

A rede comercial da sociedade dos Irmãos Silva Milheiros, ¹ 1804-1812²

The Commercial Network of the Silva Milheiros Brothers' Company

Tomás Pinto de Albuquerque³

CHAM, FCSH, Universidade Nova de Lisboa
tomaspintodealbuquerque@gmail.com

Resumo

Neste trabalho procuramos dar um contributo para o conhecimento do tecido comercial português, bem como, apontar alguns conhecimentos sobre o problema de agência e respetivos mecanismos de controlo de agentes, utilizados pelos comerciantes portugueses. Para isso, analisamos o Livro Borrador de uma pequena casa comercial do Antigo Regime. Esta era formada por uma sociedade de irmãos, José Francisco e António Tomás da Silva Milheiros, e desenvolvia os seus negócios, sobretudo com a Europa, a partir de Lisboa.

A partir daqui procuramos compreender como fundiona o negócio, qual a rede de agentes e quais os mecanismos de controlo empregues pelos irmãos.

Palavras-chave: rede comercial; sociedade dos Irmãos Silva Milheiros; 1804-1812; História Econômica
JEL Codes N14; N74

Abstract

This work has two main goals. First, to improve our understanding of the Portuguese business world at the turn of the nineteenth century, and second, to shed light concerning the agency problem and the mechanisms for controlling agents. As a case study, I analyse the correspondence of a small merchant house at the end of the Ancien Regime. This house was owned by two brothers, José Francisco and António Tomás da Silva Milheiros. Their business was mostly based on imports of goods from Europe, and they were headquartered in Lisbon.

I try to understand how did the business work, the reach of the house's networks, and the agent control mechanism utilised by the brothers.

¹ Artigo recebido em 26/04/2018. Aprovado em 05/06/2018

² Comunicação feita no 37º Encontro da Associação Portuguesa de História Económica e Social, em 17-18 Novembro de 2017 no Funchal, sob o título «O Atlântico na História Económica e Social».

³ Mestre em História – Especialização em História Moderna e dos Descobrimentos, séculos XV-XVIII



Este artigo tem dois objetivos. O primeiro deles é dar um contributo para o conhecimento do tecido comercial português no final do Antigo Regime. Os dois grandes trabalhos que em Portugal se dedicaram ao estudo do grupo do comércio são os de David Grant Smith (1975) e de Jorge Viana Pedreira (1995). Aqui ficamos com um panorama geral do grupo, com especial enfoque nos comerciantes de grosso trato, como é o caso de Jacinto Fernandes Bandeira (Albuquerque, 2017). Outros estudos deram o seu contributo nessa área entre os quais se destacam os produzidos por José-Augusto França (1984), Fernando Dores Costa (1992), Nuno Luís Madureira (1997), Leonor Freire Costa (2002), João Paulo Slavado (2014), Ana Sofia Ribeiro (2015) ou mais recentemente Jesus Bohorquez (2016).

O segundo pressuposto deste trabalho é através da correspondência comercial da Casa Silva Milheiros, compreender quais são os problemas de agência que preocupam os comerciantes e quais os mecanismos de controlo de agentes utilizados por eles. O que pretendemos verificar é quais são esses mecanismos? Se são os mesmos que os comerciantes europeus utilizam? Se há uma prevalência dos mecanismos formais sobre os informais e vice-versa?

A sociedade dos irmãos José Francisco e António Tomás da Silva Milheiros representa um exemplo de uma pequena casa de comerciantes de Lisboa, que dividia as suas atividades entre exportações de produtos coloniais brasileiros e a importação, sobretudo, de produtos alimentares, bem como couros e tecidos da Europa. Estes negócios eram complementados pela prestação de serviços a outros comerciantes, na sua maioria de nacionalidade francesa, dos quais os irmãos serviam de intermediários.

Para isso, utilizamos como fonte princi-

pal de análise o Livro Borrador daquela sociedade, que se encontra atualmente à guarda do Arquivo Nacional Torre do Tombo. Nesse borrador estão copiadas cerca de 500 cartas, que nos permitem reconstruir as redes de agentes da Casa Milheiros, na sua maioria na Europa, estendendo-se desde a Espanha até ao Império Romano-Germânico, tendo ainda correspondentes, se bem que em relativo menor numero no Brasil e no próprio reino.

Relações de longa-distância: a questão da agência

Fernand Braudel (1992) fala do comércio de longa distância como uma revolução que vem transformar a Europa política, económica e socialmente. Decorrente do estudo do comércio de longa distância surgem na historiografia algumas questões nomeadamente sobre os problemas de agência, ou seja, uma vez que o comerciante não se podia deslocar a todas as partes onde pretendia ter negócios, necessitava de encetar relações com outros comerciantes que assumiam o papel de agentes. Quer isto dizer que se vêem obrigados a cooperar com indivíduos que estão fora do seu contexto social, económico e político, a quem delegavam poderes para agirem em seu nome, seja de modo formal, por meio de uma procuração ou outro documento notarial, seja de modo informal, apenas confiando nessa pessoa.

Assim impõe-se a questão: como é que um comerciante confia noutro que nunca viu e que se encontra a uma grande distância?

É na forma como se desenvolvem as relações de agência que a historiografia diverge. Quando o comércio atinge um grande volume e é preciso cooperar com outros comerciantes, de diferentes origens e contextos, desenvolvem-se formas, instituições, que atenuam a incerteza e promovem a confiança. Assim, desenvolvem-se tipos de contratos, formas de organização como

guildas ou companhias, procura-se uma universalização das leis comerciais, bem como, se recorre às relações de parentesco, amizade e negócio, entre outros mecanismos, sempre no sentido da melhoria da atividade económica.

Assim, a primeira solução encontrada pela historiografia é de que os comerciantes utilizam, na maioria das vezes, familiares e/ou correligionários que tendencialmente, por razões culturais, colaboram. Este ponto evidencia-se quando falamos de diásporas, onde há uma dispersão dos membros de uma determinada comunidade, sendo tendencialmente com eles que os comerciantes procuram manter os seus negócios (Greif, 2006; Aslanian, 2016, 2008; Lamikiz, 2007, 2010).

No entanto, laços de sangue não são sinónimo de bons resultados no negócio. O primeiro exemplo que Trivellato (2009) aponta é a possível inaptidão dos membros da família para o negócio. Nesse sentido, podemos apontar como exemplos os trabalhos de David Hancock (2017) ou de Daviken Studnicki-Gizbert (2007) que apontam a escolha de sobrinhos, em vez de filhos, para a continuidade das casas comerciais, coisa que poderia gerar uma desarmonia dentro da própria casa. Já Costa et al (2013) apontam como exemplo a casa de Francisco Pinheiro que recorreu várias vezes aos seus familiares, que se aproveitavam dessa oportunidade em proveito próprio. No entanto, a maioria dos comerciantes utiliza a sua rede familiar, se existe, sobretudo no que toca a uma fase inicial das suas carreiras (Pedreira, 1995; Baskes, 2011; Downs, 2016; Albuquerque, 2016).

Outra das críticas apontadas à utilização de familiares ou correligionários como agentes, é a limitação geográfica que isso impõe, pois os comerciantes ficavam sujeitos apenas aos locais onde existissem elementos da sua esfera familiar,

limitando assim os seus negócios (Trivellato, 2009).

Por outro lado, os teóricos com uma visão mais económica acreditam num funcionamento auto-organizativo, baseado na circulação de informação e na reputação dos agentes que estão envolvidos nas trocas. A existência destes dois fatores é entendida como uma forma de diminuição dos custos de transação, uma vez que, não seria necessário recorrer a terceiros, como é o caso dos tribunais, para resolver diferendos. Essa informação que está diretamente ligada ao historial dos agentes, regula a existência ou não de relações futuras entre os comerciantes e estes intermediários, a isto chamamos de reputação.

