

première moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle, où les autorités coloniales étaient aussi les élites financières, l'alliance politique entre Européens relevait plus des logiques communautaires régionales que de l'affirmation des nations européennes en Asie.

Les ambitions expansionnistes de Dupleix portent sans nul doute une part de responsabilité dans l'échec final d'une alliance luso-française en Inde. Le marquis de Távora résumait la situation immédiate dans une lettre au roi en date du 12 janvier 1752, et dans laquelle il affirmait que Dupleix était uniquement intéressé par la conquête de l'Inde.<sup>44</sup>

Mais le marquis d'Alorna, homme d'expérience, expliquait beaucoup plus finement en 1744 les raisons qui obligeaient les Français à faire appel aux Portugais en Inde : ils y étaient moins puissants que les Anglais.<sup>45</sup> L'erreur politique de Dupleix fut de ne pas avoir choisi d'investir sur une véritable alliance de nations catholiques, alors que ces dernières avaient finalement une capacité d'action militaire équivalente à cette époque. Il lui préféra le modèle expansionniste indien fondé sur le schéma vertical de la capacité de domination d'une multitude de petites principautés tributaires. Mais ce modèle supposait un investissement massif, que la Compagnie française n'accepta jamais de lui accorder.

La *East India Company*, après avoir annexé le riche Bengale dans les années 1780, lequel allait lui proportionner les revenus adéquats, mit en pratique le plan de Dupleix, avec succès. L'Inde Portugaise passa sous sa protection imposée dès 1799.

<sup>44</sup> P. S. Pissurlencar, S. Kakodkar (translated by), *The Portuguese and the Marathas*, Bombay, State Board for Literature and Culture, 1975, p. 480.

<sup>45</sup> J. F. J. Biker, *Colecção de Tratados*, Vol. VI, pp. 328 et 329.

## A DINÂMICA DO COMÉRCIO INDO-BRASILEIRO: TÊXTEIS, METAIS PRECIOSOS E OUTRAS TROCAS COMERCIAIS (1808-1820)

LUÍS FREDERICO DIAS ANTUNES\*

O estudo do comércio de têxteis, metais preciosos e outros produtos entre a Índia e o Brasil constitui, no início do século XIX, uma tarefa cuja importância para a história da Índia e das suas relações com o Brasil vem despertando cada vez maior atenção.

As inúmeras referências existentes nas fontes luso-brasileiras a «panos de negro» e a uma enorme diversidade de tecidos mais ou menos sofisticados, após a transferência da corte para o Brasil, tornaram o estudo do comércio de têxteis asiáticos numa matéria incontornável para o conhecimento das relações económicas e sociais entre Goa e o Rio de Janeiro. De igual modo, é importante conhecer a forma como se ajustavam as contas, os meios de pagamento e o papel das comunidades mercantis em todo o processo. São estes aspectos, da influência e das relações indo-brasileiras os principais objectos deste artigo.

### 1. Têxteis e metais preciosos: novos vínculos no comércio indo-brasileiro

O desenvolvimento do comércio externo português no último quartel do século XVIII até à partida do Rei e da corte para o Brasil, em 1807, deveu-se essencialmente ao regime de exclusivo comercial que reservava aos mercadores da metrópole o comércio com os domínios ultramarinos. Sob a égide desse regime, Portugal exerceu um papel relativamente importante de entreposto de redistribuição de produtos coloniais para a Europa, e de reexportação de produtos industriais e agrícolas europeus para o mercado brasileiro.

\* Instituto de Investigação Científica e Tropical.

A situação alterou-se profundamente a partir dos eventos ocorridos nos anos de 1808 e 1810, isto é, com a instalação da família Real no Rio de Janeiro, a abertura dos portos brasileiros aos navios estrangeiros e a celebração dos tratados de amizade e comércio com a Grã-Bretanha. A partir desses acontecimentos o peso e o impulso do comércio colonial na economia portuguesa teriam entrado em fase de retração, até atingir o «colapso», contribuindo, assim, decisivamente para que o erário público atravessasse um «período de vacas magras», denominações usadas por Valentim Alexandre em diferentes obras.<sup>1</sup>

Ainda assim, e não querendo refutar essas classificações, talvez essa «magreza», no que concerne apenas às trocas comerciais com a Ásia, possa ser parcialmente explicada se se tiver em conta que, no quadro da abertura dos portos brasileiros, as reexportações de produtos asiáticos para os portos da América portuguesa, realizadas através de Lisboa, foram em grande parte substituídas pelo comércio directo entre o Brasil e o espaço Índico.

