



Santiago de Luxán Meléndez y João Figueirôa-Rêgo (dir.)

El tabaco y la esclavitud en la rearticulación imperial ibérica (s. xv-xx)

Publicações do Cidehus

Consumo, inovação organizacional e fiscalidade do tabaco em Portugal (1701-1803)

Leonor Freire Costa e João Paulo Salvado

DOI: 10.4000/books.cidehus.6174
Editora: Publicações do Cidehus
Lugar de edição: Évora
Ano de edição: 2018
Online desde: 11 Janeiro 2019
coleção: Biblioteca - Estudos & Colóquios
ISBN eletrónico: 9791036531132



<http://books.openedition.org>

Refêrencia eletrónica

COSTA, Leonor Freire ; SALVADO, João Paulo. *Consumo, inovação organizacional e fiscalidade do tabaco em Portugal (1701-1803)* In : *El tabaco y la esclavitud en la rearticulación imperial ibérica (s. xv-xx)* [en ligne]. Évora : Publicações do Cidehus, 2018 (généré le 06 mai 2019). Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/cidehus/6174>>. ISBN : 9791036531132. DOI : 10.4000/books.cidehus.6174.

Consumo, inovação organizacional e fiscalidade do tabaco em Portugal (1701-1803)*

Leonor Freire Costa, João Paulo Salvado*****

Resumo

Este capítulo analisa a partição da receita fiscal incidente no tabaco, coletada em regime de monopólio, entre o Estado e os consórcios a quem foi concessionada a sua exploração. Se a fiscalidade do tabaco permitiu que uma clique de homens de negócio acumulasse um considerável nível de riqueza nos finais do século XVIII, também é conhecido que esse sucesso não foi regra na primeira metade de Setecentos. Questionando esta cronologia dos resultados financeiros de um dado arranjo institucional, o estudo que aqui se apresenta esclarece como e em que circunstâncias o monopólio favoreceu mais os tabaqueiros que o Estado. Conclui-se que foi necessário um processo de «aprendizagem» empresarial que alterou a cadeia de distribuição do tabaco, mas também foram necessárias transformações nos fundamentos da economia que alargaram o mercado. Este estudo de caso permite verificar que o mesmo quadro institucional comportou diferentes equilíbrios ao longo do século XVIII, pelo que nem sempre a renda do Estado, inerente ao regime de monopólio, foi subtraída pelo poder dos contratadores.

Palavras-chave

tabaco, arrendamento fiscal, monopólio, negociantes, mudanças organizacionais, consumo

Abstract

This chapter examines the partition of the tobacco tax revenue extracted under fiscal monopoly between the State and tax farmers. Whereas a clique of businessmen amassed considerable wealth by farming this monopoly during the second half of the eighteenth century, this was not the case in the first part of the century. We discuss the different

* Este trabalho faz parte do projecto de investigação «La configuración de los espacios ibéricos. De políticas imperiales a políticas nacionales en torno al tabaco. Siglos XVII-XIX». HAR 2015-66142R

** ISEG, Universidade de Lisboa

*** CIDEHUS, Universidade de Évora. Bolseiro de pós-doutoramento da Fundação para a Ciência e a Tecnologia (Portugal) (POPH/FSE (EC) SFRH/BPD/88967/2012); e do projecto CIDEHUS – UID/HIS/00057/2013 (POCI-01-0145-FEDER-007702), FCT, COMPETE, FEDER, Portugal 2020.

financial impacts of this institutional arrangement and examine the circumstances and conditions that tipped the balance in favour of tax farmers. While organizational changes occurred in the distribution of tobacco, this was accompanied by changes in the fundamentals of the economy which expanded the market. This case study demonstrates that the same institutional framework allowed for different distributions of a monopoly rent.

Keywords

tobacco, tax farming, State monopoly, businessmen, organizational changes, consumption

Introdução

A importância dos impérios coloniais e do comércio intercontinental na evolução político-económica europeia constitui um dos temas mais bem enraizados na historiografia do período moderno. O tema mantém a sua atualidade porque não deixa de ser revisitado em avaliações de custos e benefícios desse passado imperial para as potências colonizadoras. Entre opositores de abordagens inspiradas na tradição da sociologia marxista (*world system analysis*),¹ ouviram-se argumentos informados na economia neoclássica e na cliometria, insistindo no facto de o comércio internacional ter um efeito marginal diminuto como motor de crescimento em economias agrárias.² Apesar de novos dados e de novas metodologias matizarem substancialmente esta visão de um mundo rural pouco reativo aos incentivos do mercado mundial, a discussão mantém-se em virtude da manifesta divergência económica entre casos nacionais com uma experiência de colonização comum.³ No entanto, dois efeitos desse processo de abertura da Europa ao mundo parecem irrefutáveis, conferindo unidade ao período moderno no ocidente. Por um lado, ocorreu uma transformação nas formas de financiamento das

¹ Immanuel WALLERSTEIN, *The Modern World-System*, vol. II, *Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, Nova Iorque, Academic Press, 1980.

² Richard P. THOMAS e D. N. McCLOSKEY, «Overseas Trade and Empire 1700-1800», in Roderick FLOUD e D. N. McCLOSKEY (eds.), *The Economic History of Britain since 1700*, vol. I, Cambridge, Cambridge University Press, 1981, pp. 87-102; e Patrick K. O'BRIEN, «European Economic Development: The Contribution of the Periphery», in *The Economic History Review*, 2.^a Série, vol. 35, n.º 1, 1982, pp. 1-18.

³ Robert C. ALLEN, «The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War», in *Explorations in Economic History*, vol. 38, n.º 4, 2001, pp. 411-447; Robert C. ALLEN, «Progress and Poverty in Early Modern Europe», in *Economic History Review*, vol. 56, n.º 3, 2003, p. 403-443.

organizações políticas, que se identifica com a construção do estado fiscal.⁴ Por outro, diversificou-se a oferta de bens e registou-se uma alteração nas preferências dos consumidores de médio-baixos rendimentos, que a historiografia tem identificado como uma «revolução do consumo» e, sobretudo, uma «revolução industriosa».⁵ Ambas as dinâmicas de mudança entram no naipe de transformações que contribuíram para o crescimento económico moderno.

A noção de que séculos de colonização construíram os Estados europeus põe em evidência o aumento dos encaixes dependentes de impostos indiretos (nas transações domésticas e nas alfândegas). Todavia, a colonização assistiu a outros mecanismos institucionais para extração de rendas.⁶ Aquele que mais importa neste capítulo reside na determinação de direitos de propriedade que legitimaram a exploração de um negócio em regime de monopólio. Os Estados ou exploraram diretamente monopólios ou contrataram a sua exploração, seja com associações de pessoas (consórcios), seja com sociedades anónimas de capitais (as companhias coloniais).⁷

O reconhecimento de vários modelos de apropriação de recursos ultramarinos, e a admissão de que tais diferenças determinaram a redistribuição de rendas entre o Estado e agentes privados tem entrado na discussão sobre os impactes de longo prazo da colonização na divergência económica dos casos europeus.⁸ Dito de outra forma, estes ensaios sobre a interação da colonização nas instituições filiam-se ou confrontam uma vasta literatura que observa a constituição política como um factor de crescimento ou de estagnação económica porque define direitos de propriedade e, conseqüentemente, tem

⁴ Joseph SCHUMPETER, «The Crisis of the Tax State», in R. SWEDBERG (ed.), *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 1991, pp. 99-140.

⁵ John BREWER e Roy POTER, *Consumption and the World of Goods*, Abingdon, Routledge, 1993; J. de VRIES, «The Industrial Revolution and the Industrious Revolution», in *Journal of Economic History*, vol. 5, n.º 2, 1994, pp. 249-271.

⁶ Michael BORDO e Roberto CORTÉS-CONDE (eds.), *Transferring Wealth and Power from the Old to the New World: Monetary and Fiscal Institutions in the 17th through the 19th Centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

⁷ A literatura em torno da formação do estado fiscal é muito ampla. Para a estrutura das receitas, os estudos pioneiros reunidos nas obras editadas por Bonney, Ormrod e Bonney continuam a ser fundamentais (Richard BONNEY (ed.), *Economic Systems and State Finance*, Oxford, Oxford University Press, 1995; Mark ORMROD, Margaret BONNEY e Richard BONNEY (eds.), *Crises, Revolutions and Self-Sustained Growth. Essays in European Fiscal History, 1130-1830*, Stanford, Paul Watkins Publishing, 1999; Richard BONNEY (ed.), *The Rise of the Fiscal State in Europe, c.1200-1815*, Oxford, Oxford University Press, 1999). Para uma análise do racional das modalidades de administração e arrecadação fiscal baseadas em monopólios e no seu arrendamento ver o estudo inovador de Eugene WHITE, «From Privatized to Government-administered Tax Collection: Tax farming in Eighteenth-century France», in *The Economic History Review*, Nova Série, vol. 57, n.º 4, 2004, pp. 636-663.

⁸ Daron ACEMOGLU, Simon JOHNSON e James ROBINSON, «The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth», in *American Economic Review*, vol. 95, n.º 3, 2005, pp. 546-579; John H. COATSWORTH, «Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America», *Latin American Research Review*, vol. 40, n.º 3, 2005, pp. 126-144; Regina GRAFE e Alejandra IRIGOIN, «A Stakeholder Empire: The Political Economy of Spanish Imperial Rule in America», in *The Economic History Review*, Nova Série, vol. 65, n.º 2, 2012, pp. 609-651.

implicações na distribuição.⁹ A averiguação do modo como o Estado em Portugal se apropriou da renda gerada no chamado estanco do tabaco dialoga com estes trabalhos.

