

ANA SOFIA RIBEIRO¹

CIDEHUS-Universidade de Évora

ORCID: 0000-0002-1822-5908

**INSTITUIÇÕES E AUTO-ORGANIZAÇÃO EM REDES
COMERCIAIS E FINANCEIRAS NO ESPAÇO IBÉRICO
(SEGUNDA METADE DO SÉCULO XVI – 1609)**

**INSTITUTIONS AND SELF-ORGANIZATION
IN TRADING AND FINANCIAL NETWORKS
IN THE IBERIAN SPACE (SECOND HALF
OF THE SIXTEENTH CENTURY – 1609)**

RESUMO: Nas últimas décadas, a historiografia, na senda da tradição da Nova Economia Institucionalista, tem salientado que a cooperação e a associação bem-sucedida entre mercadores dedicados ao comércio de longa distância se devem ao surgimento e fortalecimento de instituições, sobretudo mais formais e legalistas. Autores como Ogilvie, Gelderblom ou Grafe têm apontado como algumas instituições, por exemplo as companhias monopolistas (norte-europeias, sobretudo), consulados e outras nações ou colónias comerciais nacionais ou o desenvolvimento e alargamento da cultura jurídica, contratual e notarial da Época Moderna, sustentaram o entendimento entre agentes comerciais. Autores que versam sobre instituições informais sublinham que a confiança entre parceiros só seria possível de manter dentro de comunidades fechadas, que partilhassem uma ascendência ou origem cultural comum (Greif, Studnicki-Gizbert, Aslanian).

Este capítulo, a partir de dois estudos de caso ibéricos, analisa o papel das instituições formais e informais no estabelecimento e manutenção da cooperação em parcerias comerciais portuguesas e espanholas, na segunda metade do século XVI e primeiros anos do século XVII. Procura perceber como foi o recurso destes homens às instituições formais pré-existentes, quais as suas reações àquelas que se procuraram criar nesta época. Salienta, num segundo momento, a partir de dados recolhidos em cartórios notariais e correspondência comercial, os mecanismos utilizados para o sustentáculo das parcerias comerciais

¹ Este trabalho é financiado por fundos nacionais através da Fundação para a Ciência e a Tecnologia e pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) através do COMPETE 2020 – Programa Operacional Competitividade e Internacionalização (POCI) e PT2020, no âmbito do projeto UID/HIS/00057/2019

(normas informais), tal como os meios de policiamento. Finalmente, discute este problema à luz de teorias explicativas da teoria de redes e cooperação, que poderão ajudar a compreender como emergem estas instituições informais, nomeadamente a partir do conceito de auto-organização.

Palavras-chave: Instituições formais, normas, redes comerciais ibéricas, auto-organização.

ABSTRACT: The current historiography has underlined the role of the emergence and strength of institutions as a means to successful business partnerships among early modern merchants devoted to long-distance trade, under the inspiration of the New Institutional theory. Ogilvie, Gelderblom or Grafe have shown how institutions like north-European monopolist companies, nations colonies or national/regional guilds sustained the business agreements between trading agents, as did the development of a legalist, contractual and notarial culture. Simultaneously, literature argues that the use of informal institutions would only be possible between partners belonging to a strong close knit community, sharing ethnical or cultural backgrounds (Greif, Studnicki-Gizbert, Aslanian).

This chapter analyzes the role of formal and informal institutions in the establishment and sustenance of trading partnerships in the second half of the 16th century and first years of the 17th century, using two distinct Iberian case studies. First, it seeks to understand the appeal to the preexisting formal institutions of Iberian merchants, as their reactions to those institutions created in the period. In a second moment, it reveals the mechanisms used to prevent rupture and cheating in business partnerships (namely, norms), as well as policing strategies, using data from notarial records and correspondence. Finally the chapter argues this problem in the light of network theory and cooperation studies which help to understand how informal institutions emerge, namely through self-organization.

Keywords: Formal institutions, norms, Iberian trading networks, self-organization.

Introdução

Ainda que Portugal e Espanha tivessem um papel primordial na mundialização das trocas por via marítima, a segunda metade do século XVI e o início da centúria seguinte foram particularmente adversos para o mundo económico hispânico. O conflito dos Habsburgo com os Países Baixos fez com que muitas comunidades mercantis se ausentassem de Antuérpia (entre as quais a espanhola), os sucessivos conflitos em que a Monarquia Hispânica estava envolvida continuamente levaram os cofres da Fazenda da Coroa à bancarrota e à suspensão de pagamentos aos investidores privados na dívida pública castelhana (1557, 1575, 1596, 1607). Fora da Europa começava a fazer-se sentir a

pressão da concorrência europeia junto aos territórios ultramarinos ibéricos, sobretudo no Índico. As únicas feiras de câmbio da Península Ibérica, as feiras de Medina del Campo, elo com os principais mercados de câmbio da Europa, sofreram atrasos que retiraram liquidez a muitos homens de negócios. Devido à falta de dinheiro nos cofres da Coroa, o monarca retinha a prata privada que chegava a Sevilha, para criar liquidez nos cofres da Fazenda, fazendo com que muitos mercadores com investimentos na América fossem à falência. Estes dois acontecimentos afetaram profundamente os homens de negócios portugueses, os que necessitavam de fazer circular dinheiro para o resto da Europa (uma vez que não havia um grande mercado de câmbios em Portugal) por um lado, e, por outro, os que investiam direta ou indiretamente no comércio colonial americano ou no asiático e precisavam da prata espanhola.

Neste ambiente adverso, como se sustentava a cooperação entre mercadores nas redes de negócio portuguesas e castelhanas da segunda metade do século XVI? Partindo de dois casos de estudo de redes mercantis ibéricas da segunda metade do século XVI, este capítulo pretende discutir o papel das instituições no fomento e sustentáculo da cooperação comercial nas redes de negócio ibéricas na segunda metade do século XVI (altura em que algumas instituições formais estavam já maduras).

A Nova Economia Institucional (*New Institutional Economics*) teorizou que seria através de instituições que se poderia reduzir esta incerteza, estabelecendo uma estrutura estável e, mesmo alguma previsibilidade, nas interações humanas². Quando o Homem é confrontado com uma lacuna entre a competência do agente e a sua dificuldade em tomar uma decisão, constrói um conjunto de regras em que restringe as suas escolhas, nos diferentes tipos de relações em que se envolve³. Quando essas regras são infringidas, determinado agente é sancionado. Como Elinor Ostrom resumiu,

“Institutions” can be defined as the sets of working rules that are used to determine who is eligible to make decisions in some arena, what actions are allowed

² North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutions Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, p. 6.

³ Heiner, Ronald (1983), «The Origins of Predictable Behavior», *American Economic Review*, vol. 73, n.º 4, pp. 560-595.

or constrained, what aggregation rules will be used, what procedures must be followed, what information must or must not be provided, and what payoffs will be assigned to individuals dependent on their actions [...]. All rules contain prescriptions that forbid, permit, or require some action or outcome. Working rules are those actually used, monitored, and enforced when individuals make choices about the actions they will take [...]»⁴.

Condicionando e guiando os comportamentos dos indivíduos, este conjunto de regras, crenças, normas e organizações gera a regularidade do comportamento social⁵. Baseados em tal teoria, nas últimas décadas, historiadores económicos têm explicado que seria através de instituições formais e informais que era possível assegurar o comprometimento dos mercadores a cooperarem com os seus pares, consolidando relações de confiança e evitando fraudes ou burlas. Como instituições formais entendem-se regulamentações estatais, contratos, tribunais ou leis; são definidas politicamente e impostas por determinadas organizações. As instituições informais incluem conjuntos de regras, crenças, normas e sistemas de valores que não resultam de uma imposição externa.

Ainda que a historiografia não exclua a coexistência das instituições formais e informais na regulação das interações comerciais até ao século XVIII, a maior parte dos autores sublinha uma maior importância de um ou outro tipo de instituições. Recentemente, alguns historiadores têm reforçado o papel das instituições formais nas economias pré-industriais – como as agremiações de mercadores (a Hansa, as companhias por ações, ou os Consulados nacionais em praças estrangeiras, ou seja instituições formais de ordem privada), ou instituições formais de ordem pública, como os Estados, com força para impor legislação vigorosa e restritiva, o uso de contratos escritos e recurso à mediação judicial de conflitos. Contudo, estas realidades referem-se, sobretudo, aos Países Baixos, Norte da Alemanha e cidades italianas, onde o capitalismo

⁴ Ostrom, Elinor (1990), *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Cambridge/ New York, Cambridge University Press, p. 51.

⁵ Greif, Avner (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 30.

comercial se encontra já em franco desenvolvimento desde finais da Idade Média⁶.

Estudos institucionalistas mais clássicos sublinham que a proveniência de uma mesma família, etnia, cultura ou religião condicionava o comportamento dos participantes em redes comerciais e reduzia a necessidade a recursos mais custosos de vigilância e punição, pelo menos até ao desenvolvimento dos grandes impérios mercantis, que Douglas North situa nos séculos XVII e XVIII⁷. Por isso, no século XXI, vários autores têm salientado que quanto mais fechadas e socialmente coesas forem estas comunidades mercantis mais fácil seria obter um maior compromisso entre agentes. É o caso das comunidades de mercadores arménios ou de cristãos novos portugueses, porque teriam um *background* cultural comum que tornaria mais fácil a circulação de informação e o conhecimento das regras de funcionamento da colaboração comercial, sendo o controlo e a vigilância exercidos pela comunidade mais eficazes do que se realizados por instituições externas e de ordem pública⁸.

⁶ Algumas referências significativas: Ewert, Ulf Christian and Selzer, Stephan (2006), «Bridging the Gap: the Hanseatic Merchants' Variable Strategies in Heterogeneous Mercantile Environments», *International Economic History Conference 2006* at <http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers3/Ewert.pdf> [consultado a 16 de janeiro de 2017]; Gelderblom, Oscar (2013), *Cities of Commerce. The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250-1650*, Princeton/ Oxford, Princeton University Press, especialmente capítulo 5 pp. 102-140; González de Lara, Yadira (2008), «The secret of Venitian Success: a public-order, reputation based institution», *European Review of Economic History*, vol. 12, n.º 3, pp. 247-285; Grafe, Regina e Gelderblom, Oscar (2010), «The Rise and Fall of the Merchant Guilds: Re-thinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Pre-Modern Europe», *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 40, n.º 4, pp. 477-511; Ogilvie, Sheilagh (2011), *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge, Cambridge University Press; Van Doosselaere, Quentin (2009), *Commercial Agreements and Social Dynamics in Medieval Genoa*, New York, Cambridge University Press.

⁷ Milgrom, P., North, Douglass C. e Weingast, B., «The Role of Institutions in the Revival of Trade: the Law Merchant, Private Judges and Champagne Fairs», *Economics and Politics*, vol. 2, n.º 1, pp. 1-23; North, Douglass C. (1985), «Transaction costs in History», *Journal of European Economic History*, vol. 14, n.º 3, pp. 557-576; North, Douglass C. (1991), «Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires» in *The Political Economy of Merchant Empires*, Cambridge, Cambridge University Press. Williamson, Oliver E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press.

⁸ Aslanian, Seboulah (2011), *From the Indian Ocean to the Mediterranean: the Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*, Berkeley, Berkeley University Press; Studnicki-Gizbert, Daviken (2007), *A Nation upon the Ocean Sea: Portugal's Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*, Oxford, Oxford University Press. Swetschinski, Daniel (1981), «Kinship and Commerce: the Foundations of Portuguese Jewish Life in seventeenth century Holland», *Studia Rosenthaliana*, vol. 15, n.º 1, pp. 52-74.

