

Comunicação: A relação entre estabilidade e diversidade no pequeno comércio mineiro Camargos: (1718-1755)¹

Flávio Rocha Puff

A opção por uma determinada atividade econômica sempre esteve ligada à busca de um meio para assegurar uma vida mais estável. Porém, a atividade comercial na América portuguesa mostrou ser uma das mais instáveis para seus agentes. Tal ocorrência se dava principalmente devido aos seguintes fatores: mercado restrito e especulativo, flutuação dos preços e colheitas irregulares². Todavia os homens de negócio mais abastados sofriam menos com esses obstáculos oferecidos pelo mercado colonial, apesar de não estarem livres de possíveis crises.³

Dessa forma, podemos concluir que quanto mais se desce na hierarquia dos agentes comerciais coloniais, maiores são os índices de instabilidade? A princípio essa seria a resposta mais evidente, uma vez que, a busca de melhores condições de vida forçava os indivíduos na colônia a migrarem. O que no caso dos ricos ocorria em menor frequência.

*“O homem de posses, independentemente de sua origem étnica se fixava mais em um determinado lugar. O contrário dos pobres que viviam como nômades, em busca da sobrevivência”.*⁴

A instabilidade dos pobres há de se agregar vários fatores, como a limitação do mercado colonial, a qual era generalizada, porém mais sentida nesse extrato social. O baixo fluxo monetário, ou melhor, a concentração de moeda nas mãos da elite mercantil colonial. Em decorrência disso, eram empurrados para o mercado de crédito em situação de inferioridade, o que vetava a sua ascensão para camadas superiores da estrutura mercantil⁵. Todavia, dentro das restrições que lhe eram impostas, os pobres que se envolviam com o comércio conseguiram por muitas vezes driblar tais dificuldades e manter-se por longos períodos como proprietários de casas de comércio.

Portanto, tentaremos mostrar nessa comunicação os níveis de estabilidade registrados pelos pequenos comerciantes de Camargos. Buscando destacar o

comportamento, relativo ao período em que se mantiveram como agentes comerciais, dos seguimentos masculinos, femininos, livres, forros e escravos. Por fim procuraremos estabelecer uma relação entre a estabilidade e diversidade de atividades dos pequenos comerciantes para remontarmos uma possível hierarquia desses agentes.

Os pequenos comerciantes mineiros do século XVIII estavam em sua maioria enquadrados nas classes mais baixas da sociedade. Reafirmando o que diz Faria, os pobres enfrentavam grandes dificuldades para sobreviverem em uma economia que lhes impedia de ascender socialmente⁶. O comércio apesar de ser uma das poucas oportunidades destes de conseguirem meios de acumular riquezas, quase sempre foi apenas mais uma frustração destas pessoas. Uma vez que o lucro obtido nas negociações da base do comércio era reduzido, ao contrario das grandes transações, as quais deixavam para seus agentes enormes vantagens.⁷ Dessa forma, o fraco rendimento, aliado a pouca movimentação financeira em Minas Gerais, fruto do baixo fluxo monetário nas classes mais pobres, colocava os pequenos comerciantes em uma situação delicada. Tais ocorrências levavam muitas vezes os micro-agentes comerciais a não perdurarem mais de um ano em seus empreendimentos.

Para análise dos níveis de estabilidade entre os pequenos comerciantes fizemos uma divisão por grupos de frequência de registros de almotaxaria. O primeiro e o segundo grupo de comerciantes consideramos como sendo aqueles que permaneceram por um ano com a casa de comércio aberta. O terceiro de um a dois anos, o quarto de dois a quatro anos, o quinto mais de quatro a seis anos, o sexto de 7 a 9 anos, e o último com mais de dez anos. Com respeito ao tipo de agente comercial que esta fonte apresenta, estão os donos de venda de molhados fixo e volante e de lojas de fazenda seca.

O principal dado que nos chama atenção é a grande quantidade de indivíduos que aparecem em apenas um registro. Os 96 comerciantes que aparecem em apenas uma ocasião nos registros de almotaxaria representam 36,5 % da soma total. E se tomarmos os que se encontram em até cinco vezes (77 comerciantes, o que corresponde a 29,3% do

total), temos um montante de 173 (65,8 %), de agentes comerciais que mantem-se por apenas um ano à frente da atividade.

Uma outra questão interessante é relativo à concentração de registros em um pequeno grupo de comerciantes. Nos registros de almotaçaria 10% dos comerciantes (26) que constam com maior frequência, concentram 48% dos registros (936). Tal concentração é destacada também por Fragoso quando da análise das consignações das embarcações da praça do Rio de Janeiro com várias regiões do Império. Porém o autor mostra que no montante das consignações das embarcações predominava aqueles comerciantes que apareciam apenas uma vez, o que aponta uma lógica inversa das apontadas nos registros de almotaçaria. Esses dados demonstram um caráter especulativo maior entre os agentes envolvidos em transações financeiras de maior vulto⁸. A concentração nos registros do pequeno comércio indica também uma evidente hierarquização.