O outro aspeto, igualmente consensual na historiografia sobre a experiência colonizadora europeia no período moderno, atenta na massificação de experiências sensoriais oferecidas por novas substâncias, com componente calórica relevante e causadora de dependência. O açúcar e tabaco são produtos com estas características e os mais bem estudados, ambos protagonistas na história das colónias americanas, tanto ibéricas como anglo-saxónicas.¹⁰ O aumento do consumo de tais substâncias deveu-se a uma diferente organização do trabalho na unidade doméstica rural, cada vez mais integrada no mercado. A transformação industriosa subjacente à diversificação do consumo assume-se como uma das explicações basilares da lenta transformação de sociedades agrárias em sociedades modernizadas.¹¹ Sem a utilidade esperada do consumo de bens exóticos, e sem as alterações na economia doméstica que o permitiram, dificilmente se explicariam as receitas aduaneiras derivadas dos bens coloniais. A necessária verificação das tendências do consumo em Portugal no estudo das receitas geradas no monopólio do tabaco levamos, por outra via, a dialogar com esta linha de análise.

Se qualquer das duas abordagens historiográficas acima individualizadas não tem evoluído de costas voltadas, também é verdade que o seu cruzamento observa questionários restritos, centrados no movimento portuário e repercussões em receitas aduaneiras, pelo que não lhes é estranho o problema do contrabando.¹² Para todos os

⁹ As abordagens de crescimento de longa duração com enfoque institucionalista tiveram na obra de Douglass North um contributo extraordinário. A primeira abertura deste filão encontra-se no seu trabalho com R. Thomas (Douglass C. NORTH e Robert P. THOMAS, *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973). Distingue-se do enfoque da escola «Public Choice», que, no entanto, oferece outro contributo fundamental para compreender os mecanismos de criação e captura de rendas por grupos de interesse (Robert B. EKELUND e Robert TOLLISON, *Politicized Economies: Monarchy, Monopoly, and Mercantilism*, s.l., Texas A & M University Press, 1997).

¹⁰ Os trabalhos sobre a economia e iniciativas empresariais no Atlântico, em torno do açúcar e do tabaco, são vastíssimos. Nomeamos tão-só os mais representativos para o enquadramento do estudo aqui realizado respeitante a Portugal: Stuart SCHWARTZ, «The Colonial Brazil, c. 1580-1750: Plantations and Peripheries», in Leslie BETHEL (ed.), *Cambridge History of Latin America*, vol. II, *Colonial Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, pp. 423-499; Stuart SCHWARTZ, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society: Bahia, 1550-1835*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985; e Jean-Baptiste NARDI, *O Fumo Brasileiro no Período Colonial: Lavoura, Comércio e Administração*, São Paulo, Editora Brasiliense, 1986.

¹¹ DE VRIES, «The Industrial Revolution...»

¹² Para referir apenas casos diretamente relacionados com os espaços coloniais americanos: Robert C. NASH, «The English and Scottish Tobacco Trades in the Seventeenth and Eighteenth Centuries: Legal and Illegal Trade», in *The Economic History Review*, Nova Série, vol. 35, n.º 3, 1982, pp. 354-372; Dauril ALDEN, *Royal Government in Colonial Brazil, With Special Reference to the Administration of the Marquis of Lavradio, Viceroy, 1769-1779*, Berkeley, University of California Press, 1968; Emmanuel KREIKE e William C. JORDAN, *Corrupt Histories*, Rochester, University of Rochester Press, 2004.

efeitos, é tão só implícito, não explícito, que a tensão entre interesses em colisão (Estado e organizações de comércio ilícito) dependeria da evolução da base de incidência fiscal, a qual não poderia ser indiferente às variações dos níveis de vida. Todavia, faltam os estudos com uma visão comparada sobre níveis de consumo de bens coloniais e receitas públicas, o que necessariamente traz à colação não apenas as taxas de imposto mas também os modelos adotados para a execução fiscal.

Neste estudo estamos atentos à forma como os resultados fiscais da colonização foram repartidos entre interesses privados e, chamemos-lhe, públicos, ou diretamente dependentes dos ditames financeiros das instituições responsáveis por funções públicas. Mas não seguiremos um questionário preso às teias do contrabando ou a interesses privados que, uma vez excluídos do monopólio, deram vozes ao ideário do comércio livre, vozes dissonantes numa matriz institucional mercantilista, onde as barreiras formais à entrada nos mercados era uma regra fundamental de criação de rendas. O nosso enfoque é, ao invés, questionar o equilíbrio na repartição do rendimento entre os que estavam protegidos pela mesma barreira institucional de exclusão, isto é, o Estado e os particulares que exploraram os direitos de monopólio.

Acreditamos que o contributo deste capítulo reside na avaliação das condições desse equilíbrio. Consideramos que o tabaco é o tipo de bem que melhor serve como estudo de caso, por três ordens de razões. Em primeiro lugar, integrou o naipe de bens coloniais a que Carole Shammass associou o novo comportamento do consumidor europeu. Apesar da dieta pobre em duas mil calorias, o europeu dos séculos XVII e XVIII consumiu tabaco, açúcar e chá. Se houve alguma alteração a notar na composição das ditas duas mil calorias, ela adveio da percentagem superior de substâncias exóticas inibidoras do apetite.¹³ Em suma, o consumo do tabaco acusa uma democratização/massificação de hábitos, independentemente de qualquer variação significativa do rendimento. Comportando algum efeito de substituição enquanto inibidor de apetite, o aumento da procura é plausível em conjunturas de descida de níveis de vida. Em segundo lugar, a distribuição no reino de Portugal foi submetida a monopólio cuja exploração o Estado contratualizou com consórcios, mas impondo a venda a preços administrados. Onde, os contratadores envolvidos tinham sobretudo como variável de maximização da receita o ajustamento dos custos ao preço fixado e/ou aumento das quantidades distribuídas. Em

¹³ Carole SHAMMAS, *The Pre-Industrial Consumer in England and America*, Oxford, Oxford University Press, 1990, p. 147.

termos analíticos há vantagens neste estudo de caso, pois fica circunscrito à variação da procura interna. A alteração no valor dos contratos informa-nos sobre as expectativas das partes contratantes relativamente à evolução do consumo e de que forma integraram essa variação na fiscalidade. Em terceiro lugar, a frequência com que o império facultou regimes de monopólio concessionados a consórcios incitou uma extensa bibliografia sobre as consequências da expansão ultramarina na sociedade e economia portuguesa. As instituições foram pouco inclusivas e permitiram a elitização de um grupo económico mercantil. Entre o naípe dos bens coloniais, o tabaco, sendo um monopólio fiscal, (não o açúcar, ou outro qualquer produto com efeitos estimulantes, como sejam café, chá, ou chocolate) distinguiu-se por proporcionar níveis de fortuna excepcionais.¹⁴ Todavia, essa concentração de riqueza não coincidiu com o início do regime de monopólio, pois ocorreria apenas bem entrado o século XVIII.¹⁵

Este, o facto historicamente verificado donde partem os problemas a explorar. Encontrando os fundamentos desta cronologia, saberemos as condições do menor nível de sucesso das experiências antecedentes. O problema assim colocado não toma o monopólio, enquanto regime de administração fiscal, como condição necessária e suficiente para o poder financeiro de um grupo social. Não há, pois, qualquer associação determinista entre regimes fiscais dependentes da administração privada, acumulação de riqueza em certos grupos sócio-empresariais e consequente captura do Estado por parte destes grupos.¹⁶ É o sucesso «tardio» dos «tabaqueiros» que confere interesse a este estudo de caso, já que esclarece como e em que circunstâncias as instituições são uma variável explicativa de níveis de distribuição desigual de riqueza.

A análise segue duas hipóteses explicativas, não mutuamente exclusivas. Uma linha observa o contrato como contendo a chave do problema. Ao longo de um século, as cláusulas contratuais mudaram e favoreceram os consórcios que primeiramente arremataram o contrato com novas condições, potenciando depois um processo de *path dependence* que acabaria por eliminar a concorrência. Ainda assim, ficam por interrogar os fundamentos para a mudança nas regras do jogo. Este problema não é aqui explorado,

¹⁴ Jorge PEDREIRA, Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822), Lisboa, Dissertação de Doutoramento apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, 1995.

¹⁵ João Paulo SALVADO, «O Estanco do Tabaco em Portugal: contrato-geral e consórcios mercantis (1702-1755)», in Santiago de LUXÁN (ed.), Política y Hacienda del Tabaco en los Imperios Ibéricos (siglos XVII-XIX), Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2014, pp. 133-153.

¹⁶ Fernando Dores COSTA, Crise Financeira, Dívida Pública e Capitalistas (1796-1807), Lisboa, Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, 1992.

pois cremos que remeteria para um estudo da distribuição de influências no interior da Corte. O que nos interessa é ter a mudança como um dado, e olhar o contrato, em si mesmo, como criando barreiras adicionais à entrada de novos operadores, porque a sua observação requeria dos contratadores novas capacidades, não apenas financeiras, mas também organizativas. A segunda linha de explicação considera que a acumulação da renda na mão dos consórcios dependeria das quantidades vendidas, o que refletiria algumas condições não controladas pelos contratadores: a evolução da economia e da demografia. Por um lado, a economia brasileira teria de assegurar o fornecimento da matéria-prima, por outro, a gestão do contrato precisaria de incentivos ao consumo. Se a população teve um rendimento real estacionário ou decrescente, a margem dos contratadores precisaria de novos fumadores (em parte beneficiando da redução dos fluxos de emigração para o Brasil e retorno de emigrados) ou de alterações na estrutura da procura decorrente da variação relativa do preço tabaco/rendimento.

Exploraremos estas hipóteses nas secções seguintes, começando por observar a evolução do mercado e as condições para a execução dos contratos. Depois, avaliamos como cada uma das partes contratantes beneficiou ao longo do século XVIII deste regime, onde se encontra a demonstração de que a concentração de riqueza dos tabaqueiros no final do século XVIII tanto precisou de alterações no sistema de distribuição de tabaco como de transformações nos fundamentos da economia. No âmbito do mesmo quadro institucional foi possível desenrolaram-se diferentes equilíbrios ao longo do século XVIII, e nem sempre a renda do Estado foi subtraída pelo poder dos contratadores.

