

The background is an abstract painting with a rich, textured surface. It features bold, expressive brushstrokes in a variety of colors, including deep reds, vibrant blues, bright yellows, and dark browns. The composition is dynamic and layered, with some areas appearing more saturated and others more muted. The overall effect is one of intense energy and visual complexity.

BRUNO LOPES
ROGER LEE DE JESUS
(ORGS.)

IMPRENSA DA
UNIVERSIDADE
DE COIMBRA
COIMBRA
UNIVERSITY
PRESS

FINANÇAS,
ECONOMIA E
INSTITUIÇÕES
NO PORTUGAL
MODERNO

SÉCULOS XVI-XVIII

TOMÁS PINTO DE ALBUQUERQUE¹

CHAM-Universidade Nova de Lisboa, Universidade dos Açores

ORCID: 0000-0002-0057-3509

**NEGOCIAR A PARTIR DO CENTRO: A CASA
COMERCIAL DE JACINTO FERNANDES BANDEIRA
(1775-1806)**

**BARGAINING FROM THE CENTRE: THE COMMERCIAL
HOUSE OF JACINTO FERNANDES BANDEIRA
(1775-1806)**

RESUMO: Este artigo tem por base a carreira comercial de Jacinto Fernandes Bandeira, homem de negócios da praça de Lisboa, na segunda metade do século XVIII. O nosso objetivo é, ao traçar o seu percurso, compreender de que forma é que as redes que cria ou em que se insere foram determinantes para o seu sucesso no mundo dos negócios que o catapultam para a elite comercial portuguesa no final desse século. Iremos, pois, traçar uma biografia comercial, que começa com a sua vinda para a capital do Império e termina com o coroar da sua carreira, quando é agraciado com o título de 1.º Barão de Porto Covo da Bandeira, sendo o primeiro financeiro português a entrar para a nobreza do Reino.

Palavras-chave: Redes, redes comerciais, comerciantes, Jacinto Fernandes Bandeira.

ABSTRACT: This article is based on the commercial career of Jacinto Fernandes Bandeira, a businessman from Lisbon, in the second half of the 18th century. Our goal is, by tracing his course, to understand in what way the networks that he creates or in which he is inserted were determinants for his success in the business world that catapulted the Portuguese commercial elite towards the end of that century. We will therefore draw a commercial biography, which begins with his coming to the capital of the Empire and ends with the crowning of his career, when he is awarded the title of 1st Baron of Porto Covo da Bandeira, being the first Portuguese financier to enter in the nobility of the Kingdom.

Key words: Networks, merchant networks, merchants, Jacinto Fernandes Bandeira.

¹ tomaspintodealbuquerque@gmail.com.

Introdução

Tendo a historiografia revelado as dimensões principais da formação e reprodução do corpo dos homens de negócio, em geral, procuraremos, a partir de um caso particular, iluminar alguns aspetos desses processos com o pormenor que só uma abordagem biográfica proporciona. A nossa escolha recaiu sobre Jacinto Fernandes Bandeira. Por um lado, enquadra-se no grupo de homens que, beneficiando das políticas de Pombal, em particular da consolidação dos contratos de monopólio e da participação nas companhias comerciais, reforçaram a sua posição no reinado de D. Maria I, nomeadamente através do empréstimo e adiantamento de dinheiro à Coroa e que compunham o topo da hierarquia do grupo dos negociantes de grosso trato; por outro, representa um percurso excecional, pelo alcance da promoção económica e social e pela relevância do seu papel enquanto comerciante, contratador e capitalista.

Procuraremos acompanhar o desenvolvimento da sua carreira e ao mesmo tempo identificar as diversas atividades económicas e financeiras em que foi participando. Esta articulação entre as redes sociais, não apenas mercantis, mas também políticas, em que se introduziu ou que construiu, que lhe proporcionaram a ascensão no corpo mercantil, e os negócios que foi desenvolvendo, constituem o eixo principal deste trabalho. Uma vez que Jacinto Fernandes Bandeira participou ou animou diversos negócios por todo o Império Português e mesmo com o estrangeiro, trata-se de reconstituir a extraordinária extensão do comércio levado a cabo pela sua Casa mercantil, tentando mapear as suas ligações comerciais tanto no Império, como fora dele.

Antes de passarmos a essa análise é necessário compreender os contributos dados pela historiografia até esta data, sendo esse o primeiro passo que de seguida damos.

Redes, abordagem teórica

O conceito de rede surge de um debate alargado e interdisciplinar, que se inicia no princípio do século XX. Os primeiros passos são dados por um

grupo de teóricos das ciências sociais, de origem alemã, que formam um agregado chamado *Gestalt*. Esta teoria surge por oposição ao Atomismo.

O movimento *Gestalt*, tem como objeto de estudo o indivíduo, sendo o primeiro exemplo dado por Wolfgang Köhler, que utiliza a visão humana como caso de estudo, dando conta da forma como o homem percebe os objetos, formando depois a noção geral de espaço. Acrescenta ainda que a localização do indivíduo influencia também a sua compreensão do todo².

Os primeiros a tentar aplicar estes conceitos foram cientistas das ciências exatas que procuram traduzir estas ideias em representações geográficas das relações entre os vários indivíduos e o resultado que dali advinha.

Os conceitos do *Gestalt*, só retornam às ciências humanas, cerca de 1950, por influência da academia americana do pós-guerra, nomeadamente em Harvard e Yale. Para estes investigadores, entre os quais devemos destacar os trabalhos de Jacob Moreno, Elton Mayo e Kurt Lewin³, a análise de redes deveria estar assente nas ações racionais e irracionais, seja do indivíduo enquanto elemento único, seja do grupo enquanto organismo. Esta investigação resulta na construção de uma ideia em que as ações e reações do indivíduo, têm impacto na rede onde está inserido. Essas mesmas reações, que podem ser positivas ou negativas, determinam o lugar desse indivíduo dentro da rede⁴. Passava-se assim de uma análise centrada no indivíduo, para uma centrada no grupo e com eles nasce a Análise Social de Redes.

A par da preocupação dos investigadores norte-americanos, que se debruçavam sobretudo no estudo da hierarquia dos indivíduos no interior das redes, surge também um grupo de investigadores no Reino Unido, que colocam o seu foco nos mecanismos e processos de relação dos indivíduos no interior das redes. Serão estes a dar um importante contributo para o desenvolvimento da teoria em torno da Análise Social de Redes, devendo ser

² Köhler, Wolfgang (1925), *The Mentality of Apes*, New York, K. Paul, Trench, Trubner & Co, Ltd.

³ MORENO, Jacob L., (1934) *Who Shall Survive?*, New York, Beacon Press.; MAYO, Elton, (1933), *The Human Problems of an Industrial Civilization*, Cambridge, MA, MacMillan.; LEWIN, K., (1948), «The group and the individual», in *Resolving Social Conflicts*, New York, Harper & Brothers, pp.84-102.

⁴ Antunes, Cátia (2012), «A história da análise de redes e a análise de redes em história», *Revista da FLUP Porto*, IV série, vol. 2, p.13.

destacados os trabalhos de Elizabeth Bott, Jonh Barnes, Edward Lumann ou Mark Granovetter, que se basearam, em grande medida, nos estudos de Max Gluckman⁵. Nesse sentido construíram um conjunto de métodos, assentes em teorias matemáticas, como é o caso da teoria dos grafos, que levaram a uma metodologia específica da análise de redes. Será Bott a propor pela primeira vez a utilização da análise de redes para comprovar a importância dos mecanismos de confiança e lealdade na constituição da rede e de que forma é que a alteração desses mecanismos poderia afetar a organização da rede ou até mesmo acabar com ela⁶.

O objetivo final destes estudos é compreender a estrutura da sociedade. Para isso procuram mapear as relações estabelecidas entre indivíduos e a partir daí inferir os seus papéis dentro do grupo. Com a representação gráfica em pontos e linhas, procuram ajudar a compreender de forma real, a representação dos agentes e as suas relações sociais. O padrão destas relações num sociograma representa a estrutura relacional da sociedade ou de um grupo.

Surge, no entanto, uma fratura ideológica entre individualistas e estruturalistas, que fará com que se desenvolvam estudos na mesma área, mas com critérios diferentes, sendo que não há qualquer comunicação entre eles. Assim, no campo dos estruturalistas, White⁷ surge com uma teoria que põe em destaque o papel do contexto social e procura compreender que influência pode ter na análise de redes. Nesse sentido analisou estruturas que não estão presentes de forma primária, ou que podem não ser lógicas do ponto de vista do indivíduo, ultrapassando dessa forma apenas o registo das relações interpessoais dentro da rede⁸.

⁵ BARNES, John A., (1954) «Class and Commitment in a Norwegian Island Parish» in *Human Relations*, 7, pp.39-58.; Granovetter, Mark (1973), «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology*, 78-6, pp.1360-1380.

⁶ Bott, Elizabeth (1956), «Urban Families: Conjugal Roles and Social Networks», *Human Relations*, n.º 9, pp. 345-384.

⁷ White, Harrison C., Boorman, S. A., & Breiger, R. A. (1976) «Social Structure from Multiple Networks 1: blockmodels of roles and positions» *American Journal of Sociology*, n.º 81, pp. 730-781.