De qualquer forma, os índices de instabilidade apresentados pelo pequeno comércio são significativos. A idéia de que por se tratarem da maioria dos registros de estabelecimentos fixos teríamos uma maior frequência dos comerciantes não se comprova. Comparando os números de estabilidade apresentados por Fragoso para os comerciantes envolvidos com o grande comércio surpreendentemente encontramos percentuais que indicam relativa semelhança nas frequências dos comerciantes⁹.

3.1.2- ESTABILIDADE ENTRE OS DIFERENTES GÊNEROS E CONDIÇÕES SOCIAIS.

Para complementação da análise sobre o período de permanência de um comerciante à frente de um determinado ramo comercial, torna-se imprescindível compreendermos como se deu a participação de homens, mulheres, livres, forros e escravos, no que tange a este aspecto. Para tanto, iniciaremos nossa análise destacando a relação entre estabilidade e sexo. O primeiro ponto a destacar é a semelhança da porcentagem de homens e mulheres que aparecem apenas uma vez nos registros de almotaçaria. Todavia, ao observarmos por sexo o grupo dos comerciantes que comparecem apenas uma vez nos Almotaçarias, só que de forma individualizada, nota-se que os homens eram mais constantes do que as mulheres, aproximadamente 12%.

Mas, o que mais chama-nos atenção nestes registros, são os anos que se seguem aos primeiros registros. O fato é o crescimento da presença das mulheres a partir daí. Do grupo das pessoas que registraram de duas a cinco vezes almotaçarias, as mulheres encontram-se com um percentual de estabilidade superior a 10% sobre os homens. No subsequente, os homens são mais instáveis 6%, no agrupamento de onze a vinte registros. Além das comerciantes do sexo feminino terem um grau de estabilidade maior que 7%, elas ainda são superiores em quantidade de agentes. Nos agrupamentos posteriores a proporção é bem próxima, com pequena predominância dos homens.

Então diante destas informações como explicar tal estabilidade feminina ou mesmo a instabilidade masculina? Acreditamos que tal resposta esteja na capacidade de diversificação, que no caso dos homens foi bem maior. As mulheres envolvidas com a atividade comercial eram quase que em sua totalidade de origem humilde, e acompanhando a lógica do mercado colonial quanto mais pobre fosse o comerciante, menor seria sua capacidade de diversificar e conseqüentemente de especular. Assim sendo, em uma economia restrita como era a de Minas Gerais no século XVIII, o comércio de molhados tornava-se uma das poucas oportunidades que tinham as mulheres de atuarem ativamente. Como a venda de molhados não exigia grandes investimentos, tal ocorrência permitia-lhes insistirem por mais tempo no comércio, mesmo que as vendas não tivessem dando o lucro esperado. Dessa forma, elas dedicavam-se com maior empenho na atividade comercial, através da venda de produtos diversos seja na venda estabelecida, seja na volante.¹⁰

Quanto à estabilidade entre as diferentes condições sociais como era de se esperar¹¹, esta guarda quase sempre, uma relação aproximada com a variação do sexo dos comerciantes, salvo em algumas circunstâncias. O comerciante do sexo masculino era em sua imensa maioria livre, enquanto as mulheres eram forras ou escravas. No primeiro grupo de freqüência (os que aparecem apenas em 1 registros) podemos perceber que a diferença do percentual dos homens para as mulheres e dos livres para os forros e escravos, que aparecem em apenas um registro, é mínima, variando em torno de 2%. No segundo grupo (de 2 a 5 registros), porém, podemos notar uma pequena discrepância dessa relação, os

números de livres e escravos acompanham a mesma tendência que a dos homens no caso dos livres e das mulheres no outro. Porém, os forros demonstram aí serem percentualmente inferiores aos números dados no caso das mulheres. Esse ocorrido aponta duas inclinações: a primeira é a dos escravos terem níveis de estabilidade diferenciados dos forros, talvez isso se explique pela dependência a que estavam sujeitos, tendo que mudar de atividade assim que seu proprietário desejasse; a segunda é da maior estabilidade dos forros nos graus médios e altos da escala de frequência.

Nos níveis de frequência posteriores, o terceiro grupo (de 6 a 10 registros) confirma o quadro apresentado no segundo com os livres e homens com percentuais parecidíssimos, escravos e mulheres idem, e os forros discrepando em 3% a menos do que as mulheres. Do quarto grau de frequência em diante (mais de 10 registros) os forros predominam como mais estáveis que livres e escravos.