Por este motivo, neste tipo de organizações a literatura sublinha a maior importância das instituições informais, como a coligação e a diáspora, como os grandes elementos incentivadores da cooperação mercantil. Contudo, reconhece também que, à medida que as redes comerciais vão ficando mais extensas e exigem uma maior complexidade de gestão e envolvendo pessoas estranhas (ou seja, com atributos sociais diversos ou com quem nunca haviam contactado), é necessária uma adequação institucional formal para que o sistema de parcerias continue a funcionar⁹.

Considerando estudos prévios sobre a rede de negócios do mercador castelhano Simon Ruiz (1523-1597), reconstituída a partir de letras de câmbio e da sua correspondência privada com parceiros de Portugal, e sobre redes de cooperação e concorrência entre mercadores ibéricos durante a união das coroas, estas conhecidas a partir de registos notariais portugueses e castelhanos, um primeiro ponto procurará discutir o carácter aberto/heterogéneo ou fechado/homogéneo destas redes de negócio, em termos dos atributos sociais dos indivíduos. Numa segunda parte, procuraremos perceber o papel de algumas instituições formais ibéricas na manutenção da cooperação mercantil transnacional. O terceiro ponto tratará de avaliar a eficiência das normas neste tipo de redes. Finalmente, discutiremos os motivos que levavam a que um tipo de instituições tivesse mais prevalência sobre outros na promoção da confiança e compromisso entre mercadores em tempos tão conturbados.

Homogamia vs. heterogeneidade

No quadro teórico exposto acima, ficou patente a mais clássica das teorias para o sustentáculo das redes comerciais: a pertença familiar, étnico-religiosa ou baseada na origem geográfica dos indivíduos. De facto, esta tem sido a explicação mais utilizada pelos historiadores para justificar a sustentabilidade

⁹ Greif (2006), *Institutions and the Path...* Strum, Daniel (2016), «Litigation, Reputation and Diasporas in Early Modern Commercial Governance: Brazil, Portugal and the Netherlands, 1595-1618». Working paper apresentado no Workshop *The Institutional Foundations of Long-distance Trade: Diversity and Change*. Universitat Valencia, Valencia, 29 de junho a 1 de julho de 2016.

de importantes redes de negócio, como as dos grandes banqueiros italianos ou alemães¹⁰ ou as redes assentes em diásporas de minorias procedentes dos mesmos locais (judeus sefarditas, arménios)¹¹ e os que negociavam noutras paragens com base em «consulados» ou «nações» da mesma procedência geográfica (os flamengos que operavam na Península Ibérica, a Hansa, ou a nação espanhola de Antuérpia)¹². Estes autores defendem que o sentimento de pertença a um grupo identitário restringe o comportamento dos participantes e reduz a necessidade de implementação de medidas coercivas de cumprimento das regras, mais custosa.

Nas últimas duas décadas, a corrente historiográfica do *cross-cultural trade* baseada em metodologias prosopográficas e em grandes séries documentais, tem sublinhado que este princípio da homogamia na constituição das redes

¹⁰ Alessandrini, Nunziatella (2009), *Os Italianos na Lisboa de 1500 a 1680: das begemias florentinas às genovesas*, Lisboa, Tese de doutoramento, Universidade Aberta; Alonso Garcia, David (2011), «Genoveses en la Corte: poder financiero y administracion en el siglo XVI», in *Génova y la Monarquia Hispánica (1528-1713)*, Genoa, Sociedad Ligure di Storia Patria, vol. 1, pp. 251-278 ; Bayard, François (1971), «Les Bonvisi, marchands banquiers à Lyon, 1575-1629», *Annales: Economies, Sociétés, Civilisations*, vol. 26, n.º 6, pp. 1234-1269; Bratchel, M. E. (1996), «Italian merchants organization and business relationships in early Tudor London» in *Merchant networks in the Early Modern World, 1450-1800*, London, Ashgate, pp. 1-28; Dahl, Gunnar (1998), *Trade, trust and networks: commercial culture in late medieval Italy*, Lund, Nordic Academic Press, p. 274; Ehrenberg, R. (1955), *Le Siècle des Fugger*, Paris, SEVPEN; Häberlein, Marc (2006), *Die Fugger: Geschichte einer Augsburger Familie (1367-1650)*, Stuttgart, Verlag W. Kohlhammer.

¹¹ Aslanian, S. (2006), «Social capital, "trust" and the role of networks in Julfan trade: informal and semi-formal institutions at work», *Journal of Global History*, vol. 1, n.º 3, pp. 383-402; Greif (2006), *Institutions and the path...*; Mauro, F. (1990), «Merchant-communities, 1350-1750» in *The rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 266-278; Mathers, C. (1988), «Family partnerships and international trade in Early Modern Europe: merchants from Burgos in England and France, 1470-1570», *The Business History Review*, vol. 62, n.º 3, pp. 367-397; Mello, João Gonçalves (1996), *Gente da Nação: cristãos-novos e judeus em Pernambuco, 1542-1654*, Recife, Ed. Massangana; Swetschinski, D. (1981), «Kinship and commerce: the foundations of Portuguese jewish life in 17th century Holland», *Studia Rosenthaliana*, vol. 15, n.º 1, pp. 52-74.

¹² Alessandrini (2009), *Os Italianos em Lisboa...*, Almeida, A. M. de (1993), *Capitais e capitalistas no comércio da especiaria: o eixo Lisboa-Antuérpia, 1501-1549. Uma aproximação a um estudo de geofinância*, Lisboa, Ed. Cosmos; Beerbühl, M. (2007), *Deutsche Kaufleute in London: Welthandel und Einburgerung (1600-1818)*, Munich, R. Oldenbourg Verlag; Casado Alonso, Hilario (1995), «Las colonias de mercaderes castellanos en Europa en los siglos XV y XVI», in *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, EXCMA/Diputacion Provincial de Burgos; Stols, E. (1973), «Os mercadores flamengos em Portugal e no Brasil antes das conquistas holandesas», *Anais da História*, n.º 5, pp. 9-54. Studnicki-Gizbert (2007), *A Nation upon the Ocean Sea...*

comerciais e financeiras era muito limitador, e que, na realidade, estas redes cruzavam religiões, culturas e nacionalidades¹³. A investigação sobre processos de cooperação demonstra que a diversidade social promove a emergência do comportamento colaborativo. Utilizando a teoria de jogos em redes com populações heterogéneas, estes estudos provam que existe uma grande tendência para cooperar, quando tanto os níveis de riqueza como os laços sociais são reforçados em proporções semelhantes¹⁴.

Na rede de negócios de Simon Ruiz, entre 1553 e 1597, as relações familiares não ultrapassavam os 8%. Esta presença diminuta de indivíduos da família Ruiz pode ser explicada pelo facto de Simon não descender de uma dinastia de grandes mercadores e da sua família ter uma pequena dimensão para a época. Por outro lado, a companhia poderia não ter uma dimensão tal que tivesse filiais espalhadas pelas principais praças de negócio da Europa (não obstante tivesse, como representantes, mercadores que operavam nesses mercados)¹⁵. Os membros da família Ruiz não eram os agentes mais conectados da rede (com mais ligações a outros indivíduos), nem os contactos mais privilegiados de Simon Ruiz. Por outro lado, os familiares de Simon Ruiz não eram os mais relevantes para o funcionamento interno da rede, pois não permitiam que os diferentes subgrupos da rede continuassem ligados, nem eram os que maiores montantes circulavam, com a exceção do irmão Andre Ruiz de

¹³ Por exemplo: Antunes, Cátia e Polónia, Amélia (eds.) (2016), *Beyond empires. Global, self-organizing, cross-imperial networks, 1500-1800*, Leiden, Brill; Curtin, Philipp (1984), *Cross-cultural trade in world history*, Cambridge, Cambridge University Press; Ribeiro, A. S. (2016), *Early modern trading networks in Europe. Cooperation and the case of Simon Ruiz*, London, Routledge; Roitman, Jessica (2011), *The same but different? Inter-cultural trade and Sephardim, 1595-1640*, Leiden, Brill; Silva, Filipa Ribeiro (2011), *Dutch and Portuguese in Western Africa: empires, merchants and the Atlantic system, 1580-1674*, Leiden, Brill; Silva, Filipa Ribeiro da e Richardson, David (eds.) (2014), *Networks and trans-cultural exchange: slave trading in South Atlantic, 1590-1867*, Leiden: Brill; Trivellato, Francesca (2009), *The familiarity of strangers: the sephardic diaspora, Livorno, and cross-cultural trade in early modern period*, New Haven, Yale University Press; Trivellato, F., Halevi, L. E Antunes, C. (eds.) (2014), *Religion and trade: cross-cultural exchanges in world-history*, Oxford, Oxford University Press.

¹⁴ Santos, Francisco C., Santos, Marta e Pacheco, Jorge M. (2008), «Social diversity promotes the emergence of cooperation in public goods games», *Nature*, n.º 454, pp. 213-216.

¹⁵ Ribeiro, Ana Sofia (2012), «A endogamia em redes mercantis da Primeira Idade Global. O caso da rede de Simon Ruiz, 1553-1597», *História – Revista da FLUP*, IV série, vol. 2, pp. 29-30. Sobre a família Ruiz *vide* Lapeyre, Henri (1955), *Une famille de marchands: les Ruiz. Contribuition à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*, Paris, Armand Colin.

Nantes, seu parceiro na importação de trigo do Norte da Europa e de têxteis do Norte de França para Castela. Pelo contrário, os mais relevantes nestes papéis são os banqueiros Bonvisi, Simão Rodrigues de Évora (nesta altura, em Antuérpia), Fernando Morales, representante de Simon em Lisboa, e António Gomes de Elvas (sediado em Lisboa) seu parceiro em múltiplos negócios¹⁶.

No caso da rede do comércio externo português entre 1580 e 1590, os registos notariais revelam uma maior endogamia familiar, fruto, sobretudo, da constituição da própria comunidade mercantil lisboeta, maioritariamente cristã-nova, de origem judaica. David Grant Smith provou que, na primeira metade de seiscentos, cerca de 75% dos mercadores de Lisboa com negócios com a Bahia eram descendentes de judeus¹⁷. Embora o casamento entre parentes, com aceitação na tradição judaica, possa explicar esta maior incidência de laços familiares, Studnicki-Gizbert oferece uma explicação complementar. Argumenta que a estratégia de matrimónios interfamiliares entre casas de mercadores era determinante para o sucesso dos mercadores portugueses deste período, espalhados por todo o mundo: «...] the Portuguese merchant house stood as a coherent and unified, than fragmented, social unit»¹⁸. Na realidade, estes cristãos-novos portugueses colaboraram com outros agentes católicos ou não católicos, portugueses ou estrangeiros. A conclusão semelhante chegou Daniel Strum, estudando o comércio do açúcar do Brasil entre o Porto e Amesterdão no início do século XVII. Se dois terços dos mercadores escolhiam cristãos-novos como parceiros, um terço escolhia católicos ou protestantes para serem seus colaboradores¹⁹.

Também Simon Ruiz escolheu como parceiros preferenciais estes cristãos-novos portugueses²⁰, sobretudo desde 1574, altura em que o mercador castelhano começa a investir na finança pública, através dos *asientos*²¹. Embora

¹⁶ Ribeiro (2016), *Early modern trading...*, p. 126.

¹⁷ Grant-Smith, David (1975), *The mercantile class of Portugal and Brazil in the 17th century: a socio-economic study of the merchants of Lisbon and Bahia, 1620-1690*, Austin, Tese de doutoramento, Universidade do Texas, pp. 17-18.

¹⁸ Studnicki-Gizbert (2007), *A Nation upon the Ocean Sea...*, p. 74.