⁸ É aqui que surgem buracos ou espaços, a que Burt chama de *structural holes*. Burt, Ronald, S. (2000), «The network structure of social capital», *Research in Organizational Behaviour*, vol. 22, pp.345-423.

Estes princípios continuam presentes em alguns dos discípulos de White, nomeadamente Ann Mische, Hannah Knox, Mike Savage e Penny Harvey⁹, que mantêm os princípios dos anos 70, apesar de privilegiarem as dinâmicas internas de cada rede. Estas dinâmicas são encaradas como potenciais fontes de destabilização interna e desencadeadoras de reações preventivas por parte dos indivíduos anónimos de uma rede, como é o caso da participação em várias redes, «pelo que se torna essencial para o investigador compreender os processos e mecanismos associados a uma movimentação, senão de indivíduos, pelo menos das suas lealdades de uma rede para a outra»¹⁰.

Esta evolução no pensamento estruturalista leva à possibilidade de uma convergência doutrinária com os individualistas. Será Mark Granovetter a par de Jeremy Boissevain a ter um dos papéis mais importantes para que isso aconteça. Granovetter demonstra que um indivíduo que procura emprego tem mais vantagens em encontrar um, se tiver um grande número de laços fracos, em vez de um grupo restrito de laços fortes, pois assim tem acesso a uma maior quantidade de informação. Foca-se, pois, nas relações dos indivíduos dentro da rede, bem como a sua relação com outras redes. Classifica esses laços em fortes ou fracos dando assim um importante contributo, pois oferece uma qualificação tipológica das relações entre os membros da rede ou destes com outras redes. Assim há uma *ego* rede formada pelos membros mais próximos ao indivíduo, mas que pela necessidade que este tem em servir os seus objetivos, vê-se forçado a criar uma *alter* rede que colmate essas falhas, nomeadamente no que toca à informação.

Já Boissevain encara o indivíduo como um manipulador da realidade em função dos seus objetivos egoístas. Assim considera que todos os espaços da sociedade são de interação social, quer se trate de instituições, grupos ou alianças, sendo uma forma de cada indivíduo competir pelos recursos em função dos seus objetivos. Propõem então uma análise em função de critérios

⁹ MISHE, Ann, (2003) «Cross-talk in Movements: Reconceiving the culture-network link», in Mario Dani & Doug McAdam, *Social Movements and Networks: Relational Approaches to Collective Action*, Oxford/New York, Oxford University Press.; KNOX, Harvey, SAVAGE, Mike & HARVEY, Penny, (2006), «Social networks and the study of reactions: networks as a method, metaphor and form», in *Economy and Society*, 35-1, pp.113-140.

¹⁰ Antunes, Cátia (2012), «A história da análise...», p. 15.

binários estruturais e critérios de interação. Os estruturais focam-se no tamanho, densidade, conectividade, centralidade e agrupamento de cada indivíduo na sua rede *ego* ou em relação a indivíduos que estão na rede *alter*; os de interação são a diversidade, multiplicidade, direção, frequência e duração de determinada interação, procurando assim definir a posição do indivíduo e da sua rede ego, face a um conjunto de redes alter que estão à sua volta¹¹.

Esta interação de múltiplas redes e indivíduos leva ao questionar da identidade individual e de grupo. É esta multiplicidade que gera a necessidade de identidade. Para Cátia Antunes esta é a justificação para muitos estudos históricos se confrontarem com esta questão e procurarem analisar a proveniência social, religiosa, política ou económica dos membros que fazem parte da rede, «quando na realidade, a definição de identidade no interior de uma rede é uma realidade fluída, múltipla e abrangente»¹².

As redes e os historiadores

Sanjay Subrahmanyan, será dos primeiros historiadores a procurar aplicar os conceitos da análise social de redes à perspetiva histórica, procurando uma abordagem multifacetada do comerciante¹³. Neste seu estudo tem por base o trabalho de Philippe Curtin que recupera o conceito de *Middleman Minorities*¹⁴, presente nos trabalhos de Edna Bonaach e Herbert Blablock. Este conceito pode aplicar-se a pessoas de diferentes etnias, sendo exemplo os judeus na Europa, ou os chineses no Sudeste Asiático. Uma das principais características destes grupos é o seu importante papel económico, em contraste com o baixo estatuto social que se lhes atribui, estando muitas vezes nas margens da sociedade. Este tratamento que se lhes confere, faz com que desenvolvam

¹¹ Boissevain, Jeremy (1971), «Second Thoughts on Quasi-Groups, Categories and Coalitions», *Man*, New Series, vol. 6, n.º 3, pp. 468-472.

¹² Antunes, Cátia (2012), «A história da análise...», p. 16.

¹³ Subrahmanyan, Sanjay (1996), *Merchant Networks in Early Modern World*, Variorum, Ashgate.

¹⁴ BONAACH, Edna, (1973), «A Theory of Middleman Minorities» in *American Sociological Review*, 38-5, pp.583-594.

entre eles mecanismos de solidariedade e sentimentos de orgulho de pertença ao grupo. Assim Philippe Curtin encara os comerciantes como intermediários entre a sua cultura de origem e a da sociedade que os acolhe. Nesse sentido introduz o termo, *trade network* ou *trade diaspora*, para caracterizar essa sua ação. Estes comerciantes podiam organizar-se de forma informal, estando às vezes ligados apenas por uma solidariedade, ou então de forma mais formal, como foram o caso de algumas empresas comerciais, como as Companhias, muitas vezes até com intervenção dos estados¹⁵.

Apesar dos esforços de Subrahmanyam, o seu trabalho tem como resultado apenas uma descrição das relações e interações dos indivíduos na rede, muito assente em ligações de pessoas de diferentes grupos étnicos e religiosos, não sendo isso que se pretende de uma análise social de redes.

Será, pois, pela mão de Anthony Molho e de Diogo Ramada Curto, que em 2002, no Instituto Europeu de Florença, se forma um grupo com o intuito de compreender de que forma é que as obras de Fernand Braudel podem ser lidas nos nossos dias. Nesse sentido, procuram debruçar-se sobre a circulação de produtos e pessoas, recorrendo sobretudo à análise dos comerciantes relativamente ao comércio de longa distância.

No que toca à metodologia consideraram como ponto de partida conceptual a visão de Braudel quanto ao seu entendimento dos mercados como coisas complexas. Uma perspetiva que tem em conta um olhar global e não eurocêntrico. No entanto, utilizam as redes como inovação face à teoria braudeliânica, pois embora estando presentes, as redes não são um dos focos. A utilização das mesmas era uma forma de chegar a um tema específico e ao mesmo tempo comparativo; analisar algumas das explicações até à data para a origem do capitalismo da era moderna; colocar o conhecimento que já tinham da história europeia, face a outros conhecimentos históricos em outras partes do mundo; e por fim ver até que ponto poderiam explorar ainda mais a visão de Braudel¹⁶.

¹⁵ Curtin, Philippe (1984), *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge, Cambridge University Press.

¹⁶ Curto, Diogo Ramada e Molho, Anthony, (2002) *Commercial Networks in the Early Modern World*, Florence, European University Institute.

Estes estudos, mas também outros, concluem que as redes organizadas com base na família, religião ou etnia, promovem vários tipos de comércio. No entanto, aqueles mais complexos, tendem a ter como fatores determinantes os interesses dos indivíduos que os promovem, sobretudo no caso de determinados produtos, como no caso do açúcar, tabaco ou diamantes. A exploração destes recursos parece estar associada ao grau de complexidade que as redes assumem para os explorar. Assim a esfera económica, ganha uma preponderância face aos critérios da religião, etnia ou língua. Concluem então que a teoria de Granovetter relativa à força dos laços fracos (*weak ties*) se aplica nestes casos. Segundo Molho e Curto estes laços fracos contribuem mais para a manutenção e controlo dos interesses económicos, do que a tradicional visão do peso de critérios religiosos e valores de família, como garantia desses mesmos interesses.

Surgem nesta esteira vários estudos, na maioria deles centrados em comunidades, sejam estas de Judeus, Arménios, Escoceses, sendo exemplo os trabalhos de Michale Aghassian, Sebouh Aslanian ou Steve Murdoch¹⁷. Daqui decorrem outras análises que levam ao cotejar de várias comunidades em diferentes períodos históricos e contextos historiográficos, focados nos indivíduos e nas suas respetivas redes, pondo em destaque, mais uma vez, a necessidade de se reavaliar o papel da reciprocidade dentro das redes, de onde destacamos o trabalho de Daviken Studnicki-Gizbert¹⁸. Decorrente desta reciprocidade que deve existir dentro da rede, surgem os laços de confiança que se estabelecem entre os membros da rede e do indivíduo para com a rede.

