. As idéias econômicas e sociais do Visconde de Cairu. Um estudo de história do pensamento econômico brasileiro. São Paulo: Instituto de Pesquisas econômicas, 1985. (tese de doutoramento).

CHAVES, Cláudia. *Perfeitos Négociantes: Mercadores das Minas Setecentistas*. São Paulo: AnnaBlume, 1999.

²⁵ Ver: Pierre Jeannin, "Distinction des compétences et niveaux de qualification: les savoirs négociants dans l'Europe moderne. In: Angiolini e Roche (1995).

FARIA, Sheila de Castro. *A colônia em Movimento*: fortuna e família no cotidiano colonial. Niterói: Universidade Federal Fluminense, 1994. (Tese, Doutorado em História).

FRAGOSO, João Luís R. *Homens de Grossa Aventura*: Acumulação e Hierarquia na Praça Mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830). Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 1992.

MADUREIRA, Nuno Luís. *Mercado e privilégios*: a indústria portuguesa entre 1750-1834. Lisboa: Estampa, 1997.

PEDREIRA, Jorge Miguel. Os negociantes de Lisboa na segunda metade do século XVIII: padrões de recrutamento e recursos sociais. *Análise Social*, v. 27(116-117), 1992 (2ª, 3ª), p. (407-440).

_____. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo* (1755-1822). Lisboa: Universidade Novo Lisboa, 1995. (Tese).