

in História Económica de Portugal:
1700-2000, Org. de Pedro Lains ¹⁷⁰⁰⁻¹⁸⁰⁰ XVIII
e Álvaro Ferreira de Silva, História,
Imprensa de Ciências Sociais,
2005, pp. 323-343.

Fernando Dóres Costa
Fernanda Olival

Capítulo II Elites económicas

As elites económicas mais fáceis de identificar no Portugal setecentista correspondiam basicamente aos indivíduos que movimentavam o comércio do grosso trato, habitualmente designados por «homens de negócio» ou «negociantes» nos textos coevos. Muitos deles simultaneamente arrematavam os grandes contratos da coroa. Na segunda metade do século XVIII, alguns dos mais destacados pertenciam aos corpos dirigentes das companhias pombalinas ou à Junta de Comércio. Nem o surto manufactureiro pombalino alterou este quadro.

A participação dos negociantes e capitalistas nos novos empréstimos dos anos finais do século XVIII e dos primeiros do século XIX (1796-1803) confirma que estes constituíam também a fonte incontestavelmente decisiva do crédito que a administração da coroa conseguia obter por essa via (Costa, 1992a).

A elite referida, que ao longo do século XVIII é essencialmente lisboeita, encontra-se bem estudada para meados da centúria. Os trabalhos de Jorge Pedreira (1992 e 1995) são a este respeito fundamentais. Permitem conhecer a morfologia do grupo, os níveis de riqueza e cultura, bem como o quadro de recrutamento. Bem estudado está também o processo que permitiu requalificar o estatuto do comércio por grosso no mesmo período.

O início do século XVIII não goza, porém, da mesma situação. Conhecem-se fundamentalmente percursos relativamente isolados de alguns

negociantes: José Ramos da Silva (1683-1743), Francisco Pinheiro (1668-1749), Estêvão Álvares Bandeira e poucos mais¹. Mesmo Feliciano Velho Oldemberg (1689-1767), um dos nome mais relevantes deste período, dispõe apenas de um trabalho de genealogia (Castelo Branco, 1967). Quanto ao resto, encontra-se quase tudo por fazer. E escasseiam os dados de conjunto. Entre outras razões, a primeira metade de Setecentos, por equivaler ao período de maior afluxo de ouro do Brasil, está longe de ser inócuca. Para além da projecção de Feliciano Velho Oldemberg, importará revisitar as casas de negócio estrangeiras presentes em Lisboa. Dominavam de facto o comércio mais rentável? Onde e como se escorava a sua actividade? À conta da guerra da sucessão de Espanha, a formação política de nascença também não seria totalmente indiferente neste período, designadamente o espaço ocupado pelos castelhanos e ingleses. Quanto aos franceses, é sabido que perderam terreno durante o conflito que pôs os Bourbons no trono castelhano e foi-lhes difícil recuperar.

É também importante explicar por que razões a elite de negociantes cristãos-novos, típica do século XVII, é na centúria imediata substituída por cristãos-velhos. No século XVIII são eles quem domina, desde muito antes do desaparecimento da distinção de sangue, em 1773.

Importa ainda explorar de que modo o centro político interagiu com os elementos de maior destaque na esfera económica. O seu comportamento esteve longe de uniforme ao longo do período considerado. A dimensão do capital que manejava um homem de negócio por si só não parece suficiente para o projectar no universo da elite. Outras questões estarão presentes, ainda que difíceis de deslindar.

Por fim, a reprodução social do grupo: como se fazia? Pautava-se por que tipo de modelos? As elites económicas do século XVIII não eram apenas os negociantes, não obstante o facto de não serem especializados, nem em produtos, nem em ramos da actividade agenciadora de riqueza globalmente considerada. Que outros sectores adquiriram projecção? Em que zonas? Convém também ter presente que, do ponto de vista do consumo, a casa real e os grandes ocupariam um espaço relevante. No que respeita ao crédito, muitos conventos e algumas misericórdias tinham um papel não despreciando. Nesta perspectiva também eram elites com intervenção económica.

¹ Ennes (1941); Donovan (1990); Miranda (2000).

Morfologia e actividades das elites económicas

William Donovan considerou que, na Lisboa do limiar de Setecentos, os negociantes do grosso trato se aproximavam dos 125-150 indivíduos, volume ao qual era adicionável cerca de mais 50 casas estrangeiras². É bem possível que este número esteja subavaliado. Comparado com Cádiz, pela mesma época, a comunidade de homens de negócio portuguesa não seria grande. Tendeu, contudo, a crescer rapidamente. Na década de 1770 rondaria os 450 a 500 indivíduos, além de centena e meia de casas estrangeiras, nos cálculos de Jorge Pedreira³. Por essa altura apenas Londres, outra grande capital de império, dispunha de uma comunidade mais copiosa em números absolutos. A partir desta data e até cerca de 1810 tendeu a estabelecer.

Se a partir de meados do século a maioria era oriunda das populações comarcas de Entre Douro e Minho, o mesmo não parecia acontecer de forma tão evidente na primeira metade da centúria. Os dados são esparsos, mas parecem apontar para uma maior diversidade. Com excepção dos cristãos-novos, muitos deles já oriundos de Lisboa e de progenitores em geral familiarizados com a actividade mercantil, os cristãos-velhos saíam da província, designadamente de agregados e áreas rurais. Seria assim ao longo de todo o século XVIII. A deslocação para a capital (ou eventualmente para o Porto) era decisiva. Era aqui que se tornava possível o envolvimento no comércio ultramarino e no de reexportação de produtos coloniais. Era esta actividade que permitia atingir o estatuto de homem de negócios, distanciando-se do simples mercador associado ao retalho. Era também este tipo de ocupação que mais facilmente possibilitava o nível de capital necessário para investir nos grandes contratos da coroa.

Tal como aconteceu noutras áreas, a quase totalidade destes negociantes não era gente especializada num só produto, actividade ou destino. O investimento diversificado, juntamente com o trabalho em conexão com parentes e amigos, seria uma forma de reduzir os custos de transacção, minimando os riscos. O arrendamento de comendas em diferentes pontos do reino seria um dos sectores em que também se envolviam com frequência. A actividade creditícia seria outra. Pelo menos por estas duas últimas vias muitos negociantes entravam em contacto com os titulares e a primeira nobreza do reino, dos quais muitas vezes eram grandes credores. Francisco Pinheiro, por exemplo, emprestava ao conde de Gouveia e, embora perse-

² Donovan (1990), pp. 86-87.

³ Pedreira (1995), pp. 126-127.

guisse com frequência os seus devedores, não tinha a mesma atitude quando se tratava da aristocracia. É possível que ponderasse os dividendos que podia extrair deste grupo⁴. Anselmo José da Cruz teria emprestado, sem juros, 70 contos de réis à casa do marquês de Pombal⁵, seu protector. São incontáveis os exemplos semelhantes.