A confiança é, pois, um tema que chamou a atenção de muitos historiadores devido ao importante papel que tem nas transações comerciais, tendo especial peso quando falamos em comércio de longa distância. A inexistência

¹⁷ AGHASSIAN, Michel, & KEVONIAN, Keram, (1999) «The Armenian Merchant Network: overall autonomy and local Integration», in Sushil Chaudhuri & Michel Morineau (eds.) *Merchants, Companies and Trade: Europe and Asia in the Early Modern Era*, New York, Cambridge University Press, pp.74-94.; ASLANIAN, Sebouh, (2004), «Trade Diaspora versus Colonial State: Armenian Merchants, the English East India Company, and the High Court of Admiralty in London, 1748-1752» in *Diaspora: a Journal of Transnational Studies*, vol.13, nº1, pp.37-100.; MURDOCH, Steve, (2005), *Network North: Scottish kin, commercial and covert associations in Northern Europe, 1603-1746*, Leiden, Brill.

¹⁸ Studnicki-Gizbert, Daviken (2007), *A Nation Upon the Ocean Sea: Portugal Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*, New York, Oxford University Press.

desse sentimento, aumenta os custos de transação, pois como forma de segurança, ou seja, no sentido de aumentar o grau de confiança, é necessário contratar mecanismos formais e informais, para garantir o ganho, aumentando por isso os custos. Assim a confiança reflete-se no custo final da transação, ao mesmo tempo que colmata o risco decorrente das ações racionais ou irracionais do indivíduo.

Francesca Trivellato¹⁹ através do estudo das redes de longa distância de um grupo de judeus sefarditas, propõe-se responder a duas questões: se há uma ligação direta entre o modo de atuação da rede e a proveniência étnico-religiosa dos seus membros; e se há uma maior ou menor grau de cooperação entre membros e agentes consoante o tipo de transação a efetuar. Nesse sentido olha para as trocas comerciais não só do ponto de vista económico, mas também social, não as encarando apenas como uma mera troca que ocorre quando dois interesses confluem, mas procurando ter em conta um conjunto de aspetos sociais que podem influenciar essa troca.

O sucesso destas redes, sustenta-se através da capacidade de inspecionar e regular os indivíduos que estão ligados a ela. Recorrem para isso a vários tipos de organizações que vão desde as empresas familiares às companhias de comércio. Do mesmo modo cada comerciante utiliza um conjunto de métodos, como laços pessoais, acordos particulares ou contratos legais, para diminuir o risco, sobretudo no que toca à longa distância.

A conclusão a que chega quanto à resposta a dar a ambas as questões que levanta é positiva, o que levou Trivellato a uma dura crítica aos trabalhos de Philip Curtin, Abner Cohen e Avner Greif.

Curtin utiliza a expressão «trading diaspora» como base do seu trabalho e análise sobre essas comunidades. O termo surge pela mão do antropólogo Abner Cohen, que o explica como sendo uma comunidade moral, dispersa por vários pontos, mas que controla o comportamento dos seus membros e assegura uma grande uniformidade dentro do grupo, através da interação

¹⁹ Trivellato, Francesca (2009), *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Havens & London, Yale University Press.

social e ritual. Estas ideias manter-se-ão por mais de 20 anos, levando sobretudo a uma confusão entre o termo «diáspora» e «confiança».

Trivellato, considera que esta é uma visão romântica do que eram esses grupos, criando a ideia de que havia uma harmonia, coesão e orgulho comunitário e que assume *a priori* que a confiança é um atributo que vem com a ideia de comunidade.

Um dos primeiros a pôr em causa esta visão foi Claude Markovits, ao estudar os homens de negócios Sindhi, demonstrando que a rivalidade entre irmãos é um antídoto para desconstruir noções de confiança. Depois dele outros historiadores procuraram analisar quais as normas seguidas dentro das comunidades. Porém, poucos foram aqueles que olharam para as normas que comandam as relações entre membros da comunidade e estrangeiros. Nesse sentido a nova escola institucionalista, suportada pelas teorias de Karl Polany, trás para a discussão teórica o papel das instituições na regulação da vida económica. Neste sentido, olhando para o comércio de longa distância, Douglas North afirma que são as instituições que oferecem melhor solução, ou seja, segurança, para a existência das transações comerciais, relegando para um segundo plano as questões sociais²⁰.

Será o trabalho de Avner Greif que trará, nos anos de 1989, um debate animado sobre o papel das instituições na longa distância e sobre a relação entre organização comercial e práticas culturais. Fazendo uma crítica à visão de North e outros sobre instituições, que considera redutora do papel das mesmas, Greif afirma que instituições são sistemas de fatores sociais (regras, crenças, normas e organizações), que em conjunto são geradores de comportamentos.²¹ O seu trabalho tem influenciado não só economistas, mas também aqueles que proveem das ciências sociais. No caso dos primeiros há uma ênfase no que toca à interdependência face à mútua exclusão das normas sociais e regras codificadas.

Para compreendermos de que forma é que se cria a confiança entre comerciantes de diferentes credos e culturas, Trivellato sugere uma abordagem dife-

²⁰ North, Douglas C. (1991), «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n.º 1, pp.97-112.

²¹ Greif, Avner (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.

rente das teorias até à data existentes. Não se foca nas questões étnicas ou religiosas, ou na primazia das instituições, como geradores de confiança. Propõe um misto de fatores combinados, nomeadamente: disciplina de grupo, obrigações contratuais, normas costumeiras, proteção política e convenções discursivas.²²

A sua visão assenta numa leitura atenta da literatura sobre a confiança. Contudo, não considera que as opções dos comerciantes que estudou são apenas decisões racionais e calculadas, mas que também estão sob a influência de fatores que lhes são externos, mas que influenciam essas decisões, como normas coercivas, representações simbólicas coletivas, e códigos de comunicação comuns, ao universo dos comerciantes.

Um desses fatores geradores da confiança, que consideramos como dos mais importantes, é a reputação. Esta é assente sob os comportamentos do passado e é um dos melhores antídotos contra a desconfiança. Quando colocada na longa distância, a reputação é o fator que determina se um comerciante vai confiar ou não no seu interlocutor. Segundo Lamikiz²³, a primeira solução está na utilização da família como agentes. Para além dos laços que normalmente existem, criados pela parentalidade, os comerciantes conseguem mais facilmente informação sobre a conduta e comportamento dos seus mais próximos. Caso não existissem parentes em determinada região, os comerciantes optavam por aqueles com quem tinham uma proximidade, ou seja, os que pertenciam à mesma etnia, religião, comunidade.

Há também uma abordagem vinda da teoria da nova visão institucional, que aponta a utilização de instituições, formais e não formais, como as reguladoras de comportamentos, que serviam de plataforma para as trocas, por parte de comerciantes que em condições menos seguras as utilizam, para gerar confiança e diminuir o risco. A teoria assenta as suas premissas na ideia de que as coligações entre comerciantes, têm por base o interesse comum, que os levam a cooperar apenas enquanto é economicamente vantajoso para

²² Trivellato, Francesca, (2009), *The Familiarity...*, p. 16.

²³ Lamikiz, Xabier (2010), *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World. Spanish Merchants and Their Overseas Networks*, New York, Royal Historical Society.

cada um, prestando pouca atenção ao papel desempenhado pela cultura e pelas relações sociais, na criação das redes.

Estas duas visões tradicionais têm sido postas em causa por alguns historiadores. David Studnicki-Gizbert, não dá preponderância a nenhuma das visões, propondo a existência de uma interdependência entre ambas as teorias, contribuindo ambas para a construção das redes²⁴.

Francesca Trivellato, que utiliza a *network approach* para o estudo das redes internacionais, afirma que a questão não está em se os comerciantes de diferentes religiões, culturas e etnias comerciavam entre si, pois tal é evidente, mas antes como é que com essas diferenças se mantinham as promessas. O método que utiliza permite olhar para as redes intergrupais e compreender os mecanismos de reciprocidade e reputação que controlam os comportamentos e que são transversais a áreas políticas, geográficas e culturais.

Com base nestes pressupostos, olhemos então à carreira de negócios de Jacinto Fernandes Bandeira, no sentido de compreendermos como é que as redes contribuíram para a construção deste indivíduo como um homem de negócios da praça de Lisboa.

De Viana a Lisboa, de sapateiro a caixeiro

Jacinto Fernandes Bandeira era filho de um sapateiro da vila de Viana do Minho, no norte de Portugal. Tal como tantos outros dos seus conterrâneos minhotos, como verificou Jorge Pedreira²⁵, veio para Lisboa na busca de uma melhor condição de vida, no seu caso particular, por intermédio da relação de parentesco que tinha com Domingos Dias da Silva dando, dessa forma, o primeiro passo até chegar à categoria de comerciante de grosso trato. Sendo assim, as suas primeiras relações de amizade foram estabelecidas dentro da casa comercial de Dias da Silva, com destaque para a que travou com José Alves Bandeira, que, tal como ele, era caixeiro e originário de Viana, natural

²⁴ Studnicki-Gizbert, David (2007), *A Nation Upon...*

²⁵ Pedreira, Jorge Miguel Viana (1995), *Os Homens de Negócios da Praça de Lisboa. De Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, Reprodução e Identificação de um Grupo Social*, Lisboa, FCSH-UNL, Tese de Doutoramento.

da Rua da Bandeira, onde ambos foram buscar o apelido²⁶. Alves Bandeira tornar-se-á sócio de Dias da Silva, tal como mais tarde Jacinto Fernandes Bandeira.