Como afirmámos em outro trabalho,<sup>2</sup> o valor total dos têxteis indianos exportados para o Brasil, registado nos *Mapas de Importação e Exportação de Goa* para os anos de 1809 a 1819, conservados no Arquivo Nacional do Rio de Janeiro, girou em torno de 8 mil e 400 contos de reis (8:400:000\$000 réis). Essa quantia era enorme, sobretudo se tivermos em consideração que o total do ouro e da prata brasileira enviado para Goa no mesmo período, para saldar a factura dos têxteis, foi de apenas 660 contos de réis (600.000\$000).<sup>3</sup> Ou seja, nas transacções entre Goa e o Rio de Janeiro o valor do ouro e da prata apenas cobria cerca de 1/13 dos têxteis indianos.

Como explicar o grande desequilíbrio nas trocas comerciais entre Goa e o Rio de Janeiro registado nos Mapas? Será que ele foi assim tão expressivo, ou que correspondeu mesmo à realidade?

Esta é, por enquanto, uma questão de difícil resolução no quadro estrito da desordenada e confusa contabilidade colonial portuguesa, dado que existem muitas variáveis económicas a ter em consideração.

Para se entender a dinâmica do comércio indo-brasileiro convém atentar para diversos aspectos que passamos a enunciar:

– as características particulares da organização dos negócios no Índico, nomeadamente, a complexidade do apresto e provimento dos navios e a dificul-

<sup>1</sup> Valentim Alexandre, «Um momento crucial do desenvolvimento português: efeitos económicos da perda do Império brasileiro», in *Ler História* 7, pp. 22-40; idem, «O Império», in Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva (org.), *História Económica de Portugal 1700-2000*, vol. II, O Século XIX, Lisboa, ICS, 2005, p. 358.

<sup>2</sup> Luís F. D. Antunes, «Têxteis e metais preciosos: novos vínculos do comércio indo-brasileiro (1808-1820)», in João Fragoso, Maria Fernanda Bicalho e Maria de Fátima Gouvêa (org.), *O Antigo Regime nos Trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2001, p. 396.

<sup>3</sup> ANRJ, *Junta do Comércio*, «Mapas de importação e exportação da capitania de Goa. 1809-1819», cx. 448, pcts 1 e 2.

dade em reunir suficientes recursos financeiros para fazer face às exigências das viagens de comércio da rota do Cabo;

– a cultura e a experiência comercial dos intervenientes no comércio asiático;

– e, finalmente, a complexidade dos laços políticos, económicos e sociais, muitos dos quais de cariz familiar, que historicamente ligavam Portugal, o Brasil e a Índia.

### 1.1. A organização dos negócios na Índia

As exigências na organização das viagens de comércio com o Índico eram de certa forma semelhantes tanto para os grandes comerciantes que actuavam a partir da metrópole, como para os que o faziam desde o Brasil.

Em ambos os casos, esses negociantes sabiam que o comércio transoceânico de longa distância os obrigava a investimentos financeiros elevados e que as viagens estavam sujeitas a grandes riscos, mas também sabiam que estes empreendimentos eram os que lhes poderiam proporcionar lucros extraordinários. O enorme volume do investimento inicial, a irregularidade e a demora das viagens, as vicissitudes dos negócios no Oriente e o elevado risco, foram as principais razões que historicamente explicam porque apenas a elite mercantil, uma pequena fracção das comunidades mercantis mais abastadas na metrópole e no Brasil, teve capacidade para participar no comércio ultramarino de longa distância.<sup>4</sup>

Neste contexto o termo elite mercantil não surge como uma mera designação. À elite mercantil pertenciam os grandes negociantes, aqueles que possuíam capitais próprios e que actuavam na esfera da circulação de mercadorias com valor de troca, no abastecimento, no financiamento e no investimento em negócios considerados determinantes para o domínio de áreas estratégicas da economia, nomeadamente, o tráfico de escravos e a possibilidade de interferir no fornecimento de mão-de-obra. A complexidade e diversidade das transacções comerciais constituíram traços específicos destes «negociantes de grosso trato». Fundaram casas bancárias que recebiam fundos e os aplicavam em operações de crédito e financeiras; criaram companhias de seguros, cujas apólices indemnizavam prejuízos involuntários, por exemplo, na perda de navios ou no extravio de mercadorias; e, nessa condição, alcançaram os lugares de topo na sociedade exercendo influência nos destinos económicos e políticos.

