

N.º2 2011

CEM

CULTURA, ESPAÇO & MEMÓRIA

REVISTA DO CITCEM
- CENTRO DE INVESTIGAÇÃO
TRANSDISCIPLINAR
«CULTURA, ESPAÇO & MEMÓRIA»

NESTE NÚMERO:

DOSSIER TEMÁTICO

«**Memória Material
e Materiais de Memória**»

(ed. José Ramiro Pimenta, Maria Manuela
Martins e José Luís Meireles)

RECENSÕES

NOTÍCIAS



CITCEM
CENTRO DE INVESTIGAÇÃO TRANSDISCIPLINAR
CULTURA, ESPAÇO E MEMÓRIA



CEM N.º 2

CULTURA, ESPAÇO & MEMÓRIA

Edição: CITCEM – Centro de Investigação Transdisciplinar «Cultura, Espaço & Memória» (Faculdade de Letras da Universidade do Porto/ /Universidade do Minho)/Edições Afrontamento

Director: Gaspar Martins Pereira

Editores do dossier temático: José Ramiro Pimenta
Maria Manuela Martins
José Luís Meireles

Design gráfico: www.hldesign.pt

Composição, impressão e acabamento:
Rainho & Neves, Lda.

Distribuição: Companhia das Artes

Tiragem: 500 exemplares

Depósito Legal: 321463/11

ISSN: 2182-1097-02

Periodicidade: Anual

Esta revista tem edição online que respeita os critérios do OA (*open access*).

Dezembro 2011

Este trabalho é financiado por Fundos Nacionais através da FCT – Fundação para a Ciência e Tecnologia no âmbito do projecto PEst-OE/HIS/UI4059/2011

LETRAS DE CÂMBIO E CORRESPONDÊNCIA COMERCIAL COMO MATERIAIS DA HISTÓRIA

O ACTO DE COOPERAR SOB OLHARES DISTINTOS

ANA SOFIA RIBEIRO*

Resumo: A história económica faz-se de preços, salários, pesos e medidas, mas também de pessoas. Agentes que no passado tiveram de se relacionar para produzir ou transaccionar. No século XVI, com a intensificação das trocas a um nível global, estes agentes procuraram cooperar uns com os outros, pontual ou persistentemente, em busca de lucro para a realização de um objectivo comum. Letras de câmbio e correspondência comercial são os materiais da história, que elegemos para o estudo dos mecanismos de cooperação e factores que os influenciaram (o risco, a confiança, a reputação) a que recorriam os homens de negócio quinhentistas. Este artigo visa compará-los no seu conteúdo, como duas faces de uma mesma moeda, tentando compreender a sua complementaridade nas diferentes dinâmicas históricas que traduzem.

Palavras-chave: Cooperação; letras de câmbio; correspondência comercial; redes de negócio.

Abstract: Economic history has been made of prices, wages, weights and measures, but also of individuals. Agents who, in the past, had to establish relations with others to produce and to trade. In the sixteenth century, with a global intensification of exchange, these agents aspired to cooperate, sporadically or permanently, in pursuit of profit to accomplish a common goal. Bills of exchange and commercial correspondence are historical materials, which have here been chosen as the basis to study the mechanisms of cooperation among the merchants of the 1500s and the factors that influenced them, like risk, trust or reputation. This article aims to compare them in their form and content, as two faces of the same coin, understanding their complementarities in the different historical dynamics they translate.

Keywords: Cooperation; bills of exchange; commercial correspondence; business networks.

Com o advento dos Annalles no início do século XX, a história económica ganhou um novo fôlego e destaque no seio da historiografia. Mas o interesse pelos seus protagonistas vinha já da centúria anterior. Em 1896, Richard Eherenberg deu ao prelo *Die Zeitalter der Fugger* (*O Século dos Fugger*)¹, onde de forma minuciosa, cientificamente rigorosa e prosopográfica discorre pelas vidas dos mais ricos mercadores. Economista de formação, Ehrenberg defendia que a economia de base capitalista (ainda que estejemos a falar do capitalismo comercial) emergiu no século XVI, fruto do esforço de guerra, do qual os príncipes europeus se tornaram dependentes: «les princes se virent, pour la pluspart, incapables de satisfaire à ces exigences redoutables faute d'une armée permanente, c'est-à-dire faute de disponibilités financières suffisantes²».