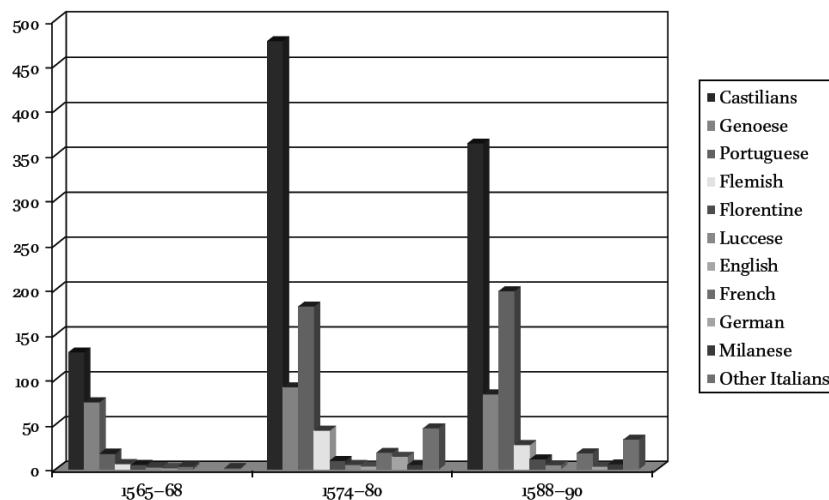
¹⁹ Strum, Daniel (2016), «Litigation, Reputation...».

²⁰ Representam cerca de 50% dos portugueses presentes na rede de Simon Ruiz.

²¹ Lapeyre, Henri (1953), *Simon Ruiz et les asientos de Philippe II*, Paris, SEVPEN.

fosse ele próprio descendente de conversos, convertidos já no século XIV nos *pogroms* transtâmaros, a escolha por estes portugueses não assenta num princípio de partilha de uma identidade comum, mas sim num racional económico. Os conversos castelhanos identificados (sempre por defeito) na rede são apenas 5% do total de mercadores castelhanos presentes. Os cristãos novos portugueses como os Gomes de Elvas, os Ximenes de Aragão, os Rodrigues de Évora e os Mendes, apresentavam um maior potencial capital financeiro, mercantil e social para os negócios na Flandres (onde era necessário colocar o dinheiro emprestado ao rei) do que os congêneres castelhanos em sérias dificuldades de crédito no mercado castelhano, com falta de liquidez, e sem poderem estar em Antuérpia, devido ao conflito dos Áustrias com os Países Baixos²².

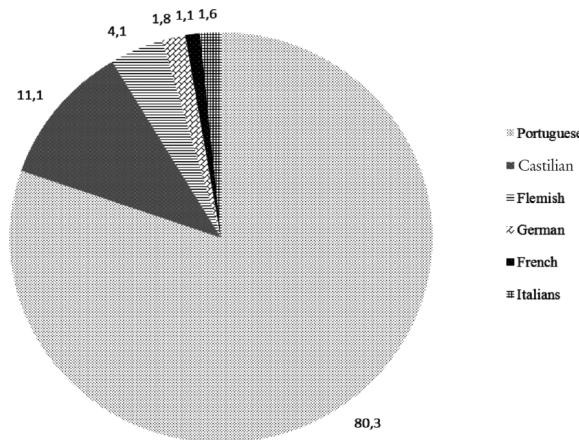
Nacionalidades dos agentes envolvidos na rede de negócios de Simon Ruiz, 1565-1590



Fonte: Ribeiro, Ana Sofia (2016), «The evolution of norms in trade and financial networks in the First Global Age» in *Beyond empires...*, p. 20.

²² Álvarez-Nogal, Carlos e Chamley, Christophe (2014), «Debt policy under constraints: Philip II, the Cortes, and Genoese bankers», *Economic History Review*, vol. 67, n.º 1, pp. 192-213. Ribeiro (2016), *Early modern trading...*, pp. 65-84.

Nacionalidades dos agentes envolvidos no comércio externo português, 1580-1590



Fonte: Ribeiro, Ana Sofia (2015), «Trans-national cooperation: an asset in the Portuguese overseas trade. Foreigners operating in the Portuguese overseas trade, 1580-1590», *Storia Economica*, vol. XVIII, n.º 2, p. 426.

Se é verdade que cerca de metade dos indivíduos que compunham a rede de Simon Ruiz eram também castelhanos e que, entre 1580 e 1590, o comércio externo português reconstituído através dos contratos notariais de Lisboa estava dominado por portugueses, ambos os casos de estudo revelam que uma boa parte dos parceiros de negócio eram estrangeiros. No caso da rede de Simon Ruiz, cerca de metade dos indivíduos têm outras origens, destacando-se os portugueses, enquanto, no quadro de estudo referente ao comércio externo português, 20% são estrangeiros, maioritariamente castelhanos. Além desta visível complementaridade ibérica, baseada na partilha dos lucros proporcionados pelos impérios ultramarinos portugueses e espanhóis (muitas vezes através de investimentos e parcerias ilegais e informais) e também em diferentes experiências financeiras dos dois reinos (o português com capital, mas sem mercado organizado de crédito, o castelhano com feiras financeiras mas com falta de liquidez no período em estudo²³), os casos em estudo são

²³ Sobre isto, veja-se a clara proibição da especulação de dinheiro a câmbio em Portugal pela lei de D. Sebastião de 16 de janeiro de 1570, reiterada no mesmo ano a 30 de julho de 1570 in (1816) *Leys, e Provisões, que el Rey Dom Sebastião Nosso Senhor fez depois que*

também exemplos de redes de negócio transnacionais. Na realidade, os 149 contratos notariais de Lisboa estudados mostram que cerca de 30% são contratos entre homens de negócio de proveniências geográficas distintas²⁴.

Estes casos de estudo não são uma exceção. Outros estudos referentes a agentes ibéricos mostram comportamentos semelhantes. Os agentes dos judeus sefarditas de Amesterdão, em Antuérpia ou no Brasil, durante o século XVII não eram preferencialmente parentes ou outros sefarditas. Jessica Roitman sublinha que elevados níveis de relações de agência exógamas eram essenciais para a consolidação do comércio²⁵. No estudo sobre os Echevarris, família de mercadores de Bilbau, Jean-Philippe Priotti enfatiza a adoção de uma «estratégia introvertida» para que se pudesse obter melhores oportunidades de negócio. Esta estratégia consistia na preferência por não colocar familiares como seus agentes nos mais diversos centros comerciais²⁶. Leonor Freire Costa, Manuela Rocha e Tanya Araújo chegaram a uma conclusão semelhante no negócio do ouro do Brasil do século XVIII, argumentando que era um conhecimento relevante da realidade económica local o mais vital para ser agente dos importadores de ouro de Lisboa, juntamente com a possibilidade de uma melhor monitorização por parte do principal²⁷.

Tratando-se assim de redes comerciais socialmente heterogéneas e abertas ao elemento estranho, que tipo de instituições sustentava a colaboração e evitava a fraude nesta segunda metade de quinhentos? Alguns trabalhos recentes têm defendido que, nestes casos de trocas entre indivíduos de origens sociais e geográficas diferentes, existem dois comportamentos possíveis: numa primeira fase do relacionamento comercial, os indivíduos recorriam aos notários para o registo de contratos, testemunhos e procurações, isto é, instituições formais de ordem pública; numa fase em que este contacto comercial

começou a governar. Impressas em Lisboa per Francisco Correa em 1570, Coimbra, Real Imprensa da Universidade, pp. 27-33 e 122-123.

²⁴ Ribeiro, Ana Sofia (2015), «Trans-national cooperation... », p. 442.

²⁵ Roitman (2011), *The same but different?*, p. 257.

²⁶ Priotti, Jean-Philippe (2004), *Bilbau et ses marchands au XVI^e siècle: genèse d'une croissance*, Paris, Presse Universitaire du Septentrion, p.196.

²⁷ Costa, Leonor Freire, Rocha, Manuela e Araújo, Tânia (2011), «Social capital and economic performance: trust and distrust in 18th century gold shipments from Brazil», *European Review of Economic History*, vol.15, n.º 1, pp. 1-27.

era prolongado no tempo e se mantinha através de correspondência regular e livros de contas atualizados, os mercadores escolhiam os seus parceiros baseados no seu registo privado. Por outro lado, a extrema fragmentação legal na Europa e noutras paragens mais longínquas tornava difícil o recurso a instituições formais²⁸. As secções finais olharão com mais profundidade para a ação de instituições formais de ordem pública e privada e de instituições informais de ordem privada para a sustentação da cooperação comercial e para a prevenção e resolução dos conflitos comerciais na Península Ibérica dentro de redes comerciais transnacionais, na cronologia em análise.

Instituições formais peninsulares e regulamentação das relações comerciais transnacionais

Segundo Avner Greif, o estudo histórico do papel das instituições que regulam as trocas em determinadas sociedades é fundamental para compreender os motivos pelos quais os agentes comerciais decidem estabelecer parcerias de negócio,

«[...] by fostering the ability of decision-makers to ex-ante commit to respect their contractual obligations ex-post and to reveal their ability to do so. They foster the ability to commit by linking past conduct with future reward, thereby reducing the benefit of misrepresenting information and reneging»²⁹.

Mitigando o problema fundamental, serão sumariamente abordadas nesta secção algumas instituições formais de ordem pública e privada, que, através das suas regras, guiavam e coordenavam os comportamentos, quase sempre através do uso do seu poder coercivo, isto é, pelas punições que impunham.

Os sistemas legais castelhano e português serão as primeiras instituições a ser abordadas, ainda que, tal como em toda a Europa de quinhentos, não exis-

²⁸ Gelderblom (2013), *Cities of Commerce*, p. 101.

²⁹ Greif, Avner (2000), «The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis», *European Review of Economic History*, vol. 4, n.º 3, p. 256.

tisse exatamente um direito comercial, com instâncias próprias na Península Ibérica. Contudo, tanto a legislação castelhana como a portuguesa consideravam, no direito régio, os procedimentos legais a ter em conta em certos casos de conflitos de interesses entre mercadores, assim como o seu sancionamento. É o caso, por exemplo, do não cumprimento de certos contratos como as obrigações, o não pagamento de letras de câmbio ou a quebra e insolvência de agentes comerciais³⁰.

O julgamento destes casos deveria ser instruído pelas Reais Chancelarias de Valladolid e de Granada (jurisdição a Norte e a Sul do Tejo, respetivamente) em Castela e pela Casa do Cível em Lisboa (e depois de 1582 pela Casa da Suplicação) e a Casa do Cível ou, depois da reorganização do sistema judicial português em 1582-1584 por Filipe II, Tribunal da Relação no Porto, no caso do reino português. De raízes tardo-medievais, criados como tribunais de segunda instância, ou mesmo tribunais de última instância, no caso da Chancelaria de Valladolid ou a Casa da Suplicação, estes tribunais teriam tido papéis muito relevantes nestes casos nas suas jurisdições nacionais, mesmo envolvendo indivíduos de outras origens geográficas. Se, no caso castelhano, existe uma abundância de processos judiciais sobre quezílias comerciais internas nos arquivos remanescentes das reais chancelarias, no caso português não temos qualquer noção da frequência dos conflitos comerciais nos tribunais de justiça régia, ora pela destruição de boa parte dos arquivos aquando do Terramoto de 1755, em Lisboa, e pelas sucessivas inundações e incêndios do Tribunal da Relação do Porto, ora pela fragmentação dos poucos processos remanescentes por diversos fundos arquivísticos. Apenas sabemos que alguns dos contratos comerciais portugueses preveem o recurso a determinado juízo para o seu não-cumprimento³¹.

Contudo, ambas as monarquias perceberam que o comércio ultramarino exigia instâncias judiciais próprias para lidar com os problemas da navega-

³⁰ (1581) *Recopilacion de las Leyes destos Reynos, hecha por mandado de la Magestad Catholica del Rey Don Philippe Segundo nuestro Señor*, Alcalá de Henares, casa de Juan Iñiguez de Liquerica. (1870) *Codigo Philippino ou Ordenações e Leis do Reino de Portugal*, Rio de Janeiro, Typographia do Instituto Philomathico, livros IV e V.