A relação com José Alves Bandeira, colega e conterrâneo, foi decisiva para a carreira de Jacinto, não só pela criação do seu capital social, integrando-o nas redes que estabelecera, mas também para a formação do seu capital económico, uma vez que, Alves Bandeira deixa-lhe em testamento grande parte do seu património «tudo em atenção, à boa união que entre nós tem havido, e ao trabalho e desvelo que ele tem tido nos negócios, assim como também em reconhecimento do grande afeto que lhe tenho»^{27;28}.

Foi pois, através de Dias da Silva e Alves Bandeira, sócios dos Quintela, que travou conhecimento com Joaquim Pedro Quintela, herdeiro dos seus tios Inácio Pedro Quintela e Luís Rebello Quintela, que veio a tornar-se um dos principais comerciantes da praça de Lisboa. A relação entre Bandeira e Quintela evoluiu para uma amizade próxima e duradoura, como fica claro no seu testamento quando diz «recomendo ao meu íntimo amigo e respeitável colega o Sr. Barão de Quintela o dito meu sobrinho e herdeiro para que o tenha assim por debaixo das suas vistas [...]»²⁹.

Jacinto Fernandes Bandeira começou por firmar uma sociedade com Domingos Dias da Silva, João Baptista da Silva, seu filho, e Manuel Isidoro Marques. Foi nesta data que as suas relações se estendem a Angola, não só através deste último, residente em Luanda, onde desenvolve os seus negócios, mas também de José António Pereira, um dos principais comerciantes e traficantes do tempo. É provável que tenha sido através deste contrato, que data de 1771, que com ele encetou uma relação de negócios. Em 27 de abril de 1776, passa-lhe procuração para que ele o represente nas cobranças a serem feitas a Manuel de Barros, que se encontra no Reino de Angola³⁰.

²⁶ Pedreira, Jorge (1995), *Os Homens...*

²⁷ ANTT, Feitos Findos, Registo Geral de Tenças [RGT], liv. 313, fl.67v.

²⁸ Albuquerque, Tomás A. Pinto de (2016), *Qual o papel das redes na construção da carreira de um grande homem de negócios e sua relevância para o funcionamento do Império?*, Lisboa, FCSH-UNL, Dissertação de Mestrado.

²⁹ ANTT, Feitos Findos, RGT, liv. 357, fl. 49 e liv. 365, fl. 118.

³⁰ ANTT, 10.º Cartório Notarial de Lisboa [CNL], Livros de Notas, cx. 17, liv. 92, fl. 9.

Fernandes Bandeira herda de José Alves Bandeira as participações nos contratos do sal e baleias, o que lhe permite ter acesso a um conjunto de pessoas no terreno, ou seja, nos espaços coloniais onde esses contratos necessitavam de uma estrutura, constituída por homens da confiança dos administradores do contrato, posições da máxima importância. A partir daqui forma-se uma primeira rede que dava acesso às redes locais pré-estabelecidas. É nesse sentido que ao nomear procuradores para a liquidação do contrato dos escravos e marfim de Angola³¹, Fernandes Bandeira recorre aos conhecimentos herdados de Alves Bandeira que, em 17 de setembro de 1779, nomeara como seus procuradores, Manuel Ferreira Rocha Caldeira, em Angola, Jerónimo Pereira Guimarães e Manuel dos Santos Borges, no Rio de Janeiro, Francisco Borges dos Santos e Manuel Rodrigues de Faria, na Baía, e Manuel Gomes da Costa, em Pernambuco³². Depois Jacinto, já como testamenteiro, volta a nomear procuradores, embora apenas para os locais onde a cobrança das receitas do contrato continuavam por fazer. Mantém-se, em Luanda, Manuel Ferreira Rocha Caldeira, mas, para Benguela, é nomeado José de Seara. Para o Rio de Janeiro e Baía seguem os mesmos procuradores, mas desconhece-se nova nomeação para Pernambuco. Todos eles são homens de negócio, informação inscrita no instrumento de procuração que faz registrar no 10.º Cartório Notarial de Lisboa³³.

No que se refere a Manuel Ferreira da Rocha Caldeira, sabemos que estava ligado ao contrato dos escravos e tinha os seus negócios montados em Luanda, fazendo o tráfico a partir daí, associado a Alves Bandeira e Domingos Dias da Silva, a quem forneceria escravos para o contrato. Essa relação é comprovada por um instrumento de ajuste e obrigação, de 17 de junho de 1779, onde se procuram acertar as contas relativas ao contrato³⁴. A relação de confiança entre Rocha Caldeira e Jacinto Fernandes Bandeira fica expressa na procuração que o primeiro lhe passa, em 21 de junho de 1779, quando está de partida para Luanda, e pela qual lhe dá plenos poderes, assim como a José

³¹ Menz, Maximiliano, (2017) «Domingos Dias da Silva, o último contratador de Angola: a trajetória de um grande traficante de Lisboa» *Revista Tempo*, vol.2 3, n.º 2, pp. 384-407.

³² ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 18, liv. 98, fl. 27v.-29.

³³ Idem, cx. 19, liv. 102, fl. 44-45.

³⁴ Idem, cx. 18, liv. 98, fl. 25-27.

Alves Bandeira, entre outros comerciantes, em Lisboa e no Porto, para na sua ausência agirem em seu nome³⁵.

Já Jerónimo Pereira Guimarães era um negociante do Rio de Janeiro. Estava ligado ao comércio de escravos com o seu sócio Domingos Antunes Teixeira. A sua relação com Jacinto Fernandes Bandeira remontava já ao contrato dos escravos de 1771, quando era procurador do contrato no Rio de Janeiro. Foi um dos amigos que Jacinto referiu a Bernardo José de Lorena, quando este passou pelo Rio de Janeiro, a caminho de São Paulo, para assumir o governo da capitania.

Manuel dos Santos Borges era também um negreiro iniciou as suas atividades comerciais em 1753, estando entre os mais importantes homens de comércio da Baía. Manteve a sua atividade até à data do seu falecimento em 1802³⁶. Em 1778, foi nomeado diretor da vila de Borba, por ofício do governador João Pereira Caldas,³⁷. Para além de procurador no contrato dos escravos, representava Jacinto Fernandes Bandeira no contrato do sal na Baía. Esta relação remonta ao início da sua atividade, dado que, este homem já mantinha parcerias comerciais com Domingos Dias da Silva e José Alves Bandeira³⁸.

Estes parceiros comerciais, exemplos claros das redes de comerciantes em que se inseria, davam a Jacinto Fernandes Bandeira entrada nas redes coloniais já existentes, garantindo-lhe o acesso aos mercados locais, facilitando ao mesmo tempo a circulação de mercadorias e capitais, necessários a todo o sistema comercial montado pela sua casa, bem como fornecendo a informação tão necessária aos negócios³⁹.

³⁵ Vide, Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...*

³⁶ *Revista de História*, vol. 36, 1968, pp. 155 e 159.

³⁷ APEP, Cod. 192 (1778-1798).

³⁸ Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...* pp.31-34.

³⁹ Segundo Fábio Pesavento, por lei de 1750 considera-se que passar uma procuração era ser sócio de quem recebe esses poderes. Sendo assim a existência de confiança era essencial para que isso se concretizasse. Pesavento, Fábio (2009), *Um pouco antes da Corte: a economia do Rio de Janeiro da segunda metade de Setecentos*, Niterói, Universidade Federal Fluminense

Os contratos de monopólio

Ainda dentro do contexto dos contratos, que proporcionavam oportunidades para estabelecer importantes redes, temos o exemplo do contrato sal. Com a quota de José Alves Bandeira, herda também o seu lugar de caixa do contrato, cargo que desempenha a par de Joaquim Pedro Quintela. Em 8 de junho de 1781, em novas nomeações de procuradores para várias regiões do Brasil, determinam que Domingos Mendes Viana e Manuel Rodrigues Barros, e na ausência destes, Tomás Gomes Quintela⁴⁰, sejam seus mandatários no Rio de Janeiro.

Ora Mendes Viana era também ele originário da rua da Bandeira de Viana do Minho. Era contratador e administrador do real contrato dos azeites, que acumulava com o lugar de administrador do contrato da pescaria das baleias no Rio de Janeiro.

A escolha dos procuradores para Santos recaiu sobre João Ferreira de Oliveira e na sua ausência, Luís Pereira Machado ou, em caso de faltarem ambos, Manuel de Sousa Pereira⁴¹. O primeiro era um comerciante residente na capitania de São Paulo, que recorria ao porto de Santos para desenvolver as suas atividades de exportação e importação, exercendo ainda o posto de sargento-mor de Ordenanças⁴². Como figura influente, terá sido um dos contatos que, entre as suas relações de negócio e amizade, Bandeira ofereceu a Bernardo José de Lorena para facilitar o seu governo em São Paulo.

Quanto ao segundo, Luís Pereira Machado, nascido em Braga, de onde foi para o Brasil, nada se sabe quanto a criação da sua fortuna, apesar de ter casado numa importante família de São Paulo. Estava envolvido em vários negócios, mas a sua maior fonte de rendimento resultava da plantação de arroz, café e mandioca, apesar da sua maior produção ser o açúcar⁴³.