* Doutoranda em História/FLUP. Investigadora CITCEM. Investigadora do projecto DyncoopNet/FLUP.

¹ Aqui citada na sua reedição francesa de 1955. EHRENBURG, 1955.

² EHRENBURG, 1955: 4.

Mas, tal como nos dias de hoje, as grandes fortunas dos Fugger, dos Welser, dos Spínola, dos Bonvisi, dos Imperiale, entre outros, não se construíram de um dia para o outro, nem foram fruto da acção individual de cada um destes agentes económicos. A cooperação entre eles emergia, então, como um meio de satisfazer as necessidades de diferentes mercadores e banqueiros, com interesses distintos. Consistia numa junção de esforços para o desempenho de acções mais complexas³. No século XVI, o comércio era realizado por transacções directas e diádicas entre agentes, ora totalmente estranhos numa única interacção esporádica, ora entre companheiros de longa jornada no negócio. É difícil imaginar que estes mercadores não dividissem riscos e investimentos em negócios tão promotores de lucros avultados como os asientos espanhóis⁴ ou a tutela do contrato da pimenta em Portugal⁵.

Ainda que a atenção sobre a acção destes homens de negócio conhecesse um amplo interesse pela historiografia desde a década de 50 do século XX, nomeadamente pelos trabalhos de Fernand Braudel⁶ e dos seus discípulos como Gentil da Silva, Henri Lapeyre, Jean Tanguy, Bartolomé Benassar ou Pierre Chaunu⁷, o debruçar sobre o estudo da cooperação económica entre os diferentes personagens do palco comercial e financeiro do século XVI foi ficando de lado no discurso historiográfico, à excepção do trabalho de Avner Grief sobre o comportamento económico dos mercadores genoveses em comparação com os mercadores judeus do Magreb nos séculos XII e XIII⁸. Este último trabalho, fruto de um maior conhecimento dos estudos da Economia sobre esta temática, baseados na teoria de jogos, inspirou, na última década alguns historiadores a debruçarem a sua atenção numa das principais características das relações de cooperação: a confiança nas relações comerciais deste alvor dos tempos modernos⁹. Em 1979, Niklas Luhmann publicou uma importante análise da confiança, relacionando-a directamente com o aumento da complexidade, incerteza e risco¹⁰. Mas vai ser na década de 90, que a grande atenção para este objecto de estudo se vai concentrar. Esta noção tem sido utilizada pelos investigadores das ciências sociais numa tentativa de explicar as diferenças empíricas entre níveis de cooperação em variados ambientes políticos, sociais e económicos. A confiança é concebida como um complemento ou um substituto aos laços contratuais ou burocráticos; por isso, a confiança lubrifica a cooperação¹¹.

Foi neste âmbito científico que nasceu o projecto DyncoopNet-*Dynamic Complexity of Cooperation-Based Self-Organising Networks in the First Global Age*, coordenado por Ana Crespo Solana (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) e Jack Owens (Idaho University). Três equipas nacionais distintas (a americana, a espanhola e a portuguesa)

³ BENN & PETERS, 1977: 279.

⁴ LAPEYRE, 1953.

⁵ SILVA, 1949. MATHEW, 1999.

⁶ BRAUDEL, 1992.

⁷ SILVA, 1956, 1959. LAPEYRE, 1953, 1955. TANGUY, 1956. BENASSAR, 1967. CHAUNU, 1955-1960.

⁸ GRIEF, 2006.

⁹ TRIVELLATO, 2009. LAMIKIZ, 2010. DAHL, 1998. COURT, 2004. STRUM, 2009. SAFLEY, 2009. GELDERBLOM & GRAFE, 2009.

¹⁰ LUHMANN, 1979.

¹¹ GAMBETTA, 1990: 213-235.

uniram forças para dar corpo a um projecto de investigação de base transdisciplinar e, em 2007, responderam ao desafio de apresentação de propostas de projectos de investigação de um programa da European Science Foundation – The Evolution of Cooperation and Trading (TECT), que não incluía a História como um campo científico privilegiado para o estudo da cooperação¹². O objectivo principal deste projecto era o de examinar a evolução da cooperação entre mercadores e outros grupos, durante a «Primeira Época Global» (1400-1800), produzindo novas e úteis generalizações, sustentadas empiricamente, tal como novos enfoques teóricos sobre a cooperação humana e as alterações económicas¹³.