³¹ Ainda que não existam estudos sobre esta questão para o caso português, veja no caso do reino de Castela: Kagan, Richard L. (1991), *Pleitos y pleiteantes en Castilla (1500-1700)*, Salamanca, Junta de Castilla y León.

ção e comércio que daí decorriam, nomeadamente fruto da legislação restitiva dos mesmos, dos elevados riscos do comércio a longa distância, dos riscos acrescidos de incumprimento de compromissos ou de fraudes, fruto do grande interesse que esse comércio teve não só por parte de mercadores ibéricos, mas também por outros europeus, que logo se instalaram em cidades como Lisboa e Sevilha.

Assim, foi criada a Casa da Índia em Lisboa e, um pouco mais tarde foi criada a Casa de Contratación em Sevilha. As primeiras referências à Casa da Índia datam de 1503, ainda em tempos de livre comércio com o Oriente. Com a paulatina centralização do comércio da Rota do Cabo pela Coroa até finais de quinhentos, a Casa da Índia deixava de ser apenas uma alfândega obrigatória de onde saem e entram mercadorias para a Índia, para se tornar na instituição que tutelava toda a administração do comércio colonial português. Em 1509, D. Manuel I atribui um Regimento à Casa, dotando-a de um corpo próprio de oficiais e de uma organização do processo de exportação e importação de bens para o Oriente³².

A Casa da Índia adquiriu funções como instituição judicial, a partir do reinado de D. João III. O juiz da Casa da Mina e Índia (na presença de um meirinho, escrivães e o Feitor) estava incumbido de, por um lado, fiscalizar e aplicar justiça face ao não cumprimento dos regulamentos por parte dos outros oficiais da Casa e, por outro lado, o julgamento de todos os casos cíveis ou crimes de fraudes de pagamentos de direitos, furtos e delitos comerciais cometidos pelo múltiplos agentes dedicados a esta atividade nas cargas e descargas dos navios. Depois do alvará de 29 de setembro de 1565, a sua jurisdição passou a tutelar também o comércio com o Brasil, além da Índia, Mina e Guiné. Com a criação do Conselho da Fazenda em 1591, esta instituição passa

³² Peres, Damião (1947), *Regimento das Cazas das Índias e Mina*, Coimbra, Universidade de Coimbra. Contudo, este regulamento foi sendo pontualmente alterado em determinados capítulos, segundo o regime vigente de exploração da Rota do Cabo. É o exemplo da reforma de D. Sebastião de 1570 in (1816) *Leys, e Provisões, que el Rey Dom Sebastião...*, pp. 68-85 e do novo regimento de 1610 ainda que não se conheça que foi de facto colocado em prática in Luz, Francisco Mendes (1992), *Regimento da Casa da Índia*, Lisboa, Ministério da Educação e Cultura.

a ser o tribunal de apelação para causas de valores elevados³³. Ainda que subsistam alguns processos, apenas sobreviveram aos tempos processos depois de 1700. O edifício onde funcionava a Casa da Índia, junto ao Paço Real e ao Tejo, foi severamente atingido pelo terramoto, marmoto e incêndios de 1755.

A instituição correspondente de Castela nasce em Sevilha também em 1503, por provisão dos Reis Católicos, Fernando e Isabel. À Casa de Contratación competia a administração do movimento de mercadorias importadas e exportadas, o pagamento dos direitos pertencentes à Coroa e à organização dos sistemas de navegação para o continente americano. À instituição cabia ainda a fiscalização das mercadorias trazidas das Índias, para verificar se eram as mesmas que tinham sido registadas aquando da partida na América. Apesar de poder aplicar penalizações por incumprimento, estes oficiais não eram juízes letRADos. Com as *ordenanzas* publicadas entre 1510 e 1511 regula-se que todas as decisões tomadas dentro da Casa deveriam ser fruto de um processo decisório colegial e nunca individual. É na provisão de 16 de setembro de 1511 que foi reconhecida jurisdição à Casa de Contratación em matérias cíveis e criminais resultantes do comércio e da navegação com as Índias. É então que se estabelece a figura do ouvidor, um jurista letrado, cuja complexidade e imensidão de processos obriga a que se chegue ao final de quinhentos com três ouvidores na Audiencia da Casa de Contratación³⁴. Com Filipe II, a Casa ganha uma instância superior de apelação – o Consejo de Indias. Ao contrário do exemplo português, conservam-se vários processos judiciais desta Audiencia no Archivo General de Indias. Contudo, para o volume de tráfico do comércio indiano em Sevilha, Ana Belem Fernandez considera que

«los pleitos eminentemente mercantiles derivados del incumplimiento de las obligaciones contractuales [...] no son abundantes [...]. [...] acudir a la audiencia fue

³³ Geraldes, Carlos Alberto Caldeira (1997), *Casa da Índia – um estudo de estrutura e funcionalidade*, Lisboa, Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa, pp. 116-118.

³⁴ Díaz González, Francisco Javier (1997), «Las competencias inspectoras y judiciales de la Casa de la Contratación hasta el reinado de Felipe II», *Estudios de Historia Social y Económica de América*, n.º 14, pp. 59-73; Fernandez Castro, Ana Belem (2015), *Juzgar las Indias. La práctica de la jurisdicción de los oidores de la audiencia de la Casa de Contratación de Sevilla (1583-1598)*, Florença, Tese de doutoramento, European University Institute, pp. 79-81.

una medida sumamente eficaz que servía como instrumento para presionar pactos y el cumplimiento de obligaciones contractuales sin que fuera necesario finalizar el litigio³⁵.”

A autora explica o facto com a aversão dos mercadores ao recurso à via judicial e a preferência pela resolução informal de problemas comerciais entre si, algo que Oscar Gelderblom também verifica nos Países Baixos³⁶. Na correspondência de Simon Ruiz com Portugal até 1580 apenas uma vez é referido o recurso ao tribunal da Chancelaria de Valladolid para fazer cumprir um acordo³⁷. Parece pois que apostar num processo judicial longo e económica e socialmente custoso seria contraproducente para quem precisava de uma imagem de confiança e de boa prática mercantil. Como explica Petit, «[a litigiosidade] era una falta gravíssima en el comportamiento del comerciante», pelo que seria pertinente não recorrer a órgãos judiciais, optando por soluções como a arbitragem ou a solução amigável³⁸.

Outra limitação destas instituições judiciais ibéricas é a de que, embora com trocas de informação entre tribunais de outras partes, nenhuma delas possuía uma jurisdição transnacional, podendo não ser capaz de instruir um processo que, fruto de redes transnacionais, englobava jurisdições de outros territórios europeus, onde as instituições judiciais ibéricas não tinham competência. Isto é uma característica da aplicação legal que se verifica no cenário europeu e não é uma singularidade ibérica.

Muitos mercadores tentaram resolver o problema da confiança e da manutenção do cumprimento do compromisso através de um mecanismo coercivo, mas, desta feita, seguindo as suas próprias regras, onde pudessem ter uma jurisdição própria, regulando as suas transações. Segundo Ogilvie, surgiram em plena Idade Média para garantirem o cumprimento das obrigações acordadas entre negociantes de diversa procedência e sem residência fixa. Foram

³⁵ Fernandez Castro (2015), *Juzgar las Indias*, pp. 55-56.

³⁶ Gelderblom (2013), *Cities of Commerce*, p. 139.

³⁷ Vide caso infra mencionado na nota 78 e suas consequências.

³⁸ Petit, Carlos (1997), «Mercatura y Ius Mercatorum; materiales para una antropología del comerciante premoderno», in *Del Ius Mercatorum al Derecho Mercantil: III Seminario de Historia del Derecho Privado*, Sitges, Marcial Pons, pp. 61-66.

conhecidos na Europa como guildas ou consulados, ou seja, agremiações de mercadores que instituíam regras decretadas por si mesmos. Contudo, a autora contradiz-se quando aponta que estas instituições eram constituídas por mercadores de determinada origem geográfica e estabeleciam regras a respeitar no comércio a longa distância, para negociar entre si e também com os outros. O facto é não tinham jurisdição própria sobre os mercadores externos ao grupo³⁹. Claro que se estas regras fossem observadas por todos os membros nas suas relações com os estranhos, estas instituições acabariam por exercer alguma pressão sobre os estrangeiros ao grupo, ainda que a atividade jurisdicional não fosse exercida. Mas, na realidade, todos os que não eram membros destas agremiações poderiam escapar a estas regras.

Desde finais do século XIII e durante o XIV são criados os *Consulat del Mar* em Barcelona, Valencia e Maiorca, em torno do eixo comercial dinamizador da Península – o Mediterrâneo. Já no século XV, os mercadores de Burgos e de Bilbau pedem licença ao monarca para lhes conferirem licença para a criação de um consulado, com regulamento criado pelos próprios mercadores. Assim, criam-se os dois consulados em 1494 e 1511 respetivamente⁴⁰.

Dado o desenvolvimento e o volume do comércio indiano, em 1543 os mercadores sevilhanos dedicados a esta prática solicitaram ao rei a criação de um consulado semelhante aos que já existiam, uma vez que necessitavam de uma jurisdição sumária que resolvesse rapidamente os seus conflitos evitando perdas patrimoniais e custos elevados. Ainda no mesmo ano, o príncipe Filipe ordena a fundação do consulado de la Universidad de Cargadores a Indias⁴¹.

Os mercadores puderam regulamentar a logística das suas operações comerciais, mas também os mecanismos para sancionar os incumprimentos e dirimir as controvérsias entre os seus membros. Para isso, seguiam os seus

³⁹ Ogilvie (2011), *Institutions and European Trade*, pp. 1-40.

⁴⁰ Basas Fernández, Manuel (1994), *El Consulado de Burgos en el siglo XVI*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos; Smith, Robert Sydney (2007), *The Spanish guild merchant: a history of the Consulado, 1250-1700*, [s. l], Kessing Publisher, LLC.

⁴¹ Heredia Herrera, Antonia (1970), «Apuntes para la historia del Consulado de la Universidad de Cargadores a Indias, en Sevilla y en Cádiz», *Anuario de Estudios Americanos*, n.º 27, pp. 219-279; Souto Mantecón (1990), «Los Consulados de comercio en Castilla e Indias: su establecimiento y renovación (1494-1795)», *Anuario Mexicano de Historia del Derecho*, n.º 2, pp. 227-250; Woodward, Ralph Lee (2007), «Merchant Guilds (Consulados de Comercio) in the Spanish World», *History Compass*, vol. 5, n.º 5, pp. 1576-1584.

estatutos gremiais e os usos e costumes do direito mercantil, ou seja, as práticas que os mercadores exerciam informalmente para resolução das suas questões, o que se designa por *ius mercatorum*⁴². Desta forma, haveria brevidade na resolução dos problemas a baixo custo, uma vez que os procedimentos eram aplicados de forma muito célere.

Contudo, também esta instituição tinha as suas limitações. Desde logo, ainda que existissem semelhanças deste *ius mercatorum* neste tipo de instituições em toda a Europa, sobretudo no que toca à necessidade de uma justiça rápida que permitisse o cumprimento dos contratos a baixo custo, o facto era que estas práticas não eram comuns a todos os espaços e tinham especificidades locais⁴³. Por outro lado, a ação do Consulado de Sevilha não era autónoma da Coroa.

«Las condiciones fundacionales del Consulado no otorgaban a sus agremiados la tan deseada independencia jurisdiccional; [...] A Casa de la Contratación condicionó significativamente su desarrollo, al grado de fungir la primera como entidad inspectora de la actividad del prior y de los cónsules, estando estos obligados a rendirle cuentas de su administración»⁴⁴.