⁴⁰ ANTT, 12.º CNL, Ofício B, Livro de Notas, cx. 19, liv. 91, fl. 30.

⁴¹ *Idem*

⁴² Marques, Azevedo (1953), *Apontamentos Historicos, Geograficos, Biograficos, Estatisticos e Noticiosos da Provincia de São Paulo*, tomo II, São Paulo, Comissão do IV centenário da cidade de São Paulo, p. 36.

⁴³ Read, Ian (2012), *The Hierarchies of Slavery in Santos, Brazil, 1822-1888*, Stanford, Stanford University Press, pp. 26-29.

Para a Baía a escolha recaiu sobre António Marques da Silva e, na sua ausência sobre Estevão Gomes da Silva e, na ausência de ambos em Francisco Borges dos Santos⁴⁴. Marques da Silva foi um importante negociante na Baía que em 1797 obteve o título de Cavaleiro da Ordem de Cristo. Comprou também o cargo de tabelião de Cachoeira, desempenhando ao mesmo tempo funções militares como Capitão de Milícias.

Por fim, para Pernambuco a escolha incidiu no capitão-mor António José Souto e, na sua ausência, em José Afonso Regueira⁴⁵. Quanto ao primeiro nada conseguimos apurar, embora pelo que o título indica trata-se de uma figura influente a nível local. Já no que toca ao segundo, sabemos que era proprietário de uma fábrica em Capibaribe, onde se dedicava à transformação de anil. Foi deputado da Companhia Geral de Pernambuco e Paraíba, em 1771, e também um dos seus maiores devedores. Era contratador dos dízimos do Pernambuco, tendo por sócios Francisco Manuel Calvete, Anselmo José da Cruz e João Ferreira (Sola), membros da elite mercantil de Lisboa⁴⁶.

Além destes, Jacinto contava ainda com a parceria comercial de outros grandes contratadores, como é o caso de José Pinheiro Salgado que foi seu sócio nos contratos dos dízimos da capitania de São Paulo, no do pau-brasil, no da portagem de Lisboa e no do Paço da Madeira⁴⁷.

Outro deles foi Carlos Francisco Prego, sócio de Bandeira nos mesmos contratos em que José Pinheiro Salgado participava. Era um dos principais seguradores da praça e fornecedor de carvões e lenhas ao Estado. Foi ainda sócio de Bandeira na companhia da Fábrica de fição e torcidos de sedas de Trás-os-Montes. Quando morreu, em 1806, tinha uma fortuna avaliada em 400 contos de reis⁴⁸. Como forma de consolidar a relação com Jacinto Fernandes Bandeira, Carlos Francisco Prego convida-o para padrinho de batismo do seu

⁴⁴ ANTT, 12.º CNL, Ofício B, Livro de Notas, cx. 19, liv. 91, fl. 31.

⁴⁵ *Idem, ibidem*, fl. 31v.

⁴⁶ Filho, Ângelo Jordão (1977), *Povoamento, hegemonia e declínio de Goiana*, Recife, [s.n.].

⁴⁷ Pedreira, Jorge (1995), *Os Homens...*, pp. 238-239.

⁴⁸ *Idem*, pp. 323-324.

filho e de uma filha⁴⁹, criando assim uma relação de compadrio e integrando-o no espaço familiar, com base num laço espiritual⁵⁰.

Teve ainda relações de caráter comercial com a maior parte dos principais capitalistas e homens de negócio de Lisboa, tais como Anselmo José da Cruz Sobral, Policarpo José Machado, João Rodrigues Caldas, Geraldo Wenceslau Braamcamp de Almeida Castelo Branco, António Francisco Machado e João Pereira Caldas, todos eles seus sócios no contrato geral do tabaco, em que entra em 1792, não só por ter já experiência no negócio, uma vez que detinha o contrato do tabaco para Espanha, como era detentor de um capital e influência, que o levou a ser cooptado para sócio, sendo que estes homens representavam a elite comercial portuguesa, passando pois Bandeira a figurar entre esse grupo⁵¹.

O Contrato do Tabaco para Espanha é um outro bom exemplo de como as suas ligações políticas lhe granjearam a entrada em alguns negócios. Terá sido por influência do Arcebispo de Tessalónica, confessor da Rainha, que obteve o contrato de tabaco para aquele Reino, em resultado da falência de José António Cathelan, em 1770. A questão só estará resolvida em 1780 quando a Coroa, por meio do Arcebispo, resolve adjudicar o negócio a José Alves Bandeira, Jacinto Fernandes Bandeira e a João Pedro Cathelan. Jacinto manteve o controlo deste contrato até 1799, com que garantia a entrada de prata nos seus cofres, ao mesmo tempo que utilizava o tabaco que sobrava e o que era rejeitado para a compra de escravos na Costa da Mina.

Fernandes Bandeira e os comerciantes estrangeiros

Para além dos negociantes nacionais, Jacinto Fernandes Bandeira tinha também relações com comerciantes de outras nacionalidades, criando as redes

⁴⁹ Idem, p. 241.

⁵⁰ O apadrinhamento é equiparado pela Igreja como um laço carnal, sendo interdito o casamento entre os padrinhos e o afilhado. Outra característica deste laço é que é para toda a vida e mesmo para além dela, uma vez que, não é possível de forma alguma quebrar este laço. Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...* pp. 20-31.

⁵¹ Vide, Pedreira, Jorge (1995), *Os Homens...* e Costa, Fernando Dores (1992), *Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807)*, Lisboa, FCSH-UNL, Dissertação de Mestrado; Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...* pp. 67-72.

necessárias para reexportar os produtos que chegavam a Lisboa. No caso do contrato do tabaco para Espanha o seu representante começa por ser António Carbony⁵², homem de negócios da praça de Madrid, que se tinha iniciado no negócio com o Cathelan, mas que foi afastado por falta de confiança dos Bandeiras e de Cathelan filho, que assumem o negócio⁵³. Toma-lhe o lugar Juan Bautista Larrea, também ele comerciante, num exemplo manifesto da importância dos laços de confiança, para a manutenção das relações de negócios.

Em Inglaterra mantinha igualmente importantes contatos nomeadamente com Ricardo Buller & Cp^a, ou John Gore & Cp^a. Os primeiros tinham ligações a Portugal através do comércio do vinho do Porto, tendo Jacinto Fernandes Bandeira crédito junto destas casas. Tal fica claro numa carta de 21 de dezembro de 1790, onde Bandeira informa José Pedro Celestino Velho, quais as casas onde pode levantar o dinheiro necessário para as compras que lhe são ordenadas. Estas compras estariam relacionadas com o abastecimento da Marinha, sendo, pois, tratadas por Jacinto Fernandes Bandeira, que a essa tarefa se tinha dedicado, razão pela qual foi oficialmente nomeado como Comissário da Marinha. Celestino Velho tinha os seus negócios na Rússia, para onde Jacinto Fernandes Bandeira encaminhava os seus negócios, o que fica claro numa carta que envia ao seu amigo Bernardo José de Lorena, Governador de São Paulo⁵⁴.

John Gore era um comerciante ligado ao tráfico de diamantes, em parceria com os judeus José van Neck, holandês, e Francisco Salvador, em Londres, de origem portuguesa. John Gore, bem como Francisco Salvador, são apontados como tendo estado por detrás do contratador dos diamantes João Fernandes de Oliveira, cristão e português, que seria seu testa de ferro⁵⁵. Isto parece comprovar que do ponto de vista do negócio as diferenças religiosas, não eram um impedimento.

Também em Amesterdão sabemos que manteve contatos com alguns comerciantes, como aliás demonstram duas procurações para negociantes da

⁵² ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 18, liv. 94, fl. 5v-6.

⁵³ Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...*, pp. 34-46.

⁵⁴ BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 468.

⁵⁵ Vanneste, Tijn (2009), *Commercial Culture and Merchant Networks: Eighteenth-Century Diamond Traders in Global History*, Florença, Instituto Europeu e Florença.

cidade, no sentido da cobrança de letras. Estas referiam-se a Bonifas Glascock Van Mann, comerciante com relações em Portugal, nomeadamente com os Cathelan, que mais tarde vem a falir. Assim, em 18 de novembro de 1783, Jacinto Fernandes Bandeira passa procuração a Martinho Van Diepenbreige, comerciante da praça de Amesterdão, no sentido de cobrar o valor de cerca de 23 mil cruzados, correspondentes a umas letras passadas ao dito Bonifas, a 28 de outubro e 4 de novembro de 1783. A cobrança da dívida a Bandeira⁵⁶ devia ser feita sobre um crédito que Bonifas tinha sobre Filipe Hocken, comerciante inglês que participava no comércio português do Oriente⁵⁷. Do mesmo modo, em 22 de novembro de 1783, passa procuração para a cobrança de outras dívidas de Bonifas a Caryffet e Cp^a, com quem tinha ligações⁵⁸.

A cobrança das dívidas de Bonifas Glascock Van Mann alargava-se também a França. Como se vê numa outra procuração, em que dá poderes a Deupont e filho, negociantes de Paris, e que tinha como finalidade a arrecadação de 30 mil libras tornesas relativas a letras de que Bandeira se constituíra tomador no dia 26 de agosto de 1783⁵⁹. Caso os Deupont não conseguissem cumprir esse mandato, a dívida podia ser também cobrada pela Casa Bourton e Raval, também francesa.