Do ponto de vista de viagens, os elementos da elite dos negociantes que ~~alguma~~ vez passaram pelo Brasil saíram do reino. A conexão intercontinental fazia-se com base nos parentes e amigos, que actuavam como comissários e correspondentes noutras paragens. Tratava-se de grupos que funcionavam em rede, quer fossem cristão-novos, quer velhos ou em mistura. A passagem pelas vastas terras de Vera Cruz podia ser essencial no processo ascendente.

Chegar a arrematar muitos dos contratos da coroa não era fácil, designadamente na primeira metade de Setecentos, embora se distribuíssem por uma miríade de tamanhos e feitos e até de instituições: Conselho Ultramarino (contratos relativos ao espaço afro-brasileiro), Conselho da Fazenda (reino, mesas mestrais das ordens militares e ilhas atlânticas), Junta dos Três Estados (fornecimentos ao exército e alguns impostos adjudicados à defesa), Junta da Administração do Tabaco (contrato do tabaco) e provedorias (algumas receitas locais). Os grandes assentos seriam fortemente disputados e nem sempre de forma salutar. Em 1723 escrevia a este propósito Francisco Pinheiro ao seu sobrinho no Rio de Janeiro: «Sobre o contracto de sal [do Brasil] não sei q. diga neste par. porq. o cons^o. de ultramar tras este negocio tão empalhado com estes judeus q. os tomarão por dobrado pr.co do q. andava; e agora como estão prezos; e os fiadores com os bens soquerstados andão em q. o querem arematar novam.te; mas não acabão de o faser; porq. tem a çertesa de q. ha de dar o d^o contracto hua grd.e baixa; porq. ninguém ha de chegar a dar o preço em q. esta arematado aos tais judeus⁶.» «Empalhado» é aqui a palavra-chave para apontar convivência, arranjo. Em Julho de 1735, uma gazeta manuscrita relatava os cuidados postos na arrematação do «assento de Alentejo», de fornecimentos ao exército: «Se faz para 33 000 rações, e 5 mezes de campanha, e os das provincias á proporção, mandando El Rey que o de Alentejo se arremate athe 20 do corrente sem falta, e que os lanços se dem em carta fechada com o nome dos socios, a que não poderá acrescentar-se mais sem penna de conluyo, e depois de aprovados virão os lançadores á junta para arrematar-se em lanço publico, e athe agora só aparecem os dous

⁴ Donovan (1990), p. 95.

⁵ Pedreira (1995) p. 159.

⁶ Lisanti (1973), v. p. 26.

assentistas actuaes⁷.» Nem sempre os licitantes eram os verdadeiros contratadores. Havia testas-de-ferro, aos quais alguma legislação, como a de 22 de Dezembro de 1761, tentou pôr cobro. Num livro dos contratos do Conselho Ultramarino, sobretudo respeitantes ao Brasil, identificavam-se alguns deles: «Os Calistos são testas de ferro dos Bezerras, os Abreos dos Barbosas e Torres, os Souzas dos Moreiras⁸.» Faziam estes transmissões do contrato no todo ou em parte aos reais interessados. Estes últimos também nem sempre mantinham as respectivas quotas, podendo vender (até em muito pequenas parcelas) parte ou a totalidade das mesmas durante a vigência dos acordos. Este universo não é assim fácil de conhecer na íntegra, muito embora os principais contratadores fossem muito referenciados num espaço social como o de Lisboa.

Na primeira metade do século XVIII, vários estrangeiros subscreveram assentos do reino: Arthur Stert, o castelhano D. Pedro Gomes, Joseph Hardevicus, David Purry, entre vários outros. Os ultramarinos seriam dominados por portugueses — pelo menos na aparência. Muitos estrangeiros eram, todavia, fiadores. Davis Francis afirma que John Methuen procurava encontrar os melhores contratadores para o exército e que em 1711 continuavam as queixas de que eram dados a homens de pouca sustância. Em 1710, Arthur Stert era chamado ao contrato dos cereais, já tendo o fornecimento de fardamento e de agente do almirantado em Lisboa⁹. Curiosamente, passados quarenta anos, viria a ser detectado, segundo uma consulta da Junta dos Três Estados, que defraudara a fazenda régia um importante soma de 210 contos. Esta maior presença dos negociantes ingleses (e também neerlandeses) e cada vez menor dos franceses acompanhava, na esfera negocial, as alterações a nível diplomático e militar que se tinham verificado desde o realinhamento do rei de Portugal com britânicos, neerlandeses e habsburgos contra o candidato de Luís XIV ao trono de Madrid (Cardoso *et al.*, 2003). Isso era precisamente o que descrevia Viganego, agente dos governantes franceses, ao abade Le Grand em 1711: o comércio está quase todo nas mãos dos ingleses, cujo número é bastante grande e recolhem todo o ouro e prata do país¹⁰. Quando podiam, os ingleses iam mesmo ao Brasil negociar, prejudicando as remessas de ouro da frota portuguesa com destino a Lisboa¹¹.

⁷ BPE, cód. CIV/1-7 d., fls. 10-10 v.^o

⁸ AHU, *Conselho Ultramarino*, liv. 1269, fl. 3.

⁹ Francis (1975) p. 340.

¹⁰ Viganego (1994), p. 66.

¹¹ Silva (1933), p. 224.

No reino, o grande contrato setecentista era o do tabaco: o montante mais baixo que atingiu nas arrematações foram os 320 contos/ano entre 1702 e 1704¹², quando o maior adjudicado no Conselho da Fazenda era o do Consulado da Alfândega de Lisboa, cujo valor se situou, em 1705, em 51 050 000 réis¹³; na segunda metade da centúria, o tabaco continuava a movimentar «verbas seis vezes mais elevadas do que qualquer outro»¹⁴. Apesar dos números, segundo Jean-Baptiste Nardi, até à década de 1740, quem arrematou o tabaco acabou sempre o seu período com prejuízo. Feliciano Velho Oldenberg, de origem alemã, foi o primeiro negociante setecentista a enriquecer com o tabaco, com quatro licitações sucessivas, entre 1741 e 1752. A partir daí o tabaco entraria no seu período de esplendor até ao fim do exclusivo metropolitano em relação ao Brasil¹⁵.

Anselmo José da Cruz, através de Sebastião José de Carvalho e Melo, recebeu em 1765 a concessão deste assento, sem recorrer à licitação pública, através do artifício de ser nomeado testamenteiro do contratador que o antecederia. Neste contrato, segundo se dizia, também participariam oultamente os seus irmãos José Francisco e Joaquim Inácio da Cruz. Com a protecção de Pombal e com os lugares que estes últimos ocupavam no Conselho da Fazenda e no Real Erário (Joaquim Inácio era o tesoureiro-mor deste) estavam criadas as condições que os alandorariam ao topo. Note-se que o próprio marquês, após a morte do rei e a sua desgraça política, veria ser incluída entre as acusações que lhe foram feitas a de ter lesado a coroa ao impedir que aumentasse o valor do arrendamento do monopólio do tabaco, ficando no ar a insinuação de que ele próprio poderia ter beneficiado dos lucros.