<sup>4</sup> Jorge Pedreira, *Os Homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, Reprodução e Identificação de um grupo social*, Lisboa, UNL, FCSH, dissertação de doutoramento, pp. 125-191; Leonor Freire Costa, *Império e Grupos Mercantis. Entre o Oriente e o Atlântico (século XVIII)*, Lisboa, Livros Horizonte, 2002, pp. 17-41; João Luís Fragoso, *Homens de grossa ventura: acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro (1790-1830)*, Rio de Janeiro, Arquivo Nacional, 1992, p. 179.

Na realidade, para que os negociantes conseguissem aprontar um navio mercantil, era necessário, entre outros aspectos, reunir capitais nacionais e estabelecer uma rede de financiamentos estrangeiros, o que os obrigava a transformarem-se em empresas «pré-bancárias» e a criarem um sistema bancário e segurador, como sucedeu, no caso brasileiro, em 1808.

Como facilmente se percebe muitas vezes sobrava pouco dinheiro para adquirir os têxteis indianos e outras mercadorias asiáticas, razão pela qual os comerciantes eram obrigados a postergar os reembolsos em dívida e a tomar dinheiro a risco, condições que conduziam inevitavelmente ao pagamento de juros muito elevados e ao aumento das despesas com a empreendimento. Nestas circunstâncias, era quase impossível aos armadores e mercadores aprontarem e repartirem as suas mercadorias por mais que um navio. Estes agentes comerciais procuravam concentrar o investimento e a carga num navio, de modo a baixar drasticamente os custos das viagens, sabendo, no entanto, que esta opção aumentava as probabilidades de sofrerem pesados prejuízos, em caso de insucesso do negócio ou perda do navio.

Na maior parte dos casos, os grandes negociantes portugueses e brasileiros faziam-se valer de correspondentes e procuradores que acompanhavam as suas próprias mercadorias e tratavam dos negócios nos diversos portos da Índia, de modo a que tudo ficasse resolvido nessa mesma viagem.<sup>5</sup>

Por outro lado, temos que ter presente a forte concorrência que os comerciantes portugueses e brasileiros enfrentavam nos mercados asiáticos, onde os interesses das empresas indianas de carácter familiar e a presença das grandes companhias monopolistas europeias, se faziam sentir de forma bastante acentuada.

A conjugação de todos estes factores acabou por determinar uma certa «selecção natural» no seio da comunidade mercantil, até aí muito dependente da protecção do estado.

Ao que sabemos, no período compreendido entre 1791 e 1807, o movimento de embarcações no Rio de Janeiro cresceu em ritmo e volume de mercadorias, passando o número de saídas de navios do porto de 628 para 685, enquanto que, no ano de 1792, tinham entrado apenas 284, contra 467 que deixaram a barra.<sup>6</sup>

Após a abertura dos portos brasileiros ao comércio internacional e a transferência da sede de governo de Lisboa para o Rio de Janeiro, ocorridas em 1808, e depois do fim do conflito e da guerra europeia, em 1814, a presença de navios mercantes no porto carioca foi ainda mais visível, especialmente no que respeita aos que navegavam para a Ásia, uma vez que anteriormente esse tráfico era

<sup>5</sup> Jorge Pedreira, *Os Homens...*, pp. 337-338.

<sup>6</sup> Théó Lobarinhas, «A construção da autonomia: o Corpo de Comercio do Rio de Janeiro», disponível em [www.abphe.org.br/congresso2003/Textos/Abphe\\_2003\\_94.pdf](http://www.abphe.org.br/congresso2003/Textos/Abphe_2003_94.pdf) *apud*, Corcino Meireiros dos Santos, *O Rio de Janeiro e a conjuntura Atlântica*, Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1993, p. 82.

bastante diminuto. A partir de 1808 inaugura-se, de forma regular, uma carreira de viagens mercantis directas entre o Rio de Janeiro e a Índia. No entanto, embora o número de navios que partiam e chegavam do Bengala, Goa, Bombaim e Macau, fosse muito inferior ao dos que traficavam no Atlântico ou ao dos que navegavam com mercadorias para a Europa, verificamos que o acréscimo de navios oriundos do oriente, carregados com têxteis indianos e outras mercadorias asiáticas, contribuiu para transformar cada vez mais o porto do Rio de Janeiro num pólo dinamizador do tráfico de escravos e do comércio interno de cabotagem.