Por outro lado, o tribunal de apelação do Consulado era efetivamente a Audiência da Casa de la Contratación e qualquer atividade legislativa dos cónsules, que orientaria a instituição, teria de ser autorizada previamente pelo Consejo de Indias⁴⁵. Tudo isto poderia condicionar uma diferente resolução dos conflitos comerciais transnacionais.

⁴² Coronas Gonzalez, Santos (1994), «La jurisdicción mercantil de los Consulados del Mar en el Antiguo Régimen», in *Simpósio Internacional «El Consulado de Burgos»*, Burgos, Publicaciones del V Centenario del Consulado de Burgos, pp. 251-279. Galgano, Francesco (1993), *Lex Mercatoria: storia del diritto commerciale*, Bologna, Il Mulino; Vas Mingos, Martha Milagros (2004), «La justicia mercantil en la Casa de la Contratacion de Sevilla en el Siglo XVI», *Estudios de Historia Novohispana*, vol. 31, pp. 73-97.

⁴³ Fernandez Rozas, José Carlos (2004), *Ius Mercatorum. Autorregulación y unificación del derecho de los negocios transnacionales*, España, Colegios Notariales de España, pp. 27-31. Piergiovanni, Vito (2004), *From Lex Mercatoria to Commercial Law*, Berlin, Duncker & Humblot.

⁴⁴ Fernandez Castro (2015), *Juzgar las Indias*, p. 128.

⁴⁵ *Idem, ibidem*, p. 129.

Em Portugal, não se conhece uma tradição de agremiação mercantil com funcionamento semelhante. Até ao reinado de D. João III existe apenas a Feitoria Portuguesa de Antuérpia, criada pelo monarca anterior, constituída por mercadores portugueses que comerciavam na Flandres e que tinham como principal missão negociar as especiarias trazidas do Oriente com outros mercadores e redistribuir esses produtos pela Europa ao melhor preço. Esta feitoria resultava de uma transferência da velha feitoria portuguesa de Bruges para Antuérpia, tendo agora uma jurisdição privativa para os comerciantes que aí se estabeleciam⁴⁶.

No entanto, e sem propriamente os mercadores o solicitarem, Filipe II outorga em 1592 a criação e o primeiro regimento do Consulado de Lisboa, em tudo semelhante ao regimento do Consulado de Sevilha. O facto de se querer legitimar como rei de Portugal, agradando os mercadores de larga escala, e de potencializar o crescimento do comércio ultramarino português e aumentar, com isso, os rendimentos da Coroa, leva-o a conferir um juízo privativo, mas não privado, a todos os mercadores de Lisboa (portugueses e estrangeiros). As necessidades financeiras da fazenda real e a insegurança vivida pelos mercadores cristãos-novos devida às perseguições inquisitoriais levaram a que, em 1591, alguns dos maiores representantes da mercancia portuguesa se deslocassem a Madrid para negociar um perdão-geral e discutir alguns problemas derivados da insegurança da navegação marítima e outros tópicos comerciais. Em troca de os mercadores de Lisboa darem, por ano, oito navios para a constituição de uma armada de defesa marítima da costa, o monarca prometeu o perdão-geral e a criação do Consulado. Se o perdão-geral tardou décadas, o Consulado foi criado no ano seguinte, através da atribuição de um regimento pelo monarca, como agradecimento e forma de os agradar⁴⁷. Só dois anos depois, o Consulado produz um novo regulamento, mas que respeita as orientações daquele. Por isso, a atividade jurisdicional desta instituição torna-se frágil, uma vez que segue orientações externas ao

⁴⁶ Almeida, A. A. Marques de (1993), *Capitais e capitalistas...*

⁴⁷ Ortego Gil, Pedro (2012), *Reis e mercadores: o Consulado de Lisboa (1592-1602)*, Lisboa, AAFDL, pp. 22-24.

corpo mercantil e não é autónomo da justiça régia. Sublinhe-se a existência de juiz de apelações nomeado pelo monarca.

As funções a que se destinava a instituição de Lisboa eram semelhantes às de Sevilha: resolução de litígios entre homens de negócio e mercadores da forma mais breve possível e de todas as causas ligadas ao trato, como seguros, fretes, vendas ou câmbios. Contudo, a esta função juntava-se também a coordenação da armada para defesa do tráfico comercial atlântico e também a oportunidade da criação de um tributo para o sustento da mesma – o imposto conhecido como imposto do Consulado, um direito de 3% pago sobre o valor de todas as mercadorias que entrassem em todos os portos nacionais, com exceção daquelas que anteriormente já gozavam de isenção de direitos, como o trigo por exemplo⁴⁸.

O que torna esta instituição particularmente vantajosa é o facto de os mercadores estrangeiros poderem participar diretamente na sua administração e serem seus membros, uma vantagem no que se refere a redes de comércio transnacional. Os estrangeiros matriculados eram considerados para eleitores da direção, tal como deveriam ocupar um dos ofícios da mesma (o prior, um dos cônsules ou um dos quatro conselheiros)⁴⁹. Outro aspeto muito oportunista era o facto de que quando existisse um problema a ser resolvido entre um mercador de Lisboa e um fator seu ou um parceiro que se encontrasse noutras locais, dentro ou fora do reino, o Consulado poderia atuar contra eles, ordenando que viesssem a Lisboa através da emissão de cartas precatórias, uma vez apresentadas as provas suficientes e feitas as diligências necessárias por parte do queixoso. Um argumento de grande valia para os diferentes agentes envolvidos no trato internacional⁵⁰.

No entanto, esta instituição resultou num fracasso. Passados 10 anos da sua criação, o Consulado de Lisboa foi extinto em 1602. Não existem estudos sobre esta matéria, tal como do arquivo consular nada restou. Alguns autores avançam respostas, como a atribuição de algumas das funções ao Conselho

⁴⁸ *Idem, ibidem*, pp. 126.

⁴⁹ BA, manuscritos, 44-XIII-56, Provisão 9 de julho de 1593, § 24. BL, ms. 20.913, *Regimento do Consulado da Caza da Índia de 1594*, §16.

⁵⁰ Ortego Gil (2012), *Reis e mercadores*, pp. 106-107.

da Fazenda, a existência de uma poderosa jurisdição como a Casa da Índia, as dificuldades que o comércio feito através de Lisboa passava pelo início de seiscentos, as fraturas internas dentro do grupo mercantil, a má atuação dos seus responsáveis na condução dos pleitos, ou ainda a atuação dos fidalgos portugueses nos bastidores da Corte para que apenas eles disfrutassem de jurisdição própria⁵¹.

De ordem pública era também uma outra instituição que visava coercivamente prevenir a prevaricação das trocas, uma instituição que completava a estrutura judicial régia, por prever uma assinatura de um contrato com valor legal, validado por um tabelião público e por testemunhas, uma instituição de *contract enforcement*: o registo notarial de contratos. Estes contratos quase sempre tinham uma cláusula de que, em caso de incumprimento, se deveria recorrer a determinada jurisdição. Contudo, a prática de recurso ao contrato escrito parece ter sido distinta em Portugal e em Castela.

Comparando os cartórios notariais das duas maiores cidades dos dois reinos, percebemos a diferença de utilização da contratualização formal. Enquanto, para a cronologia em estudo, Madrid dispõe de cerca de 120 tabeliães distintos/ano a trabalhar no coração do Império Habsburgo e Sevilha tem 24 cartórios a operar, o Porto contém apenas três cartórios e Lisboa, apesar de registar o maior volume de tráfico externo no reino, tem apenas cinco cartórios, sendo verdade que muitos se perderam aquando do terramoto, segundo o catálogo do distribuidor. Por experiência empírica, o número de atos notariais em Portugal e Castela por ano são bastante diversos, sendo num cartório castelhano um número de 1200-1300 fólios (2400-2600 páginas), enquanto num cartório maior em Portugal, como Lisboa, chegará aos 450-550 fólios (900-1000 páginas). Existe uma maior propensão à contratualização em Castela como uma forma de dissuasão ao não cumprimento dos mais variados tipos de contrato.

⁵¹ Costa, Leonor Freire (2002), *Império e grupos mercantis – entre o Oriente e o Atlântico (século XVII)*, Lisboa, Livros Horizonte, p. 68; Lobo, Eulália Maria Lahmeyer (1975), «O comércio atlântico e a comunidade de mercadores no Rio de Janeiro e em Charleston no século XVIII», *Revista de História*, vol. 51, n.º 101, pp. 49-52; Ortega Gil (2012), *Reis e mercadores*, pp. 131-150.

A conclusão semelhante chegam os trabalhos de Antonio Díaz Rodríguez acerca da compra de benefícios eclesiásticos e de companhias curiais na Península Ibérica para o mesmo período de tempo⁵². Contudo, não só o número de contratos entre agentes de diferentes origens era reduzido (como referido na secção II), como também a tipologia contratual mais frequente nestes são sobretudo procurações, obrigações e quitações, sendo muito raros o estabelecimento de companhias ou contratos de compra/venda⁵³. O que não quer dizer que não existissem. Na realidade, são muito interessantes os acordos efetuados entre mercadores de Lisboa e Simon Ruiz para, de forma informal, partilharem os riscos e os lucros da participação em *asientos* da Coroa castelhana, sem qualquer recurso a contrato notarial. Por exemplo, em 1576, logo após a suspensão de pagamentos da Coroa em 1575, Simon Ruiz negoceia vários *asientos* com a Fazenda real castelhana. É sobejamente conhecido que, para isso, sempre contou a parceria, em partes iguais, dos Bonvisi de Lyon⁵⁴. Contudo, desde essa data, vários agentes portugueses entram nesse negócio. Lê-se na sua correspondência pessoal, que, em outubro, Ruiz está a tentar negociar um *asiento* de 40,000 escudos a ser pago na Flandres. Sob o nome de Ruiz, António Gomes d'Elvas e o seu filho Luis, o irmão bastardo Manuel Gomes d'Elvas, António Fernandes de Elvas, Tomás Ximenes, Rui Lopes de Évora investem no empréstimo. Na realidade, António Gomes de Elvas pede a Simon que um *asiento* futuro seja de maior valor, porque «[...] os asientos son poco lucrativos para los portugueses por seren muchos [...]»⁵⁵.

Contudo, os instrumentos negociais mercantis que eram essenciais para a frequente comunicação entre parceiros e para a gestão destas parcerias estabelecidas sem contrato – como a correspondência comercial, a letra de câmbio, ou os registos contabilísticos – tinham também valor de prova judicial e serviriam como forma de prevenção ao incumprimento do que era espe-

⁵² Díaz Rodríguez, Antonio (2015), «Un mercado beneficial: la mercantilización de beneficios eclesiásticos en Castilla y Portugal» in *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, Editorial Universidad de Sevilla, pp. 1125-1140.

⁵³ Ribeiro (2015), «Trans-national cooperation...», p. 442, tabela 2.

⁵⁴ Lapeyre (1953), *Simon Ruiz et les asientos...*

⁵⁵ ASR, caixa 034, ano de 1576, doc. 048. Carta de António Gomes a Simon Ruiz de 21 de outubro de 1576.

rado⁵⁶. Todas essas práticas eram também correntes nos homens de negócio que se dedicavam ao comércio de longa distância em toda a Península, e envolviam trocas com vários territórios europeus e não-europeus. Todavia, como salienta Avner Greif, os custos da obtenção de informação, a dificuldade de verificar condutas passadas, a impossibilidade de escrita de contratos legais ou as fronteiras dos limites jurisdicionais do Estado condicionaram a capacidade destas instituições formais no suporte das trocas⁵⁷.