A equipa portuguesa, sob a coordenação da Professora Doutora Amélia Polónia, da qual fazemos parte, concebeu um subprojecto centrado na rede de negócios do mercado castelhano Simon Ruiz, na segunda metade do século XVI e nos primeiros anos da centúria seguinte, que foi uma época particularmente activa no comércio internacional e no mundo da banca. Os mercadores enriqueceram e ganharam nova importância a nível social. A organização capitalista das finanças alcançou a administração central, grandes companhias internacionais de comércio interferiram nesta esfera financeira, assumindo papéis essenciais no abastecimento e financiamento dos Estados. Desta forma, através da sua prática profissional, misturaram estratégias de negócio com questões políticas¹⁴. Numa escala transnacional, multiplicaram-se as oportunidades de negócio durante a centúria quinhentista. Importantes companhias comerciais e mercadores individuais viram-se forçados a constituir redes de contactos de negócio, numa escala geográfica global, de forma a obter maiores lucros, num mundo em que cada vez mais indivíduos tentavam fazer fortuna com a abertura de novos mercados.

Neste contexto surgiu a questão: que materiais da História nos podem indicar de que modo cooperavam estes homens? Os *corpus* documentais privilegiados neste projecto de investigação foram as letras de câmbio e de correspondência comercial, concentrados no fundo Simon Ruiz, sediado no Arquivo Histórico Provincial de Valladolid, tipologias documentais pouco utilizadas na historiografia nacional.

Neste artigo propomo-nos a caracterizar ambas as tipologias documentais a nível formal e de conteúdo e compreender de que forma ambas contribuem para os estudos da cooperação em redes mercantis do século XVI, ou mesmo da Época Moderna.

Para tal, importa, antes de mais, definir o que entendemos por cooperação. «Cooperar – obrar conjuntamente con otro o otros para un mismo fin¹⁵». Este é o significado histórico que Martin Alonso, linguista espanhol, atribui à palavra cooperar,

¹² 'Cooperation between disciplines concerning the study of cooperation. A number of disciplines have adopted a common theoretical framework for explaining biological and cultural evolution that emphasizes the properties of interacting, goal-directed agents, e. g. Behavioural economics, evolutionary game theory in political science and economics, evolutionary approaches in cognitive and social psychology and neuroscience, replicator chemistry, population dynamic accounts of cultural evolution within anthropology, and the continued importance of evolution in our understanding of cooperative relationships. Multidisciplinary research into «cooperation» has become both possible and potentially profitable for the first time. The theoretical convergence allows researchers from a wide range of disciplines to discuss cooperation in a common scientific idiom'. (EUROPEAN SCIENCE FOUNDATION, 2006).

¹³ PINTO & RIBEIRO, 2008.

¹⁴ JEANIN, 1986: 7-8.

¹⁵ ALONSO, 1958: 1213.

utilizada depois do século XV. Esta definição implica um acção em conjunto com outro(s) indivíduo(s) em nome de um objectivo final partilhado; é, no fundo, uma forma de maximizar resultados. Mas existiria esta palavra nas letras de câmbio ou correspondência comercial de Simon Ruiz?

Durante o século XVI, o Espanhol e o Italiano eram uma espécie de línguas francas na comunicação comercial, melhor ou pior dominados pelos agentes do trato internacional e da alta finança. Na documentação consultada no nosso caso de estudo, múltiplos agentes de diferentes nacionalidades usavam, na sua maioria, estas línguas para comunicar, ainda que não tenhamos encontrado, nenhuma vez, palavras como cooperação ou cooperar, sendo altamente provável que o conceito existisse e fosse aplicado.

Acreditamos que, pela falta de provas empíricas consistentes coevas, será benéfico, no estudo da cooperação em História, aplicar um conceito de uma outra área disciplinar, mas que evidencie o conteúdo que os contemporâneos de quinhentos lhe davam. Nowak define claramente de forma precisa o comportamento de cooperação. Este significa que «[...] selfish replicators forgot some of their reproductive potential to help one another», e pode ser motivado por diferentes razões¹⁶. Aceitar esta definição exprime uma interacção orientada para determinado objectivo, através de certa estratégia num momento específico. Implica uma avaliação entre custo e benefício dessa interacção, mas também uma análise mental entre crenças, expectativas e motivações¹⁷.