Apesar do destaque que na época tiveram estas criaturas de Sebastião José de Carvalho e Melo, a elite pombalina era, todavia, mais vasta, conforme provou Jorge Pedreira¹⁶. Não se limitava a estes protegidos. Abarcaria cerca de 100 negociantes, entre grandes contratadores e corpos dirigentes das novas instituições (companhias monopolistas, Real Erário e Junta do Comércio), nem todos apaniguados do ministro.

O contrato do tabaco foi uma poderosa máquina administrativa e os seus detentores ganharam uma importância política e social de primeiro plano. À sua sombra configuraram-se as primeiras casas de negociantes nobilitados

e, consequentemente, uma primeira imagem dos barões, título concedido aos grandes financeiros e que o século XIX consagraria.

Nas últimas reuniões de cortes do século XVII (1674, 1697-1698), o contrato do tabaco era já suficientemente importante para ser pensado como um eventual suporte de inovações fiscais, reais ou fictícias. Nos anos seguintes, tempo do envolvimento na disputa pela sucessão da monarquia de Espanha, aparece como a mais importante fonte de financiamento das despesas militares previstas para o ano de 1708, a par dos subsídios ingleses e dos tributos internos agravados (décimas, sisas). Mas o valor previsto era o de uma arrematação especulativa, feita na expectativa de que o candidato Carlos de Áustria iria pelo menos controlar uma parte dos reinos de Espanha. Falido o contratador, ficou o exército sem meios e os soldados sem pagamentos. Era uma primeira manifestação de uma estreita ligação entre as mesadas do tabaco e as despesas militares, que se acentuaria, sublinhando o papel político do contrato e dos capitalistas que o encabeçavam.

O contrato teve amplísimos privilégios, aliás inerentes ao sistema de monopólio. Desde o ano de 1700 que se determinou que para evitar os descaminhos, e porque estes se cometiam com mais facilidade pelas pessoas abastadas, incorreriam na perda e confisco de todos os bens. Nessa pena extrema – conjugada com seis anos de degredo para África no caso dos fidalgos, de cinco anos para o Brasil no caso dos que não tivessem foro e gozassem do privilégio de nobres e de açoutes e cinco anos de galés para os «mecânicos» – incorriam os que semeassem ou mandassem semear, pisassem ou mandassem pisar, fossem moradores de casa em que se pisasse ou recolhesse tabaco, assim como os que vendessem ou comprassem fora dos lugares destinados, introduzissem tabaco de Castela ou de outro reino ou fossem donos de coches, liteiras ou seges, carros ou bestas que carregassem esse tabaco que escapava ao exclusivo régio. Para mais, os contratadores podiam cobrar todas as dívidas por via executiva e estavam, tal como os seus rendeiros, administradores e estaqueiros, isentos de obrigações bélicas, nomeadamente de terem éguas de criação e de obrigação às companhias ou de qualquer outro encargo militar. Além do mais, estavam os estaqueiros – três nas freguesias com mais de cem vizinhos e um nas mais pequenas – e ainda um filho ou criado de cada um desses vendedores livres de serem recrutados para a tropa de linha, privilégio muito procurado (e que abarcaria muitos outros, para além dos que os privilegiados ditavam) e que era mantido mesmo quando, em momentos de perigo, se suspendia o reconhecimento do estatuto de isenção. Para mais, podiam tomar carros, barcos ou cavalgaduras que lhes fossem necessários e todas as justiças eram obrigadas a dar varejos em quaisquer casas, bar-

¹² Nardi (1990), III, p. 605.

¹³ ANTT, *Conselho da Fazenda*, liv. 726, fls. 7-7 v.

¹⁴ Pedreira (1995), p. 156.

¹⁵ Nardi (1990), III, pp. 638-640.

¹⁶ Pedreira (1995), pp. 155-167.

cos, quintas ou outras partes onde se suspeitasse a ocorrência de práticas contra o monopólio.

Entre essa data e o início do século XIX, o contrato do tabaco foi dominado pelas grandes famílias de capitalistas do período: além dos Cruzes, os Caldas, os Braamcamps, os Quintelas, os Bandeiras e os Machados. Alguns criaram laços de parentesco entre si. No final da centúria constituíam uma verdadeira plutocracia.

No limiar do século XIX, o envolvimento dos negociantes e capitalistas nos chamados novos empréstimos (1796-1803) confirma a presença deste núcleo dos muito ricos e permite, por outro lado, fazer uma aproximação à composição e diferenciação do grupo dos negociantes no seu conjunto. Verificamos uma grande concentração da oferta de crédito. No caso do chamado «segundo empréstimo», por exemplo, os 112 indivíduos que subscrevem 10 ou mais «ações» (assim se designavam na época) abarcaram mais de metade do total (53,2%). Apenas quatro indivíduos, os célebres Bandeira, Caldas, Sobral e Quintela, fizeram entrar nos cofres quase 450 contos (22,3% do total), soma fabulosa para a época... Um conjunto de 464 indivíduos que puderam ser identificados como negociantes (385 portugueses e 79 estrangeiros) entregaram 58% do dinheiro recebido. Todavia, a maioria das presenças foi modesta, dir-se-ia que meramente simbólica.

Com efeito, esta participação nos empréstimos não pode ser compreendida na base da pressuposição de «decisões económicas», ou seja, de opções «puras» de colocação de determinada soma de dinheiro em papéis da dívida. Factores políticos terão sido decisivos para a explicar. Além do mais, a administração continuava a ser vista com grande desconfiança, mesmo quando tentava modificar os seus procedimentos, simulando a criação de garantias para aqueles que emprestavam. A pesadíssima participação dos cabeças do contrato do tabaco deve ser vista como uma mais que provável contrapartida pela posse muito estável dessa fonte de enriquecimento.

Embora os elementos que faziam parte deste grupo continuassem a caracterizar-se pela não especialização – o que é, aliás, um traço geral dos muito ricos em qualquer parte da Europa –, surge como inquestionável que uma parte desta sua riqueza derivava, não do negócio, nomeadamente do comércio intercontinental, mas dos lucros extraídos da posse dos contratos da coroa. Este tópico torna-se muito claro no final da centúria, avolumando-se o mal-estar em torno de tais lucros. Os contratos encontravam-se transformados em «património» das casas de negociantes e, não regressando periodicamente à praça, perdia a Fazenda o uso do único mecanismo que permitia aferir da adequação dos valores pelos quais os

arrematava. Recorde-se que a prática da contratação na recolha de impostos ou do manuseio de estancos derivava de se tomar como impossível – porque ineficaz – uma administração directa: porque o estímulo do «interesse» suplantaria as dificuldades reconhecidas de uma administração. No caso do tabaco, o interesse sustentava uma rede à escala do reino que de uma outra forma não se formaria. Mas a contratação implicava que a concorrência entre candidatos ao arrendamento permitisse que se não cavasse uma enorme distância entre a renda obtida pela coroa e os resultados efectivos do exercício pelo contratador. Era isto que estava subjacente à regra dos contratos trienais.