Face às debilidades destas regras e organizações formais, no que toca à imposição de procedimentos de aumento da confiança e compromisso entre mercadores de diferentes locais, espalhados por diversos territórios, é natural que estes homens recorressem a mecanismos mais informais, desde logo o uso do *usus mercatorum*, exercido até através da intervenção e arbitragem de uma terceira pessoa em que se confiasse e conhecesse tais regras, logo também um mercador⁵⁸. Todavia, este mecanismo de intermediação, ainda que provável, é difícil de fundamentar, face à falta de vestígios empíricos que chegaram até ao presente. Que outros mecanismos informais poderemos provar?

Instituições informais emergentes e auto-organização

Economistas teóricos e historiadores económicos sublinham que outros fatores sociais, como as crenças e as normas, podem também regularizar os comportamentos dos agentes de negócio, de forma a que as suas ações e aquelas que deles são expectáveis motivem os seus parceiros a comportar-se de maneira semelhante levando a que estes sistemas sociais se perpetuem:

«[...] business networks – produce or influence the production of rules, harbour rules and make them known, contribute to the perpetuation of norms [which moti-

⁵⁶ Trivellato, Francesca (2007), «"Merchant" letters across geographical and social boundaries» in *Correspondence and cultural exchange in Europe, 1400-1700*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 80-103.

⁵⁷ Greif (2000), «Fundamental problem...», p. 258.

⁵⁸ Petit, Carlos (2008), «Del usus mercatorum al uso de comercio. Notas y textos sobre la costumbre mercantil», *Revista da Faculdade de Direito – UFPR, Curitiba*, n.º 48, pp. 7-38.

vate individuals to follow rules], and influence the set of beliefs that can prevail regarding a particular transaction⁵⁹.

Alguns autores destacam as normas sociais como uma forma da sociedade lidar com as falhas do mercado⁶⁰, como um instrumento potencializador da riqueza⁶¹ ou, sobretudo, porque coordenando expectativas dos agentes económicos, **redutores/custos** custos de transação nas interações económicas em que vários interesses individuais necessitam de estar em equilíbrio, para evitarem desvios de comportamento⁶². Mas o que são afinal normas sociais e porquê estudá-las no contexto das instituições informais que regulavam as redes de negócio ibéricas no período moderno?

Jon Elster define norma social simplesmente como uma expectativa partilhada de que outros irão reagir a determinado comportamento de forma custosa para o indivíduo⁶³. Já para Cristina Bicchieri, uma norma existe numa determinada população, se, numa grande parte desta, cada indivíduo souber que essa regra social existe e se aplica a determinada situação e se ele preferir adotá-la condicionado por: (a) expectativas empíricas – o indivíduo acredita que um grande número daquela população se conforma àquela norma social; e se, por (b) expectativas normativas, (b1) ele acredita que essa grande parte da população que utiliza a norma espera que ele também a utilize ou se (b2) ele acredita que essa grande parte da população que utiliza a norma espera que ele também a utilize e assim prefere, utilizando sanções se o indivíduo não se comporta de acordo com a norma vigente em determinada situação⁶⁴.

⁵⁹ Greif (2000), «Fundamental problem...», p. 257.

⁶⁰ Arrow, K. (1971), «Political and economic evaluation of social effects and externalities» in *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam, North-Holland, pp. 3-25.

⁶¹ Ellickson, Robert C. (1991), *Order without law: how neighbors settle disputes*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

⁶² Warner, K. (1994), «Transaction costs, institutions, and evolution», *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 25, n.º 2, pp. 219-239.

⁶³ Elster, Jon (2011), «Norms» in *The Oxford Handbook in Analytical Sociology*, Oxford, Oxford University Press, p. 196.

⁶⁴ Bicchieri, Cristina (2006), *The grammar of society: the nature and dynamics of social norms*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 11.

«[...] the very existence of a social norm depends on a sufficient number of people believing that it exists and pertains to a given type of situation, and expecting that enough other people are following it in those kinds of situations. Given the right kind of expectations, people will have conditional preferences for obeying a norm, meaning that preferences will be conditional on having expectations about other people's conformity. Such expectations and preferences will result in collective behaviors that further confirm the existence of the norm in the eyes of its followers»⁶⁵.

Estas regras são sociais na medida em que são partilhadas com os outros membros da população (e existe a consciência dessa partilha generalizada), mas também porque devem ser mantidas por sanções que os outros impõem aos transgressores. As normas sociais apenas se tornam operativas porque dependem da consciência de que um agente está a ser observado pelos outros e isso pode originar a que essa pessoa se abstenha de violar determinado comportamento ou o esconde cuidadosamente, assim reforçando-se a tendência a seguir a norma através da vergonha, da culpa e até mesmo do medo de ser alvo de punição. Por outro lado, outros conformam-se com a norma porque lhe atribuem verdadeira e voluntariamente um valor positivo pelo que ela representa socialmente. Contudo, num segundo momento de assimilação de determinado comportamento,

«[...] when the norm has become a well-entrenched practice and we have come to attribute a certain virtue to what it prescribes, external sanctions seldom play a role in inducing conformity [...]. We often come to attribute to it some intrinsic value. In such cases we recognize the legitimacy of others' expectations and feel an obligation to fulfill them»⁶⁶.

O seu grande valor económico está na possibilidade da sua existência poder criar uma solução para um problema de coordenação, ou seja, para a possibilidade de prever o comportamento com quem se interage, essencial ao

⁶⁵ *Idem, ibidem*, p. 2.

⁶⁶ *Idem, ibidem*, p. 43.

capitalismo, como o que aqui estudamos – as parcerias comerciais entre agentes de diferentes nacionalidades, sem conhecimento interpessoal direto, num mundo em que a parca informação que circulava seria difícil de controlar. No fundo, as normas reduziam os riscos de uma rutura de coordenação. Tomando assim a forma de capital social, elas utilizavam determinados ritos complexos de sinalização que permitiam a aprendizagem do comportamento a adotar em determinada situação, tal como a punição que não o adotasse⁶⁷. Esse é o objetivo desta secção – o estudo das normas para quem ajudaram a fortalecer a cooperação mercantil ibérica de quinhentos a longa distância, tal como os mecanismos de policiamento e as sanções aplicadas a quem não as cumprisse. Para tal, ter a possibilidade de consulta de documentação privada, como a correspondência mercantil de Simon Ruiz com agentes portugueses, é essencial.

Para compreender como funcionavam estas instituições informais importa referir que o mecanismo de cooperação mais frequente entre os agentes ibéricos presentes na rede de negócios de Simon Ruiz era a reciprocidade indireta⁶⁸. Esta é uma forma de interação assimétrica, uma vez que os agentes envolvidos podem não reciprocar uma ação da mesma maneira. Contudo, a cooperação pode ser ainda atrativa porque é influenciada pela reputação: a cooperação com um determinado agente económico ajudará um indivíduo a estabelecer uma boa reputação, que, por seu turno, poderá ser recompensada por outros membros de uma rede de negócios, que estarão predispostos a ajudá-lo no futuro⁶⁹. Ora, esta reputação consiste num juízo dos que observam sobre o respeito às normas do grupo.

Atualmente, especialistas reconhecem o extraordinário valor da reputação na operação das empresas, uma vez que as imagens públicas por si produzidas condicionam as nossas escolhas no que compramos, como investimos e quanto estamos dispostos a pagar⁷⁰. A própria historiografia tem sublinhado

⁶⁷ Coleman, J. (1987), «Norms as Social Capitals» in *Economic imperialism: the economic approach applied outside the field of economy*, New York, Paragon House, pp. 133-155. Posner, F. (2000), *Law and social norms*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

⁶⁸ Ribeiro (2016), *Early modern trading*, p. 153.

⁶⁹ Nowak, Martin (2006), «Five rules for the evolution of cooperation», *Science*, n.º 316, p. 1561.

⁷⁰ Fombrun, C. (1996), *Reputation: realizing the value from the corporate image*, Boston, Harvard Business School Press.

a importância da reputação no desenvolvimento da confiança nas redes de negócio modernas⁷¹. Lamikiz é perentório na sua descrição do que observou na correspondência de mercadores vascos de setecentos:

«[...] trade was actually sustained by something as fragile as mercantile reputations, which were built not only on past economic behavior but originated from, and were propagated by, collective judgment. Every aspect of a merchant's life – social behavior, external appearance, habits, religious beliefs and family life – could affect his reputation and therefore his economic activities»⁷².

A reputação de uma pessoa identifica não uma qualidade intrínseca ao indivíduo, mas antes a opinião que outros constroem dessa mesma pessoa⁷³. De acordo com os mecanismos racionais de difusão da confiança numa rede social («trust imitation»), a reputação é essencial na hora da tomada de decisões – «se os que são importantes para nós confiam naquela pessoa, então ela merece a nossa confiança». Sendo um capital social, a reputação merece um investimento, uma vez que permite que o indivíduo obtenha de outros determinados ativos valiosos, como a confiança. A reputação avalia a performance passada de determinado tipo de comportamento que esperamos ver replicada no futuro⁷⁴.

Veja-se um exemplo empírico de reciprocidade indireta. Diego Salazar era correspondente de Simon Ruiz em Lisboa em 1567. Partiu, no ano seguinte, de Sevilha com destino a Nantes, não só levando mercadorias de Ruiz (entregues pelo agente de Ruiz em Sevilha, Francisco de Mariaca), mas também as suas próprias mercadorias a fim de serem negociadas a título individual.

⁷¹ Dahl (1998), *Trade, trust and networks...*; Greif (2006), *Institutions and the Path...*; Trivellato (2009), *The familiarity of strangers...*

⁷² Lamikiz, Xabier (2010), *Trade and trust in the 18th century Atlantic world: Spanish merchants and their overseas networks*, London, Royal Historical Society/Boydell Press, p. 183.

⁷³ Lang, K. e Lang, G. (2011), «Reputation» in *International Encyclopedia of the social and behavioral sciences*, Oxford, Elsevier Science, p. 13210.

⁷⁴ Dasgupta, P. (1990), «Trust as a commodity» in *Trust: making and breaking cooperative relations*, Oxford, Basil Blackwell, p. 62; Greif, Avner (1993), «Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders», *American Economic Review*, vol. 83, n.º 3, p. 530; Sztompka, Piotr (1999), *Trust: a sociological theory*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 71.

Inesperadamente atracou no porto de La Rochelle, onde teve de adquirir mais provisões e fazer as necessárias reparações no navio, para seguir até Nantes e depois voltar ao porto hispalense. Como o dinheiro entregue para as despesas da viagem por Mariaca não foi suficiente, Diego pediu ao português António Dias, que lhe emprestasse 20 ducados sem nunca ter com ele qualquer tipo de negócio. Esta colaboração só se tornou possível porque António Dias já tinha negócios com Francisco de Mariaca. António colaborou com Diego de Salazar, esperando apenas que lhe pagasse o empréstimo, mas sem ter expectativas quanto a uma futura ajuda da parte de Salazar. Salazar deveu-o à boa reputação de que gozavam Simon Ruiz ou Mariaca junto do português, no porto francês⁷⁵.

Contudo, o bom funcionamento da reciprocidade indireta assente na reputação de mercadores, depende do que, em determinado grupo, seja classificado como boa ou má ação, ou seja, depende da norma social adotada responsável pelo favorecimento ou prejuízo da reputação de um indivíduo⁷⁶.

Outra das normas presentes nesta rede comercial ibérica, além da atrás mencionada «trust imitation», é o que os especialistas designam por «stern judging». Esta norma visa condicionar a reputação de uma pessoa através da sua decisão de colaboração com determinado indivíduo, através da má ou boa reputação passada, atribuída a esse mesmo indivíduo pelos restantes membros do grupo, que observam o seu comportamento e lhe atribuíram determinada reputação. Ou seja, se eu cooperar com alguém com boa reputação, eu tenho uma boa reputação e sou recompensado pelos meus pares. Se eu cooperar com alguém com má reputação, eu ficarei com uma má reputação, podendo ou ser ostracizado ou até punido⁷⁷.