Será o movimento New Institutional Economics, que trará de novo ao debate o papel das instituições para o desenvolvimento da economia. Um dos seus mais importantes autores é Douglas North (1991) que define as instituições como constrangedoras dos comportamentos humanos e estruturadoras da interação política, económica e social. Estes constrangimentos podem ser informais, como tabus, crenças, costumes ou tradições, e/ou formais como leis, constituições ou direitos de propriedade.

No caso dos Maghribis⁴, os agentes são escolhidos dentro do grupo. Assim estão sujeitos ao que Avner Greif (2006) chama de coligação, que mais não é do que a ligação dentro da comunidade dos judeus maghribi. Através da correspondência trocada entre eles, há um fluxo de informação que corre sobre os comportamentos dos seus agentes, também eles da mesma comunidade, ou que trabalham para mais do que um dos seus membros. É dessa forma que a coligação se transforma na instituição que regula os comportamentos, uma vez que, é dessa troca de informação que se atesta a reputação de mem-

⁴ O historiador dedica-se ao estudo de uma comunidade de judeus magrebinos e os seus intermediários genoveses na Idade Média.

bros e agentes, gerando a partir daí a confiança necessária, sendo a punição, por exemplo, a exclusão do grupo. No entanto, isto permitia que os que não faziam parte da comunidade não fossem regulados. Por comparação, Greif apresenta a estratégia dos genoveses que utilizam outros mecanismos, mais abrangentes, de forma a manter um controlo sobre os agentes. Exemplo disso são as sociedades de responsabilidade limitada, que lhes permitiam recorrer a agentes por contratos, com tempo limitado e a baixos custos, sem incorrer em perdas de reputação futuras. Esta nova prática incentivou o aparecimento de outras instituições legais e também de mais tribunais, no sentido de diminuir o risco e os custos e aumentar a confiança. Havia um incremento da fiabilidade das redes de longa distância, bem como da sua capacidade de fiscalização.

No entanto, no caso dos comerciantes judeus estudados por Francesca Trivellato (2009), conclui-se que estes nem sempre estariam em posição de ameaçar os seus agentes com a lei, uma vez que, em alguns casos concretos, não teriam a oportunidade de recorrer a ela. Podiam sim socorrer-se de sanções económicas e sociais como forma de controlar comportamentos.

Uma outra forma encontrada pela historiografia para solucionar a questão tem por base uma visão sociológica e antropológica do problema, pondo em destaque o papel da cultura e, portanto, dando importância ao capital social, gerador de confiança.

Partha Dasgupta (1988) considera que as instituições informais assumem um papel muito mais importante, pois são as punições contidas nas normas sociais que assumem um papel determinante na construção da confiança. Esta assenta na reputação, ou seja, em comportamentos tidos no passado. Era pois, através da circulação de informação entre o grupo, que se decidia se era

possível ou não confiar num agente, tendo por base a sua reputação. Esta devia ser mantida a todo o custo, sendo que, os agentes sabiam de antemão que o incumprimento dos acordos tácitos ou o recurso a más práticas, levava à destruição da mesma e à sua exclusão dos negócios.

Para Pierre Gervais (2012) e outros⁵ é a confiança o fator que determina a escolha. No entanto, Jesus Bohorquez ao analisar um conjunto de cartas de comerciantes norte-americanos que mantêm relações comerciais com Havana, conclui que a escolha dos agentes não se prendia com a confiança que tinham entre eles, ou pela reputação do agente, mas sim pela sua posição e capacidade de ação, ou seja o seu status (BOHORQUEZ, 2016, p.403-404). Parece que a escolha se prendia com aqueles agentes que tinham maior capacidade, esta traduzida num maior número de conexões e numa maior organização o que permite realizar os negócios num menor espaço de tempo.

Por seu lado, Francesca Trivellato (2009) no seu trabalho analisa uma comunidade de Judeus que surge em Livorno, na Toscana, e que cria ligações no Mediterrâneo e Atlântico, onde eram responsáveis pelo comércio de pedras preciosas provenientes do continente asiático. Trivellato destaca as ligações destes comerciantes judeus a indivíduos de outras religiões, comprovando dessa forma a existência de um comércio intercultural. Nesse sentido, ao analisar a forma de operar consoante a identidade de cada agente e quais os modos de transação utilizados torna patente a parafernália de métodos escolhidos pelos comerciantes para diminuir o risco. Recorriam, por isso, a vários tipos de organizações, desde empresas familiares a companhias de comércio. Do mesmo modo, cada comerciante servia-se de um conjunto de métodos, como laços pessoais, acordos particulares, ou contratos legais, como

⁵ COSTA et al, 2013

forma de diminuir o risco, sobretudo da longa distância. Na discussão que se faz entre quem tem mais importância, normas sociais ou instituições, Trivellato olha para o seu estudo de caso e afirma que há uma combinação entre ambas⁶.

Assim, a necessidade de controlo dos comportamentos assenta no imperativo da cooperação, esta tem por base um sentimento de confiança, e impõe-se ao comerciante, porque o custo e a complexidade da longa-distância exige que interaja com outros. O agente, para participar tem que gerar confiança, controlando dessa forma os seus comportamentos, gerando a partir daí a reputação positiva necessária à sua manutenção dentro do grupo. A informação sobre a reputação de determinado agente, circula entre comerciantes e é essa a forma de gerar confiança essencial à realização dos negócios (Polónia, Pinto & Ribeiro, 2014).

Esta problemática prende-se diretamente com a questão do crédito, assumindo um papel determinante nos negócios, sobretudo nestas pequenas casas. Pierre Gervais (2012) diz-nos que a concessão desse crédito é feita de forma fácil, tendo em conta a reputação daquele a quem se empresta e sob a expectativa de que essa pessoa irá cumprir com as suas obrigações, pois respeita um conjunto de normas, legais e sociais, que a levam a cumprir o estabelecido, em nome da sua boa reputação e da necessidade futura de continuar a ter crédito.

As cartas surgem assim como uma das fontes primordiais da troca de informação entre e sobre comerciantes. Através delas, podemos apurar os mecanismos de controlo dos agentes. Estabelecida a teoria, atentemos agora ao conteúdo das cartas dos Irmãos Silva Milheiros, e às informações que nos conferem sobre os métodos

6 "Sephardic merchants combined social incentives, shared norms about the conduct of commerce, and legal commitments to secure their agents cooperation." (Trivellato, 2009, 4).

de controlo escolhidos e que tipo de informação circula.

1. A casa comercial dos irmãos Silva Milheiros

1.1. Os irmãos José Francisco e António Tomás da Silva Milheiros

São poucas as informações que temos sobre os irmãos Silva Milheiros. Pelo Almanach do ano de 1788, ficamos a saber que José da Silva Milheiros morava na Rua do Norte, no Bairro Alto⁷, em Lisboa, onde habitava ainda em 1808 como se confirma por um processo judicial, no qual se faz referência a essa morada. Aí estava hospedado François Barrère, seu correspondente.⁸ Contudo, não dispomos de informações semelhantes para António Tomás⁹.

Estes dois irmãos vão criar uma pequena sociedade que, embora dispondo de algum capital, não podia, pela dimensão do seu negócio, ser comparável à dos grandes homens de negócio da praça de Lisboa. Encontrava-se em funcionamento pelo menos desde 1784, até quando conseguimos remontar o contacto com P. F. Barrère Frères¹⁰, um dos seus principais correspondentes franceses.