A favor da continuidade dos rendeiros nos contratos erguia-se, contudo, um argumento: o da sua credibilidade. Com efeito, dizia-se que mais valia manter um contrato nas mãos de indivíduos que demonstravam fazer entrar as prestações acordadas do que cedê-lo a outros que se apresentavam com melhores condições apenas para, tomando-o, usufruírem dos seus rendimentos, sem fazerem chegar as rendas aos cofres régios.

No final do século aumentou o mal estar criado pela «patrimonialização» dos contratos. O barão de Sobral referir-se-ia implicitamente, em 1816, ao do tabaco como algo que não pertencia à esfera dos contratos, mas da «propriedade». Afirmava que, sempre tendo sido da sua casa, era injusto que lhe fosse retirado. Na verdade, tinha sido possível manter os contratos na posse dos mesmos grupos através de operações de crédito e de prorrogações cameralísticas. A contestação desta orientação chegava ao mais alto nível. O futuro secretário de Estado da Fazenda, Rodrigo de Sousa Coutinho, chamava-lhes em 1799 «abusos». Obtinham-se pela via do crédito. Os contratadores do tabaco tinham emprestado à Fazenda régia 800 contos de réis e, em contrapartida, alcançavam a prorrogação da posse por seis anos, entre 1797 e 1802, período durante o qual descontariam o capital do referido empréstimo. As condições de tal operação seriam fortemente contestadas por outro secretário de Estado, Martinho de Melo e Castro. Isto porque era designada como «grande serviço feito à rainha», quando se percebiam cada vez mais os lucros anuais dos grandes capitalistas com a gestão do estanco: pelo menos 400 contos anuais (deduz-se do salto ocorrido quando muda de mãos, finalmente, em 1818), mas Raton avaliava-os em mais do dobro (talvez com o exagero proveniente da inimizade), em 985 contos anuais, quase valor idêntico ao que tinham obrigação de fazer entrar nos cofres régios. No ano de 1800 chegou-se mesmo a proceder à anulação de dois contratos na posse de António José Ferreira, os quais haviam sido prorrogados em 1795 para os anos de 1800 a 1805. Significativamente, essa anulação punha fim a um «donativo» de 180 contos do contratador e a um empréstimo de 50 contos feito em 1797 (Costa, 1992b).

Eis assim como a definição deste grupo não pode ser feita apenas com base num padrão de organização «estritamente económico» – designadamente através da ligação ao comércio externo, mais exactamente ao papel protegido que tem na ligação, mundialmente relevante, entre o Brasil e Portugal (e, sabe-se, já não entre Portugal e os destinos finais dos produtos coloniais) –, mas sim implicando considerar um padrão sócio-político de organização.

A formação do grupo dos grandes capitalistas do final do século XVIII está associada à herança criada pelo processo geralmente designado como de «centralização política», protagonizado pelo marquês de Pombal e que se traduz, nos bastidores, na promoção de criaturas do todo-poderoso ministro. No campo financeiro avulta a «pasmosa» promoção dos irmãos Cruz, no dizer do memorialista José Pedro Ferrás Gramoza, que a descreve. Teria sido tão espectacular que mereceu também a atenção de outros contemporâneos, como Jacome Rattón¹⁷.

Tudo indica que os níveis de riqueza atingidos por este pequeno núcleo dos muito grandes e, conseqüentemente, pela hierarquia interna do corpo de negociantes só se explicavam pela junção dos benefícios do comércio com os lucros obtidos através da exploração dos contratos da coroa, e, muito em particular, do contrato do exclusivo régio da manufactura e venda de tabaco. Através do crédito persistiria esta protecção mesmo depois de se desvanecer o pombalismo.

Em suma, o grupo dos negociantes e capitalistas era em larguíssima medida o efectivo mediador fiscal entre a «sociedade» e a administração régia. No comércio, sustentando a actividade da qual se cobravam os direitos alfandegários que pesavam decisivamente nas receitas; nos contratos, através da sua «administração interessada», fazendo entrar nos cofres os meios que de outra forma se perderiam nas paredes dos canais demasiado aderentes (para usar uma metáfora usual na época) de uma administração directa.

Não se pense, todavia, que os contratos constituíam um espaço exclusivo das elites e do grande capital. Não faltavam pequenos assentos, como o das sisas das cavalgaduras de Lisboa, que em 1705 foi arrematado por 400 000 réis, ou o das sisas do pelourinho e adelas, que andou pelos 410 000 réis em 1706 e pelos 460 000 em 1709¹⁸.

Num espaço mais acentuadamente «sócio-económico», quando se pretendem captar as elites económicas, as fianças e abonações constituíam também instrumentos privilegiados. Equivaliam a garantias contra os ris-

cos e por essa razão eram exigidas em inúmeras circunstâncias no Antigo Regime, inclusive para o exercício de cargos que implicavam receitas a favor da Fazenda real ou até de particulares. No caso dos contratos da coroa, foram indispensáveis até à legislação de 1761.

As regras para serem aceites os fiadores e os abonadores dos mesmos, até à data referida, eram particularmente apertadas, a tal ponto que chegavam a entrar a concretização do assento. Normalmente, era indispensável caucionar entre 25% e 50% da verba a pagar anualmente à realza. Quando os contratos eram grandes, era difícil encontrar quem aceitasse tamanho risco. A Fazenda real exigia quase sempre fiadores com bens de raiz e tentava certificar-se do nível de riqueza da pessoa (ou das pessoas) em causa, bem como se já era responsável por outras cauções da mesma natureza. Nem todos os propostos pelas partes, quer na figura de fiador, quer na de abonador do primeiro, eram aceites. No da Casa da Índia, que teria início em 1 de Janeiro de 1756, escrevia-se: «Com Condição que elle Contractador hade dar fiança segura, e abonada por Escritos de Homens de negocio Reconhecidos por abonados em praça¹⁹.» Na realidade, tais exigências contribuíram para reforçar a identidade dos negociantes ao longo do século XVIII e os seus elos mútuos de solidariedade e dependência. Em geral, eram eles os principais fiadores. Entre 1705 e 1714 asseguraram pelo menos cerca de 50% das fianças de contratos da coroa despendidas no Conselho da Fazenda em Lisboa. De seguida, mas num patamar muito mais baixo, hierarquizava-se a elite dos artesãos (quase todos mestres) e, a escassa distância, os mercadores lojistas. Era também ainda razoável o peso dos que se identificavam como «pessoas que vivem da sua fazenda» e dos detentores de ofícios. Um dado é, todavia, inequívoco: nos ajustes mais vultosos a presença dos negociantes como fiadores era quase esmagadora. Aceitavam tamanhos riscos porque tinham cabedais capazes de os enfrentarem.