No que toca à venda de pau-brasil, monopólio arrematado em troca dos empréstimos feitos por Bandeira à Coroa, os seus intermediários em Amesterdão, foram os banqueiros judeus da Casa Hope, desde 1804, substituindo os Tomasachi Marcella & Cp^{a60}.

Não podemos esquecer também outras relações comerciais que mantinha com os franceses, relativas ao tráfico de escravos, sobretudo para as colónias da França na América do Norte⁶¹, resultado, sobretudo, de deter o Contrato do tabaco Brasil para Espanha.

⁵⁶ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 20, liv. 106, fl. 97.

⁵⁷ Bohorquez, Jesus (2016), *Globalizar el sur. La emergencia de ciudades globales y la economía política de los imperios portugués y español: Rio de Janeiro y La Havana durante la Era de las Revoluciones*, Tese Douturamento, Florença, Instituto Europeu de Florença.

⁵⁸ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 20, liv. 106, fl. 118v.

⁵⁹ *Idem, ibidem*, fl. 97v.

⁶⁰ Buist, Marten G. (1974), *Et Spes Non Fracta: Hope and Co, 1770-1815, Merchant Bankers and Diplomats at Work*, Haia, Matins Nihoss, pp. 408-409.

⁶¹ Albuquerque, Tomás de (2016), *Qual o papel...*, p. 54.

Outros colaboradores de Jacinto Fernandes Bandeira

As redes que Jacinto Fernandes Bandeira mobilizava nos seus negócios não se circunscreviam às relações comerciais que estabelecia com os seus pares e que acima procurámos reconstituir. Para que tudo funcionasse com consistência, teve a trabalhar para si, na sua casa comercial, homens que, em alguns casos, se revelaram muito importantes para o desenvolvimento dos seus negócios. Dentre estes destaca-se, em primeiro lugar, o seu caixeiro Inácio José Carrapeto. A primeira referência a seu respeito surge em 1777, quando Bandeira lhe subarrenda os fretes de uma galera⁶². Sabemos que continuou ao seu serviço nos anos seguintes, sempre ligado à atividade comercial, sobretudo marítima⁶³.

Outro desses homens foi Bento Tomás Viana, seu conterrâneo. A sua entrada na Casa de Bandeira, por volta de 1783, deve estar associada a essa origem comum⁶⁴. Tornou-se um dos seus homens de confiança e foi seu procurador em alguns negócios, como no do fretamento de trigo para vender em Lisboa em 15 de janeiro de 1789⁶⁵, antes de ser enviado para São Paulo para aí tomar conta dos seus negócios. Em carta ao governador Bandeira justificava o envio: «considerando que se faz indispensável o prezistir ahi hua pessoa de toda a confiança para tratar da venda da Carregação como da compra dos effectos que devem vir na volta do Navio para cá, e mais negócios que se possão fazer, me deliberei mandallo»⁶⁶. O «Bentinho» – o tratamento evidencia a proximidade da relação entre ambos – devia colocar-se sob a proteção do governador, pelo que Bandeira acrescenta que «elle terá a honra de entregar esta a V. Exa., sugeitando-se em tudo às suas determinaçoens, que em suma são as instruçoens que tem. Estou persuadido que elle pella sua viveza não deixara de desempenhar os fins para que vai, e muito mais tendo hum tão

⁶² ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 17, liv. 93, fl. 56v.

⁶³ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 18, liv. 97, fl. 3v. e 5-6v.

⁶⁴ Em carta enviada ao governador Jacinto diz que Bento Tomás Viana já estava na sua casa havia cerca de sete anos. BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 244.

⁶⁵ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 25, liv. 133, fl. 1.

⁶⁶ BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 237.

bom patrono»⁶⁷. Bento Tomás Viana, embora mantendo-se sempre ligado à casa do seu mentor, desenvolveu em São Paulo negócios por conta própria. Em 1798, assumiu a administração do contrato dos dízimos de São Paulo, chegando a deter o posto de capitão-mor de São Vicente⁶⁸.

Outro braço importante para o bom funcionamento dos negócios eram os capitães de navios, geralmente interessados no comércio, uma vez que tinham com frequência uma quota-parte na cobrança dos fretes. Pela informação que reunimos, podemos afirmar que, entre 1777 e 1805, Jacinto Fernandes Bandeira foi proprietário de 17 navios, todos eles dedicados ao comércio no Atlântico. Destaque-se um conjunto de procurações para a cobrança de fretes que permitiam aos capitães cobrar as somas nas colónias em seu nome, e o mesmo sistema para que fosse ele a cobrar os fretes em nome dos capitães, no Reino. Tal acontecia porque, no primeiro caso, eram os capitães que se deslocam às colónias e assim tinham maior facilidade na dita cobrança⁶⁹. Já no segundo caso, parece-nos que cabia a Jacinto cobrar porque a sua influência na praça era suficiente para que a cobrança fosse rápida e bem-sucedida⁷⁰. Ficamos, pois, com a ideia de que a cada viagem estão também ligados os interesses dos próprios capitães, associado às cargas ou à armação, tornando-os sócios de Bandeira. Estamos, pois, perante uma relação assente na confiança, que se materializa numa procuração, ao contrário de um outro tipo de relação, o fretamento, que foi já abordado por Amélia Polónia⁷¹ e Leonor Freire Costa⁷².

Cabe ainda referir os guarda-livros que Fernandes Bandeira teve ao seu serviço – função que só se encontrava em raríssimas casas mercantis – e que constituíram elementos da maior importância para a condução dos seus

⁶⁷ *Idem*.

⁶⁸ Arruda, José Jobson de Andrade (2000), *Documentos manuscritos avulsos da capitania de São Paulo*, São Paulo, Ed. Universidade do Sagrado Coração

⁶⁹ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 17, liv. 92, fl. 9.

⁷⁰ ANTT, 10.º CNL, Livros de Notas, cx. 15, liv. 82, fl. 31v; liv. 83, fl. 102v; cx. 18, liv. 98, fl. 108-108v; cx. 19, liv. 103, fl. 7v.

⁷¹ Polónia, Amélia (1999), *Vila do Conde. Um porto nortenbo na expansão ultramarina quinhentista*, Porto, Faculdade de Letras.

⁷² Costa, Leonor Freire (2002), *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.

negócios. João Stanley, natural da Irlanda, e naturalizado português em 1798, teve papel importante no estabelecimento das relações com a Casa Baring, de Londres, junto da qual a Coroa contraiu um empréstimo por intermédio de Bandeira. Com efeito, além das relações próximas com a comunidade de comerciantes ingleses residentes em Portugal, Stanley mantinha uma relação de amizade com o chefe daquela casa bancária⁷³. Mais tarde, já depois de concretizado o empréstimo, será por meio de Stanley que a casa Hope de Amesterdão chega ao contacto com Jacinto Fernandes Bandeira, no sentido de se tornarem seus representantes nos Países Baixos, no negócio do pau-brasil.

Em reconhecimento pelos serviços prestados, Bandeira recomendava-o ao seu herdeiro⁷⁴, nos seguintes termos: «lhe recomendo que no giro mercantil a casa se regule pela direção do meu amigo e guarda-livros João Stanley, e seu filho do mesmo nome, pelo grande conhecimento que ambos tem dos negócios da mesma casa, que sendo do Estado devem acabar debaixo do mesmo plano que está estabelecido até se concluírem»⁷⁵. Não se esquecia ainda de contemplar o pai e o filho com valiosos legados: «declaro que tenho diversas contas com o dito meu Guarda-Livros João Stanley, e é minha vontade que se ajustem particularmente conforme constar dos livros, e no caso que ele seja devedor lhe perdoe o saldo e devendo eu se lhe pague logo o que se calcular; além disso lhe deixo doze mil cruzados por uma só vez em metal; deixo a seu filho, João Stanley dois contos, e quatrocentos mil reis por uma só vez, e além disso se lhe darão de ordenado todos os anos seiscentos mil reis pelo trabalho [...]»⁷⁶.

⁷³ Damas, Carlos Alberto (2009), «Os pedidos de empréstimo do Estado às casas bancárias Sir Francis Baring & C^o. e Henry Hope & C^o. (1797-1802)» *Negócios Estrangeiros*, n.º 14, pp. 177-210.

⁷⁴ Recomendação aceite e reproduzida, pois Jacinto Fernandes da Costa Bandeira, no seu testamento, volta a recomendar os serviços dos Stanley, neste caso já só do filho, ao seu herdeiro e irmão Joaquim Fernandes da Costa Bandeira. ANTT, Feitos Findos, Inventários *post-mortem*, Letra J, mc. 428, n.º 10.

⁷⁵ ANTT, Feitos Findos, RGT, liv. 357, fl. 49; liv. 365, fl. 118.