A sociedade irá manter-se até Julho de 1807, quando António Tomás da Silva Milheiros segue sozinho nos negócios e procura abrir a sua própria casa, como dá conta José Francisco aos seus correspondentes, quando trata de liquidar a sociedade¹¹. Finda a parceria, também José Francisco, por sua vez, dará continuidade aos negócios mas agora a título pessoal¹².

7 *Gazeta de Lisboa de 1807 casa que tinha comprado a Joaquim Madeira em 3 de Julho de 1787, ANTT, 7ªA - CNL, Liv.632, cx.104, fl.84-86.*

8 ANTT, *Feitos Findos, Juízo da Índia e Mina, mç.98, nº4, cx.98*

9 *Sabemos apenas, através de uma certidão negativa datada de 1823, que teve um filho, João da Mata Milheiros de quem não dispomos de mais informações. Vide, ANTT, RGM, Registo de Certidões Negativas, Liv.1º (Nº ordem 419), fl.276v. As certidões negativas são documentos atestando a situação legal dos indivíduos.*

10 ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.50*

11 ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.226*

12 ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.226*

O grosso da informação sobre esta Casa Comercial encontra-se no conjunto das 502 cartas, de cuja cópia, como supra indicado, se conserva no Livro Borrador, e que compreendem o período entre 1804 e 1812. Como observado por Jesus Bohorquez, a leitura da correspondência permite-nos não apenas a reconstituição das redes, mas também nos fornece informações sobre outros “aspectos relacionados com o risco, os níveis de investimento, e as estratégias implementadas para monitorar ou confiar nos agentes.” (Bohorquez, 2016, 6)

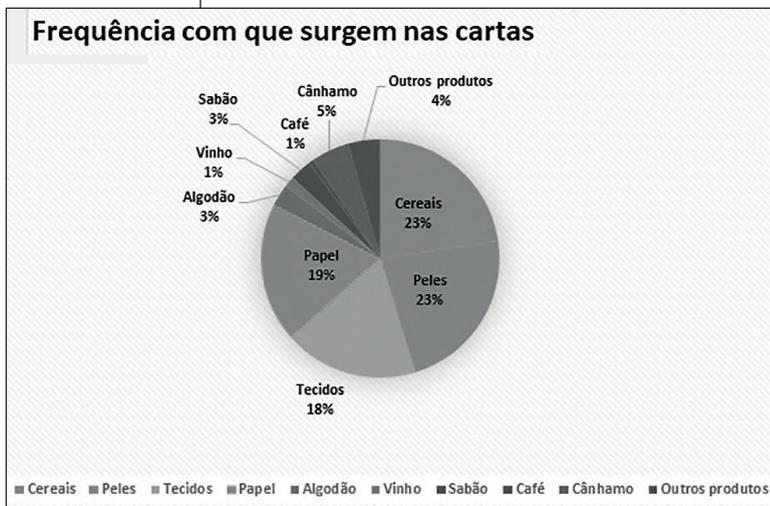
1.2 A Casa Comercial

Embora se trate de uma pequena casa comercial havia uma diversidade de produtos comercializados, uma característica comum do corpo mercantil português, já apontada por Jorge Pedreira (1995). Estes concentravam-se em produtos que lhes pudessem garantir uma venda rápida assim que chegassem a Lisboa, o que, por sua vez, os aproximava dos comerciantes franceses, estudados por Pierre Gervais (2012), e os afastava do que acontecia no caso dos comerciantes ingleses (Llorca-Jaña, 2014). Como forma de atenuar o risco, apostavam em produtos em que o mercado não era tão fluído, quanto aos preços. Face ao exposto entendemos que vão um pouco ao sabor do mercado, comprando produtos que lhes parecem ser uma oportunidade, ou seja, comprados a bom preço e vendidos a preço elevado em Lisboa.

O produto mais referido nas suas cartas são os cereais (23%), como podemos observar no gráfico 1: Representatividade dos produtos

transacionados pela Casa Milheiros, que correspondem sobretudo ao trigo e à cevada. É conhecida, da historiografia portuguesa, a necessidade do abastecimento de pão a Lisboa (GODINHO, 1955), pelo que a importação deste produto surge como uma oportunidade para os Milheiros. Assim, vão procurar que os seus correspondentes lhes enviem carregamentos de cereais, na sua maioria com origem em França, mas também, em menor escala, dos Países Baixos e Alemanha. Pela leitura das cartas percebemos que estão sempre atentos à necessidade de Lisboa, pedindo cargas pequenas e rápidas, na tentativa de aproveitar a oportunidade dos preços elevados resultantes da constante escassez.

Gráfico 1 - Representatividade dos produtos transacionados pela Casa Milheiros (com base no Livro Borrador)



Observa-se pelo gráfico 1 que tinham igual relevo a transação das peles (23%), na sua maioria com origem em França. Ao mesmo tempo eram exportadores de couros (23%), de origem brasileira, para o mercado francês. Neste caso, podemos aventar que forneceriam a matéria-prima a ser trabalhada nas manufaturas fran-

cesas, que seriam depois enviadas para Portugal e para a sua colónia Americana já transformada.

Também não podemos esquecer o papel dos tecidos (18%) nos negócios dos Milheiros, que originários sobretudo da Alemanha, eram posteriormente vendidos em Lisboa e também enviados para o Brasil.

Por fim, entre as quatro mercadorias mais importantes, temos o papel (19%), obtendo-o através dos seus correspondentes franceses. Eram importadores de papel para escrever. A par destes produtos, participavam na exportação e importação de outros produtos, com menor expressão nos seus negócios.

É importante referir que as quantidades pedidas aos seus amigos são sempre pequenas, pois tinham medo de não os conseguir vender. Uma das ideias com que ficamos da leitura destas cartas é que há uma constante escassez de capital, e mesmo o comércio funcionando com base na conta corrente, há sempre dificuldade em acertar contas, devido à falta de liquidez.

2. A Correspondência dos Silva Milheiros: rede comercial de José Francisco e António Tomás Milheiros

Através das cartas ficamos a saber que mantêm correspondência com 95 pessoas e/ou sociedades, dispersos por 41 locais, como podemos ver no mapa 1. Dado que no âmbito deste estudo não seria possível fazer referência a todos,

apenas atenderemos àqueles que nos parecem ser os mais importantes, estando o critério assente na frequência da correspondência. Estes agentes são o núcleo duro dos correspondentes dos irmãos Milheiros e entre eles estabelece-se um elevado grau de confiança, como comprovado pelas informações que retiramos das cartas. Muitas vezes, estes depositam naqueles a responsabilidade de decisão, apurando-se daí a existência dessa confiança¹³. A escolha para correspondente recaía sobre agentes selecionados. Denote-se que no caso dos irmãos Milheiros, não vemos a utilização de familiares na sua rede, apenas tendo correspondentes na longa distância¹⁴.