⁷⁵ ASR, caixa 006, ano de 1567, doc. 103. Carta de Diego de Salazar a Simon Ruiz de 17 de fevereiro de 1567.

⁷⁶ Ohtsuki, H. & Iwasa, Y. (2004), «How should we define goodness? – reputation dynamics in indirect reciprocity», *Journal of Theoretical Biology*, vol. 231, pp. 107-120; Ohtsuki, H. & Iwasa, Y. (2006), «The leading eight: social norms that can maintain cooperation by reputation», *Journal of Theoretical Biology*, vol. 239, pp. 435-444; Pacheco, Jorge M., Santos, Francisco C., Chalub, Fabio (2006), «Stern-judging: a simple, successful norm which promotes cooperation under indirect reciprocity», *PLoS Computational Biology*, vol. 2, n.º 12, p. 178; Santos, Fernando P., Santos, Francisco C., Pacheco, Jorge M. (2016), «Social norms of cooperation in small-scale societies», *PLoS Computational Biology*, vol. 12, n.º 2, e.1004709.

⁷⁷ Pacheco, Santos, Chalub (2006), «Stern-judging...».

Juan de Medina era uma personagem secundária na rede de Simon Ruiz. Contudo, ele conseguiu beneficiar desta pequena participação porque adquiriu uma boa reputação junto do maior agente de Simon Ruiz em Lisboa e Elvas, Fernando de Morales. Morales recomenda os benefícios de uma futura cooperação de Ruiz com Juan de Medina. Em 1565, aparece repetidamente como intermediário de revenda dos têxteis importados por Ruiz, no interior português. Ainda que com uma participação esporádica, manteve-se activo na rede até 1570⁷⁸. Pelo contrário, quando a reputação é negativa as coisas alteram-se, especialmente quando alguém é acusado de fraude deliberada. É o que acontece com Gerónimo de Curiel em 1575 e que levará a que a sua atividade na rede de negócios desapareça. António Gomes avisa Simon Ruiz de que João de Baeça tem um pleito em tribunal com Curiel, por este insistir em não pagar as dívidas⁷⁹.

Duas consequências visíveis desta norma são: os seus poucos desvios, ou seja, poucas notícias de que não foi seguida e a forma como, através dos rumores que se espalhavam, os agentes desta rede gozavam de uma reputação generalizada entre os seus membros. Eis alguns exemplos concretos. Em 1566, Alonso de Muxica descreve que Francisco de Mariaca, representante de Ruiz em Sevilha, não conseguiu ninguém para pagar as letras que Muxico lhe havia enviado e por isso ele próprio as ia pagar, porque «[...] ya que en Castilla mys letras padezieron por culpa de aquellos señores prezos que ora yo tambien reciba agrabio [...]»⁸⁰. A partir deste ano, não mais houve notícia deste homem. Por não se haver recusado a trabalhar com alguém de má reputação, desapareceu da atividade desta rede de negócios. Portanto, as normas estão bem patentes: não cooperar com alguém com má reputação, e punir quem adquiriu uma má reputação por não corresponder a uma cooperação económica leal. Essa punição fez-se através do afastamento do infrator da rede e a expulsão deste grupo económico.

⁷⁸ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 003, ano de 1565, doc. 276. Carta de Fernando de Morales a Simon Ruiz de 15 de fevereiro de 1565.

⁷⁹ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 028, ano de 1575, doc. 026. Carta de António Gomes a Simon Ruiz de 4 de agosto de 1575.

⁸⁰ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 004, ano de 1566, doc. 328. Carta de Alonso de Muxica a Francisco de Mariaca de 19 de novembro de 1566.

Pelo contrário, os efeitos de disseminação de uma boa reputação poderiam promover a cooperação com novos parceiros de negócio. Jerónimo Lindo, um cristão-novo português sediado em Antuérpia, morre em 1576, um ano depois de decretada a suspensão de pagamentos da Fazenda castelhana de 1575. Dado que os banqueiros genoveses se recusaram a dar novo crédito a Filipe II, os castelhanos viram aqui uma grande oportunidade de entrarem no negócio da dívida pública castelhana. Sendo Simon Ruiz um desses homens e Lindo um dos seus parceiros preferenciais para o pagamento das suas letras de câmbio à Coroa em Antuérpia, para sustento da empresa bélica dos Países Baixos, a sua morte tornou-se um problema. Simon Ruiz e os seus parceiros portugueses nos negócios dos *asientos* teriam de encontrar um novo parceiro de confiança para tal tarefa. Assim, António Gomes de Elvas sugeriu Luís Álvares Caldeira, genro de Jerónimo Lindo e sobrinho de Rodrigo Álvares Caldeira, um rico mercador de Lisboa com quem os Gomes de Elvas mantinham boas relações de negócio. Luís Álvares Caldeira era, pois, detentor de uma reputação e de um *pedigree* familiar em termos de negócio que inspiraram Simon Ruiz a fazê-lo um dos seus principais agentes em Antuérpia até ao final da década de 1580⁸¹.

Uma terceira norma bem patente era a não punição ou uma punição menos danosa de familiares, aquando de comportamentos económicos desonestos. Apesar dos laços de sangue, muitas vezes os familiares mais próximos e mais velhos, que frequentemente permitiam que os mais jovens se lançassem em atividades comerciais próprias, eram por estes traídos. O sobrinho de Simon Ruiz, Julian Ruiz estava a competir secretamente com o tio na importação e venda de sal na Península. Em 1577, Simon parece ter colocado um termo a esta situação. Se é verdade que nunca mais aparece diretamente ligado ao seu tio em termos de negócio, verifica-se também que ele gravita na rede do tio até 1586, sendo devedor de muitos dos parceiros financeiros tradicionais do tio, como os italianos Bonvisi⁸².

⁸¹ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 034, ano de 1577, doc. 033. Carta de Fernando de Morales a Simon Ruiz de 19 de junho de 1577.

⁸² ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 024, ano de 1574, doc. 292a. Carta de António Gomes a Simon Ruiz de 2 de janeiro de 1574 e ASR, Letras de Câmbio, caixa 02, ano de 1582, letra de câmbio 109.

Ligada a esta situação, está a norma que responsabiliza diretamente o familiar mais antigo pelos maus atos praticados pelos mais jovens. Ora, seguindo a norma, se é familiar de alguém em quem eu confio, logo será alguém de confiança para eu comerciar. Os sujeitos exteriores a estes laços de sangue eram muitas vezes enganados pelos familiares jovens de um colaborador de longa data e a este último pediam responsabilidades, pois tinham um laço de confiança mais antigo. O mesmo é dizer que os laços familiares – mesmo quando é família de outro – formaram uma garantia de confiança, ou melhor, de extensão de confiança. Pero Ruiz, filho do falecido irmão de Simon Ruiz, Vidores que negociava em seguros em Burgos, herdara o negócio do pai. Um dos negócios era controlar o seguro de um navio de uma companhia castelhana de Diego de Camarena que operava em Lisboa e no mercado português. Em dezembro de 1576, Camarena escrevia a Simon reclamando do seu sobrinho, que ainda não tinha pago 800 ducados de um contrato de seguro que Camarena e o Estado português tinham celebrado conjuntamente. Ele recomendou vivamente a Ruiz que avançasse com o pagamento à regente portuguesa D. Catarina o mais rapidamente possível⁸³. Novamente Julian Ruiz, antes de 1577, estabeleceu uma parceria com Manuel Gomes de Elvas para entrar no comércio oriental. Nesse ano, enviou um recibo a Manuel Gomes em como este lhe devia algum dinheiro, em vez de reconhecer a sua dívida para com o português de 8 caixas de açúcar e 3 sacos de pimenta que Manuel lhe havia enviado para que vendesse em Castela. Novamente, Manuel Gomes de Elvas pediu responsabilidades a Simon Ruiz salientando que deve ser ele a encontrar a solução⁸⁴.

Ainda que outras normas existissem como sustentáculo da cooperação deste tipo de redes de negócio, parece-nos que prevaleceram normas muito simples e claras, claramente por serem mais eficientes a promover a cooperação e mais robustas, tal como vários estudos interdisciplinares no estudo das normas parecem apontar. Estas são referidas como normas de segunda ordem, isto é, «[...] a rule that converts the combined information stemming

⁸³ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 034, ano de 156, doc. 022. Carta de Diego de Camarena a Simon Ruiz de 20 de setembro de 1576.

⁸⁴ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 039, ano de 1577, doc. 075. Carta de Manuel Gomes d'Elvas a Simon Ruiz de 28 de março de 1577.

from the action of the donor and the reputation of the recipient into a new reputation for the donor⁸⁵.

Estas normas estavam assentes em alguns mecanismos básicos de policiamento da ação dos indivíduos. Um deles é a colocação de muitos agentes num só local, algo já sugerido por Costa et al., o que possibilita um maior controlo sobre a veracidade da informação que é veiculada, uma maior possibilidade de obter boas novas oportunidades de negócio e negócios mais bem-sucedidos, devido a uma tomada de decisão melhor fundamentada, um melhor *lobbying* para a obtenção de determinado negócio e ainda uma forma de vigilância e policiamento entre os próprios agentes⁸⁶. Ruiz tem vários parceiros de negócio simultaneamente em Lisboa mantendo com todos eles correspondência direta (António, Luís e Manuel Gomes de Elvas, os Ximenes de Aragão, os Rodrigues de Évora, os Veiga), apesar de ter um representante aí também estabelecido, Fernando de Morales.

Como vimos em exemplos de recomendação de cooperação económica com terceiros, citados acima, era imperioso que o controlo da informação se fizesse através de laços de confiança para a escolha de novos parceiros de negócio. As recomendações eram aceites, ora com base numa reputação positiva do candidato, atestada por parceiros confiáveis, ora por ser já correspondente de parceiros que se apresentavam satisfeitos com o seu trabalho. Daí que Jon Elster sublinhe que a operacionalidade das normas sociais dependa de que o sujeito seja observado pelos outros⁸⁷. Esse é um mecanismo de policiamento eficaz, numa época de difícil obtenção e morosidade da chegada de informação verosímil e direta.

Também a própria reputação garantia ela própria um meio de policiamento eficiente e sem grandes custos operacionais. Isto porque ela circula de forma indireta, através do rumor, que se propaga pela rede. No caso da rede de Simon Ruiz com parceiros portugueses, 59,3% da informação referente a características reputacionais dos indivíduos chegava à rede provinda de uma

⁸⁵ Santos, Santos, Pacheco, (2016), «Social norms...».

⁸⁶ Costa, Leonor Freire, Rocha, Manuela, Araújo, Tânya (2011), «Social capital and economic performance...».

⁸⁷ Elster (2011), «Norms», p. 196.

fonte de informação que não estava diretamente ligada ao sujeito visado. Sendo esta uma rede de negócios heterogénea, a consistência e fidedignidade poderia serposta em causa, mas o facto de a distância social máxima entre os diferentes agentes não ultrapassar os 6 passos de separação faria com que houvesse proximidade entre os indivíduos⁸⁸.

Por estas características físicas da rede, a reputação constituía-se como o melhor e menos custoso meio de punição e recompensa, funcionando de forma análoga aos mecanismos que, na atualidade, condicionam o *e-trade*, em que a simples publicação dos *ratings* mais recentes dos vendedores ajuda ao aumento de vendas e promove a cooperação⁸⁹. Neste aspetto, a reputação funcionaria como um mecanismo informal de punição e aplicado pelos pares. Segundo Sigmund et al., a punição com mais custos económicos e sociais (através do recurso a instituições formais) pode ser extinta em ambientes em que uma efetiva construção reputacional dos indivíduos (através da reciprocidade indireta) garante uma forma mais barata e poderosa de sustentar a cooperação⁹⁰.