⁷⁶ *Idem*

Fernandes Bandeira e os amigos do governo

Não podemos deixar de referir ainda outro tipo de relações de proteção e amizade, com altas personalidades da administração, como Bernardo José de Lorena, governador de São Paulo⁷⁷, e Martinho de Mello e Castro, Secretário de Estado da Marinha e Ultramar entre 1770 e 1795. Quanto a este último, Bandeira menciona-o como seu protetor⁷⁸, para o que muito terá contribuído a relação com Bernardo José de Lorena⁷⁹, que o recomendou ao ministro⁸⁰. A relação entre ambos, que fica clara nas cartas trocadas entre comerciante e governador⁸¹, possibilitou, designadamente, uma maior rapidez na carrega-ção ou no despacho dos navios em Luanda, para o que uma recomendação do Secretário de Estado ao governador de Angola terá sido essencial. Nas referidas missivas, fica igualmente claro o acesso que Bandeira tinha à informação política e de governo, mesmo antes de esta chegar a público, como no caso da nomeação do Arcebispo de Lacedemónia para o cargo de Inquisidor-mor⁸². Este tipo de notícias; só podiam chegar-lhe se, de facto, mantivesse relações estreitas com homens próximos do governo ou que o integravam, como era o caso do Secretário de Estado.

Fora do círculo dos altos oficiais régios, encontramos ainda ligações à mais alta nobreza, como demonstra a receção que conta ter dado ao Duque do Luxemburgo, para facilitar a concretização das pretensões do Duque do

⁷⁷ Já perto do final do mandato do governador, em São Paulo, na última carta de que temos conhecimento, Jacinto Fernandes Bandeira faz um resumo esclarecedor da importância da relação com este homem. «Conheço muito bem a mercê que devo a V. Exa. a respeito dos meus negócios encarregados naquele porto de Santos assim como a respeito de Bento, espreções que não tenho para explicar a V. Exa. e meu agradecimento, e como elas ahí ainda são e serão de consequência a respeito das cobranças e do mesmo Bento eu estimaria muito que V. Exa. nas ocasiões mais oportunas por me fazer a mercê mandasse escrever aquele Exmo. Sr. a fim de não perder de vista aqueles particulares porque isto fará muito ao caso para ser feliz no êxito do seu final». BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 559.

⁷⁸ A proteção por parte do Secretário de Estado fica claríssima na carta de 4 de junho de 1790, onde este declara o «Sr. Martinho de Mello [e Castro] hoje meu Protetor [...]». BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 239.

⁷⁹ *Idem*

⁸⁰ *Documentos Interessantes para a História de Costumes de São Paulo*, vol. 45, Duprat & Comp.^a, S. Paulo, 1924, pp. 10-12 e 445-446.

⁸¹ BNP, PBA 643, mf. 1632, fl. 226 e 234.

⁸² *Idem*, fl. 228.

Cadaval, que queria casar a sua filha com o Duque do Luxemburgo. O jantar oferecido em sua casa tinha como objetivo o estabelecimento do acordo de casamento.

Nas suas relações com a nobreza não podemos também esquecer a amizade que tinha com o Conde de Vila Verde, D. Diogo José António de Noronha Camões de Albuquerque Sousa Moniz, e que fica expressa no seu testamento onde lhe recomenda o sobrinho e herdeiro⁸³. D. Diogo, filho do Marques de Angeja ingressou na carreira da magistratura, chegando a Desembargador do Paço, e foi depois embaixador em Madrid.

Mas esta sua ligação ao poder não se limitava a estes homens e seus amigos. Jacinto Fernandes Bandeira tinha também um vínculo pessoal com a futura rainha D. Carlota Joaquina. No seu testamento, deixa-lhe «o meu relógio de ouro que está na sala amarela remeterá logo o meu herdeiro na caixa que tem ou em outra semelhante ao muito reverendo padre Frei António confessor de Sua Alteza Real a Princesa Nossa Senhora que Deus Guarde, a Senhora Carlota para o oferecer da minha parte à mesma senhora a quem o deixo»⁸⁴. Esta relação estará ligada ao favorecimento da princesa, que terá exercido alguma da sua influência junto da Corte de Madrid para que Bandeira mantivesse o contrato do tabaco para Espanha. Além disso, como revela o testamento do herdeiro de Jacinto Fernandes Bandeira, era depositário e administrador das apólices dos empréstimos contraídos pelo Estado de que eram detentoras não só a futura Rainha, como todas as infantas⁸⁵.

Outro importante amigo de Fernandes Bandeira será o Arcebispo de Tesalónica, Frei Inácio de São Caetano, que foi também deputado da Real Mesa Censória, Bispo de Penafiel e Confessor de D. Maria I. Personagem muito influente na corte, terá sido, como previamente dito, o responsável pela escolha dos Bandeira para assumirem a sociedade do contrato do tabaco Brasil

⁸³ ANTT, Feitos Findos, RGT, liv. 357, fl. 49; liv. 365, fl. 118.

⁸⁴ *Idem*

⁸⁵ Jacinto Fernandes da Costa Bandeira, afirma ter na sua posse apólices dos variados empréstimos, pertencentes a D. Carlota Joaquina, Rainha, e das Infantas Maria Teresa, Maria Isabel e Maria Francisca. Segundo ele tinha-as recebido de seu tio e ao ir entregá-las como dispunha o dito testamento, as senhoras lhe mandarão que continuasse com elas. ANTT, Feitos Findos, Inventários *post-mortem*, letra J, mc. 428, n.º 10.

para Espanha, em conjunto com José Pedro Cathelan⁸⁶. Esse favor e outros mais ficam reconhecidos, de forma clara, no seu testamento, que mais uma vez citamos: «tendo em viva consideração as obrigações que devi ao Sr. Arcebispo de Tessalónica falecido, e desejando mostrar a seu sobrinho o Sargento-mor José Teixeira de Melo o meu reconhecimento, e carinho, lhe deixo enquanto vivo for quatrocentos e oitenta mil reis por ano [...]»⁸⁷.

Reputação fonte de confiança

Todas estas relações foram determinantes de diferentes maneiras para os seus negócios, seja por criarem a estrutura através da qual eles se realizavam, seja por representarem o acesso aos favores e à proteção do poder político e à informação de Estado, que podia ser decisiva no aproveitamento das melhores oportunidades. No entanto, como já dissemos, a criação da reputação, parece-nos o fator decisivo para a obtenção de uma posição favorável nas redes do negócio.

Se a reputação assenta sobre a informação que existe em comportamentos passados, claramente Fernandes Bandeira fazia questão que se soubesse publicamente, seja a nível nacional, como internacional, da sua capacidade na gestão dos negócios, e do seu acesso ao conjunto de pessoas de poder, que acima enumeramos. A isto se junta toda a construção de um estatuto social, composto por título, comendas e cargos que obtinha e que em muito contribuíram para a construção de uma reputação comercial, que o colocava entre um dos homens mais importantes do Reino. Nesse sentido seguiu, pois, o percurso natural dos homens de negócios, tal como apontado por Jorge Pedreira⁸⁸. Sendo assim, o primeiro passo que grande parte dos comerciantes portugueses procuravam dar era tornarem-se familiares do Santo Ofício. Com isso podiam comprovar que não havia, no seu corpo, qualquer presença de sangue judeu, garantindo que os seus negócios estavam salvaguardados e ao

⁸⁶ AGS, SSH. 1997.

⁸⁷ ANTT, Feitos Findos, RGT, liv. 357, fl. 49; liv. 365, fl. 118.

⁸⁸ *Vide*, Pedreira, Jorge (1995), *Os Homens...*

abrigo da eventual perseguição pela Inquisição, que se traduzia na prisão e no confisco dos bens. No caso de Bandeira, esta formalidade é cumprida a 10 de fevereiro de 1769 quando passa a ser familiar do Santo Ofício, afastando de vez qualquer possibilidade de ser apontado como cristão-novo.

Num segundo passo, os homens de negócio procuravam obter o hábito de cavaleiro da Ordem de Cristo, distinção simbólica que constituía também o primeiro degrau para a entrada na nobreza e que fazia parte do «sistema de trocas» a que Fernando Dores Costa se refere⁸⁹. Assim, em 26 de outubro de 1773, Bandeira submete um requerimento de habilitação, para dar início ao processo que lhe permitiria entrar na posse do hábito do qual Sua Majestade lhe faz mercê⁹⁰. Na realidade, o que aconteceu é que José António Diniz de Ayala renunciara ao hábito e à tença de 60 mil reis ano a favor de Bandeira. Quer isto dizer que, tal como já tinha referido Fernando Dores Costa⁹¹ a respeito de outro comerciante, o título foi certamente comprado, confirmando depois o Rei a ‘operação’ e atribuindo-lhe o hábito⁹².

Cavaleiro da Ordem de Cristo, tanto o seu percurso comercial como o seu prestígio continuaram a desenvolver-se e, já no reinado seguinte, a 24 de abril de 1780, vem a ser nomeado Deputado da Junta do Comércio⁹³. Aqui tem acesso a uma instituição que toma parte nas decisões relativas ao comércio e à navegação, aos negócios e também aos negociantes, podendo eventualmente influenciar as condições comerciais e políticas a seu favor e igualmente daqueles com quem tinha alianças.