1. LETRAS DE CÂMBIO

A letra de câmbio nasce, como instrumento comercial, em Génova, ainda no século XII, como um contrato notarial em que um mercador delega a outro a responsabilidade de pagar a um terceiro numa cidade longínqua. Contudo, com a complexidade crescente do comércio e multiplicidade de hipóteses de investimento, o mercador deixou de poder acompanhar as suas mercadorias, passando as letras de câmbio a constituir um meio de pagamento destas transacções, assumindo-se formalmente como uma cédula que permitia executar o câmbio a largos quilómetros de distância da sua origem, frequente já no século XIV¹⁸. «The static manager could send and receive remittances from his factors and agents by bills of exchange¹⁹». Por outro lado, este pedaço de papel reduzia os riscos de circular com numerário de metal precioso pelas inseguras estradas medievais europeias.

No século XVI a letra de câmbio era o meio de pagamento e crédito mais usual nos circuitos comerciais europeus. Com a progressiva introdução do endosso, a letra assume menos uma função contractual e aparece mais como uma extensão do papel-dinheiro. Depois da expansão ibérica, este era um mecanismo essencial para a existência de uma semântica económica compreensível numa cada vez maior dimensão espacial de negócio e investimento.

¹⁶ NOWAK, 2006: 1560.

¹⁷ WEST, 2011: 231.

¹⁸ ROOVER, 1953: 43.

¹⁹ SPUFFORD, 2002: 34.

A letra de câmbio tem actores principais no acto de câmbio, pese embora que beneficiário e pagador e dador e tomador podem assumir-se numa só pessoa:

- Beneficiário – destinatário final da letra e do dinheiro transaccionado.
- Dador – adianta o dinheiro ao tomador para que ele pague a um beneficiário.
- Tomador – toma o câmbio, é aquilo a que podemos chamar um cambista. Ele emite a letra a favor do beneficiário, designado pelo dador.
- Pagador – assegura o pagamento ao beneficiário, mantendo uma conta corrente com o tomador.

Desde logo se prefiguram duas relações distintas neste circuito. Um vínculo de carácter financeiro entre tomador e pagador e entre beneficiário e dador, com contas correntes entre si; «(...) este vínculo solía responder a correspondências bancarias en el extranjero, relaciones de parentesco o sociedad o vínculos de carácter mercantil, que en cualquier caso garantizaban la fluidez del tráfico fiduciario materializado en la cédula o letra de cambio²⁰». R. de Roover fala-nos mesmo na existência de um mandante e de um mandatário, um ao serviço de outro²¹.

A estes, podem ainda juntar-se outros indivíduos que, de forma indirecta, entram neste circuito do dinheiro, relacionando-se com um ou mais agentes referidos anteriormente. Na maior parte dos casos das letras de câmbio do arquivo da empresa de Simon Ruiz estes são devedores de algum dos outros contribuintes ou seus representantes.

Com estes personagens, a letra de câmbio desenvolve-se em dois momentos: um primeiro, em que o dador entrega o dinheiro ao tomador e indica-lhe qual o beneficiário desse dinheiro, situado numa praça distinta. Depois, o tomador fabrica um documento, em que diz ao pagador que deve pagar um determinado valor, em determinada moeda, ao beneficiário. Circulam em simultâneo normalmente quatro vias deste documento, face aos riscos do correio e à facilidade com que este não chegava ao destino. Enviava-se uma primeira cópia directamente ao pagador, entregando o tomador uma segunda ao dador para que este a enviasse ao beneficiário, que iria cobrar a letra ao pagador. As outras cópias ficavam para os restantes interlocutores.

O verso da letra de câmbio pode assumir-se como um recibo ou quitação da letra, informando o investigador do acto da cobrança daquela letra por parte do beneficiário ou seu representante, junto do pagador ou do seu representante. Consta também se a referida letra foi aceite (o pagador aceita pagar a letra, dando a quantia ao beneficiário); recusada (o pagador recusa-se a pagar a letra, quando o beneficiário aparece a cobrá-la, ou porque não recebeu a ordem por parte do tomador ou não recebeu provisão de dinheiro suficiente ou duvida da solvabilidade do tomador²²); protestada (normalmente por falta de aceite ou por falta de pagamento; é o beneficiário que apresenta o protesto); aceite sob protesto

²⁰ RODRIGUEZ GONZALEZ, 2000: 684.