No que tocava às redes comerciais medievais, Avner Greif demonstrou que investir na própria reputação e manter-se fiel às normas de funcionamento não estava relacionado com a ética moral ou crenças religiosas mas emergia da necessidade de manter a máxima eficiência e lucro que poderiam obter⁹¹.

É esse investimento na manutenção de uma reputação positiva que assistimos a ser difundido nesta rede. Um exemplo desta publicidade são as notícias do casamento da irmã de Fernando de Morales, representante preferencial de Simon Ruiz em Lisboa, que o próprio faz questão de descrever ao seu parceiro. Desde logo, em 12 de abril de 1575 comunica que arranjou casamento para a irmã Inês de Morales com o mercador Juan Rodrigues Bueno, morador em Lisboa, mas como o próprio Morales, natural de Elvas, também ele de raí-

⁸⁸ Ribeiro (2016), *Early modern trading networks*, pp. 178-179.

⁸⁹ Dellarocas, C. (2003), «The digitalization of word-of-mouth: promise and challenges of online reputation systems», *Management Science*, vol. 49, n.º 10, pp. 1407-1424.

⁹⁰ Sigmund, Karl, de Silva, Hannalore, Trauslisen, Arn and Hauert, Christopher (2010), «Social learning promotes institutions for governing the commons», *Nature*, vol. 446, pp. 861-863.

⁹¹ Greif (2006), *Institutions and the Path...*, pp. 62-71.

zes alentejanas, «perçona tan principall y tan de mi gusto e condicion». Ainda que João Rodrigues Bueno fosse de tal forma reputado «a quien se podia dar mas dote que yo le doi», aceita casar-se com a irmã de Fernando Morales, que pagou um dote de pouco mais de 10 mil ducados. Repare-se que tenta mostrar como este homem era rico e importante, e, a partir de então, parte de sua família: tem 30 mil ducados na feira de Medina del Campo e o resto investido em S. Tomé, tirando da comissão do contrato com a Coroa 2 mil ducados por ano, excluindo o que provém dos seus negócios particulares aí celebrados. Só a sua casa maneja 4,500 ducados, «porque solo la plata de su pai vale un quento que no se quien la tiene aquí». Tem um filho e uma filha, sendo que a filha tem como tio António Dias Vilhegas «[...] que ja sabe v. m. es rico de mas de 50 mil ducados de los cuales es herdero o dicho Juan Rodrigues Bueno»⁹². Fernando de Morales exibe ainda maior contentamento com o casamento da irmã em carta de 28 de abril, na semana seguinte ao casamento onde esteve presente «toda la senhoria de Yelbes». Juan Rodrigues Bueno «se anda apercebido de todos los muchos amigos que yo tengo e me holgaram de omrar y haziendo vestidos para la señora mi hermana todos muy principalles [...]»⁹³.

Desta forma, os agentes garantiam através da difusão da informação, que estariam certos que iria circular, a sua manutenção na rede de negócios, assim como publicitavam a sua atividade de forma a aumentar a confiança em si mesmos e potencializar a sua pertença em novas oportunidades de negócio⁹⁴. Contudo, esta «sinalização» era também um meio muito comum de sancionar quem não cumpria os seus compromissos comerciais. Por exemplo, Mateo de Aragon era responsável pela venda do índigo de Simon Ruiz no mercado castelhano. Contudo, não só ele estava a roubar o produto para que vendesse em seu nome e com isso lucrasse sem ter investido, mas tentou vendê-lo a dois parceiros de Simon – Deiphebo Roqui e António Gomes, que conside-

⁹² ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 028, ano de 1575, doc. 055. Carta de Fernando de Morales a Simon Ruiz de 12 de abril de 1575.

⁹³ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 028, ano de 1575, doc. 056. Carta de Fernando de Morales a Simon Ruiz de 28 de abril de 1575.

⁹⁴ Dahl (1998), *Trade, trust and networks...*, p. 273.

raram a atitude altamente suspeita⁹⁵. Depois desta notícia, Mateo de Aragon nunca mais aparece mencionado na documentação aqui analisada. Se uma reputação negativa circulava dentro da rede, a sanção aplicada pelos pares originava o isolamento desse elemento nos negócios. Era muito relevante que esta informação circulasse para fosse evitado o risco de continuar ligado a estes indivíduos⁹⁶.

A frequência com que a cooperação assentava no mecanismo da reciprocidade indireta levou os membros desta rede de negócio a recorrerem oportunisticamente a instituições informais, como as regras de confiança e as normas sociais, vendo nelas os meios mais eficazes, mais céleres e menos onerosos material e socialmente para o sustentáculo de um funcionamento correto das suas relações de cooperação económica. Este tipo de sistema social assenta em redes sociais baseadas na reputação, que se constituiu como um dos veículos privilegiados de policiamento e difusão das conclusões desse policiamento, assim como de sanção aplicada quando uma norma social ou até um comportamento consolidado da *ars mercatória* eram infringidos.

Contudo, como emergiam estas normas informais para se tornarem tão apelativas e eficazes?

Autores como Greif ou Aslanian consideram que um recurso preferencial às instituições informais só seria eficaz quando se falava de grupos mercantis homogéneos, com normas e valores semelhantes, porque assentes na mesma cultura ou religião⁹⁷. Contudo, vimos que não é este o caso do exemplo em análise. Poderíamos ainda argumentar que os mercadores recorreriam a este tipo de instituições porque as instituições formais eram insuficientes, morosas. Mas esta explicação parece demasiado simplista, sobretudo lidando com redes de negócio ibéricas, com negócios em diferentes partes do globo e em que era difícil muitas vezes ultrapassar barreiras linguísticas, legais, administrativas e mesmo culturais.

⁹⁵ ASR, Correspondência comercial, Portugal, caixa 020, ano de 1573, doc. 221. Carta de António Gomes a Simon Ruiz de 23 de abril de 1573.

⁹⁶ Skyrms, Bryan (2010), *Signals: evolution, learning and information*, Oxford, Oxford University Press.

⁹⁷ Aslanian (2011), *From the Indian....*; Greif (1993), «Contract enforceability....», pp. 525-548.

O objetivo comum de todos estes indivíduos seria o de ter o maior benefício económico, com o menor custo possível. Por isso, eles organizavam-se espontaneamente, sem uma consciência coletiva, ligando-se ao sujeito A, B e C, mas sem a percepção da rede, do todo. Este todo, segundo a teoria de redes, não é a soma dos agentes e das suas conexões, mas sim a estrutura que é gerada a partir dessas interações. Destas simples interações locais e espontâneas, de A com B e de B com C etc., que são geradas livres de qualquer influência externa ou isentas da tutela de uma autoridade central, emergem padrões de comportamento globais, comuns a todos os indivíduos dessa rede social auto-organizada. As normas são elas próprias um destes padrões de comportamento comuns e do conhecimento de todos e, por isso, facilmente operacionalizáveis e compreensíveis, mas que nascem da auto-organização da rede e não são instituídas consciente e formalmente por nenhuma instituição ou conjunto de indivíduos⁹⁸. É relevante sublinhar que estas normas, em concreto, só fazem sentido dentro de uma determinada rede de negócios, num determinado contexto espaço-temporal. Se é verdade que podem transmitir-se no quadro de uma cultura mercantil comum de umas redes a outras, até sendo por elas atualizadas, outras redes teriam certamente distintas normas de funcionamento. Nesta secção quisemos mostrar o funcionamento destas normas num determinado caso de estudo.

Considerações finais: Neo-Institucionalismo *vs.* Auto-organização?

Na análise proposta acima, verifica-se uma clara preferência pelo recurso às instituições informais pelas redes comerciais ibéricas do final de quinhentos e inícios de seiscentos. Contudo, deve notar-se que isto não significa o uso de instituições informais em completo detimento das formais. O recurso às instituições formais muitas vezes não era possível, ora porque as parcerias não tinham qualquer vínculo legal, ou porque se dedicavam a negócios ilegais ou fora do sistema formal de referência, ou ainda porque estas se revelam

⁹⁸ Para mais detalhes sobre as evidências empíricas que o comprovam in Ribeiro (2016), *Early modern trading...*, pp. 95-97.

ineficientes para lidar com parcerias transnacionais com diferentes culturas institucionais. Estas eram redes de negócio permeáveis a corpos estranhos que se misturavam, introduzindo diversos fatores administrativos, diplomáticos e legais que promoviam ruído. O recurso a estas instituições era, por isso, mais moroso e oneroso não só em tempo e dinheiro, mas em termos de reputação. Era admitir publicamente algo que correu mal. Avner Greif argumenta que a preferência pelas instituições informais no funcionamento das parcerias comerciais era muito restritiva, uma vez que não permitiria eficientes parcerias de negócio de carácter intereconómico⁹⁹. Contudo, verifica-se exatamente o contrário no caso em estudo.

Recentemente, vários são os autores que apontam uma correlação direta entre o estágio de desenvolvimento da organização comercial, e económica em geral, de determinado território e o recurso mais generalizado às instituições formais. O capitalismo comercial seria tanto mais desenvolvido se, não só os seus agentes recorressem mais a instituições formais e o governo político condicionasse as suas ações através da imposição de maior regulamentação da atividade económica, mas também se as suas próprias formas de organização empresarial fossem mais modernas, como por exemplo as companhias por ações de carácter monopolista holandesas e inglesas. Ambas as causas resultariam num aumento generalizado da confiança tornando mais eficaz a regulação e a saúde desta atividade¹⁰⁰. Poderemos considerar a organização comercial ibérica atrasada nesta cronologia? Os mercadores ibéricos enveredariam por parcerias comerciais mais arriscadas? Sabemos que as instituições formais de regulação de conflitos existiram nos dois reinos e foram procuradas por estes homens; uma simples verificação da quantidade restante de documentação destas instâncias o atesta. Tornar-se-iam obsoletas, e por isso ineficazes, em relação às suas congêneres dos Países Baixos, sobretudo? Apenas um projeto de investigação de ampla dimensão permitiria uma resposta consistente a esta questão. Por outro lado, mercadores portugueses e castelhanos foram capazes de formar redes comerciais transnacionais que abrangiam

⁹⁹ Greif (2000), «Fundamental problem...», p. 278

¹⁰⁰ Gelderblom (2013), *Cities of Commerce...* pp. 198-209; Gafe e Gelderblom (2010), «The Rise and Fall of the Merchant Guilds...».

vários territórios do globo nesta cronologia, auge do seu poderio comercial. Conheciam bem os instrumentos comerciais e financeiros mais modernos, souberam contornar barreiras culturais, político-administrativas e até legais.

Contudo, a correspondência que trocavam com muito mais frequência, revela-nos que o recurso a instituições formais era esporádico e evitado ao máximo. Outras instituições informais, como as normas, foram capazes de prevenir comportamentos impróprios ao bom funcionamento do negócio. Dado que emergiam de forma espontânea nas interações locais de cada agente, logo criaram regras comuns que todos procuravam seguir, nomeadamente quando eram mais severamente punidos com o mau rumor ou o ostracismo económico. Apesar de revelador, este estudo não consiste numa amostra significativa do comércio ocidental da época, para que possamos determinar se esta preferência por instituições informais se estendia a todas as redes de negócio que operavam no comércio a longa distância, regidas pelo capitalismo pré-industrial.

Por outro lado, muitas das instituições formais aqui referidas baseavam-se, na sua regulação, em regras, costumes ou normas informais. No entanto, os exemplos de normas aqui abordadas não correspondem, por completo, a leis e códigos formais. São mais específicas do funcionamento interno destas redes de negócio, tal como os seus mecanismos de punição não eram utilizados pela legislação que visava a atividade comercial.