Por outro lado, o comércio brasileiro na Índia contribuiu para aumentar os réditos aduaneiros de Damão e de Goa e ajudou à dinamização do comércio interno e à ressurgência económica do Estado da Índia, como, aliás, se pode constatar pelos desdobramentos dos Mapas de Importação e Exportação, relativos ao comércio de Goa com outras partes da Índia.<sup>7</sup>

### 1.2. *A cultura e a experiência profissional da elite mercantil: algumas notas*

O segundo aspecto que gostaríamos de realçar, tem que ver com a experiência profissional de todos os agentes em presença. O conhecimento e a perícia nos meandros dos negócios da Índia, embora não sendo características exclusivas desta área geográfica, tornam-se fundamentais, na medida em que o comércio indiano, para além de envolver grandes somas em dinheiro e um enorme volume de mercadorias, obrigava a lidar com intermediários e mercadores com cultura(s), língua(s) e escrita(s) verdadeiramente desconhecidas.

As características próprias dos negócios na Índia, somente equiparada à que se praticava no Extremo oriente, exigia dos agentes implicados um elevado grau de especialização e, simultaneamente, uma cultura e abertura de espírito para lidar com vivências, costumes e experiências profundamente estranhas.

A especificidade do comércio no Índico reflectia-se, por exemplo, ao nível da probidade dos negociantes e na organização das viagens. Aos negociantes privados envolvidos no comércio ultramarino era exigido credibilidade económica e reputação ímpolita na praça, devido às grandes somas de dinheiro transaccionadas, aos pagamentos em numerário, ao reembolso de dívidas de longo prazo e à satisfação de encargos a credores que viviam noutra continente, lançando mão às letras de câmbio ou *hundis*<sup>8</sup> sobre negociantes privados e firmas comer-

<sup>7</sup> Luís F. D. Antunes, «Têxteis e metais preciosos...».

<sup>8</sup> *Hundi* é um termo que deriva do sânscrito *hund* que significa cobrar, colectar, recolher. Os mercadores indianos, portugueses e de outras nacionalidades europeias, residentes em Surrate e Bombaim recorriam frequentemente aos serviços de um «sarrafo» (cambista) que emitia *hundis*, isto é avaliava o dinheiro a transferir. Ou seja, o comerciante fazia um depósito em dinheiro no cambista e em troca obtinha um *hundi* dirigido a um seu agente que trabalhava no local de trans-

ciais indianas e indo-portuguesas no Estado da Índia e no resto da Ásia. Assim, a continuidade dos negócios de longa distância estava assegurada se as informações sobre os agentes e as suas casas comerciais correspondiam ao que deles se impunha.

O recurso às letras de câmbio pelos negociantes privados e firmas comerciais indianas e indo-portuguesas no Estado da Índia e no resto da Ásia foi, em muitos casos, estimulado como forma de consolidar a carteira de clientes e de controlar o mercado. Esta prática de crédito de risco foi bastante utilizada, por exemplo, pelos comerciantes de Surrate e de Bombaim que avalizaram negócios através da aceitação de letras, emprestaram dinheiro com juros altos e prazos prolongados, e venderam à consignação enormes quantidades de têxteis a comerciantes indo-portugueses e brasileiros, de modo a torná-los dependentes do cumprimento das dívidas.<sup>9</sup>

Para os comerciantes indianos, muitos deles hindus, parses e baneanes de Surrate e de Bombaim, era conveniente que a dívida se mantivesse dentro de limites economicamente aceitáveis tendo em vista prosseguir o monopólio comercial. Por vezes, nem mesmo os elevados montantes de crédito de risco e os juros de reembolso difícil ou irrecuperável demoveram os comerciantes indianos de prosseguirem a sua actividade comercial e bancária, porque os eventuais prejuízos estavam previamente calculados. Isso sucedeu frequentemente, por exemplo, com o tráfico de marfim, ouro e escravos, desenvolvido pelos indianos em Moçambique, durante a segunda metade do século XVIII.<sup>10</sup>