Numa tentativa de contemplar o sector agrário e as elites locais, seleccionaram-se três espaços de observação: a região de Évora, o termo de Lisboa e o Douro, tendo em linha de conta os estudos disponíveis. Corroboram também a áreas com dinâmicas sócio-económicas diferentes.

No primeiro caso, sabe-se – através dos livros das décimas – que em 1700 a nobreza local, os grandes do reino e a Igreja detinham o senhorio de 80,11% das herdades do termo; em 1764, já depois da expulsão dos jesuítas, as mesmas entidades mantinham 74,08% do mesmo tipo de bens. No entanto, no total de herdades «com lavrador conhecido», só 4,24%

¹⁷ Rattón (1992), § 78, *passim*.

¹⁸ ANTT, *Conselho da Fazenda*, liv. 726, fls. 57-58, 91-93 e 139 v.º-141 v.º.

¹⁹ ANTT, *Conselho da Fazenda*, liv. 372, fl. 4 v.º.

faziam coincidir posse e exploração na mesma individualidade em 1700, um valor que ascendia aos 7,26% em 1764²⁰.

Uma das importantes transformações sociais que ocorreram ao longo do século XVIII na zona de Évora foi o desaparecimento das *encampações* e *quintas*, típicas sobretudo das duas centúrias anteriores. Os senhores deixaram progressivamente de assumir os riscos, fazendo-os deslizar como encargos totais ou parciais dos rendeiros. Tal facto suscitou um forte cuidado posto na selecção destes, que passou a fazer-se escorada na respectiva credibilidade económica. Quando se passaram a exigir fiadores para subscrever os contratos (obrigatórios a partir de 1770 nas herdades da Misericórdia de Évora), mais notório se tornou o peso das redes sociais. Eis como se criou espaço para a entrada de negociantes neste pelouro e se tenderam a consolidar algumas elites económicas de origem não nobre sobre a terra alentejana²¹. Tal como em torno dos contratos da coroa e de algum oficialato, também na agricultura do Sul a caução contra o risco foi um mecanismo essencial na configuração das elites. E esta postura ocorreu também em torno da arrematação das rendas locais, fossem as camarárias, fossem as da coroa. No caso de Évora, na segunda metade do século XVIII, havia um grupo relativamente organizado, onde pontificavam negociantes e mestres de ofícios, que quase monopolizava estes recursos. Quando não arrematavam, serviam de fiadores e deste modo eram eles quem também controlava as finanças municipais, embora não fossem elegíveis para o afdalgado e muito selecto município, nem sequer para o lugar de procurador²².

Relativamente ao termo de Lisboa, e também a partir dos livros das décimas, é possível concluir que o acesso à propriedade rústica seria sobretudo uma marca de segmentos sociais com maior implantação urbana, designadamente da fidalguia e da nobreza (taxa de 90%), dos grandes negociantes e financeiros (87%), do oficialato da coroa, médicos e gente com formação universitária (86%), dos que se identificam pela posse de cargos militares (82%), das *donas* (82%) e dos lavradores (76%). Tudo isto de acordo com os dados de José Vicente Serrão²³. Depois da fidalguia e nobreza eram também os homens de negócios os que mais assinalavam presença nas propriedades de maior rendimento. Tal como os grupos tradicionais de topo, tinham sobretudo «quintas», a maioria das quais (71%)

em exploração directa²⁴. A forte curialização da nobreza, notória com a dinastia de Bragança, a par da macrocefalia económica, política e cultural de Lisboa, contribui para explicar estes resultados. No entanto, como estes patrimónios eram constituídos sobretudo por diversas parcelas, em geral dispersas, não se pense que a nobreza ou outros dos grandes terratenentes tinham nestas zonas uma influência assinalável. Em geral, eram absentistas ou residentes temporários. A terra constituía, quase sempre, uma reserva imobiliária de *status* a explorar na corte. Daí que as elites económicas presentes nesta área fossem sobretudo vistas como elites da corte.

No caso do Porto, a câmara e as companhias monopolistas, designadamente a dos vinhos, constituíam espaços privilegiados de observação das suas elites económicas. Com os estudos disponíveis, não é fácil ter uma ideia da dimensão dos negociantes que compunham esta praça. Na primeira metade do século XVIII, a julgar pelo número de navios dos homens de negócio portugueses que chegavam a Lisboa inseridos na frota do Brasil, e de acordo com os dados da *Gazeta de Lisboa*, equivaliam, no máximo, a metade dos olisiponenses, mas, em geral, o seu número era muito inferior.

Os notáveis locais que habitualmente andavam na vereação da câmara tinham na terra um apoio importante e praticavam a endogamia para manter ou reforçar o seu poder; os que se esforçavam por ascender a este grupo beneficiavam de riqueza em geral oriunda do comércio, sobretudo do não retalhista, mas procuravam consolidar a sua posição investindo também na compra de propriedades e foros, quer fossem urbanos, quer rurais. Pelo menos na primeira metade do século XVIII, para este segundo grupo, a chegada ao poder autárquico consagrava a rápida mobilidade ascendente²⁵. Desta forma, também nesta área a posse de terra constituía um relevante factor de distinção e que se tornaria hipoteticamente ainda mais significativo na segunda metade do século. Para enfrentar a crise do vinho de meados da centúria, a criação da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (1756) e as consequentes demarcações vieram dar maior destaque à nobreza e às elites locais detentoras deste tipo de propriedades. Aliás, a proposta de agremiação seguida por Sebastião José de Carvalho e Melo foi sensivelmente a apresentada por este grupo. Dos primeiros accionistas, cerca de 60% pertenciam à nobreza local e menos de 30% eram negociantes do Porto. O citado ministro favoreceu a compra de títulos por parte dos viticultores nobres, ao permitir o pagamento em

²⁰ Fonseca (1990), pp. 112-116 e 131-132.

²¹ Rui Santos (1995); Fonseca e Santos (2001), pp. 50-53.

²² Fonseca (2002), pp. 100-101 e 374-375, *passim*.

²³ Serrão (2000), p. 181.

²⁴ Serrão (2000), pp. 201-203 e 213-214.

²⁵ Nunes (1999), pp. 171-172 e 203-205.

vinho e ao facilitar-lhes o acesso ao crédito²⁶. Até 1776, o lugar de provedor da Companhia esteve sempre nas mãos deste grupo, que também pontificava nos postos de poder da cidade, designadamente na Câmara: primeiro foi Luís Beleza de Andrade; depois, alternou entre Vicente de Távora de Noronha Leme Cernache e Manuel de Figueiroa Pinto²⁷.

Tudo aponta, assim, para um peso razoável da terra na configuração das elites locais. O sistema de eleições municipais, que favorecia os da principal nobreza da governança das terras no acesso aos lugares de juiz ordinário e vereador, terá também contribuído para ajudar a fortalecer este modelo, apesar de a realza poder dispensar a falta de cidadania para exercer cargos autárquicos, como o de almotacé²⁸.