Mapa 1 – Localização dos correspondentes Europeus da Casa Milheiros (com base no Livro Borrador)



Os seus principais correspondentes são comerciantes franceses. Entre estes, destaca-se Jean Baptiste Maury, comerciante de origem

¹³ Isso fica claro, por exemplo, numa carta enviada a P.F. Barrère Frères em 17 de Novembro de 1805, sobre um pedido de carregamento de papel. Nas suas recomendações sobre o acondicionamento da carga, os irmãos Milheiros, deixam ao critério dos correspondentes a escolha do navio, que no período histórico em causa seria determinante, pois o Bloqueio Continental imposto por Napoleão aos Ingleses, poderia levar a que alguns dos navios seus aliados tivessem constrangimentos na navegação, podendo representar dificuldade na entrega da carga, ou até mesmo perda, em caso de aprisionamento do navio. ANTT, Feitos Fintos, Livros dos Feitos Fintos, Liv.84, fl.50

¹⁴ Uma vez que, utilizamos como base da nossa pesquisa o Livro Borrador, tendo sido difícil encontrar outros documentos relativos à casa, não conseguimos encontrar referência à utilização de familiares como agentes. Assim, não podemos dizer que não existissem, mas não encontramos qualquer referência a eles.

francesa, estabelecido em Málaga, a quem são enviadas 79 cartas entre 1804 e 1812. Entre Lisboa e Málaga estabelece-se um conjunto variado de negócios, de onde destacamos a exportação de produtos coloniais portugueses e a importação de produtos alimentares, como vinho, azeite e frutos secos de Málaga. Outro deles é Antoine Peyrusset, estabelecido em Nantes, para quem são enviadas 41 cartas. Com ele os irmãos de Lisboa mantêm um negócio de importação de peles e cereais (trigo e cevada), sendo ele o seu principal fornecedor.

Temos também que referir a sociedade dos irmãos P. F. Barrére Frères, sediados em Morlaix, para quem se registam cerca de 39 cartas expedidas. São os seus fornecedores de papel. François Barrére, um dos irmãos, estará hospedado em casa de José Francisco da Silva Milheiros, quando passa por Lisboa¹⁵. Pelo que depreendemos da correspondência trocada, Barrére circula pela Europa, nomeadamente por França, Espanha e Portugal, visitando os seus colaboradores, sendo esse um mecanismo de controlo e também de manutenção das relações entre comerciantes.

Há ainda que referir Pigeon Ainé, comerciante francês com casa de negócio em Tours. Com ele, os irmãos de Lisboa mantêm comércio de couros, mantendo correspondência ativa como se demonstra pelas 26 cartas expedidas.

Ainda em França, também os contactos na cidade de Paris têm grande peso na correspondência trocada pelos irmãos Milheiros, uma vez que, é naquela cidade que estão os banqueiros que financiam os negócios desta casa portuguesa. A tarefa de concessão de crédito, mas também de pagamentos aos comerciantes lisboetas, está dividida entre De Lessert & Cp^a e Buquet & Cp^a. Entre eles somam um total de 56 cartas que, na sua maioria, servem para pedidos de

15 ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.50

crédito, reembolsos e ajustes de contas, sempre na tentativa de manter uma conta corrente equilibrada. Outro importante fornecedor de crédito é a sociedade Mathissen & Silmen, com sede em Hamburgo¹⁶. Apenas parte desse dinheiro circulava em papel moeda, estando o restante apenas registado nos livros de contas para facilidades de pagamento¹⁷. Sobre estas transações podiam ser cobradas taxas e comissões, sendo essa uma fonte de rendimento e também uma hipótese para a concessão de crédito.

Quanto a Portugal, as referências a comerciantes nacionais são menores. No que toca ao reino, o único para o qual há expedição de missivas é Francisco António da Silva, comerciante de Évora, que compra produtos aos irmãos Milheiros, nomeadamente os couros franceses, que recebem desde Tours ou Nantes. Para além dele, registam-se contactos pontuais, nomeadamente em Estremoz, Porto, Portimão e Setúbal.

Já no Brasil, apenas se menciona José Joaquim de Lima & Cp^a, da cidade do Rio de Janeiro. Este enviava para Lisboa um conjunto de produtos coloniais (como açúcar, café e couros), que os Milheiros remetiam depois aos seus correspondentes na Europa. Despachavam também alguns produtos para a colónia, nomeadamente tecidos, de onde se destacam as holandas, produto que obtêm através dos seus correspondentes em Hamburgo. Sabemos pela leitura das cartas que têm outros amigos naquela colónia, mas não sabemos se mantêm com eles qualquer tipo de relação comercial, nomeadamente Manuel Pinheiro Guimarães, José de Passos Ferreira ou José de Carvalho Araújo.

As transações assentam no pagamento

16 Com eles os irmãos Milheiros contam não só para alguns pagamentos pontuais, mas também para a compra de alguns cereais ou tecidos. ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84

17 «Une partie seulement du crédit impliqué dans la transaction était donc matérialisée par des effets de commerce, le reste s'apparentant à des facilités de paiement sur des comptes» (Gervais, 2012, 1012).

que é feito sobretudo por duas modalidades, a compensação ou o pagamento em bens de comércio, sendo a circulação de espécie metal muito pequena, como era normal em toda a época moderna. Parte destes pagamentos assentam numa relação informal de concessão de crédito que abre espaço a uma ligação de interdependência entre quem concede e quem recebe. Abrir uma conta a um cliente ou a um fornecedor é o mesmo que conceder-lhe um crédito gratuito em que se cria um tipo de sociedade entre ambos, que leva o beneficiário a entrar num jogo creditício de modo a manter o equilíbrio entre o crédito e o débito.

3. Mecanismos formais e informais de controlo dos agentes

Como já dissemos, um dos objetivos deste texto, é analisar quais os mecanismos de controlo utilizados entre os comerciantes de diferentes origens que necessitam de cooperar. Surgem então várias formas de controlo formais e informais.

3.1. Os mecanismos formais

Um dos mais conhecidos mecanismos formais de controlo, tal como afirma Francesca Trivellato (2009), é o pagamento de uma comissão ao agente pela prestação do serviço. Esse préstimo define-se por ter o cuidado de procurar as melhores oportunidades de mercado, prestando-lhe um serviço leal. O bom agente é aquele que sabe quando comprar ou vender, quais os melhores navios para se fretarem, diminuindo os riscos de perda, e quais as taxas de câmbio mais favoráveis em determinada altura. Ele tem de reprimir naturalmente a vontade de trair, apostando nas recompensas que podem advir de comissões futuras. Um bom agente é também a melhor proteção contra prolongadas, caras e, por vezes, inconclusivas questões judiciais.

Mas os comerciantes utilizam também outro tipo de mecanismos, como as procurações feitas pelos notários, onde atribuem determinados poderes por um certo tempo ou tarefa, dando representação a quem decidem. Estes documentos tanto eram passados a conhecidos como a desconhecidos, pois neles se limitava ou não os poderes, garantindo assim o cumprimento dos objetivos, porque se comprometiam as partes. Nesse sentido a escolha dos procuradores não tem a ver com a familiaridade entre as partes, mas sim com o intuito e o objetivo com que é passado tal documento. No entanto, estes documentos não ultrapassam o papel determinante das relações de confiança estabelecidos pela correspondência¹⁸. São a elas que os Milheiros recorrem quando necessitam de fazer pressão junto do seu correspondente no Brasil, para que lhes pague os valores devidos. Essas procurações davam poderes de representação a esses homens, não só junto do visado, mas também das autoridades caso fosse necessário recorrer aos tribunais¹⁹.

A fonte que utilizamos, as cartas, são em si um desses mecanismos formais. É através delas que os comerciantes trocam informação e reforçam laços pessoais. Nestas cartas encontramos não só referências ao mercado, mas também aos agentes dentro e fora da rede, ou acontecimentos e decisões políticas que podem ter impacto nos negócios, como é o caso da Revolução Francesa²⁰.

Existem ainda outros mecanismos a que os comerciantes recorrem. Um deles é o envio regular das contas. Com o surgimento, ainda

18 "Their value lay not in their ability to enforce rectitude in agents by means of a legal threat but in their ability to document property rights." (Trivellato, 2009,161).