Secção I – As condições materiais

O produto que justifica a pesquisa aqui realizada tinha origem no Brasil. Quando Portugal pela primeira vez acostou na terra de Vera Cruz já o tabaco era consumido pela população nativa com vários fins, incluindo o recreativo. Não houve, pois, neste caso, nenhuma transmigração de DNA, contrariamente ao que sucedeu com o açúcar, a outra cultura que deu prosperidade à economia da América portuguesa nos primeiros séculos de colonização. Como em qualquer caso de exploração intensiva de um recurso em territórios ultramarinos, a expansão do tabaco respondeu ao aumento da procura. Todavia, no Brasil, a intensificação do plantio coincidiu com o surto mineiro do ouro, atividade que chamaria um número inédito de imigrantes portugueses e causaria uma maior procura de escravos, em cujos mercados africanos o rolo de tabaco de terceira folha (de menor

qualidade) era aceite como meio de troca.¹⁷ Assim sendo, o grande salto económico do Brasil, em virtude do «ciclo do ouro», acompanhou-se de um alargamento da cultura de tabaco. O produtor brasileiro era livre de vender a qualquer comprador mas o Estado cuidou de defender o mercado doméstico português, proibindo a importação do produto com outra origem que não o Brasil.

A existência de outros centros consumidores do produto brasileiro, não apenas africanos, mas também em Espanha,¹⁸ não pôs em causa o abastecimento da metrópole.¹⁹ Aqui, a mercadoria era transformada em pó ou em folha para fumo, numa fábrica real. A fábrica integrava o regime de monopólio da distribuição no mercado interno, definitivamente instituído em 1674, uma vez ultrapassada a fase de tergiversações do poder central quanto à adoção deste modelo fiscal. Segundo este modelo, os consórcios que, a partir de 1701, contratualizaram a exploração do monopólio controlavam também a sua transformação.²⁰ Atendendo à sua função de central de compras da matéria-prima, as operações da fábrica real em Lisboa definiram, assim, a curva da procura do tabaco no reino. O remanescente das importações que não fosse encaminhado para a fábrica, era reexportado por transformar ou simplesmente deteriorar-se-ia nos armazéns da alfândega do tabaco por falta de escoamento no mercado internacional.

A distribuição no reino permite, assim, descobrir as condições do crescimento da renda de monopólio. As quantidades de tabaco adquiridas para o estanco e os salários médios nos meios urbanos e rurais desenham tendências nos fundamentos da economia onde se desenrolou o jogo entre Estado e contratadores, e que procuramos descrever nesta secção. A massificação do hábito da nicotina submeteu-se a códigos sociais, provavelmente uma variável mais importante na evolução do consumo do que dispositivos legais cerceadores da oferta ou efetivos estrangulamentos orçamentais da maioria da população. Crê-se que o consumo de tabaco em pó dominou até finais do século XVIII em Portugal. E se o fumo teve uma conotação socialmente desprestigiante, a maior democratização da substância veio a par da generalização desta forma de consumo, em virtude da inclusão de camadas

¹⁷ NARDI, O Fumo Brasileiro...

¹⁸ José Manuel RODRÍGUEZ GORDILLO, «El Abastecimiento de Tabacos en el Marco del Estanco Español en el Siglo XVIII: Reflexiones previas para su estudio», in Agustín GONZÁLEZ ENCISO e Rafael TORRES SÁNCHEZ (eds.), Tabaco y Economía en el Siglo XVIII, Pamplona, Ediciones Universidad de Navarra, 1999, pp. 239-270; José Manuel RODRÍGUEZ GORDILLO, «El Mercantilismo Español en la Encrucijada: el tabaco Virginia en el estanco español en el siglo XVIII (1701-1760)», in Santiago de LUXÁN (ed.), Política y Hacienda del Tabaco en los Imperios Ibéricos (Siglos XVII-XIX), Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 2014, pp. 47-89.

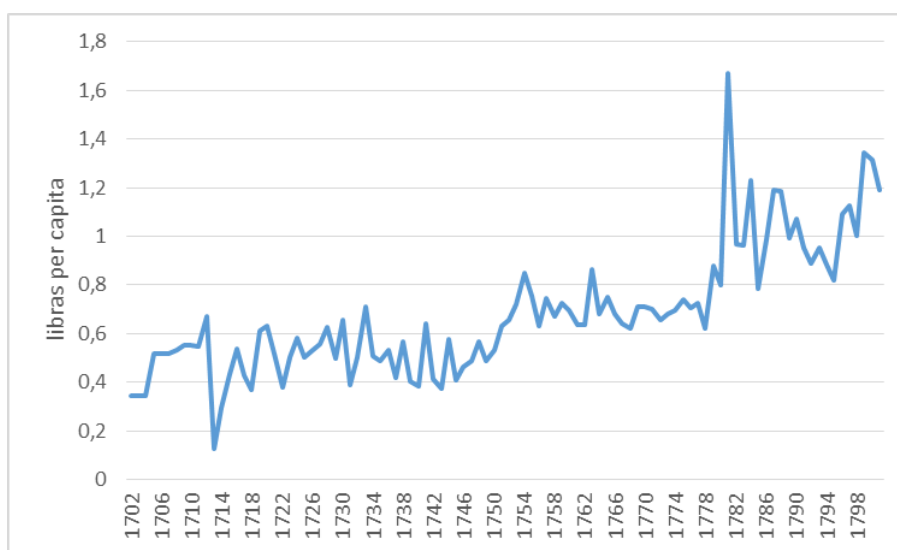
¹⁹ SCHWARTZ, «The Colonial Brazil, c. 1580-1750...»

²⁰ SALVADO, «O Estanco do Tabaco em Portugal...»

sociais nos meios rurais, talvez há muito familiarizados com substâncias passíveis de enrolar em fumo, como seja uma espécie de linho-cânhamo (*cannabis sativa*), ou a conhecida «erva-santa», esta interdita pela legislação que visou as substâncias que poderiam concorrer com o tabaco.

A literatura sobre a história do consumo em Inglaterra tem tomado as séries de importações de tabaco como um credível indicador sobre tendências no consumo. Estima-se que 2/2,5 libras (=arrátel) anuais *per capita* de importações aponta o patamar de massificação. Aquela quantidade assegura que pelo menos 25% da população fumaria diariamente um cachimbo e terá sido atingida na primeira década do século XVIII.²¹ Os dados sobre quantidades importadas em Portugal falam de um mercado com uma capitação muito abaixo desta ordem de grandeza, embora experimentando um salto quantitativo apreciável na década de 1780 (gráfico I). Ainda assim, a capitação não ultrapassou a 1,2 libras *per capita*, pelo que os números do final do século falam com muitas reservas de uma «revolução de consumo».

Gráfico I – Tabaco do estanco



²¹ Os estudos sobre o tabaco para o mundo anglo-saxónico são vastíssimos e disponibilizam séries consistentes de quantidade de tabaco em circulação no Atlântico norte. Têm em Jacob Price o autor de referência (Tobacco Atlantic Trade: The Chesapeake, London, and Glasgow, 1675-1775, Aldershot, Variorum Reprints, 1995). Sobre o volume de importações indicativo de níveis de um consumo massificado, ver Carole Shammas (The Pre-Industrial Consumer...; e «Changes in English and Anglo-American Consumption from 1500 to 1800», in John BREWER e Roy PORTER (eds.), Consumption and the World of Goods, Abingdon, Routledge, 1993, pp. 177-205). Mais recentemente Russell Menard revisitou esta questão sublinhando a importância de ganhos de produtividade a montante, nas colónias, como condição destas mudanças de padrões de consumo europeus em virtude dos efeitos na descida dos preços («Plantation Empire: How Sugar and Tobacco Planters Built their Industries and Raised an Empire», in Agricultural History, vol. 81, n.º 3, 2007, pp. 309-332).

Fontes. Tabaco: NARDI, *O Fumo Brasileiro...*, pp. 366-369 (coluna “Portugal”) e pp. 374-376; População: Nuno PALMA e Jaime REIS, “From Convergence to Divergence: Portuguese Demography and Economic Growth, 1500-1850”, in *Groningen Growth and Development Centre Working Papers Series*, n.º 161, 2016.

A comparação, no entanto, suporta-se em fontes com níveis de fiabilidade distintas, que podem sobreavaliar o mercado inglês. Aqui, a capitação é estimada a partir do diferencial entre importações e reexportações, ignorando-se que quantidade não chegou a ser distribuída no mercado, ou por falta de compradores, ou por se ter deteriorado entretanto. Já para Portugal, as fontes permitem uma avaliação mais precisa do volume a distribuir no mercado doméstico, uma vez que reportam à quantidade canalizada para a fábrica real para abastecer o estanco. Seguramente, essa informação identifica três etapas na história do consumo em Portugal (gráfico II). Numa primeira fase, até 1750, o mercado oscilou entre as 0,4 e as 0,6 libras *per capita*. Um novo nível de consumo começou então, estendendo-se até 1779, à volta de 0,6 e 0,8 libras. Finalmente, a fase em que a barreira de uma libra *per capita* foi ultrapassada ocorreu depois de 1780, correspondendo a um crescimento de 50% no consumo no espaço de vinte anos.