Era, sem dúvida, em Lisboa que as elites económicas mais escoradas em capital de proveniência mercantil ou financeira teriam maior projecção. A coroa e as suas imperativas e urgentes necessidades geradoras de convicções não foram, contudo, alheias a este particularismo... O Porto permanece, todavia, como uma área a explorar: faltam estudos monográficos sobre os negociantes e sobre o crédito que permitam avaliar o espaço efectivo ocupado por este grupo, em particular na segunda metade do século XVIII, que foi decisiva na consolidação do estatuto do homem de negócios. É certo que as grandes companhias monopolistas, a Junta de Comércio e a arrematação dos grandes contratos da coroa foram fulcrais neste processo e que quase todas se concentravam em Lisboa, mas não de forma exclusiva. Por que será que os negociantes do Porto tiveram maiores dificuldades em se afirmarem, em conquistarem poder? O estudo desta praça poderá, assim, ajudar a consolidar ou a rever o papel da coroa na definição de algumas das elites económicas.

Honras e reprodução social das elites económicas

No século XVIII, mesmo as elites do negócio bem sucedidas aspiravam ao modelo de vida nobre. Os filhos, com grande frequência, tendiam a alhear-se da actividade económica directamente geradora de rendimentos ou da especulação financeira. Alcançado um determinado nível de prosperidade, também os progenitores apostavam fortemente no seu estatuto social. Procuravam, assim, afastar-se das suas mecânicas raízes.

²⁶ Schneider (1980), pp. 56-69.

²⁷ Schneider (1980), p. 67.

²⁸ Nunes (1999), pp. 54, 137, 151 e 168-169.

Em primeiro lugar vinha a compra das «casas nobres» na capital, a par do uso de carruagens e criados. Os espaços de morada demarcavam-se na rua pela dimensão, pelo número de janelas e pela estrutura do edifício, com áreas de especialização funcional e várias antecâmaras. Era um marco fixo da distinção em Lisboa. No seu interior pontificava o salão. Desde meados da centúria, em geral, estava este apetrechado com espelhos, oratório, imagens religiosas e relógios, além de diversos móveis onde se sentavam os convivas; a pouco e pouco ganhou também uma zona de música — quando não havia uma casa anexa para o efeito —, onde o cravo era um instrumento usual. Além de área para as refeições, nalgumas destas casas começava a aparecer uma sala de teor profissional: o escritório²⁹.

As «casas nobres» seguia-se a procura de outros códigos de prestígio. Sobretudo na primeira metade do século XVIII, a compra de um ofício era uma opção recorrente. Em 1718, um irmão de Francisco Pinheiro sentia essa necessidade, juntamente com a de colocar um filho no clero regular. Escreveu do Rio de Janeiro a pedir auxílio ao irmão, pois a concorrência neste mercado seria grande. Não bastaria o dinheiro, seria necessário o empenho: «Sr. em a frota lhe mandei a VM. pedir me fizece merces falar me a alguns religiosos para me asseitarem Mel. e acho VM. me não faltaria a fazer essa mt^o ³⁰ porq. bem sabe o não ei mister p^a. a outra vida e juntam.te he tambem p^a nos aumentaremos p^a. teremos filho e sobrinho religioso porq. ja em os termos em q. estamos tanto a VM. como a mim comvem iremos nos aumentando p^a. o q. era neccario VM. por si e seus am^s falateme em hum officio em q. eu pudece alancar onrra e algum cabedal com q. pudece ir p^a. esse reino e de prez.te se acha ocupado por hum criado do governador o officio de escrivão dabertura desta alfandiga e o de provedor do resisto dezocupado o outro qualquer q. a VM. lhe parecer ser conviniente me podera fallar nelles porq. acho a VM. lhe não faltaria³¹.»

Através das fianças haveria uma conexão forte entre negociantes e os detentores de ofícios, ainda que fossem meros serventuários. Geralmente, eram os primeiros quem caucionava o valor necessário (quase sempre um décimo do recebimento estimado) para poderem começar a servir. Tal permeabilidade não seria, como é provável, despicienda. Facilitaria, quando mais não fosse, informações sobre os ofícios disponíveis. Eventualmente a compra seria um dos meios para chegar a alguns lugares e tal mercado

²⁹ Madureira (1992), pp. 128-134.

³⁰ Deve ser «mercê», abreviada como «mce». No texto tratar-se-á, muito provavelmente, de um erro de leitura.

³¹ Lisanti (1973), II, pp. 133-134.

existia, de facto, em Portugal e no império. Na metrópole abrangia sobretudo os ofícios de escrita.

Desde a década de 1680 até sensivelmente 1715, a Inquisição portuguesa, em particular o Tribunal de Lisboa, puniu em força os cristãos-novos ligados ao comércio. Teriam sido o seu alvo predilecto, bem visível nos autos de fé públicos³². Muitos homens de negócio e até alguns contratadores foram abrangidos, como foi o caso de Diogo Gomes Pereira, natural de Alter do Chão, relaxado à justiça secular em 1709³³. É possível que uma tal campanha, lado a lado com o puritanismo que grassou neste período, tenha reforçado o interesse dos negociantes em exibirem o estatuto de cristãos-velhos. A busca incessante de familiaridades do Santo Ofício serviu bem este propósito. Entre 1711 e 1770 foi neste sector ocupacional que se registou o maior número de entradas por decénios³⁴. Os números são impressionantes: 321 em 1711-1720; 3241 entre 1721 e 1770, numa média de 65 novos familiares ligados ao comércio por ano. Era o maior selo de pureza de sangue em Portugal. Francisco Pinheiro recomendou várias vezes aos seus sobrinhos no Brasil que se fizessem servidores da Inquisição sob esta bandeira³⁵.

O hábito da Ordem de Cristo era também muito ambicionado neste período. A entrada de negociantes em número significativo ocorreu, todavia, mais tarde, sobretudo na segunda metade do século, quando o estatuto do negociante se consolidou. Os grandes obstáculos que se lhes punham eram dois: a falta de serviços e «a mecânica», frequentemente a marcar o próprio candidato. Muitos na adolescência tinham sido criados de servir ou tinham começado a aprendizagem do negócio como caixeiros numa qualquer loja lisboeta ou portuense. As habilitações não perdoavam estas ocupações. Ao contrário das familiaridades, não bastava a limpeza de sangue; exigia-se também a de ofícios, que em Portugal era equivalente a nobreza. Todavia, antes de enfrentarem esta batalha, faltavam-lhes os serviços para poderem pedir esta recompensa ao centro político. Sem estes dificilmente chegavam sequer à mercê do hábito. Como tinham dinheiro, seria o desenvolvimento do mercado de hábitos por volta de meados de Setecentos que lhes facilitaria a conquista destas mercês. José Ramos da Silva, ligado a vários contratos no Brasil, designadamente ao da «Alfândega do Rio de Janeiro em frotas» (1712-1714 e 1721-1723), foi um dos primeiros exemplos da obtenção do hábito de Cristo em 1720 com base na

«renúncia» de uma candidata a freira no Convento da Anunciada em Lisboa³⁶, renúncia que era, no entanto, equivalente a uma compra.