²¹ ROOVER, 1953: 48.

²² LAPEYRRE, 1955: 281.

(quando depois de protestada, o pagador acaba por pagar) ou endossada (o beneficiário passa a sua posição para outra pessoa; nomeia um novo beneficiário).

A complexidade deste circuito financeiro é tal que além de envolver uma multiplicidade de agentes, que podem desempenhar mais do que uma função, ou uma função poder ser desempenhada por várias pessoas, temos de contar com uma multiplicidade de valores e unidades monetárias, taxas de câmbio variadas, diversos locais e tempos em ligação. Por último, devemos considerar que muitas vezes não estamos perante um câmbio real, com um circuito tal qual é descrito, mas por aquilo a que alguns investigadores designaram por «câmbio seco», um câmbio sem substância real, apenas para o ajuste de contas entre correspondentes. Um tomador é dador de algum dinheiro para um beneficiário que é também um pagador. Mais tarde, é enviada uma letra com o mesmo valor mas no sentido inverso. Não circula qualquer dinheiro, mas solidificam-se contas correntes de ambos os lados.

Esta pareceu-nos ser uma fonte que nos permitiria ter uma ampla reconstituição da rede social, mercantil e espacial em volta de Simon Ruiz e da sua variabilidade cronológica. Permite-nos ver a evolução da rede como um todo, descobrindo novos e velhos parceiros, tal como alguns dados de caracterização individual dos agentes, nomeadamente questões de género, local de residência, filiação religiosa, profissão, cargo, título, nacionalidade. Permitem-nos, dentro do âmbito da teoria de redes, perceber a mobilidade e a variabilidade dos agentes na rede, a sua hierarquia.

Por outro lado, as letras de câmbio, além das relações implícitas financeiras entre os agentes que referimos anteriormente, apresentam por vezes relações explícitas, que de outra forma seria difícil conhecermos, como por exemplo, relações de confiança (quando estes intervenientes têm alguém que os representa neste circuito financeiro, por forma de procuração ou não), relações familiares, de sociabilidade (em heranças, como executores de um testamento, por exemplo) e outras ligações financeiras a parceiros que não fazem parte daquele acto em concreto, mas estão ligados em parcerias comerciais ou financeiras a um ou outro dos principais agentes. A análise serial deste tipo de documentação permite-nos ainda encontrar relações de parceria, esporádicas ou prolongadas, quando, numa ou mais letras de câmbio, os mesmos indivíduos aparecem a desempenhar uma mesma função. «Partnerships and financing, which had previously lasted only for a single voyage, took on a more permanent aspect...»²³.

Quando falamos de cooperação, as letras de câmbio permitem-nos, quer pela medida da densidade destas relações, quer pelo valor transaccionado encontrar diferentes graus de cooperação e, nomeadamente, de confiança. Podem aferir-se diferentes graus de risco, custos e benefícios e perceber se existem comportamentos de reciprocidade. Através do estudo das formas de aceitação do câmbio, poderemos chegar a quebras não só de confiança, mas mesmo à recusa da cooperação («defecting»), quando a letra é protestada e recusada. Mas é no estudo aprofundado das dinâmicas cooperativas que o uso deste tipo de documentação apresenta mais fragilidades.

²³ SPUFFORD, 2002: 22.

O facto de lidarmos com uma narrativa muito estandardizada e, muitas vezes, omissa em dados individuais dos agentes, à excepção do nome, leva-nos desde logo a uma ausência de explicação dos factores que podem ou não influir na pertença ou exclusão do indivíduo na rede, em determinado momento. Deve ser considerado que a finalidade deste tipo de material da história é, sobretudo, a de reconstituir o circuito do dinheiro e, por isso, as pessoas e as suas características não têm primazia descritiva em deterimento dos câmbios, unidades monetárias e crédito. Por outro lado, a ausência de dados qualitativos não permitem conhecer como a cooperação é ou não implementada, mantida ou quebrada («cheating»), tornando também difícil de aferir normas de comportamento económico.