Outro aspecto a ter em conta na explicação do desequilíbrio das trocas comerciais entre Goa e o Rio diz respeito ao contrabando, que foi, na virada do século, uma prática generalizada no Brasil e em todo o Império. Os ordenados em atraso (de um ou mais anos) de todos os agentes envolvidos no comércio afrouxavam significativamente a autoridade do Estado que, sem meios, tendia, dentro de certos limites, a permitir e a compreender com alguma bonomia, o contrabando, o dolo e a incúria da administração ultramarina portuguesa. Da mesma forma, a incapacidade de a Coroa recompensar devidamente os serviços dos seus vassallos, nomeadamente através do pagamento pontual de soldos adequados, foi igualmente responsável pela forma, de certo modo permissiva, como encarava o tradicional excesso de carga ilegal transportada nos navios que rumavam em direcção ao Brasil e à Índia, nomeadamente, de tabaco e de metais preciosos.<sup>11</sup>

ferência. O *hundi* era o equivalente a uma *letra de câmbio* e constituía uma ordem de pagamento que se baseava apenas na confiança dos agentes envolvidos.

<sup>9</sup> Leonor Freire Costa, *Império...*, p. 21.

<sup>10</sup> Luís F. D. Antunes, *O Bazar e a Fortaleza em Moçambique: a comunidade baneane do Guzerate e a transformação do comércio afro-asiático (1686-11810)*, Lisboa, FCSH, UNL, dissertação de Doutoramento em História (dact.), 2001, pp. 103-104.

<sup>11</sup> Leonor Freire Costa, *O transporte no Atlântico e a Companhia Geral do Comércio do Brasil (1580-1663)*, Lisboa, CNCDP, 2002, pp. 276-291.

A permanência da corte no Rio de Janeiro com todas as suas consequências políticas, económicas e sociais, originou então uma tal escassez de ouro na Colónia que foi necessário actuar de modo a estancar a fuga do metal precioso, sobretudo para Inglaterra. A escassez de ouro no Brasil foi tão acentuada que a moeda proveniente das colónias espanholas, depois de cunhada com a marca portuguesa, passou a circular legalmente de forma ainda mais intensa, chegando mesmo a ser exportada para a África Oriental e a Índia.

Desde 1808 as exportações de ouro para Portugal vão ser significativamente inferiores. Nesse ano, aliás, não existem registos de saídas de ouro para o Reino, enquanto que para os anos de 1816 a 1820 elas são praticamente insignificantes. Na época de D. João VI, os baixos números da Balança comercial portuguesa e a progressiva perda do papel de entreposto re-exportador de Portugal, fazem sobressair a intensidade da crise e a ineficácia administrativa metropolitana e colonial, nomeadamente «a diversidade de critérios vigentes nas várias alfândegas que, segundo Fátima Bonifácio, dava lugar à sistemática e incontrolável evasão fiscal».<sup>12</sup>

Não dispondo de estimativas do contrabando entre o Brasil e a Índia e não ousando avançar, ainda que sob reserva, como o faz Jobson Arruda, a propósito das relações comerciais entre a Metrópole e o Brasil, que o déficit «seria, não apenas o indício, mas a própria medida do contrabando efectuado, que assim se poderia quantificar indirectamente», limitamo-nos, nesta fase da investigação, a realçar a enorme incidência do fenómeno.<sup>13</sup>

Podemos afirmar com segurança que parte do dinheiro brasileiro não contabilizado nos Mapas seria mais tarde enviado de acordo com o estipulado nas letras de câmbio. A não contabilização das letras de câmbio e o contrabando de metais preciosos e de tabaco parecem poder explicar, pelo menos em parte, o desequilíbrio nas trocas comerciais do Brasil com a Índia, entre 1809 e 1819. Convém, no entanto, salientar que o desequilíbrio situar-se-ia dentro de limites que permitiam prosseguir, sem interrupção, o giro comercial.

### 1.3. Comerciantes de «grosso trato» e os negócios indo-brasileiros: alguns rostos

Encontrando-se o estudo sobre a extensão dos negócios privados efectuados pelos mercadores de «grosso trato» na Ásia numa fase ainda incipiente, optámos por apresentar apenas alguns exemplos de famílias residentes no Rio de Janeiro, em Goa e em Bombaim que mais se distinguiram nesta matéria.

<sup>12</sup> Maria de Fátima Bonifácio, «Comércio externo e política pautal na 1.ª metade do séc. XIX», in *Ler História* 10 (1987), pp. 78-80.

<sup>13</sup> Valentim Alexandre, «Um momento crucial...», p. 17.