Será a partir dos anos noventa de setecentos, que os serviços prestados à Coroa, sobretudo como financeiro, lhe permitiram continuar a ascender socialmente. Assim, em 1794 foi agraciado com a mercê de Fidalgo Cava-

⁸⁹ «O sistema de trocas entre negociantes e a Coroa parece funcionar, deste modo, com uma certa «regularidade»: os negociantes fornecem créditos e recebem em troca, além das remunerações materiais inerentes a esses créditos, sinais de progressão na hierarquia social». Costa, Fernando Dores (1992), *Crise Financeira...*, p. 447.

⁹⁰ ANTT, Habilitações da Ordem de Cristo, letra J, mç. 57, doc. 5.

⁹¹ Costa, Fernando Dores e Olival, Fernanda (2005), «Elites económicas» in Lains, Pedro e Silva, Álvaro Ferreira da, *História Económica de Portugal: 1700-2000*, vol. 1, Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, pp. 323-343.

⁹² ANTT, Chancelaria de D. José I, liv. 28, fl. 77.

⁹³ ANTT, Junta do Comércio, liv. 119, fl. 189v.

leiro da Casa Real⁹⁴. Em 24 de janeiro de 1795, foi nomeado Comissário da Marinha, acumulando uma importante função na administração económica da Monarquia. Seguidamente, em 13 de junho de 1796, recebeu a mercê que lhe conferia o direito de se intitular Senhor de Porto-Covo⁹⁵. Um ano depois obteve ainda a comenda do Forno de Poço de Cem, na vila de Setúbal, propriedade da Ordem de Santiago. Chegou assim a comendador da dita ordem, uma dignidade bem mais elevada e exclusiva do que a de cavaleiro e que em geral estava reservada às famílias da aristocracia⁹⁶.

Em 28 de maio de 1801, já sob a regência de D. João, é nomeado conselheiro real⁹⁷, tendo sido feito conselheiro honorário da Real Fazenda⁹⁸. Consolidava deste modo o acesso a uma instituição por onde passavam algumas das principais decisões da Coroa em matéria económica e financeira.

Os seus serviços prosseguem e com eles as graças régias característica do «sistema de trocas»⁹⁹, com a Coroa. Em 9 de dezembro de 1802, recebe nova mercê, desta vez de um posto de prestígio, o de Alcaide-mor de Vila Nova de Mil Fontes¹⁰⁰.

Como corolário de todo este percurso, em 12 de fevereiro de 1805¹⁰¹, D. João, Príncipe Regente, faz-lhe a mercê do título de Barão de Porto-Covo da Bandeira, passando-lhe Carta do mesmo título em 27 de agosto do mesmo ano¹⁰². Jacinto Fernandes Bandeira torna-se assim o primeiro homem de negócios e capitalista, em pleno exercício dessas ocupações, a receber uma titulação, em resultado, sobretudo, dos serviços prestados a nível financeiro.

Ainda antes de concluir parece-nos determinante elucidar com um exemplo concreto, a importância da reputação e o papel que ela teve na obtenção do empréstimo de 13 milhões de florins para a Coroa portuguesa. Cerca de

⁹⁴ ANTT, Mordomia da Casa Real, liv. 6, fl. 90

⁹⁵ ANTT, Registo Geral de Mercês, Mercês de D. Maria I, liv. 28, fl. 110.

⁹⁶ *Idem, ibidem*, fl. 229v.

⁹⁷ ANTT, Chancelaria de D. Maria I, liv. 65, fl. 29.

⁹⁸ *Idem, ibidem*, fl. 137.

⁹⁹ Costa, Fernando Dores (1992), *Crise Financeira...*, p. 447.

¹⁰⁰ ANTT, Chancelaria de D. Maria I, liv. 67, fl. 199 e 317.

¹⁰¹ *Idem, ibidem*, liv. 76, fl. 96.

¹⁰² ANTT, Chancelaria de D. João VI, liv. 1, fl. 288.

1801, as pressões dos franceses sobre a Coroa de Portugal para que se tomasse um partido relativamente às suas alianças, obrigavam a que esta pagasse a manutenção da neutralidade, exigindo quantias astronómicas. Nesse sentido, não tendo o tesouro real tais verbas, foi necessário recorrer a um empréstimo internacional para satisfazer essas mesmas exigências. Jacinto Fernandes Bandeira e Joaquim Pedro Quintela, abordam os Banqueiros Hope, de Amesterdão e Baring de Londres, na tentativa de serem estes a fornecer o dinheiro à Coroa portuguesa. Os primeiros contatos são gorados, mas em 1801, os banqueiros, associados entre si, procuram chegar ao contato com a Coroa através de John Stanley, o guarda-livros de Bandeira, como já referimos. Ou seja, os banqueiros sabiam que o intermediário da Coroa era Jacinto, estando apenas interessados em negociar com ele, tomando-o como garante do pagamento que a Coroa lhes deveria fazer. Foi certamente pelo seu renome internacional que se conseguiu obter este empréstimo, tendo sido a sua reputação, não só junto da Coroa, mas também dos comerciantes internacionais chave para o sucesso desse processo.

Conclusão

O principal objetivo do nosso trabalho consistiu na avaliação da importância das redes sociais em que Jacinto Fernandes Bandeira se integrou ou que ele próprio construiu, não só para a criação de uma grande casa comercial, mas também para a excepcional ascensão social de um comerciante. O seu contributo residirá na análise da composição dessas redes, que não se resumem a uma esfera estritamente mercantil, e na comprovação da sua eficácia, no caso de um dos maiores homens de negócio portugueses do último quartel do século XVIII, que poderá ter alguma relevância para compreendermos o funcionamento do Império.

Ao tomarmos como objeto de estudo este grande comerciante da praça de Lisboa, não pretendemos construir uma biografia pessoal, mas sim tomar dessa biografia o que é relevante para a biografia da sua carreira comercial, através da reconstrução dos seus negócios, para a sua promoção no seio do corpo mercantil de Lisboa e na sociedade portuguesa do tempo. Na reconsti-

tuição desse percurso de sucesso, procuramos identificar aqueles que, de uma forma ou de outra, para ele contribuíram, sendo familiares, amigos, conterrâneos ou meros conhecimentos, sócios, parceiros, pares ou dependentes, todos eles formando uma teia flexível que estendeu à escala global.

Tal como tantos outros minhotos, Jacinto Fernandes Bandeira consegue sair do Minho e vir para Lisboa, devido às suas redes de compadrio e familiaridade alargada que se enquadram naquilo a que podemos chamar de rede *ego*, tal como define Granovetter. Será na capital do Império que entra nas lides do comércio, mais uma vez em consequência dessas ligações, pois é na Casa Comercial do seu parente que aprende o ofício de comerciante e entra em sociedade com ele. É também aí que firma as suas amizades, começando a construir as suas redes *alter*, e tomando consciência da importância de ter uma teia alargada de contatos. Sem sombra de dúvida que a amizade que constrói com José Alves Bandeira, se torna determinante pois, foi pela sua mão que teve acesso, por um lado aos contratos de monopólio régio, como das baleias, sal e tabaco para Espanha, que lhe permitem acumular capital económico, para mais tarde se dedicar ao empréstimo de dinheiro à Coroa; e por outro foi Alves Bandeira que lhe abriu as portas da elite comercial portuguesa, de onde se destaca a amizade que se constrói com Quintela. Mas no que toca ao capital social, não podemos deixar de referir o conjunto de outros homens de negócio que se mantêm na esfera de Fernandes Bandeira, por influência de Alves Bandeira, nomeadamente os diferentes procuradores com que renova consecutivamente diferentes contratos.

Mas as suas redes não se limitavam apenas ao Império, era preciso, pois, estender as suas relações, no sentido de dinamizar os negócios e fazer sair os produtos do Reino, bem como obter crédito para fazer girar os negócios dentro do espaço colonial português. Assim Bandeira vai estender as suas redes ao estrangeiro, agindo como intermediário entre o espaço imperial português e as outras nações europeias, ficando muito patente este seu papel, quando assume o papel de mediador para a obtenção do empréstimo para a Coroa junto da Casa Hope e da Casa Baring.

Muitas destas relações foram por nós observadas em procurações que Jacinto Fernandes Bandeira passava a outros, ou que estes lhe passavam a eles. Isto acontecia sobretudo para negócios de longa distância, o que se

prende com as questões relativas à agência. Nesse sentido fica claro que estas serviam para atenuar a desconfiança, ou controlar os possíveis comportamentos desviantes que aquele representante pudesse ter aquando da posse dos poderes conferidos. No entanto, para que esses documentos pudessem existir a escolha do procurador atentaria claramente a critérios de confiança sobretudo assentes na reputação, ou seja, nos comportamentos passados, ficando isso claro quando Fernandes Bandeira recorre aos procuradores a quem já tinha recorrido Alves Bandeira.

Assim aproximamo-nos de Francesca Trivellato quando esta afirma que as escolhas destes homens não são meramente racionais como quer fazer crer a Escola Institucionalista, mas que há um misto de fatores combinados, como a disciplina de grupo, obrigações contratuais, normas costumeiras, proteção política e convenções discursivas, que regulam essas relações.¹⁰³

¹⁰³ Trivellato, Francesca (2009), *The Familiarity...*, p. 16.

(Página deixada propositadamente em branco)