19 É este sistema que recorrem, quando necessitam de exercer pressão junto de José Joaquim de Lima, no Brasil, para que este pague o que lhes está a dever de produtos enviados à sua consignação. ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.54; 90; 132; 275; 288; 290; 293.

20 ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.244

na Idade Média, das partidas dobradas, e a sua divulgação por quase toda a Europa, ficou mais fácil para os comerciantes controlarem as suas contas e, portanto, o envio regular aos seus correspondentes, era uma forma de exercer o controlo. Estas contas eram enviadas e depois confrontadas com as que o correspondente tinha, no sentido de apurar falhas, enganos ou trapaças.

Sabemos também que as cidades e os estados procuraram, desde cedo, enquadrar juridicamente as necessidades dos comerciantes, no sentido de os atrair, fornecendo mecanismos que lhes dêem segurança para criar e manter os seus negócios, seja na criação de tribunais com foros específicos, seja na criação de leis que protejam os direitos de propriedade ou posturas camarárias que dêem isenção de algumas taxas. É isso mesmo que nos diz Oscar Gelderblom (2013) quando faz uma análise das cidades holandesas do século XVII. Quanto ao caso português, temos conhecimento de que há uma tentativa de acompanhar esse movimento europeu, criando-se o Juízo da Índia e Mina, tribunal criado no século XVI, com a função de julgar questões relativas ao comércio, heranças e habilitações de herdeiros de falecidos no espaço ultramarino²¹. Para além disso, há espaço também para a criação das chamadas conservatórias, ou seja, tribunais de foro privativo a que os comerciantes estrangeiros poderiam apelar, sendo ali julgados de acordo com a lei dos seus reinos, ou seja, de uma forma que lhes era mais favorável. A esta soma-se a ideia de Avner Greif, da qual Francesca Trivellato é partidária, de que há uma tentativa de criar uma *lex mercatoria*, comum a todos os comerciantes, de modo a diminuir o risco, pois havia um entendimento geral das normas a praticar nos diferentes espaços de atuação²².

²¹ Marcos, 1997

²² Exemplo disto no caso português é a integração dos códigos legislativos franceses na lei geral portuguesa, ou seja, nas Ordenações do Reino (Marcos, 1997).

Apesar disso, existe, entre os historiadores portugueses, a ideia de que a justiça não era utilizada pelos comerciantes. Primeiro, porque procuravam sempre resolver a questão dentro do grupo, depois porque esta era muito morosa e também dispendiosa, pelo que preferiam, sempre que possível, evitá-la²³. Para alguns destes historiadores essa ineficiência está intimamente ligada à forma de governo, dividindo a problemática na dicotomia parlamentarismo versus absolutismo (La Porta et al, 1982, 1999, 2003; Acemoglu et al, 2005a, 2005b). Assim, os regimes mais parlamentares têm uma justiça mais eficaz e eficiente, pois conseguem não só garantir a possibilidade de recorrer aos tribunais, como também a execução das penas (la porta et al, 1982; Greif, 2006; Acemoglu & Johnson, 2005a; Oglivie, 2011; Goldberg, 2012). Há, pois, uma defesa dos direitos de propriedade privada tanto contra o Estado como contra outros privados. É assim que se cria um sentimento de segurança que contribui para a motivação do investimento.

Mais uma vez recorremos às já referidas cartas. Pelo que podemos depreender da sua leitura, esta mesma ideia estava presente no pensamento dos Milheiros. Em carta expedida a 19 de novembro de 1805²⁴ para Barrére Junior, em Morlaix, ficamos a saber que o comerciante francês tinha pedido aos seus correspondentes lisboetas que tentassem junto da casa de Lourenço de Michelis, comerciante de origem italiana residente em Lisboa, a cobrança de uma dívida. Nessa mesma carta, é colocada a hipótese de resolver o problema na justiça, embora, ao referirem essa possibilidade, avisem o seu correspondente de que um processo poderia durar entre 6 a 8 anos e que, além dos elevados custos, poderia levar à perda de tudo, uma vez que a decisão poderia não ser favorável ao comerciante francês. Assim, como referimos, antes de recorrerem à justiça, os

²³ Pedreira, 1995, p.423

²⁴ ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.134

comerciantes procuravam resolver o problema de forma privada.

Ao que parece o comerciante de Morlaix não aceitou os conselhos do seu agente em Lisboa e avança com um processo que se prolonga até julho de 1807. Esta demora deve-se sobretudo ao advogado de Michelis & Cp^a, que procura, numa primeira fase, apelar para que o processo seja passado para a Conservatória Inglesa, pois um dos membros da sociedade era inglês. Acresce a isto que, mais tarde, De Michelis vai falir, atrasando a cobrança da dívida. A isto somava-se a necessidade de pagamento das custas que cabiam a Barrére Junior²⁵. Há, portanto, uma ideia de ineficiência e ineficácia da justiça, que pode afetar a participação dos comerciantes, por não verem os seus investimentos protegidos. Como inicialmente apontado, a atividade comercial desta casa era completada pelos serviços de intermediação exercidos pelos irmãos. Assim, além de terem um papel de representantes como no caso de Barrére Junior, acima referido, também estes serviam de agentes a outros mercadores que lhes consignam mercadorias²⁶. Este contrato é uma forma de partilhar o risco, leva à participação do agente no que toca ao capital investido, mas também há partilha de despesas/prejuízos e lucros/dividendos (Gelderblom, 2013).

3.2 Mecanismos informais. Informação: chave dos negócios, função principal das redes

É através da correspondência que os comerciantes obtêm grande parte da informação dos mercados. Aquilo que é mais comum é

²⁵ ANTT, *Feitos Findos, Juízo da Índia e Mina*, mç.67, nº3, cx.67

²⁶ *Exemplo disto, pode ser uma carga de couros, enviados por Antoine Peyrusset, de Nantes, que os irmãos Milheiros, em carta de 2 de Setembro de 1806, acusam a receção. ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.171. Podemos ainda referir a carta enviada a Dias Santos, em 1808, quando os irmãos Milheiros, lhe pedem que verifique se há alguma carga, no porto de Londres, de um possível carregamento enviado por José Joaquim de Lima (seu correspondente no Brasil). Este viria à consignação dos irmãos de Lisboa. ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.275*

encontrarmos os irmãos a darem conta aos seus correspondentes da chegada dos navios do Brasil, referindo os produtos vindos a bordo, bem como os preços praticados na praça lisboeta. Para além disso, dão também conta dos valores a que se vendem os produtos que importam, sendo essa a medida de cálculo para avaliar se é oportuno, ou não, enviar os produtos a Lisboa, e onde seriam vendidos. Desse modo, ficamos a saber não só as condições do mercado, nomeadamente os produtos que circulam ao mesmo tempo que conhecemos o custo dos fretes e de outros serviços.

Pelas cartas torna-se igualmente perceptível a circulação da informação sobre os comerciantes, e que evidenciam, como supramencionado, o peso das normas sociais no controlo dos agentes. Essas comunicações podiam influenciar a concretização de uma aliança entre os diferentes comerciantes. Já no que toca à opinião negativa, em todas as cerca de 500 cartas, apenas encontramos uma que pode ser considerada pejorativa em relação ao comerciante em causa²⁷. Isto tanto pode querer dizer que não há circulação desse tipo de informação porque os comerciantes tomam cuidado com as más práticas, tal é o receio de pôr em causa a sua reputação, como aponta Partha Dasgupta (1988). Nesse sentido, da leitura também podemos depreender que os irmãos têm bastante cuidado com a sua reputação, e lembram-no várias vezes aos seus correspondentes, quando acham que o seu envolvimento em determinados negócios pode pôr em causa o seu nome na praça. Por outro lado, podemos também considerar, tal como nos aponta Jesus Bohorquez (2016), que há nas relações entre os homens de negócio, uma teia de favores, que faz com que esse tipo de informação negativa não circule, pois nunca se sabe quando será necessário recorrer a um favor daquele de quem se diz mal, e, portanto, há um ‘contrato’ de silêncio en-

²⁷ ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.11*

tre os comerciantes²⁸.