Sebastião José, a partir da criação da Companhia do Grão-Pará e Maranhão, em 1755, trataria do resto. Como forma de captar o investimento, de modo a permitir o arranque da sociedade, o parágrafo 39 dos estatutos garantia aos primeiros vogais da Companhia isenção de «mecânica» para receberem o hábito. Nas eleições seguintes tal privilégio abrangia apenas o provedor e o vice-provedor, depois de terem servido um ano completo «com satisfação». Não entanto, porque o sismo entrou o bom ritmo das vendas de apólices, pelo alvará de 10 de Fevereiro de 1757 estendeu-se tal isenção a todos os accionistas originários que adquirissem pelo menos 10 acções (a 400 000 réis cada uma). Ainda nesse ano foi declarado que estas vantagens se aplicavam também aos filhos e netos dos accionistas fundadores e que tinham também efeitos retroactivos sobre aqueles que já tivessem sido julgados inaptos. Este amplo conjunto de atractivos foi depois alargado a todas as grandes companhias deste período, inclusive à das Pescarias Reais do Reino do Algarve de 1773, apesar de cada um dos seus títulos ter sido fixado em apenas 100 000 réis. Foi neste contexto que muitos negociantes compraram mercês do hábito e resolveram as mecânicas com base na aquisição de acções. Esta cláusula servia os interesses de capital da coroa e as ambições nobilitantes destes homens³⁷.

No final do século XVIII e limiar do seguinte, as honras, designadamente o hábito de Cristo, serviram também para premiar quem erigia fábricas (vidros de Linhares, as de papel e tinturaria de Francisco Joaquim Moreira de Sá, fiações e torcidas de seda) ou quem concorresse para as urgências financeiras. Em 1800, perante a iminência da guerra, 10 contos garantiam mesmo o foro de fidalgo da casa real³⁸. Eis assim como se enobreceu a riqueza.

A fundação de morgadios, a obtenção dos postos cimeiros nas ordens e de brasões de armas, eram outros factores que marcavam a promoção social deste homens. Depois da legislação pombalina de 1770, que aboliu os pequenos vínculos, tornou-se ainda mais distintivo criar este tipo de institutos. Tal como antes, podiam até oferecer um apelido sonante, quando a genealogia biológica não o dera. No caso de Francisco José da Cruz, tesoureiro do Real Erário, assim aconteceu com a mercê real de uma capela vaga, encabeçada pela Quinta da Alagoa, destinada a morgadio

³² Leite (1962), pp. 48 e 130-131.

³³ ANTT, *Inquisição de Lisboa*, proc. 3367; Silva (1933), p. 204.

³⁴ Torres (1994), p. 133.

³⁵ Donovan (1990), p. 143.

³⁶ Ennes (1941), p. 230.

³⁷ Olival (2001a e 2001b), pp. 202-206.

³⁸ Oliveira (1806), parte 1, cap. XII, § 3.

desta linha, doada em 1763³⁹. O seu irmão, Joaquim Inácio da Cruz, tirou partido idêntico do reguengo do Sobral [de Monte Agraço]. Outro dos muitos exemplos possíveis é o de Gaspar Pessoa Tavares de Amorim, um rico negociante da praça de Lisboa com fama de cristão-novo, que muito lucrara com grandes empréstimos feitos à coroa. Por alvará de Novembro de 1790 fora-lhe concedida a faculdade de vincular em morgadio um padrão de juro real de retro aberto da importância de 60 contos de réis que rendia 3,5% ao ano; a este juntavam-se umas casas na Rua Augusta, em Lisboa. Em 1798-1799, quando foram vendidas herdades de algumas comendas, adquiriu por 29 005 000 réis a parcela mais cara, a herdade da Vargem, que pertencera à comenda do mesmo nome, da Ordem de Santiago. Em 1804 pretendeu ele sub-rogar as casas referidas do seu morgadio pela citada compra, de maior valor – fora a herdade arrendada em 1801 por 1 640 000 réis mais pitaças. Para além disso, quis somar às distinções que já possuía – comendador da Ordem de Cristo, foro de fidalgo da casa real, senhor de Toulões – o título de «Morgado da Vargem» para ele e os seus sucessores, o que o Desembargo do Paço e o monarca não autorizaram. Em 1805 apenas lhe foi permitida a sub-rogação e o direito acrescentar «Vargem» ao seu apelido, tal como aos que futuramente viessem a receber o dito vínculo⁴⁰. Efectivamente o seu filho, que nascera em 1793, antes da compra, viria a ser conhecido como Gaspar Pessoa Tavares d'Amorim da Vargem. E a referência daquela herdade continuou a marcá-lo do ponto de vista dos códigos de distinção: em 22 de Fevereiro de 1840 foi feito 1.º barão da Vargem da Ordem e em 1863 1.º visconde do mesmo título. Em 1799, aqueles bens deixaram de ser parcelas de uma comenda, tornaram-se livres, mas mantiveram certamente a notabilidade; constituíram, pelo menos, um espaço de referência. Apelavam para as ordens militares e para as comendas, símbolos da melhor aristocracia de tradição guerreira.

Os ricos patrimónios dos homens de negócio de Lisboa seriam sobretudo constituídos pela presença forte de dívidas activas, onde se destacavam as respeitantes aos créditos das sociedades comerciais⁴¹. Muitos deles tinham quintas de recreio nos arredores da capital, imitando a nobreza. A sua fortuna média rondaria os 150 contos a preços de 1800, valores que os muito ricos excediam largamente. Apenas os grandes da corte os ultrapassavam em patrimónios, sem que – todavia – com eles pudessem com-

petir na capacidade de enriquecimento⁴². Casar no patamar dos titulares foi onde esta elite não conseguiu chegar ao longo do século XVIII, não obstante a sua riqueza.