A longevidade do seguimento forro fica muito bem exemplificado na forra Tereza de Souza Meireles¹². A prática de comercializar molhados vinha desde o cativo, quando era propriedade de Manoel de Souza Meireles. Esta ex-escrava abandonou a condição de cativa, porém, manteve-se na mesma localidade exercendo a atividade que, possivelmente, lhe dera condições de se alforriar. Tal ocorrência ao nosso ver denota, uma estratégia individual dessa vendeira, que uma vez estabelecida comercialmente nessas localidades não arriscaria começar do zero, longe do lugar onde se relacionava comercialmente desde tempos remotos. Além de ser um bom exemplo do alto grau de perseverança desse seguimento social à frente do pequeno comércio.

HIERARQUIA NO PEQUENO COMÉRCIO CAMARGOS (1718-1755)

*“Porque é certo que nunca houve um país, em qualquer época que fosse onde os mercadores se encontrassem num único nível, iguais entre si e como que intercambiáveis”.*¹³

Essa diferenciação que prega Braudel esteve presente em todos os níveis dos agentes mercantilistas coloniais. Do pequeno comércio varejista das vendas e lojas, até o grande comércio das embarcações de escravos e mercadorias em geral, encontraremos

grupos de comerciantes que sobressaíam aos demais. O principal mecanismo de afirmação dessa hierarquia fora sem dúvida o mercado de crédito. Através do controle da liquidez monetária os comerciantes de maior envergadura mantinham com seus inferiores relações calcadas na submissão, uma vez que o financiamento era a única forma de abrir ou, mesmo expandir um negócio¹⁴. Com isso, temos na classe mercantil a reprodução do modelo excludente com reduzidíssima mobilidade, ou seja, para um dono de venda de molhados estaria praticamente vedada a sua participação nos grandes empreendimentos¹⁵.

Portanto, para fazermos um estudo sobre a hierarquia do pequeno comércio em Camargos, o caminho mais usual seria procurar nos inventários vestígios de endividamento, bens arrolados e outros sinais de riqueza dos comerciantes identificados nos registros de Almotaxaria e Coimas e Fianças. Todavia, não havendo tempo hábil nesta pesquisa para que tal procedimento fosse executado, buscamos em outros aspectos os sinais de uma diferenciação existente entre os agentes mercantis da localidade estudada. Tais aspectos são a capacidade de diversificação, isto é, quanto maiores forem as áreas de atuação maior será a capacidade acumulativa do comerciante e a estabilidade.

Então faremos a divisão dos grupos de comerciantes cruzando as informações de estabilidade e reconstituindo assim a hierarquia do comércio de Camargos. Relembrando os segmentos em que foram divididos: o primeiro grupo foram os de donos de vendas de molhados e loja de fazenda seca; o posterior é dos oficiais mecânicos proprietários de vendas ou de lojas; o terceiro grupo são os comerciantes de molhados e proprietários rurais, simultaneamente; e o último é dos que atuaram em mais de duas atividades ao longo da primeira metade do século XVIII.

A divisão desses grupos já nos indica uma possível hierarquia dos comerciantes locais. A presença em um destes já demonstra que o agente fazia parte de uma camada mais abastada, ou seja, diferenciando daqueles que em todo o período apareceram atuando em apenas um ramo. Mas qual entre estes grupos poderia ser indicado como pertencente à elite mercantil local? A princípio acho difícil indicar qual destes sobressaía, porém não

podemos deixar de destacar o quarto grupo devido à capacidade de diversificação que os comerciantes apresentam.

Um aspecto que chama atenção nesse grupo de comerciantes é que todos os presentes têm ligação com o campo. Mas o que contribui para que estes se encontrem entre a elite mercantil local não os garante na elite agrária. Afirmamos isso, pois, dos cinco o que tem maior produção taxada pelo dízimo, é Francisco Monteiro da Silva que pagou no triênio que vai de 1751 a 1754 a quantia de 13 oitavas e meia. Tal soma é a metade da média paga pelos dizimistas da freguesia, e insignificante perto dos maiores valores pagos (300, 128 e 100 oitavas). A pequena quantia paga por estes comerciantes por suas produções agrárias, aliadas ao dado de que todos tinham venda de molhados indica que a produção que destinava-se ao mercado, provavelmente era comercializada nas suas vendas de molhados. Essa tendência marcou também os demais pequenos comerciantes ligados ao campo, salvo algumas exceções como Amaro Pires, pagador de 45 oitavas, Manoel de Meireles e Manoel de Miranda, 55 oitavas.