É preciso também ter em conta o papel da informação positiva, ou seja, da recomendação, para a realização dos negócios (Trivellato, 2009). Em 11 das cartas, fica claro que a recomendação de alguém é fundamental para abrir as portas à cooperação entre homens de negócio que não tinham qualquer relação anterior²⁹. Assim, nas missivas que enviam para encetar esses novos negócios, os Milheiros fazem sempre questão de começar por se apresentarem dizendo que chegam àquele contato através de um dos seus correspondentes³⁰. Podemos depreender que a nova cooperação que se procura estabelecer depende da reputação que o referido ‘amigo’ tem junto da nova casa, ficando esse mesmo prestígio como hipoteca dos atos futuros praticados por aqueles que usam o seu nome e são recomendados. Assim, essa hipoteca surge como garantia e assume uma dimensão maior, pois não é só a reputação individual do recomendado que se põe em causa, mas também a de quem recomenda.

Há que não esquecer que uma das vantagens de ter vários correspondentes é obter informações de vários sítios, não só para que haja diversidade na informação, mas também para que se possam confrontar as várias fontes sobre um mesmo assunto e assim assegurar a fidedignidade da mesma.

Para além da reputação, parece-nos importante referir um outro mecanismo informal,

28 Apesar do autor não o referir, a isto chamamos de reciprocidade. Vide, BOWLES & GENTIS, 2013.

29 ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.39; 40; 74; 78; 86; 87; 136; 156; 266; 294*

30 Podemos referir como exemplo de recomendação a carta enviada pelos irmãos Milheiros a Sautter frères & Cp^a, em 23 de Março de 1805, cediados em Anvers. Ali, dão conta do seu interesse em com eles encetar relações para que aqueles sejam seus correspondentes, enviando-lhes produtos coloniais portugueses. Dizem-lhes que chegam ao seu contato por meio de Antoine Peyrusset de Nantes, seu amigo. ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.78*. Outro exemplo da importância da recomendação fica explícito na carta enviada a Mathissen & Sillem de Hamburgo em 1805. Nela pedem que eles os recomendem junto da casa Hentel & Guignon. ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.86*

que é várias vezes mencionado nas cartas dos Silva Milheiros. Chamam-lhe de «chicana», também designado de rumor ou boato. A circulação desta informação, pelo menos na praça de Lisboa, parece assumir um peso enorme no comportamento dos agentes. Ninguém quer ser falado por más razões, pois isso poderia afetar a reputação dos comerciantes. Há, por isso, um cuidado e um «medo» em se tornar motivo de fala, recomendando os irmãos prudência aos seus correspondentes, que às vezes parecem não compreender como funciona a sociedade lisboeta³¹ (Sabeian, 1984; Trivellato, 2009).

Para além destes, podemos mencionar ainda as visitas e estadias em casa dos agentes ou correspondentes, que permitiam o convívio entre os comerciantes e o fortalecimento dos laços, reforçando, em consequência, o controlo e as relações de confiança (Vannest, 2009 e Gelderblom, 2013). Esse é o caso de François Barrère que, tal como já anteriormente referimos, visita e fica alojado em casa de José da Silva Milheiros no Bairro Alto. A amizade assume assim, a par das relações familiares, uma importante dimensão no mundo dos negócios. (Silver, 1999; Stobart, 2005; Lamikis, 2010)

4. Intermediários entre Lisboa e a Europa

Como já referimos, mais do que uma vez, os irmãos Milheiros completam a sua atividade comercial com a prestação de um conjunto de serviços aos seus correspondentes. Fábio Pesavento (2009) ao analisar os comerciantes portugueses do século XVIII, afirma que estes são sobretudo agentes que fazem a ligação entre os

31 A propósito de um diferendo entre o capitão de navio Matias da Costa e os comerciantes franceses de Morlaix P.F. Barrère Frères, os irmãos Milheiros, recomendam que o pagamento lhe seja feito. Segundo eles os diferendos com os capitães acarretam sempre dificuldades para os comerciantes. Não só porque estes têm um foro privativo, mas também porque o boato que podem lançar entre os seus pares, leva a que surjam dificuldades no fretamento, caso quem procura fretar fique com fama de mau pagador. ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl. 236 e 246*

territórios ultramarinos e a Europa. Grande parte do negócio destes irmãos passa pela consignação, sendo também chamados a fazer alguns serviços de representação, seja na justiça, seja junto de outros comerciantes. No caso da consignação, como já referimos, há lugar a uma partilha do risco. Já no caso da representação, os negociantes de Lisboa fazem cobrar uma percentagem variável sob os serviços praticados³².

Esta função ganha uma nova dimensão quando começam a surgir na Europa entraves ao comércio francês, sobretudo no acesso aos mercados de longa distância, bem como de crédito, decorrentes da disputa entre ingleses e franceses. Este conflito decorre da luta pelo poder na Europa, desencadeado por Napoleão Bonaparte, que promove uma expansão militar da França por todo o velho continente e procura fazer um bloqueio à Inglaterra, no que fica conhecido por Bloqueio Continental. A posição de Portugal face ao conflito é procurar manter a neutralidade, numa situação que vai sempre aumentando a tensão entre as duas potências, até que Napoleão decide invadir Portugal, culminando com a saída da corte de Lisboa para o Rio de Janeiro (Pedreira & Costa, 2006). No entanto, apesar destas contendas impunha-se a necessidade de continuar os negócios, e superar as dificuldades. Nesse sentido, era preciso encontrar quem fizesse uma conexão entre o mercado francês e inglês, e que, recorrendo à posição neutral dos portugueses, permitissem certas vantagens aos comerciantes.

Aquilo que se depreende da análise da correspondência dos Milheiros é que eles têm uma clara ideia de que isso pode ser uma vantagem, o que fica claro em carta que enviam a François Neugebauer, onde afirmam que utilizar

³² *Esse é por exemplo o caso apresentado a J. Chretien Lunes, comerciante de Neustads en Saxe (atual Alemanha). Quando se oferecem para serem seus correspondentes e venderam os seus produtos em Lisboa, informam que cobrariam uma percentagem de 2%. ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.84, fl.39*

os comerciantes portugueses pode ser uma mais valia num contexto europeu cada vez mais bélico³³. Utilizam esse espaço criado pela Guerra, para reforçar a sua posição de intermediários, sendo eles a ligação entre os vários espaços beligerantes europeus, como é exemplo o acesso ao mercado de crédito inglês e os seus correspondentes franceses, ao mesmo tempo que continuam a procurar fornecer as colónias com os produtos manufacturados produzidos na Europa pedindo que sejam enviadas as mercadorias por via terrestre.