No limiar de Oitocentos chegaria, todavia, ao título de barão, raro no Antigo Regime, mas que se tornaria um símbolo social da nova centúria. Assim aconteceu em 1805 a Jacinto Fernandes Bandeira (1745-1806) e a Joaquim Pedro Quintela (1748-1817), primeiros barões dos respectivos apelidos, ambos agraciados em duas vidas e também primeiros negociantes convertidos em barões. O primeiro consolidou, desta forma, o nome da rua onde nascera em Viana da Foz do Lima. Tornou-se familiar do Santo Offício em 1769, quando, já em Lisboa, ainda era caixeiro e apenas vivia do ordenado e de alguns interesses que lhe dava o patrão no trato com o Brasil. Foi depois cavaleiro da Ordem de Cristo (1774), por compra da mercê a um soldado voluntário da Índia, numa época em que o seu progenitor ainda exercia o ofício de sapateiro em Viana. Para conseguir a dispensa desta e de outras mecânicas foi decisiva a intervenção de um decreto régio, apesar dos protestos velados da Mesa da Consciência⁴³. Recebeu também o foro de fidalgo da casa real (1794) e chegou mesmo a comendador (1796), no sentido tradicional do termo, da comenda setubalense do Forno do Paço do Concelho, pertencente à Ordem de Santiago, à conta do muito que tinha investido na povoação de Porto Covo, «em benefício da Agricultura da Pesca, e do provimento desta Corte Como principalmente na pontual e inteira Satisfaçam Com que tem Cumprido as muito importantes e muito despendiosas Comissoens de que particularmente o tenho encarregado havendoSse em tudo Com exemplar honra, e deziinterese»⁴⁴. Estas duas razões fundamentaram também a mercê de se chamar senhor de Porto Covo, que lhe foi concedida pela mesma altura, em 1796. Em 1801 obteve mais duas distinções importantes: os títulos «do Conselho de Sua Majestade» e de conselheiro honorário da Fazenda real⁴⁵. Cerca de dois anos depois tornou-se alcaide-mor de Vila Nova de Mil Fontes, quando já era deputado da Junta de Comércio⁴⁶. Em 1805, em rigor, o seu título integrava a referência ao seu senhorio com a rua vianense que o vira nascer numa parentela de mecânicos: barão de Porto Covo da Bandeira.

O percurso de Joaquim Pedro Quintela foi em tudo semelhante e afim no tempo. Alcançou também o hábito de Cristo (1777), o foro de fidalgo

⁴² Pedreira (1995), pp. 298-299.

⁴³ ANTT, *Habilitações da Ordem de Cristo*, letra J, mc. 57, doc. 5.

⁴⁴ ANTT, *Mercês de D. Maria I*, liv. 28, fl. 158 v.º.

⁴⁵ ANTT, *Mercês de D. João VI – príncipe regente*, liv. 1, fls. 37-37 v.º e 143 v.º.

⁴⁶ ANTT, *Mercês de D. João VI – príncipe regente*, liv. 2, fls. 350-350 v.º, e liv. 3, fl. 214.

³⁹ ANTT, *Mercês de D. José*, liv. 17, fls. 305-305 v.º; Castilho (1903), III, p. 14.

⁴⁰ ANTT, *Desembargo do Paço – Corte, Extremadura e Ilhas*, mc. 2130, doc. 7.

⁴¹ Pedreira (1995), pp. 304-309.

(1793), os títulos do Conselho de Sua Majestade e de conselheiro honorário da Fazenda (1797), uma comenda tradicional da Ordem de Santiago (Forno de Palhavã, em Setúbal) em 1801 (passados três anos conseguiu uma vida mais nesta), tornou-se alcaide-mor da Sortelha em duas vidas (1803), sendo ele a primeira, senhor de um préstamo da comarca de Aveiro (1803) e, por fim, barão de Quintela em duas vidas.

Conclusão

Haveria novidade na formação deste grupo no final do século XVIII? O desaparecimento dos mecanismos de exclusão e de eventual exílio presentes no actuar do Santo Ofício permitiria uma aberta e rápida conversão da riqueza acumulada em influência social e política sem ter de ocultar forçosamente a sua origem? O fenómeno seria novo ou teria agora uma outra visibilidade? O uso das honras para aliciar os negociantes a servirem a coroa não foi uma novidade. Tinha antecedentes longuínquos. Desapareceu apenas o risco paralelo de violenta destruição do caminho ascensional. A importância de duas medidas do governo de Pombal, a abolição da distinção entre «cristão-novo» e «cristão-velho» e a nobilitação da actividade de negócio de grosso trato em si mesma devem ser sublinhadas.

Além dos casos já acima referidos dos grandes capitalistas que originaram novas casas titulares ainda no final do Antigo Regime, muitos outros só iriam rematar no regime liberal vitorioso, nomeadamente durante o reinado de D. Maria II, o percurso que se concluiria com a obtenção de um título de nobreza.

Mas durante esta fase do Antigo Regime não se verificam alianças entre estas novas casas e os da primeira nobreza de corte, continuando a predominar a regra dos casamentos no interior do grupo. Apesar da sua precária situação económica, no comportamento da fidalguia de corte mais antiga parece continuar a prevalecer o preconceito puritano contra tais alianças, proveitosas mas degradantes. Manteve-se deste modo um sistema fundado sobre a existência de «sociedades» compartimentadas. A nobreza dos capitalistas protegidos pela coroa e a dos primeiros barões não expressaram uma modificação substancial dos comportamentos e da gestão política das distinções.

Seria, contudo, improficua a procura de um qualquer traço de perturbação da ordem social e política vigente nas actividades e no comportamento deste grupo. A imagem que transparece (e que é apenas uma imagem, podendo ser posta em dúvida a sua representatividade) dos elogios do

citado Anselmo José era a de um homem que, apesar da sua imensa fortuna, permaneceu perfeitamente ordeiro, respeitador da hierarquia social e nomeadamente da primeira nobreza titular, na sua grande maioria arruinada, e sobretudo que manteria uma constante acção caritativa dirigida aos plebeus desvalidos. A maioria do grupo dos magnates não teria grandes ideais próprios tendentes a mudar o *status quo* reinante.

Deve fazer-se desaparecer, definitivamente, a frágil mas persistente busca da celebrada «burguesia» como agente de transformação social e económica, escudada frequentemente na confusão entre duas entidades sociais não coincidentes: a «classe média» e os grupos sociais ligados às actividades do negócio, em sentido amplo. A «classe média» é uma realidade sociológica multifacetada. Para mais, foi invocada na época como uma personalidade social que seria a protagonista ou apoiante das transformações políticas reformistas e liberais — era em nome dos seus interesses que estas se faziam. Um preconceito economicista, ele próprio de origem liberal, quis encontrar os fundamentos dessa classe na esfera do tipo de propriedade e de actividade. Por isso, o grupo dos negociantes e capitalistas, definido pelas suas actividades profissionais, marcado por um enorme leque de situações (se tomado globalmente) e por uma frequente enorme intimidade com as esferas da autoridade (se considerada apenas a sua elite central), viu-se como tal promovido a sujeito histórico de primeira grandeza, cujos interesses explicariam o que de novo ocorria na sociedade. Tudo isto não passava de uma ilusão de óptica.

A grande marca do século XVIII português do ponto de vista social foi, depois da extinção da clivagem entre cristãos-novos e velhos, precisamente a rápida nobilitação do comércio por grosso. Os grandes negociantes seriam, todavia, apenas as elites económicas da capital. Um número significativo deles revestiu-se com padrões aristocráticos, muitas vezes facilitados pelo facto de o dinheiro lhes patentar algumas complicitades mais ou menos negociadas com o centro político. Fora de Lisboa não teriam alcançado o mesmo nível de projecção, nem sequer no Porto. Nos múltiplos universos locais, o peso da terra seria formalmente marcante: um legado que nem as várias experiências liberais oitocentistas viriam a con-

seguir. *devesse*