Cabe notar que estas tendências não contam uma história coincidente com outros espaços europeus. No caso inglês, melhor documentado, o aumento da procura atravessou as décadas finais de Seiscentos e primeiras de Setecentos. A descida absoluta dos preços do tabaco explica em grande medida a rápida chegada à etapa de massificação mas também se constata que, uma vez atingido o nível das 2/2,5 libras por pessoa, o volume total de vendas dependeu da demografia, seja, da entrada de novos fumadores no mercado.²²

Em síntese, comparando os dois mercados nacionais, fica a ideia de uma expansão muito tardia em Portugal. Tal imagem estática, para quase todo o século XVIII, colide com o otimismo dos arbitristas que expuseram ao poder central a sua convicção de que o tabaco constituía uma fonte fiscal com um enorme potencial de crescimento. No ano de 1698, a fazenda real buscou fontes de receitas adicionais, recebendo um arbítrio que contava com um milhão de consumidores (para uma população que não excederia os 2,2 milhões), a maior parte dos quais inseridos em unidades domésticas que se estimava consumirem um arrátel.²³ À luz do que nos ensinam os trabalhos sobre o mercado inglês, cada uma destas unidades, mesmo apenas agregando um homem adulto, poderia duplicar o consumo; ou

²² SHAMMAS, «Changes in English and Anglo-American Consumption...», pp. 179-181.

²³ António Manuel HESPANHA, «A Fazenda», in António Manuel HESPANHA (ed.), *História de Portugal*, vol. IV, *O Antigo Regime (1620-1807)*, Benfca, Círculo dos Leitores, 1993, pp. 203-239.

seja, fisiologicamente seria admissível que o mercado doméstico gerasse receitas fiscais na transação de dois milhões de libras (=arrátel). Por outro lado, o poder central saberia que essa expansão era sensível à variação do preço. Logo em 1700 promulgaram-se normas a impor uma vigilância apertada nas tendas do tabaco de forma a assegurar que os preços não excederiam os tabelados, na certeza de que qualquer aumento reduziria a procura.²⁴ Dependendo a boa execução do contrato do tabaco das quantidades vendidas, era também do interesse dos contratadores que não houvesse estrangulamentos na distribuição a retalho, devido à ilegal ganância dos tendeiros (chamados estanqueiros).

A verdade é que conhecemos pouco a vida material em Portugal para criticar devidamente esta informação dispersa e calcular o crescimento do mercado português e sua possível relação, quer com a subida dos valores dos contratos do tabaco, quer com o rendimento alcançado pelos consórcios. Enquanto a primeira relação nos indica a capacidade extrativa do Estado; a segunda relação diz-nos em quanto essa capacidade fiscal foi subtraída pelo regime de monopólio concessionado a um consórcio. É, no entanto, possível abrir algum caminho observando a evolução do rendimento do salário, medido em libras de tabaco (gráfico II).

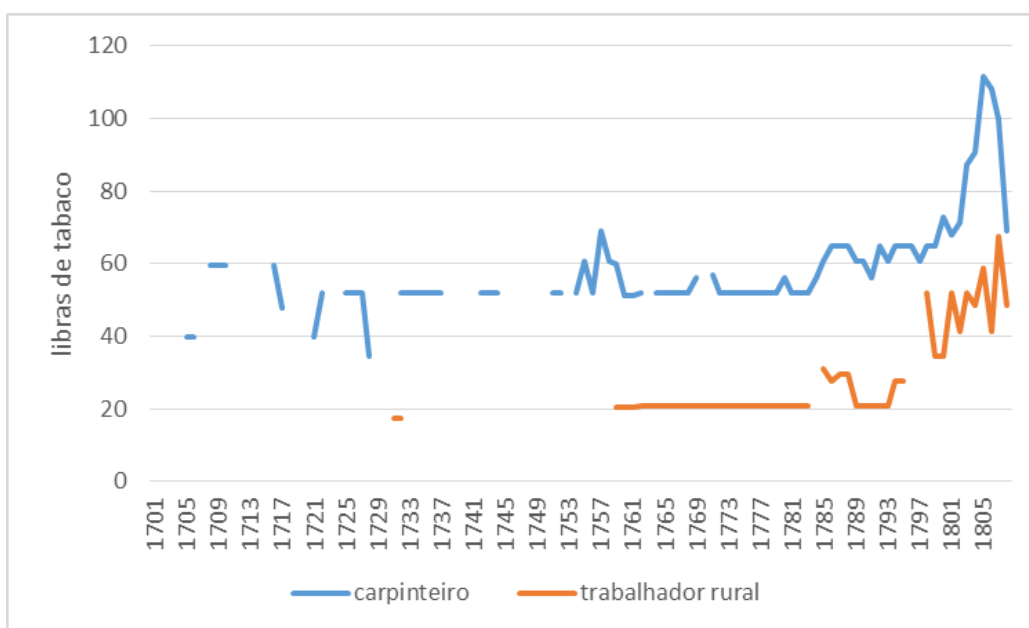
Em Portugal, a relação entre os preços do tabaco fixados pelo Estado e os salários de diferentes tipos de ocupações sugere que a renda do monopólio não penalizou severamente o consumidor de médio-baixo rendimento. O preço da libra de tabaco – 1.256 réis²⁵ – correspondia a 5,5 vezes o salário diário de um carpinteiro especializado entre 1700 e 1710. Dito de outra forma, a despesa anual com tabaco precisaria de 4% do rendimento do trabalho especializado. Recorde-se que um dos mais relevantes impostos diretos em Portugal, a *décima*, obrigou a uma carga fiscal dessa ordem. Em economias com um produto *per capita* próximo de níveis de subsistência, 4% do rendimento anual pode representar quantia significativa. Ademais, os preços administrados foram alterados em 1721. O arrátel subiu para 1445,4 réis. Por essa razão, a década de 1720 talvez tenha assistido a uma contração temporária do mercado. A aferição dos salários pelo preço da libra de tabaco (gráfico II) sugere que o rendimento anual de estratos sociais intermédios urbanos (carpinteiros) desceu de 51 libras para as 34,5 libras nessa década. É certo que os salários também experimentaram dez anos depois o seu primeiro salto significativo,

²⁴ Lei de 19 de Outubro de 1700 (José Monteiro de Campos, *Systema ou Collecção dos Regimentos Reaes*, tomo IV, Lisboa, Na Officina de Simão Thaddeo Ferreira, 1785, pp. 67-68).

²⁵ Média ponderada dos preços do arrátel por miúdo de simonte (74%), cidade (9%) e rolo (17%), considerando as quantidades relativas de consumo destas qualidades.

presumivelmente por efeito da emigração crescente para o Brasil e das incitativas régias em grandes obras de edificação. A construção do convento de Mafra e do aqueduto das Águas Livres em Lisboa pressionaram a procura deste factor produtivo, até em áreas agrícolas e urbanas do interior, distantes da Estremadura.²⁶ Todavia, não temos informação quantitativa consistente para o mundo rural. A série de que dispomos sobre salários é muito incompleta para a primeira metade de Setecentos. Só podemos afirmar com segurança que, em meados da década de 1760, a diferença entre a qualificação do trabalho do carpinteiro em Lisboa e a de um trabalhador rural era de cerca de 30 libras de tabaco. O quadro mudou significativamente em 1780 para os estratos urbanos e, para a população rural, em 1790, conformando as balizas temporais da depreciação mais acentuada do preço real do tabaco. Os rendimentos urbanos e rurais aproximaram-se, ficando a diferença na volta das 20 libras. Por seu lado, a população rural atingiu um nível de rendimento equiparável ao dos estratos urbanos décadas antes, equivalendo agora a 51 libras de tabaco.

Gráfico II – Rendimento anual do trabalho em tabaco



Fonte: *Preços, Salários e Rendas em Portugal, séculos XIV a XX*, disponível em <http://pwr-portugal.ics.ul.pt/>

²⁶ Rui SANTOS, *Sociogénese do Latifúndio Moderno: mercado, crises e mudança social na região de Évora, século XVII a XIX*, Lisboa, Banco de Portugal, 2004, p. 284.

Ainda que qualquer das tendências seja reveladora de que o potencial de crescimento do mercado doméstico datou do final de setecentos (gráficos I e II), as relações contratuais entre o Estado e os arrematantes do monopólio transformaram-se, com ganhos e perdas talvez desigualmente repartidos. Antes de avaliarmos em detalhe essa questão, precisamos de conhecer a estrutura administrativa da execução do contrato, o tema da secção seguinte.

Secção II – Mudanças organizacionais

A execução do contrato do tabaco desenrolava-se dentro de constrangimentos impostos pela moldura normativa e institucional definida pelo Estado para o estanco. Todavia, as regras do jogo deixavam espaço para que os consórcios organizassem alguns segmentos do negócio em total liberdade. Ao abrigo desse espaço deixado livre pelo Estado, algumas dessas sociedades foram capazes de ensaiar inovações organizacionais, que, utilizadas de forma continuada nas últimas décadas de 1700, contribuíram para o sucesso da execução dos contratos. A avaliação possível do impacto dessas inovações colhe-se a partir da observação dos três segmentos de negócio em que se decompunha a execução do contrato: aquisição da matéria-prima, transformação do tabaco em pó e folha, e distribuição.

No que ao primeiro segmento diz respeito, como já se disse, o estanco português assentou exclusivamente em tabaco brasileiro, importado em regime de livre concorrência.²⁷ Tal como o estanco foi desenhado pelo Estado, cabia ao contratador-geral adquirir o tabaco para transformação nas fábricas reais, ajustando-se para o efeito com os importadores e assumindo a totalidade dos custos dessa transação. Uma segunda via de aquisição, contemplada nas cláusulas contratuais desde 1702, previa também que o contratador-geral pudesse adquirir tabaco diretamente ao produtor por meio de um navio de licença anual.²⁸ Vale notar que, em defesa do estanco, a aquisição da matéria-prima em Lisboa estava regulada por preços tabelados, fixados em 140 réis para o tabaco de primeira qualidade e de 130 para a segunda categoria.²⁹ Esta medida foi acompanhada pela fixação de tectos máximos de aquisição de tabaco ao produtor, para proteger os interesses dos agentes

²⁷ Note-se que, ao contrário do estanco espanhol que permitia a transformação de tabaco nas possessões coloniais e a sua distribuição no mercado metropolitano, em Portugal o tabaco brasileiro chegava obrigatoriamente em bruto ao reino.