Isso mesmo fica claro em carta enviada a 14 de Novembro de 1804 a Joaquim Manuel da Silva Vasconcelos, comerciante baseado em Vila Nova de Portimão, no Algarve³⁴. Nessa missiva enviada ao comerciante do sul de Portugal, é perceptível que os irmãos Milheiros serviam de intermediários porque Silva Vasconcelos não falava francês. Como tal, pedem-lhe em nome dos seus amigos P.F. Barrère frères, de Morlaix, que este frete um navio para lhes enviar um carregamento de fruta³⁵. A embarcação poderia ser portuguesa ou hamburguesa, estando os espanhóis fora de questão devido às contingências impostas pelos rumores de um possível confronto bélico entre Inglaterra e Espanha. Os pagamentos desse freteamento seriam feitos sobre eles com letras de câmbio dos franceses, a serem pagas em 30 dias. A expedição seria em nome do comerciante de Portimão, mas por conta e risco dos amigos de Morlaix, sendo aqui a vantagem que a neutralidade portuguesa tinha caso fosse necessário “reclamar a carregação, no caso de tomada do Navio por algum corsário Inglês, e para evitar isto he necessário que vms. dem juramento perante o Consul, ou Visconsul Inglês, se o ha nessa [cidade], em como esta carregação, vai por conta e risco de vms. cuja certidão deve hir nas costas do

³³ ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.83, fl.53

³⁴ ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.83, fl.47

³⁵ ANTT, Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.83, fl.49-50

conhecimento e no manifesto, que levar o capitão afim de que sendo visitado por qualquer corsário Inglês, vendo estas certidões o largão logo, isto he o que nós aqui praticamos em casos semelhantes, e demais também tiramos huma certidão do visconsul francês em como a carregação consiste em generos da produção de Portugal, para poderem entrar livremente em França.”³⁶

Fica então claro que o papel de intermediação era prática corrente entre os comerciantes portugueses, sendo essa uma forma de completar os rendimentos do negócio de mercadorias.

5. Conclusão

Cremos que com este texto damos um contributo importante para o conhecimento do tecido comercial português, que apesar de ter sido já tocado por alguns estudos, tem ainda muito espaço de exploração. A maioria dos trabalhos tem-se focado em casas de comércio de grande dimensão e dedicadas ao comércio dos produtos coloniais. É preciso também estudar o problema de agência no contexto português, no sentido de compreender se aqui as práticas são as mesmas e/ou se há alguma particularidade ou se se recorre mais vezes a mecanismos formais ou informais. Nesse sentido, este trabalho dá um contributo para o conhecimento do problema de agência em Portugal e dos mecanismos utilizados por uma casa comercial portuguesa do final do Antigo Regime.

Como pudemos verificar, a Casa Silva Milheiros foi uma pequena casa de comércio da praça de Lisboa, que dividia as suas atividades entre o comércio de produtos e a prestação de serviços de intermediação com um conjunto de casas europeias, estando as mais importantes sediadas em França.

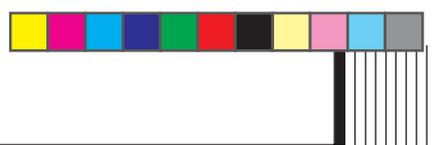
Por um lado, transacionavam produtos,

³⁶ ANTT, *Feitos Findos, Livros dos Feitos Findos, Liv.83, fl.47*

sobretudo, cereais (23%), peles (23%), tecidos (19%) e papel (18%), que respondiam às necessidades do mercado lisboeta. Para a aquisição dos produtos dispunham de uma rede de fornecedores. Não se concentravam apenas na comercialização de um produto, mas a sua diversidade não é muito grande, podendo isso ser uma consequência da sua dimensão enquanto casa de comércio. Muito deste negócio funciona com base na consignação, havendo uma quase inexistência de circulação de dinheiro em espécie.

Por outro lado, no que toca aos serviços que prestavam, estes prendiam-se com a representação de comerciantes estrangeiros, seja junto dos tribunais, seja junto de outros pares no sentido de cobrar dívidas ou despachar mercadorias. O irromper das guerras napoleónicas na Europa, leva a que este negócio de intermediação ganhe uma nova dimensão decorrente da neutralidade que o país assume face ao conflito, daí tirando os irmãos grande partido.

Para que isto fosse possível, os Silva Milheiros construíram uma rede de negócios que se estendia, na Europa, a Espanha, França, Holanda, Inglaterra e Alemanha. No tocante a Portugal, mantinham relações com homens de negócio do reino, e também no Brasil, não tendo sido encontradas, na fonte a que recorremos, referências a contatos na Ásia ou em África. Podemos então depreender que, apesar de serem uma casa de pequena dimensão conseguem manter uma rede que lhes garante o fornecimento de produtos de várias partes da Europa, estando mais ligados à importação do que à exportação, nomeadamente de produtos colônias portugueses. É ainda interessante verificar que não encontramos qualquer referência à utilização de familiares como agentes, certamente por não terem a quem recorrer, pois sabemos que seria comum a utilização de membros da família nos negócios como já deixou claro Jorge Pedreira (1995).



Como demonstramos para que estas relações em rede funcionassem era preciso pôr em prática um conjunto de mecanismos de controlo, formais e informais. Era com a junção de ambos que os comerciantes lisboetas conseguiram ter controlo sobre os seus negócios, não os deixando apenas assentar em relações de confiança, mas também utilizando as instituições que se iam desenvolvendo ao longo do tempo e que promoviam a segurança necessária ao desenvolvimento dos negócios na longa distância. Somos por isso levados a concordar com Francesca Trivellato quando afirma que os comerciantes não apenas utilizam mecanismos formais ou informais, sendo necessário recorrer a todos eles, uns mais que outros, consoante as suas necessidades.

Se, por um lado, as questões sociais ligadas à reputação assumem um papel determinante, sobretudo no contexto da sociedade portuguesa, por outro as questões formais também não ficam atrás, apesar de no que toca a recorrer à justiça, existir um receio por parte do corpo mercantil, resultante tanto de uma tentativa de resolver as questões dentro do seio do grupo como de prevalecer uma ideia de ineficácia e ineficiência da justiça preferindo, por isso, soluções alternativas.

Fica comprovada, no nosso entender, que a rede funciona, pois permite a circulação de informação, que garante a continuidade dos negócios, mesmo nos contextos mais difíceis, nomeadamente aqueles que decorrem da guerra entre Ingleses e Franceses que nos primeiro aos do século XIX graçava na Europa.

No caso concreto da Sociedade dos irmãos Silva Milheiros, estes recorrem como forma de controlar os seus agentes às mesmas práticas que outras casas europeias e portuguesas anteriormente estudadas faziam. Não encontramos inovação quanto aos métodos, o que demonstra

que entre o grupo dos comerciantes, há um conjunto de práticas institucionalizadas, de forma tácita muitas vezes, que trazem uma homogeneização e que permitem a que comerciantes de diferentes regiões, credos, étnicas, reinos e repúblicas, possam manter relações entre si, geradas a partir da confiança, elemento fundamental para a prática do comércio.



Bibliografia

ACEMOGLU, Daron & JOHNSON, Simon, «Unbundling Institutions» in *Journal of Political Economy*, vol.113, nº5, 2005a, pp.949-995.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, & ROBINSON, James, «The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth» in *American Economic Review*, 95 (3), 2005b, pp.545-579.

ALBUQUERQUE, Tomás A. Pinto de, Qual o papel das redes na construção da carreira de um grande homem de negócios e sua relevância para o funcionamento do Império?, Lisboa, Dissertação de Mestrado em História- Especialização em História Moderna e dos Descobrimentos, FCSH – UNL, 2016.

ASLANIAN, Sebouh, «Social capital, ‘trust’ and the role of networks in Julfan trade: informal and semi-informal institutions at work» in *Journal of Global History*, nº1, London School of Economics and Political Science, 2006, pp.383-402.