Tomemos o caso do carioca Elias António Lopes, um dos maiores traficantes de escravos, de tabaco da Baía e de têxteis indianos, desde pelo menos 1792 até cerca de 1815.<sup>14</sup>

Neste ano, em que o seu caixeiro Tomás Pereira de Castro Viana inventariou os bens de Elias António, a sua firma comercial ainda estava plena em actividade, uma vez que, tanto na sua loja como na Alfândega do Rio de Janeiro, se encontravam fazendas indianas, devidamente acondicionadas em centenas de fardos e de pacotes, prontas a serem utilizadas pelos herdeiros do referido negociante, no tráfico de escravos e no comércio interno, com a Baía e com Pernambuco. Deixava, no entanto, pouco dinheiro vivo porque quase toda a sua fortuna se encontrava investida em acções bancárias, navios e bens de raiz, ouro prata e jóias, para além de escravos e mobiliário pertencente às suas casas e fazendas.

Muitos outros produtos asiáticos estavam inventariados, sobretudo, especiarias, porém, tomando apenas como mero indicador da sua riqueza os tecidos indianos, verificamos que estavam avaliados em mais de 39 contos de réis, que equivaliam a cerca de 70% do total das mercadorias armazenadas.<sup>15</sup> Na realidade, o facto de Elias António Lopes possuir tão grande quantidade de tecidos indianos não espanta, na medida em que se sabe que o navio *Europa* – um dos quatro navios de que era proprietário –, viajava regularmente para Goa e para outros portos do Malabar, regressando com mercadorias asiáticas que lhe estavam consignadas a si à família Gomes Loureiro. Entre 1810 e 1819, o navio *Europa* cruzou, pelo menos, cinco vezes para a Índia. Por vezes, no regresso, o navio escalava Moçambique para carregar escravos, a maioria dos quais com profissões especializadas.<sup>16</sup>

Elias António Lopes utilizava uma parte das fazendas indianas no tráfico de escravos e a outra parte vendia-a a outros traficantes negreiros. Só para termos uma pálida ideia dos valores que envolviam este comércio, poderemos afirmar que, entre 1810 e 1812, a mercadoria existente a bordo dos 26 navios brasileiros, apresados pelas forças britânicas no Atlântico, se compunha, quase exclusivamente, de fazendas indianas. O navio *Andorinha*, de Simão da Rocha Loureiro, e o navio *Flor da América*, de Joaquim José da Rocha, ambos traficantes do Rio de Janeiro, carregavam tecidos de Surrate, da costa do Coromandel e de Bengala, cujo valor ascendia a mais de 26 contos de réis. Se estimarmos em cerca de 15 contos o valor médio da mercadoria indiana apresada por navio, a

<sup>14</sup> Maria Beatriz Nizza da Silva, *História da Família no Brasil Colonial*, Rio de Janeiro, Editora Nova Fronteira, 1998, pp. 130-132; Manolo Florentino, *Em Costas Negras: Uma História do Tráfico Atlântico de Escravos entre África e o Rio de Janeiro (Séculos XVIII e XIX)*, 1995, Arquivo Nacional, pp. 202-203.

<sup>15</sup> ANRJ, *Junta do Comércio*, «Auto do inventário de Elias António Lopes que faleceu sem deixar testamento», cx. 348, pct. 1.

<sup>16</sup> ANRJ, *Junta do Comércio*, Administração de bens de falecidos, cx. 348, pct. 1.

soma das perdas poderia ascender a cerca de 400 contos de réis, ou seja, cinco vezes superior ao rendimento da alfândega de Goa, na mesma época.<sup>17</sup>

Como temos vindo a salientar, tal como sucedia em Moçambique, a quase totalidade dos tecidos indianos, geralmente os de mais fraca qualidade, era adquirida pelos mercadores de «grosso trato» brasileiros com uma única finalidade, a de servirem de moeda de troca no tráfico de escravos da costa ocidental africana. No entanto, Elias António Lopes possuía, tanto nas suas lojas e armazéns da alfândega, como nos seus prédios urbanos e vivendas das suas chácaras, uma enorme variedade de peças de mobiliário de laca chinesa ou bengali, louças chinesas, especiarias indianas e outros produtos igualmente oriundos da Ásia.

Em muitos casos, os artigos orientais, alguns deles exóticos e de muito boa qualidade, adquiriam valor simbólico. Eram objectos que faziam parte de uma utensilagem material utilizada por indivíduos que procuravam adoptar um padrão de vida, comportamentos, linguagem e ideias semelhantes aos que viviam com luxo e conforto, no escalão superior da sociedade, para assim poderem ser aceites na alta-roda e ascenderem na hierarquia social a um nível mais condizente ao seu poder económico e político.