²⁸ NARDI, O Fumo Brasileiro..., p. 125.

²⁹ Decreto de 4 de Março de 1699 (Arquivo Nacional da Torre do Tombo, Junta da Administração do Tabaco, maço 51).

mercantis, muito embora, na prática, as transações tenham sido governadas pelas leis do mercado não administrado.³⁰

Se, nos primeiros anos, a execução do contrato dependeu maioritariamente de tabaco adquirido aos importadores, a partir de 1722 os consórcios procuraram integrar verticalmente o fornecimento da matéria-prima. A mudança de estratégia remonta à sociedade constituída por Willem de Bruijn, Paulo Cloots e Arnaldo van Zeller que, entre 1722 e 1727 asseguraram o abastecimento de cerca de 70% do tabaco em bruto que entrou na fábrica de Lisboa.³¹ Ativamente prosseguida pelos consórcios seguintes, esta estratégia exigia, é certo, investimentos mais alargados de capital, mas acarretava também vantagens significativas. Ao eliminar o intermediário na importação, os consórcios não só chamavam a si a margem bruta da trazida de tabaco, como também obstavam aos problemas de comportamento oportunista (*opportunistic behavior*) e de *hold-up power* dos importadores, tanto mais relevante no caso de uma matéria-prima perecível como era o tabaco. Muito embora este assunto mereça investigação, tudo indica que a integração vertical do fornecimento dependeu da congregação de um conjunto de variáveis. Em primeiro lugar, da constituição de uma sociedade capaz de reunir o capital financeiro e *know-how* para operar este segmento do negócio, condição que se colhe da inclusão sistemática, entre os sócios, de um negociante experiente no comércio de importação, capaz de assegurar o grosso do fornecimento de tabaco. Em segundo lugar, da exploração mais eficiente do navio de licença, privilégio que, recorde-se, pertencia aos contratadores desde 1702. Navegando fora do regime de frotas, estes navios proporcionavam vantagens competitivas que iam desde a introdução no Brasil de produtos europeus à aquisição de tabaco em época mais propícia à maturação da planta, para além de que, os consórcios que possuíam navios podiam gerar mais-valias com o aluguer do espaço de carga. Suspeita-se que o surgimento de consórcios mais musculados do ponto de vista financeiro depois de 1722 permitiu a exploração mais eficiente deste privilégio. O seu significado económico colhe-se dos 432.000.000 de réis, valor das carregações introduzidas pelo

³⁰ NARDI, O Fumo Brasileiro..., pp. 112-113.

³¹ ANTT, JAT, livros 2 e 7. Para contornar o exclusivo colonial que lhes vedava o comércio directo com o Brasil, este consórcio recorreu a António Gomes Figueiró, enquanto testa-de-ferro, para assegurar o abastecimento da matéria-prima. Este pequeno negociante, especializado na importação de tabaco foi nomeado administrador da fábrica de Lisboa, o que fazia dele parte interessada no contrato, mas não restam dúvidas que os investimentos feitos na trazida de tabaco eram do consórcio.

contratador-geral Feliciano Velho Oldenberg em nove navios de licença que enviou na vigência dos seus contratos (1741-1752).³²

Quanto à transformação do tabaco em pó, vale recordar que a sua inclusão no estanco remonta às alterações desencadeadas pela criação da Junta da Administração do Tabaco em 1674. Nesse novo contexto institucional erigiu-se a real fábrica de Lisboa, para centralizar a transformação do tabaco e intermediar a distribuição por grosso do tabaco em pó, em rolo e em folha. Nos anos seguintes, outras manufacturas reais se constituíram, primeiro no Porto em 1702, e depois nas ilhas do Atlântico (Madeira, S. Miguel e Terceira) que, muito embora funcionando autonomamente, dependiam da de Lisboa para o abastecimento da matéria-prima.³³ Nos termos deste modelo, a contratualização do estanco implicou o trespasse dos custos com a transformação do tabaco para o contratador-geral, que se comprometia, pois, a produzir apenas as variedades de tabaco em pó definidas e tabeladas pelo Estado. Apesar destes constrangimentos, os contratadores-gerais foram capazes de induzir uma diversificação produtiva, em resposta a alterações nos usos do tabaco. Foi o que sucedeu com o rapé, no início da década de 1770, e com os cigarros já no início do século XIX. Por sugestão dos contratadores e mediante autorização do Estado, erigiram-se novas fábricas para acomodar esta diversificação produtiva: a de rapé em Lisboa em 1793 e as fábricas dos cigarros de Lisboa e do Porto em 1817.³⁴ Não sendo possível medir o impacto desta diversificação, é razoável admitir que surtiu efeitos positivos na execução do contrato. Em todo o caso, foi talvez no terceiro e último segmento do negócio – a distribuição – que a introdução de inovações administrativas se traduziu em ganhos de escala.

Recuando à década de 1740, o alcance das inovações requer um olhar prévio sobre os constrangimentos que a moldura institucional e normativa do estanco impunha aos consórcios na venda do tabaco já transformado. O estanco assenta num regime de preços administrados, bem como numa rede de distribuição organizada à escala nacional. Se a primeira condição do estanco estava indisponível, já a segunda representou oportunidades de inovação administrativa. Seguindo uma tradição inaugurada em 1674, as provedorias serviam de unidade territorial para a distribuição, muito embora os contratadores fossem livres de recorrer a outras circunscrições pré-existentes (comarcas e concelhos) e de as

³² ANTT, Junta do Comércio, maço 10, caixa 38, carta de 5 de Outubro de 1761.

³³ SALVADO, «O Estanco do Tabaco em Portugal...», pp. 140-141.

³⁴ Decreto de 4 de Janeiro de 1793 (ANTT, JAT, maço 54) e Decreto de 26 de Julho de 1817 (ANTT, JAT, maço 55).

agregar ou desagregar como muito bem entendessem. Eram igualmente livres de explorar essas circunscrições, administrando-as directamente ou cedendo-as, por intermédio de contratos de arrendamento, a grossistas. Entre 1702 e 1740, os consórcios combinaram, em partes variáveis, o arrendamento com a administração directa, assegurada por administradores assalariados. O número das unidades em administração directa variou de consórcio para consórcio, mas parece certo que as grandes cidades – Lisboa e o Porto – foram habitualmente exploradas nesta modalidade. Vale a pena notar que em ambas modalidades a venda por miúdo era assegurada por agentes concessionados (estaqueiros), através de venda de licenças ou de vendas à consignação.³⁵

A viragem ocorreu em 1741, com Feliciano Velho Oldenberg que, pela primeira vez, optou pela administração directa de todo o mercado doméstico. Em vez de ceder circunscrições territoriais em arrendamento, como até então era usual, o contratador-geral nomeou administradores que, a troco de uma percentagem sobre o volume de vendas, aí geriam a venda por grosso. Se esta opção organizativa teve também implicações na venda por miúdo, designadamente na contratação de estaqueiros assalariados, ainda não o podemos dizer. Em todo o caso, a relação hierarquizada entre contratador-geral e administradores foi acompanhada pela introdução de mecanismos de monitorização, fossem elas prestações periódicas de contas ou avaliações do desempenho para determinar a pro-actividade dos administradores. Desta forma, Feliciano Velho chamou a si a margem dos comarqueiros, que oscilava entre 16,7% e 21,9%, consoante as variedades de tabaco vendidas, ao mesmo tempo que procurou minimizar os problemas de risco moral associados à redistribuição do tabaco por meio de contratos de arrendamento, onde os incumprimentos e as insolvências dos grossistas eram frequentes.³⁶

Se as vantagens parecem evidentes, esta inovação trouxe exigências financeiras e administrativas. Por um lado, o recurso à administração directa implicou maior nível investimento, já que, não havendo subcontratações, o consórcio ficava dependente do procedido das vendas regionais de tabaco, bem como da sua capacidade de contratar crédito. Uma avaliação do capital mobilizado por Feliciano Velho ainda está por fazer, mas não restam dúvidas de que esta solução não estava disponível a consórcios

³⁵ Em Lisboa e no Porto o contratador-geral assegurava também uma parte importante da venda a retalho, por meio das lojas do estanco.

³⁶ SALVADO, «O Estanco do Tabaco em Portugal...»

fracamente capitalizados. Por outro lado, a administração directa teve consequências na comunicação entre os centros distribuidores (fábricas) e os administradores regionais. A articulação interna intensificou-se substancialmente, a fim de melhor ajustar a oferta do tabaco transformado à procura local, bem como assegurar a monitorização dos administradores. A administração directa potenciou, pois, uma integração mais eficiente da distribuição do tabaco no mercado doméstico, mas a gestão quotidiana do estanco tornou-se também mais exigente do ponto de vista administrativo e contabilístico.

Feliciano Velho Oldenberg configura o primeiro caso claro de sucesso de administração do estanco, sinalizado pela prontidão com que saldou as contas e a rapidez com que obteve cartas de quitação, em contraste com muitos dos seus antecessores que arrastaram os pagamentos ao Estado por longos anos.³⁷ Ao fim de doze anos de exploração deste monopólio, Feliciano Velho acumulou fortuna suficiente para que a sua casa mercantil se catapultasse a uma das mais ricas de Lisboa da primeira metade do século XVIII. Não obstante estas evidências de sucesso, a administração directa do estanco não foi prosseguida pelos consórcios que sucederam a Feliciano Velho. Só seria retomada nas últimas décadas de 1700, quando o estanco foi explorado por consórcios capazes de congregar os requisitos financeiros e administrativos que esta inovação exigia e assim limitar os riscos e potenciar benefícios da exploração de um monopólio régio.

Detendo a informação sobre o modelo empresarial da execução dos contratos, as seções seguintes indagam o racional das partes contratantes e o que permitiu a concentração do negócio num número muito reduzido de sociedades.