ASLANIAN, Sebouh, «“The Salt in Merchant’s Letter”: The Culture of Julfan Correspondence in the Indian Ocean and the Mediterranean» in *Journal of World History*, vol. 19, nº2, University of Hawai’s Press, 2008, pp.127 a 188.

BASKES, Jeremy, «Communication Breakdown: Information and Risk in Spanish Atlantic World Trade during an Era of ‘Free Trade’ and War» in *Colonial Latin American Review*, vol. 20, nº1, 2011, pp.35-60.

BASKES, Jeremy, *Staying Afloat. Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade, 1760-1820*, California, Stanford University Press, 2013.

BOHORQUEZ, Jesus, *Globalizar el sur. La emergencia de ciudades globales y la economía política de los imperios português y español: Rio de Janeiro y La Havana durante la Era delas Revoluciones*, Tese de Doutoramento em História, Florença, Instituto Europeu de Florença, 2016.

BOHORQUEZ, Jesus, «O Atlântico português, oceano de desconfiança: amizade, status e intercambio de favores na rede mercantil de um açougueiro transcontinental (Ângelo Aires, 1780-1811)», prelo, 2017.

BOWLES, Samuel & GINTIS, Herbet, *A Cooperative Species. Human Reciprocity and Its Evolution*, Princeton & Oxford, Princeton University Press & Oxford University Press, 2013

BRAUDEL, Fernand, *Civilização Material, Economia e Capitalismo. Séculos XV-XVIII*, 3 vols., Lisboa, Teorema 1992.

COSTA, Fernando Dores, *Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807)*, Lisboa, FCSH-Universidade Nova de Lisboa, 1992.



COSTA, Leonor Freire, *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, vol. I, Lisboa, Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, 2002.

COSTA, Leonor Freire, ROCHA, Maria Manuela e SOUSA, Rita Martins de, *O Ouro do Brasil*, Lisboa, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2013.

DASGUPTA, Partha, «Trust as Commodity», in Diego Gambeta (ed.), *Trust: Making and Bra-king Cooperative Relations*, Oxford, Basil, 1988, pp.49-72.

DE VRIES, Jan., *The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600–1750*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976.

DOWNS, Carolyn «Networks, trust, and risk mitigation during the American Revolutionary War: a case study», in *Economic History Review*, 00, 0, 2016, pp.1-20.

FRANÇA, José-Augusto, «Burguesia Pombalina, nobreza mariana, fidalguia liberal», in *Pom- bal Revisitado*, vol. I, Lisboa, Editorial Estampa, 1984.

GELDERBLOM, Oscar, *Cities of Commerce. The Institutional Foundations of the Interna- tional trade in the Low Countries, 1250-1650*, Princeton & Oxford, Princeton University Press, 2013.

GERVAIS, Pierre, «Crédit et filières marchandes au XVIIIe siècle», in *Annales Histoire, Scien- ces Sociales*, 2012/4, pp.1011-1048.

GODINHO, Vitorino Magalhães, *Prix et Monnaies au Portugal 1750-1850*, Paris, Éditions Jean Touzot, 1955.

GOLDBERG, Jessica L. , *Trade and Institutions in the Medieval Mediterranean. The Geniza Merchants and their Business World*, New York, Cambridge University Press, 2012

GREIF, Avner, *Institutions and the Path to the Modern Economic. Lessons from the Medieval Trade*, Cambridge, CUP, 2006.

HANCOCK, David, *Oceanos de Vinhos. O Vinho da Madeira e a Organização do Mundo Atlân- tico, 1640-1815*, Lisboa, Edições 70, 2017

LAMIKIZ, Xabier, «Un “Cuento Ruidoso”: Confidencialidad, Reputación y Confianza en el Comercio del siglo XVIII» in *Obradoiro de História Moderna*, nº16, 2007, pp.113-142

LAMIKIZ, Xabier, *Trade and Trust in the Eighteenth-century Atlantic World. Spanish Mer- chants and their overseas networks*, Suffolk, The Royal Historical Society, 2010.

LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SALINES, Florencio, SHLEIFER, Andrei, VISHNY, Robert W, «Law and Finance», in *Journal of Political Economy*, 106, 1982, pp.1113-1155.



LA PORTA, Rafael, LOPEZ-DE-SALINES, Florêncio, SHLEIFER, Andrei, VISHNY, Robert W., «The Quality of Government» in *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1999, 15(1), 1999, pp.222-279.

LA PORTA, Rafael, DJANKOV, Simeon, GLAESER, Edward, LOPEZ-DE-SILANES, Florencio, SHLEIFER, Andrei, «The New Comparative Economics», in *Journal of Comparative Economics*, 2003.

LLORCA-JAÑA, Manuel, «Shaping Globalization: London's Merchant Bankers in the Early Nineteenth Century», in *Business History Review*, 88, 2014, pp.469-495.

MADUREIRA, Nuno Luís, *Mercado e Privilégios, A Industria Portuguesa entre 1750-1834*, Lisboa, Editorial Estampa, 1997.

MARCOS, Rui Manuel de Figueiredo, *As Companhias Pombalinas. Contributo para a História das Sociedades por Ações em Portugal*, Coimbra, Almedina, 1997.

NORTH, Douglas C., «Institutions», in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, nº1, 1991, pp.97-112.

OGLIVIE, Sheilagh, *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, New York, Cambridge University Press, 2011

PEDREIRA, Jorge Miguel Viana, *Os Homens de Negócios da Praça de Lisboa. De Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, Reprodução e Identificação de um Grupo Social*, Lisboa, Tese de Doutoramento em Sociologia, FCSH-UNL, 1995.

PEDREIRA, Jorge M., e COSTA, Fernando Dores, *D. João VI*, Lisboa, Círculo de Leitores, 2006

POLÓNIA, Amélia, PINTO, Sara & Ribeiro, Ana Sofia, «Trade Networks in the First Global Age. The case study of Simón Ruiz company: visualization methods and Spatial projections» in Crespo Solana, Ana (ed.), *Spatio-temporal Narratives: historical GIS and the study of global trading networks (1500-1800)*, Cambridge, Cambridge Scholars Publishing, 2014, pp.140-177.

SABEAN, David, «La conscience et la peur - Qui a tué le Pasteur?», in *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, vol.51, 1984, pp.41-53.

SALVADO, João Paulo, «O estanco do tabaco em Portugal: Contrato-geral e Consórcios Mercantis», in LUXÁN, Santiago de (dir.), *Política y Hacienda del Tabaco en los Imperios Ibéricos (siglos XVII-XVIII)*, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales e ALTADIS, 2014, pp.133-153.

SILVER, Allan «Friendship in commercial society: eighteenth-century social theory and modern sociology», in *American Journal of Sociology*, vol.95, nº6, 1990, pp.1474-1504.



SMITH, David Grant, *The Merchant Class of Portugal and Brazil in the Seventeenth Century: Merchants of Lisbon and Bahia, 1620-1690*, Tese de Doutorado História, Texas, Universidade do Texas, 1975.

STOBART, John, «Information, Trust and Reputation» in *Scandinavian Journal of History*, n°30:3-4, 2005, pp.298-307.

STUDNICKI-GIZBERT, Daviken, *A Nation Upon the Ocean Sea: Portugal Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*, New York, Oxford University Press, 2007

RIBEIRO, Ana Sofia, *Early Modern Trading Networks in Europe: Cooperation and the Case of Simon Ruiz*, Londres, Routledge, 2015

TRIVELLATO, Francesca, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Havens & London, Yale University Press, 2009.

VANNESTE, Tijl, *Commercial Culture and Merchant Networks: Eighteenth-Century Diamond Traders in Global History*, Florence, European University Institute, 2009.