Do lado da Índia, sobressai o exemplo Rogério de Faria precisamente devido à extensão das relações mercantis e à diversidade dos negócios em que estava envolvida a sua família<sup>18</sup>. Rogério de Faria era um indo-português nascido em Goa, em 1770. No início da sua actividade comercial, certamente seguindo as pisadas de seu pai, João de Faria – um dos sócios de uma das mais importantes firmas, a *Bruce, Faria e Cia*, localizada em Calcutá – concentrou todos os investimentos da sua casa comercial, na região do Bengala. Com cerca de 25 anos, Rogério de Faria era já, juntamente com diversos membros da família Barreto, um dos comerciantes cujos navios carregados com tecidos viajam regularmente para Macau.<sup>19</sup>

No início da década de 1800, por razões que desconhecemos, Rogério de Faria decidiu transferir-se com a família e a sua casa comercial para Bombaim.<sup>20</sup>

<sup>17</sup> Cláudio Lagrange Monteiro de Barbuda (ed.), *Instruções com que El-Rei D. José I mandou passar ao Estado da Índia, o governador, e capitão general, e o Arcebispo Primaz, no ano de 1774*, Nova Goa, 1841, p. 25. A média é de 5 vezes e meia mais no ano de 1817 (cf. AHU, Conselho Ultramarino, *Índia*, «Mapa geral das entradas dos navios com declaração dos géneros e efeitos pagos na Alfândega de Goa em 1817», cx. 437).

<sup>18</sup> Teotónio R. de Souza, «Rogerio de Faria: An Indo-Portuguese Trader with China Links», in Artur Teodoro de Matos e Luís Filipe dos Reis Thomaz (ed.), *As Relações entre a Índia Portuguesa, a Ásia do Sueste e o Extremo Oriente, Actas do VI Seminário de História Indo-Portuguesa, (Macau, 22 a 26 de Outubro de 1991)*, Macau, 1993, pp. 309-319. Disponível em <http://www.geocities.com/Athens/Forum/1503/roger2.html>

<sup>19</sup> António Martins do Vale, *Os Portugueses em Macau (1750-1800). Degredados, ignorantes ou fiéis vassallos d'El-Rei?*, Lisboa, Instituto Português do Oriente, 1997, pp. 211 e 230.

<sup>20</sup> AHU, Conselho Ultramarino, *Índia*, «Carta do Vice-rei da Índia, D. Bernardo José Maria Lorena e Silveira, conde de Sarzedas, para o Ministro e Secretário de Estado dos Negócios da

Delegou os poderes de procuração e administração dos seus negócios no Bengala na firma *José Barreto e Filhos* e desenvolveu a sua rede de negócios à região de Cambaia. A partir de Bombaim e de Damão, onde adquiriu armazéns para guardar mercadorias, nomeadamente tecidos de Guzerate, especiarias e ópio de Malvá, prosseguiu os seus negócios com Goa e com o Extremo oriente, Macau e China, e alargou-os ao Brasil.

Em muitos casos esses «negócios imperiais» articulavam-se. Em 1809, por exemplo, Rogério de Faria foi um dos negociantes que de Goa conseguiu expedir para o do Rio de Janeiro, centenas de caixas com tecidos, chá e especiarias, no navio *Robusto*.

Muitos outros negociantes hindus, reinóis e indo-portugueses, entre os quais se encontravam o sobrecarga António da Silva Caldeira e diversos membros da família Loureiro, despacharam nesse navio um enorme volume de mercadorias, em que constavam cerca de 1200 fardos de fazendas oriundas de Surrate e de Balagate, 320 caixotes com incenso, goma-arábica e canela proveniente do Malabar, 1500 sacos com salitre, enxofre, sagu e algodão em rama e, ainda, muitas pipas e caixas com azeite de coco, cairo e rotins.<sup>21</sup>

Mais tarde, em 1811, enviou para a Baía, uma enorme remessa de tecidos de Surrate e do Bengala no navio Rainha dos Anjos.<sup>22</sup>

Finalmente, um último exemplo, ainda do lado da Índia, mas agora da Índia hindu. Podemos constatar, através da correspondência da *Mahmai Kamat House* depositada no Xavier Centre of Historical Research, em Porvorim-Panaji-Goa, o poder económico e a extensão da rede mercantil da família Mhamai Camotim,<sup>23</sup> uma das mais importantes casas comerciais de Goa. Muitos dos membros da família viviam de rendas agrárias de propriedades que possuíam em Salsete, na região a sul de Goa. Alguns possuíam o contrato de arrendamento do tabaco, outros foram praticamente os únicos fornecedores do Arsenal de Marinha; outros, ainda, dedicaram-se ao comércio de têxteis em regime próximo da exclusividade, e investiram no tráfico de escravos, mantimentos e ópio.