Secção III – A apropriação fiscal

A rendibilidade do investimento privado na exploração do monopólio do tabaco terá beneficiado de alterações na cadeia de distribuição, como acabámos de descrever. Comprova-se, assim, que a dimensão empresarial constitui um vetor explicativo das vantagens relativas dos consórcios que participaram mais tarde no jogo da concessão desta receita pública. Não é ainda certo se entraram novas cláusulas nos contratos das últimas décadas de 1700 e desconhecemos as repercussões da agregação dos monopólios do sabão e da urzela ao do tabaco. Mas, estando uma rede de distribuição já montada, que computaria custos fixos afundados, a diversificação dos bens comercializados

³⁷ ANTT, Chancelaria D. João V, liv. 109, fls. 41v.º-42; Idem, liv. 115, fls. 55v.º-56; Idem, liv. 119, fl.193-193v.º. Não se conhece carta de quitação para o contrato de 1750-1752.

possivelmente resultou em economias de escala. A diversificação de produtos exemplifica uma das estratégias de crescimento das grandes empresas.³⁸ Apesar de não termos qualquer comprovação através da contabilidade analítica dos consórcios, é verosímil que o contrato do tabaco fosse um importante negócio no final do século XVIII também porque foi formalmente associado a uma gama de privilégios do foro pessoal e empresarial.

Os testemunhos coevos que acusavam estes «tabaqueiros» de dominar uma das mais consideráveis receitas fiscais não deixam transparecer, todavia, especial incómodo com outras fontes de rendimento agregadas ao contrato. A oposição presente-se na insinuação do conluio das instituições políticas com uma minoria de grandes capitalistas. As relações interpessoais e clientelares dos rendeiros do Estado com ministros, como o próprio marquês de Pombal ou Martinho de Melo e Castro, recordam que no afunilamento do grupo dos contratadores entraram outros fatores que não a exclusiva competência económica e financeira destes homens. Nem sempre os lanços mais altos venceram os leilões, pelo que a adjudicação direta permite suspeitar dessas relações à margem de estritas considerações financeiras.³⁹ No entanto, a demonstração de solidez financeira dos arrematantes da renda era necessária, pois era exigida a entrega de uma caução no início da execução do contrato, conforme vinha expresso, desde sempre, logo nas primeiras cláusulas.

Sendo o sistema uma forma de cobrança de um imposto sobre as transações, e sendo o mercado de tabaco não estacionário, o aumento dos valores arrematados fez parte da história fiscal do tabaco. Ora, o gigantismo financeiro e empresarial da exploração do monopólio acabaria por ter efeitos perversos no final do século XVIII. Ao reduzir o número dos capitalistas em condições de licitar em leilão, o regime tornou-se muito próximo de um «monopólio natural» pelas barreiras à entrada derivadas dos investimentos iniciais em causa. É como se a subida do valor dos contratos trouxesse um custo social de longo prazo superior aos benefícios financeiros de curto prazo.

Este quadro não é estranho à reprodução das relações de interdependência entre o poder político e os contratadores gerais do tabaco, que adquiriu especial notoriedade depois de

³⁸ Alfred D. CHANDLER Jr., *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1990.

³⁹ Jorge PEDREIRA, *Os Homens de Negócio...: Tomás ALBUQUERQUE, Qual o Papel das Redes na Construção da Carreira de um Grande Homem de Negócios e sua Relevância para o Funcionamento do Império?* Lisboa, Dissertação de Mestrado apresentada à Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, 2016.

1765, até às invasões francesas. Anselmo José da Cruz e sua descendência encabeçaram o contrato, em associação com os Quintela, depois com os Caldas e Bandeira, tornando-se a sua presença uma espécie de testemunho empresarial transmitido a diferentes, mas não numerosas, associações de pessoas que *in solidum* se responsabilizaram pelo cumprimento das somas acordadas a entregar ao Estado.⁴⁰ Da parte do poder político, a contratualização com um mesmo contratador-geral denuncia a presença de um mecanismo institucional que amarrou as finanças públicas a estes agentes, situação que lhes proporcionou uma renda adicional – e não apenas a de monopólio – inerente a este vínculo exclusivo. A literatura económica sobre custos de transação descreve estes vínculos de exclusividade, não raro derivados de uma empresa contratada deter uma tecnologia de vanguarda, como um dos constrangimentos frequentes das empresas contratantes. A situação é só ultrapassável com a internalização das funções desempenhadas pela empresa contratada.⁴¹ No caso do tabaco, a solução estaria no fim da concessão da exploração do monopólio ou na passagem para o Estado da administração da fiscalidade incidente neste bem, solução que se adivinha nas vozes críticas do sistema. A imagem pública de pujança financeira dos tabaqueiros, nos anos finais do século XVIII, é tema que dispensa reapreciação. É, de resto, assumido como ponto de partida da pesquisa que realizamos. Como afirmámos, o que carece de explicação é a temporalidade da proeminência sociopolítica do pequeno grupo. É possível que nessa ascensão, além dos melhoramentos cumulativos na gestão da rede de distribuição que atrás observámos, haja fundamentos na evolução da economia e demografia do reino. Uma análise da relação entre os valores contratados, por um lado, e o valor real dos montantes em causa, por outro, pode acrescentar informação. Só uma avaliação conjunta de tendências oferece um julgamento distanciado das opiniões coevas, as quais induzem-nos a crer que o equilíbrio do jogo subtraiu ao Estado capacidade fiscal, estritamente por conluio político. Começaremos, assim, por visitar os números dos orçamentos gerais e os valores correntes dos contratos para verificar se as variações relativas sugerem custos sociais crescentes no sistema do monopólio concessionado. O quadro I sintetiza os dados disponíveis para o século XVIII, até às vésperas das invasões francesas, em anos documentados com orçamentos gerais. Verifica-se que entre 1730 e 1766, numa fase

⁴⁰ Jorge PEDREIRA, *Os Homens de Negócio...*, p. 170.

⁴¹ Oliver WILLIAMSON, «Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations», in *The American Economic Review*, vol. 63, n.º 2, 1973, pp. 316-325; Oliver E. WILLIAMSON, *The Mechanisms of Governance*, Oxford, Oxford University Press, 1996.

conhecida na história económica portuguesa de prosperidade arrastada pela mineração do ouro, a capacidade extrativa do Estado no contrato do tabaco deu um salto quantitativo notável.

Quadro I – Receitas do contrato do tabaco e receitas gerais do reino e do império

Anos	1	2	3	4
1716	480	3.327	14,4	88,0
1730	680	4.756	14,2	42,5
1766	884	4.101	21,5	43,3
1804/1810	1.060	5.427	19,5	42,2

Legenda: 1. Anuidade do contrato do tabaco (em milhões de réis); 2. Total doméstico do reino (em milhões de réis); 3. Anuidade tabaco / total doméstico (em %); 4. Anuidade tabaco / receitas geradas no império (em %).

Fontes: anuidade do contrato (SALVADO, «O Estanco do Tabaco em Portugal...»); orçamentos gerais: 1716 e 1804 (Jorge Borges MACEDO, *Problemas de História da Indústria Portuguesa no Século XVIII*, Lisboa, Quercus, 1982); 1730 (Angelo CARRARA, *Receitas Imperiais Portuguesas: Estrutura e Conjunturas, Séculos XVI-XVIII*, Juiz de Fora, Universidade Federal de Juiz de Fora, 2011); 1766 (Fernando THOMAZ, «As Finanças do Estado Pombalino, 1762-1776», in *Estudos e Ensaios. Em homenagem a Vitorino Magalhães Godinho*, Lisboa, Sá da Costa, 1988, pp. 355-388); 1810 (Fernando Dores COSTA, «Army Size, Military Recruitment and Financing in Portugal during the Period of the Peninsula War, 1808-1811», in *e-Journal of Portuguese History*, vol. 6, n.º 2, 2008, pp. 1-27).

Enquanto as receitas fiscais estritamente arrecadadas na economia doméstica (deixando de parte as somas transferidas para o reino, geradas nos prolongamentos coloniais) estacionaram, o Estado foi negociando com os consórcios do tabaco somas relevantes. Por isso, a representatividade do contrato no total doméstico saltou de 14% para 21,5%. Por sua vez, no período dos consórcios liderados por Anselmo José da Cruz, de 1765 em diante, a renda pública do monopólio não se depreciou de forma severa. Digamos que a descida de 21,5% para 19% no contributo do contrato do tabaco não tem significado quando se lida com amostras de orçamentos gerais, cuja precisão analítica deixa margem de erro aceitável para dois pontos percentuais. Se as receitas do tabaco acompanharam a variação geral das receitas domésticas, com a entrada de Anselmo José da Cruz e companhia no negócio, a capacidade extrativa do Estado não foi questionada, ou não o foi mais que em outras modalidades de administração fiscal que, no seu conjunto, contribuíram para aquela evolução das receitas gerais.

Sabemos que o tabaco brasileiro foi central nesta evolução. O confronto da renda pública do contrato do tabaco com outros encaixes igualmente dependentes da dimensão colonial do reino (como sejam receitas da Casa da Índia, ou quintos do ouro e diamantes) é outra forma de aferir em termos relativos a importância fiscal desta mercadoria. No tempo em que as vozes críticas apontaram o dedo aos tabaqueiros, havia décadas que o erário régio

não esperaria do contrato mais de 42/43% do conjunto de receitas providenciadas pelo sistema colonial (quadro I, coluna 4).