Apesar de reconhecermos que o grupo dos pequenos comerciantes que tinham maior capacidade de diversificar estão entre os principais agentes comerciais das duas localidades, não podemos deixar de destacar um outro grupo que são os oficiais mecânicos envolvidos com a atividade comercial. O grupo de alfaiates se destaca por atuar tanto como donos de vendas de molhados como nas lojas de fazenda seca, sendo que no último estabelecimento com mais ênfase. Daniela Barreto afirma que os oficiais mecânicos, principalmente os ligados à área de vestuário, que possuíam estabelecimentos comerciais levavam grande vantagem sobre os demais comerciantes, primeiro por adquirirem a matéria prima em melhores condições e segundo por deterem o controle dos meios de produção¹⁶. Outra característica dos oficiais mecânicos que enfatiza Barreto era a necessidade destes de se estabelecer.¹⁷

Acompanhando o quadro apresentado por Barreto, o grupo de comerciantes-oficiais mecânicos de Camargos apresenta-se com bons índices de estabilidade e de diversificação de atividades. Os exemplos de oficiais bem sucedidos são os dos alfaiates Manoel da Costa

Gião, José do Couto Cruz, João Rodrigues Peixoto da Costa, João Ferreira Braga. Entre os sapateiros, Pantaleão Coelho e Francisco Monteiro da Silva.

Em contraposição a estes comerciantes da elite mercantil local estão os situados na base desse pequeno comércio. Esses compunham a maior fatia dos agentes identificados nos registros pesquisados. Indivíduos que viviam do comércio de molhados, e encontravam-se normalmente em situação financeira precária, com poucos recursos para se manterem por mais tempo com o estabelecimento aberto devido à vulnerabilidade à qual estavam sujeitos. Em sua maioria esses agentes comerciais eram mulheres, forras ou escravas, o que não quer dizer que boa parte dos homens e dos livres não se enquadrasse em tal grupo. O pequeno comércio em Minas Gerais setecentista foi atividade essencialmente realizada pelos extratos mais pobres.¹⁸ A saída dessa condição era o objetivo maior das pessoas que se envolviam em tal atividade, porém, o sonho da maior parte destes era frustrado já no primeiro ano pelas limitações que citamos acima.

NOTAS

¹ Flavio Rocha Puff. Mestrando no programa de pós graduação em História da Universidade Federal de Juiz de Fora, sob orientação da Prof. Dra. Carla Maria Carvalho de Almeida.

² FRAGOSO, João Luís R. Homens de grossa ventura: acumulação e hierarquia na praça do Rio de Janeiro (1790-1830) . Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1998. p. 211.

³ *Ibidem* op. cit. p. 216.

⁴ FARIA, Sheila de Castro. A colônia em movimento: fortuna e família no cotidiano colonial. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1998. p. 102.

⁵ FRAGOSO, João Luís R. op. cit. 246.

⁶ FARIA, Sheila de Castro. op. cit. 102.

⁷ BRAUDEL, Fernand. O jogo das trocas. São Paulo: Martins Fontes, 1996 p. 357 e p. 405.

⁸ FRAGOSO, João Luís R. op. cit. p. 193.

⁹ Ver: FRAGOSO, João Luís R. op. cit. p. 188 e 192. Tabela 13.1.

¹⁰ FIGUEIREDO, Luciano Raposo de Almeida. O avesso da memória: cotidiano e trabalho da mulher em Minas Gerais no século XVIII. Rio de Janeiro: José Olympio, 1993. p. 54 e 56.

¹¹ Sobre a relação entre o sexo e a condição social dos comerciantes de Camargos ver o tópico 2.1 dessa monografia.

¹² Fontes AHCMM, Regitro de Almotaxaria código 682 f. 25, código 702 f. 71v

¹³ BRAUDEL, Fernand. op. cit. p. 331.

¹⁴ FRAGOSO, João L. R & FLORENTINO, Manolo Garcia. O arcaísmo como projeto. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001. p. 204

¹⁵ SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. Na curva do tempo, na encruzilhada da história: Hierarquização social e estratégias de classe na produção da exclusão (Rio de Janeiro c. 1650-1750). Niterói, 2000. (tese de doutoramento) p. 211.

¹⁶ BARRETO, Daniela Santos. A qualidade do artesão: contribuição ao estudo da estrutura social e mercado interno na cidade do Rio de Janeiro, c.1690-c. 1750. Rio de Janeiro:UFRJ, 2002. (dissertação de mestrado) p. 121.

¹⁷ *Ibidem* op. cit. 121.

¹⁸ FIGUEIREDO, Luciano Raposo de Almeida. op. cit. p. 33.