A par destes negócios desempenharam um importante papel na actividade seguradora e de corretagem, pelo que o acervo documental da *Mhamai House* conserva apólices de seguros marítimos de navios de Surrate, Damão e Goa,

---

Marinha e Domínios Ultramarinos, D. João de Almeida de Melo e Castro, conde de Galveias, sobre os negócios da família Faria», 15.11.1810, cx. 419.

<sup>21</sup> AHU, *Conselho Ultramarino, Índia*, «Carta de João Gomes Loureiro, Director da feitoria de Surrate, para o Visconde da Anadia, João Rodrigues de Sá e Melo, Ministro e Secretario de Estado dos Negócios da Marinha e Domínios Ultramarinos», 12.5.1809, cx. 419.

<sup>22</sup> Teotónio R. de Souza, «Mahmai House Records: Indigenous Sources for Indo-Portuguese Historiography», in *Proceedings of the Indian History Congress, Bombay session*, Bombaim, 1980, pp. 435-445.

<sup>23</sup> *Camotim* é a corruptela do termo concani Kamat que significa “inspector dos campos, agricultor” e está historicamente associado às comunidades agrícolas.

cartas e recibos de empréstimos de dinheiro a juros, letras de câmbio e outros instrumentos de crédito sobre transacções à distância com firmas inglesas e francesas.

Entre 1808 e 1810, vários membros da família Loureiro residentes no Rio de Janeiro, solicitaram aos *Mhamai* que se ocupassem da compra e do despacho de um enorme carregamento, essencialmente composto por têxteis indianos. Sabemos que só em 1809, foram enviados à consignação dos Loureiros residentes no Rio de Janeiro cerca de 175 contos de réis de fazendas indianas, que equivaliam a 76% do total dos têxteis exportados para o Brasil nesse ano.<sup>24</sup> Já um ano antes, em 1808, tinham enviado para a Baía, em conjunto com muitos outros comerciantes hindus de Goa, um carregamento de centenas de fardos de tecidos de Surrate e caixotes com diversas especiarias.<sup>25</sup>

Nos arquivos de família encontramos, para o período em análise, uma interessante troca de correspondência com outros negociantes cariocas, nomeadamente, João Martins Barroso, António José Viegas, Rufino Peres Baptista, Estêvão José Araújo, Francisco José Colffs e *Casimiro Viúva e Filhos*.<sup>26</sup>

No essencial, as relações económicas e sociais entre o Brasil e o Índico cresceram imenso entre 1809 e 1820, período em que os comerciantes do Brasil passaram a enviar os seus próprios navios para os diversos portos do Malabar fazendo-se os negócios directamente com indianos e indo-portugueses. Essas ligações só declinaram quando terminou o tráfico da escravatura. A história dessas relações socio-económicas, nomeadamente a análise dos vínculos de negócio e de parentesco de um pequeno conjunto de famílias cariocas, cuja participação no tráfico de escravos se baseou em grande parte na importação de têxteis indianos, como aconteceu por exemplo com a citada família Gomes Loureiro, coloca em evidência a necessidade de aprofundar a noção de elite, rede de negócios e pactos num império muito extenso e diversificado. Uma história que merece ser estudada, e para a qual esperamos ter contribuído com este pequeno artigo.

---

<sup>24</sup> Celsa Pinto, «At the Dusk of the Second Empire: Goa-Brazil Commercial Links, 1770-1826», in *Purabhilekh-Puratatva*, Journal of the Directorate of Archives, Archaeology and Museum, vol. 8, n.º 1, Goa, 1990, pp. 62-63.

<sup>25</sup> AHU, *Conselho Ultramarino, Índia*, «Mapa da carga que transporta o Navio Rainha dos Anjos dos portos da costa do Malabar, para a cidade de Lisboa, com estada na Baía. Comandante Domingos Gomes Duarte», 1808, cx. 418.

<sup>26</sup> Celsa Pinto, «At the Dusk of...», pp. 51-69.