Recorde-se que a concessão da exploração de rendas públicas era comum às monarquias europeias. Respondia aos intentos de minimização do risco para os cofres régios da volatilidade de receitas fiscais. Mas não há dúvida que Portugal, tal como Espanha, constituiu um caso extraordinário pela importância do tabaco no conjunto das receitas públicas. Em França, onde vigorou também o sistema de monopólio, o crescimento do consumo e da fiscalidade permitiu uma evolução do contributo do tabaco menos notório que em Portugal, passando de 1,25% em 1700 para 7,3% em 1770. Em Inglaterra, onde vigorou o regime de comércio livre, mas onde a literatura descobriu uma precoce massificação da nicotina, a tributação disso dependente assegurou 3,3% do total de encaixes fiscais em 1792.⁴²

Sendo Portugal um dos casos em que as receitas gerais do Estado mais dependeram do tabaco, a ideia de que o erário público perdia para os consórcios sugere que o sistema comportava efeitos perversos aos olhos contemporâneos. Todavia, os dados do quadro I não dão os sinais claros de uma mais acentuada acumulação de renda nas mãos dos consórcios na segunda metade do século XVIII. Os orçamentos estão longe de esgotar a discussão, pois é possível que este arranjo institucional retirasse à fiscalidade pública condições para acompanhar o aumento do consumo de tabaco e esse enviesamento não é perceptível na análise que acabamos de realizar. Se assim foi, a putativa massa fiscal gerada na quantidade de tabaco vendido em regime de monopólio, que ia além do necessário para cumprir os valores dos contratos, concentrar-se-ia, de facto, no lado dos rendeiros. Resta saber se essa foi uma regra do jogo ao longo da centúria, ou se apenas na fase final de Setecentos os valores contratados ficaram expressivamente abaixo das quantidades de tabaco distribuídas pelos tabaqueiros. Este, o questionário que seguiremos na próxima secção.

Secção IV – Os dividendos da nicotina

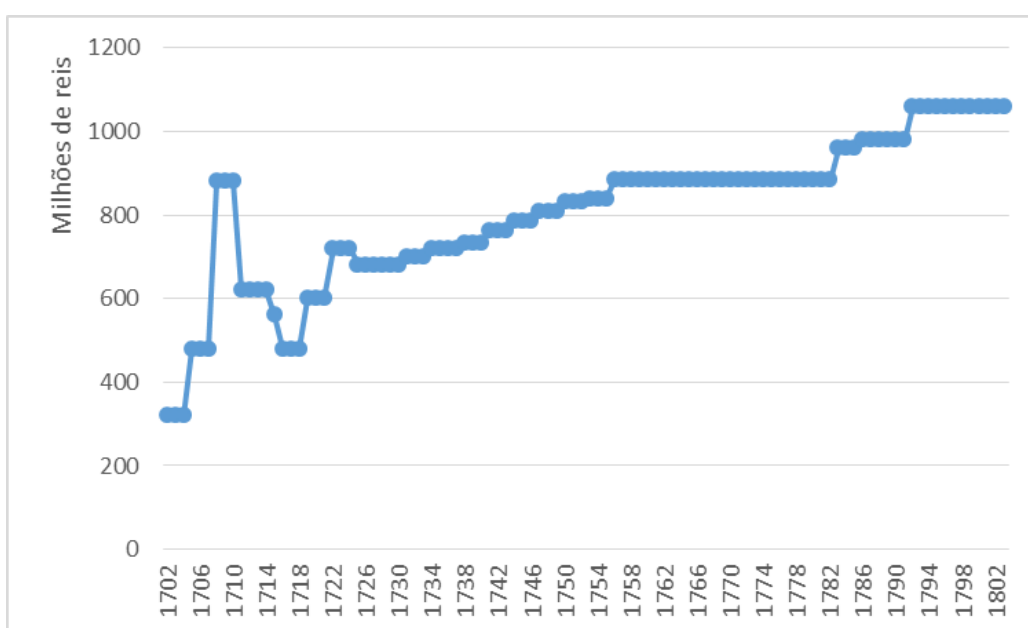
A mais correta verificação dos fundamentos económicos da renda fiscal acumulada pela oligarquia dos tabaqueiros carece de um estudo das reais fábricas do tabaco (Lisboa e Porto). Não existe uma monografia desta indústria em Portugal, mas dispomos, todavia,

⁴² Peer SCHMIDT, «Tobacco: Its Use and Consumption in Early Modern Europe», in Simonetta Cavaciocchi (ed.), *Prodotti e tecniche d'oltremare nelle economie europee secc. XIII-XVIII: atti della ventinovesima settimana di studi*, Prato 14-19 aprile 1997, Florença, Le Monier, 1998, pp. 591-616.

de uma série relativa às quantidades de tabaco adquiridas para abastecer o estanco, que serve como indicador de variações do consumo doméstico.

Reconhecemos na secção I que a década de 1780 trouxe um salto no consumo, época em que se ultrapassou a barreira da libra *per capita* depois de toda uma centúria em que as quantidades oscilaram entre 0,4 e 0,6 libras *per capita*. Tendo presente esta evolução, cabe agora dirigir a atenção para o comportamento dos valores contratados, reunidos no gráfico III. É possível individualizar quatro etapas.

Gráfico III – Valor anual do contrato de tabaco



Fonte: a mesma de quadro I

Nas primeiras décadas, a volatilidade da série denuncia a incerteza desta negociação, colocando-se elevadas expectativas no crescimento do mercado, que acabariam por não se concretizar. Não sem surpresa, o contrato do triénio de 1708-1710, envolvendo montantes inexecutáveis, originou a desvalorização da renda nos leilões seguintes. Este período de visível incerteza parece terminar por volta de 1730 e com ele a época em que o contrato do tabaco raiou os 14% das rendas gerais domésticas, como vimos atrás. Com efeito, a sucessiva elevação dos valores contratualizados consentiu no salto dos 14% para os 21,5% na representatividade do monopólio no conjunto das receitas do Estado.

Recorde-se que o essencial dessa subida, grosso modo entre 1730 e 1756, foi acompanhada de mudanças nas condições da exploração. O contratador geral Feliciano

Velho Oldenberg, entre 1741 e 1752, adquiriu o controlo integral da cadeia de distribuição com a supressão do nível intermédio dos grossistas. Todavia, a mudança não se terá repercutido no crescimento do mercado, já que o consumo *per capita* (aferido por quantidade adquirida para o estanco) manteve-se no nível mais baixo documentado (gráfico I). Admitimos, assim, que aquela subida dos valores da adjudicação do monopólio refletiu os benefícios do aumento da margem de lucro em cada unidade vendida. Os contratos de Oldenberg deixam transparecer a capacidade do Estado de pressionar o contratador a aceitar a repartição dos retornos obtidos em inovações organizativas, de resto, autorizadas pelo próprio Estado.

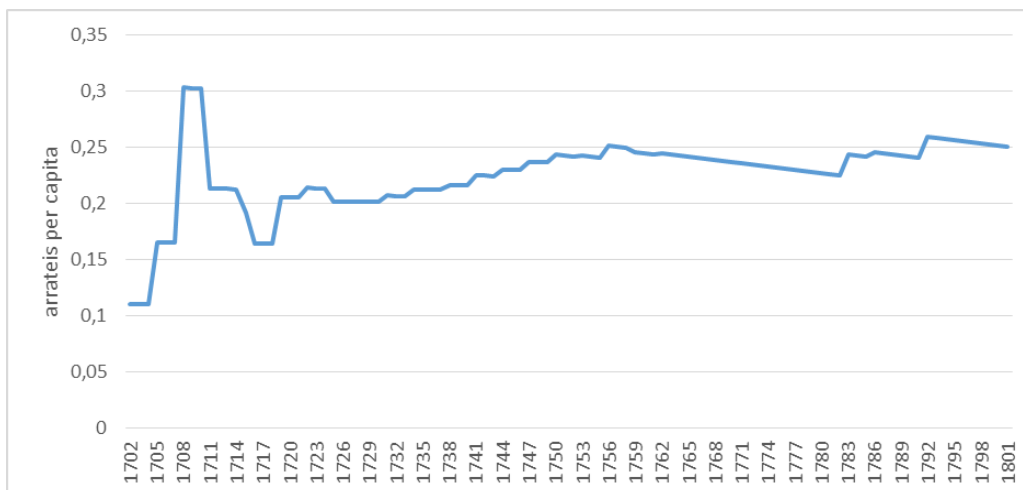
Depois de 1765, os contratos passaram a ter prazos mais alargados, de três para nove anos, o que sempre teria de se repercutir na maior estabilidade dos valores, mas também em maiores benefícios potenciais para o contratador-geral. O aumento dos prazos fez parte da transformação das regras de contratualização das rendas do Estado em geral, à medida que se aproximou o fecho do século XVIII e pensa-se que esse horizonte temporal mais alargado minimizaria o risco do contratador.⁴³ Estes efeitos vantajosos seriam ampliados se essa estabilidade fosse acompanhada por variações sensíveis no nível geral de preços, o que, de facto, ocorreu depois de 1770. Mas é a permanência por mais de vinte anos (1756-1782) do mesmo valor que acusa uma alteração no equilíbrio entre as partes. Essa estabilidade é tanto mais significativa quanto os indicadores disponíveis para avaliação do consumo (ver secção I) apontam uma subida do número de libras *per capita*, criando uma margem de tributação que não seria transferida para o erário régio. Por fim, no reinado de D. Maria I e na regência de D. João volta a assistir-se ao que parece ser a atualização dos valores, mas também ela coincidente com a etapa em que as aquisições de tabaco para a fábrica de Lisboa registaram o maior salto positivo. Nada assegura que as variações fossem equiparáveis.

A verificação dessa questão carece da conversão das anuidades contratadas em quantidade de tabaco, cálculo elementar, uma vez que os preços eram administrados (gráfico IV). Consta-se, em primeiro lugar, que a capitação de tabaco necessário a cumprir as anuidades manteve-se praticamente inalterada a partir de 1720, apontando para expectativas das partes contratantes de um consumo em torno de 0,2/0,25 arráteis.

⁴³ Nuno MADUREIRA, Mercado e Privilégios: a Indústria Portuguesa entre 1750 e 1834, Lisboa, Editorial Estampa, 1997, pp. 102-104.

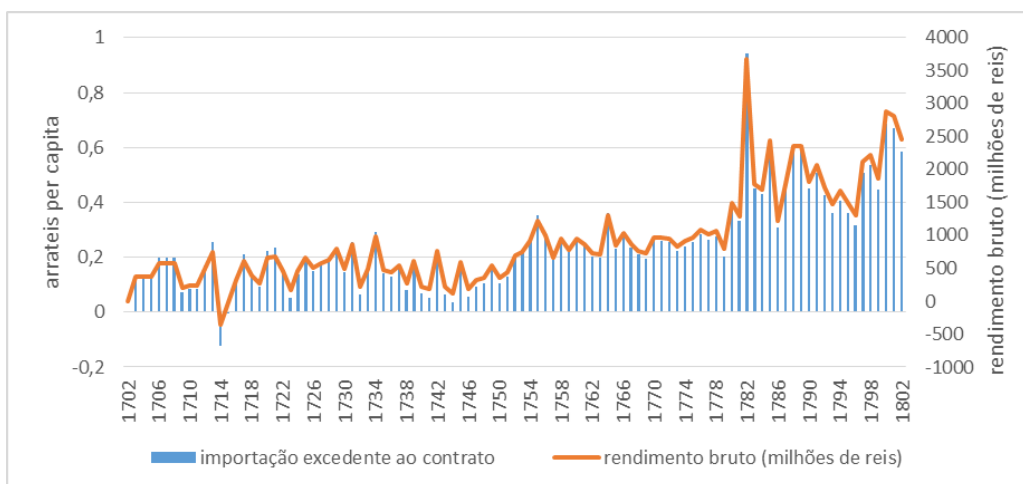
Note-se que à medida que avançou o século XVIII, tal imagem estacionária seria cada vez menos consentânea com a vitalidade das aquisições feitas para o estanco.

Gráfico IV – Valor dos contratos em arráteis de tabaco



Então, a diferença entre a quantidade necessária a cumprir as condições do contrato e a quantidade de matéria-prima adquirida indica-nos a margem com que os contratadores terão operado no mercado. O cálculo serve como estimativa aproximada do seu rendimento bruto (gráfico V).

Gráfico V - Rendibilidade do contratador



O gráfico V não deixa dúvida de que houve momentos contrastantes e marcantes na história da fiscalidade e consumo de tabaco em Portugal. Vale a pena observar primeiro o tempo coincidente com a entrada de Feliciano Velho Oldenberg. Não obstante as mudanças introduzidas na exploração do estanco, a margem do contratador, medida

apenas pela diferença entre quantidade contratada e a quantidade distribuída, reduziu-se. Oldenberg foi o último investidor de uma etapa em que o tabaco entrado fábrica em pouco excedeu o estritamente necessário para cumprir o contrato. A subtração de renda fiscal pelo contratador-geral foi mínima. Se acumulou lucros, e se pôde licitar somas crescentes, tal não se deveu a ter vendido tabaco em quantidade muito superior à prevista nos valores por que arrematou o monopólio. Encontram-se aqui os incentivos à introdução dos melhoramentos na distribuição que eliminaram diferentes estágios da cadeia de valor. Essas mudanças podem ter sido uma resposta à força demonstrada pela outra parte no contrato, que impôs a subida dos valores em cada triénio. Data desta época a passagem da representatividade da renda do tabaco nas rendas gerais de 14 para 21,5%. Em contraste, no período mariano, ocorreu um salto quantitativo relevante na rendibilidade bruta do negócio, ultrapassando o patamar dos 500 milhões de réis, só possível porque seriam vendidos mais 0,4/0,6 arráteis por pessoa além do que foi contratualizado. Em regime de monopólio, escondeu-se nesta margem um imposto que não reverteu para os cofres públicos e ela aparece como específica ou só verificável no final do século XVIII, quando as vozes críticas deixaram testemunho documental.

A conjuntura em que este novo equilíbrio se estabeleceu era, também ela, muito distinta. Cremos que a história dos preços relativos acrescenta uma explicação à facilidade com que os contratadores subtraíram esta renda ao Estado. Os preços administrados mantiveram o arrátel de tabaco fixo desde 1723, estabilidade que se tornaria crucial numa fase da economia europeia e portuguesa, que assistiu à depreciação do preço dos bens coloniais relativamente aos preços do trigo e salários. É certo que, por ser mais acentuada a inflação dos bens essenciais alimentares, os salários reais da maioria da população não subiram.⁴⁴ Todavia, a depreciação do preço do tabaco verificou-se (gráfico II). A elevada elasticidade-preço da procura da nicotina autorizaria o crescimento do mercado. Além disso, também Portugal teria mais 500.000 habitantes em 1800 que em 1750.

Assim, não obstante o modelo institucional da fiscalidade promover a acumulação de uma renda numa estreitíssima elite financeira, a fortuna que proporcionou não foi indiferente aos fundamentos da economia. A demografia e a variação relativa do preço do tabaco terão deslocado para fora a curva da procura. Sendo a nicotina uma substância inibidora

⁴⁴ MADUREIRA, Mercado e Privilégios...; Leonor Freire COSTA, Nuno PALMA e Jaime REIS, «The Great Escape? The Contribution of the Empire to Portugal's Economic Growth, 1500-1800», in *European Review of Economic History*, vol. 19, n.º 1, 2015, pp. 1-22.

do apetite, com algum efeito de substituição de calorias, não será inusitado supor que a expansão do consumo em Portugal se compagina com perdas absolutas de níveis de vida, ou com uma escondida revolução industriosa que permitiu o contacto de mais unidades domésticas rurais com uma substância contendo outrora sinais de distinção social. Em síntese, a democratização do consumo não sinaliza, neste caso, os benefícios macroeconómicos da mobilidade ascensional dos consumidores, mas não deixou de ser um factor determinante da sorte dos tabaqueiros do final do século XVIII e, com ela, de um agravamento da desigual distribuição de riqueza.

Conclusão

O exercício que aqui concretizamos contribui para uma discussão mais ampla sobre impactes do consumo e das alterações dos níveis de vida nas rendas fiscais. O caso do tabaco serviu para ilustrar que o estanco não era *per se*, uma modalidade fiscal determinante de enviesamentos, em prejuízo do Estado. O tempo de Feliciano Velho Oldenberg exemplifica bem as condições para uma maior renda e repartição da mesma entre as partes contratantes sem que tal se repercutisse num agravamento da tributação para o consumidor. Mostrou-se que só nas décadas finais do século XVIII se reuniu um conjunto de condições que agravaram os custos sociais de um sistema de contratualização de rendas do estado. Neste contexto, o regime fiscal comportou os efeitos regularmente apontados pela literatura económica aos sistemas permeáveis a comportamentos de *rent-seeking* (procura de rendas).

Com efeito, no Portugal setecentista, a relação entre o Estado e grupos económicos que agarraram o monopólio no final do século XVIII penalizou o contribuinte, já que houve um imposto não transferido para os cofres do Estado na larga margem de vendas de tabaco não computadas nas somas contratadas. Além disso, o sistema fragilizou o Estado em virtude dos valores exorbitantes licitados, reforçando, por sua vez, o poder dos rentistas.⁴⁵ Sem dúvida que o universo institucional das transações de tabaco observou as regras do jogo político e não as do mercado. Como tal, certas vozes críticas – algumas vindas do próprio corpo do comércio, outras de distintos membros do governo, como D. Rodrigo de Sousa Coutinho – reconheceram nos grandes contratos do estado o alfobre de uma oligarquia cuja fortuna resultava, «não de especulações subtis e bem combinadas de

⁴⁵ Fernando Dores COSTA, «Capitalistas e Serviços: empréstimos, contratos e mercês no final do século XVIII», in *Análise Social*, vol. 27, n.ºs 116-117, 1992, pp. 441-460.

comércio, mas por meio de monopólios e contratos com os quais se apropriam uma boa parte das rendas públicas». ⁴⁶

O que o presente estudo procurou acrescentar a este quadro, já bem estudado e conhecido, advém da demonstração de que tal concentração de riqueza não dependeu apenas do arranjo institucional adotado para a tributação do tabaco no mercado interno. Precisou, por um lado, de alguns fundamentos macroeconómicos, por outro, da maior fragilidade negocial do Estado. Para que a renda acumulada pelos contratadores do tabaco atingisse os patamares que acicataram o olhar crítico sobre a sua pujança financeira, foi necessário uma dada escala de consumo, em torno de uma libra *per capita* (como medida de escala), a qual dependeria da existência de mais consumidores e da descida do preço relativo do tabaco. Assim, só após uma larga dezena de leilões realizados ao longo do século, o estanco se tornou um arranjo institucional proporcionador de elevadas rendas subtraídas ao Estado, num contexto, todavia, em que ainda assegurava um contributo próximo de 1/5 das receitas públicas totais arrecadadas no reino.

A questão que ficou por debater prende-se com o racional dos governos nas monarquias absolutas, ao deixarem-se capturar por oligarquias financeiras. Cremos que é tema para outro tipo de investigação, mas cabe aqui lembrar que uma clique de financeiros era também uma reserva de credores da monarquia, tanto mais importantes para a gestão das finanças públicas quanto a urgência da despesa, em tempo de guerra na Europa, tornava complexa a operação de colocação de dívida pública no mercado. Em conjunto, a necessidade de uma oligarquia financeira, na falta de um banco público monopolista, confere algum racional ao governo mariano. Na ausência de mais mudanças na cadeia de distribuição que garantissem economias de escala, como acontecera nos anos de 1740, o governo forçou a subida do valor dos contratos do tabaco, o que hipoteticamente subtrairia alguma margem de acumulação aos contratadores. Mas fê-lo numa conjuntura e a um nível que não impediu a consolidação financeira dos seus credores.

⁴⁶ PEDREIRA, Homens de Negócio..., p.185, citando uma carta de Itália com arbítrios sobre o comércio externo no início do século XIX.