Perdemos também importantes dados de diferentes níveis cooperativos, nomeadamente aqueles que mais indirectamente auxiliam ou, de forma ténue, dificultam o negócio. Perdemos informação referente aos mecanismos de construção de confiança, como o factor reputação. Mas o grande problema parece-nos ser o da ausência de contextos. Sem eles, precisamos de nos debruçar em bibliografia produzida para a cronologia em questão no que respeita ao trato mercantil e financeiro (é impossível o conhecimento de toda esta realidade específica), tal como em biografias de alguns grandes mercadores e famílias devotas a esta actividade económica. É imperioso o cruzamento de fontes.

2. A CORRESPONDÊNCIA COMERCIAL

O uso da correspondência comercial era já muito usual no século XIII. Falamos já dos condicionalismos que transformaram o comércio a partir do século XV. Apesar de não ser uma inovação, o envio de cartas entre mercadores torna-se cada vez mais necessário. Por um lado, com a expansão geográfica do espaço de negócio, as companhias comerciais tiveram tendência a estabelecer contactos com agentes a uma maior distância e que, muitas vezes, não conheciam. Francesca Trivellato demonstra tal realidade, através da correspondência comercial da firma sefardita Ergas e Silveira sediada em Livorno no século XVIII. Estes agentes, no seu trato com o subcontinente indiano, optam por não destacar nenhum agente para Goa e optam por ter como seus representantes mercadores hindus autóctones, mesmo sem nunca os terem conhecido²⁴. O género epistolar tornou-se o grande instrumento para o mercador exercer controlo sobre os seus agentes no estrangeiro. As cartas constituíam, por outro lado, uma prova jurídica de determinado negócio, tornando dispensável a afirmação de contractos num notário. «Letters become the primary tool through which webs of commercial relations were woven across space and social groups²⁵».

Do ponto de vista formal, a carta comercial não tem de todo uma estrutura rígida como as letras de câmbio, apresentando uma maior riqueza e detalhe informacional e maior variabilidade de dados que possamos retirar. Para o preenchimento de um formulário de

²⁴ TRIVELLATO, 2009.

²⁵ TRIVELLATO, 2004: 4.

base de dados historiográfica será uma tarefa mais complexa e dependente da subjectividade das questões de partida do investigador.

Além de nos dar nomes e outras características individuais dos indivíduos e ser também possível o estabelecimento de relações, muito mais diversas tipologicamente, entre estes agentes, as cartas dão-nos infundáveis informações sobre questões de negócio: preços de mercadorias, unidades de peso e medida, prémios de seguros, fretes, câmbios, descrições qualitativas e quantitativas de produtos disponíveis em determinadas regiões ou cidades...

A correspondência comercial permite-nos, ao contrário das letras de câmbio, conhecer as conjunturas que podem condicionar a nossa rede de indivíduos: notícias sobre a situação política, militar, diplomática, climática e sobre calamidades; flutuações de mercado e oportunidades de investimento.

A grande potencialidade da correspondência comercial no estudo da cooperação nas relações entre agentes mercantis, mais pontuais ou permanentes, é informar-nos acerca do seu conteúdo, das circunstâncias que condicionam o comportamento cooperativo. Informam-nos acerca de qualidades intangíveis que influenciam a cooperação: a amizade, a ajuda, o aviso, o conselho, a confiança e a estima que pode até condicionar uma futura colaboração, a cumplicidade e a reputação. Percebemos por elas porque entram ou são excluídos determinados indivíduos na rede, testando o conceito de «group augmentation» da finlandesa Hanna Kokko. Através da observação empírica no mundo animal, a bióloga percebeu que a sobrevivência da rede de um determinado indivíduo e a garantia da sua reprodução advém de um alargamento desse primeiro núcleo de parceiros, formado por indivíduos geneticamente relacionados²⁶. Este alargamento com recurso a indivíduos externos a esse grupo original não se traduz sempre pelo mesmo nível de integração²⁷.

A troca de cartas entre parceiros permite-nos conhecer a importância do rumor ou boato no funcionamento da rede, assim como tipos de informação que influenciaram o comportamento cooperante, como notícias de falências, perdas de credibilidade de determinado agente na praça, grandes lucros em determinado negócio.

Ao nível das relações em estudo, o leque é muito mais abrangente do que nas letras de câmbio. A somar-se às relações financeiras, familiares, de confiança ou sociabilidade, importa destacar as relações que se evidenciam quanto ao nível de cooperação que interliga dois ou mais agentes; de um lado, níveis de cooperação positiva, de outro, níveis de cooperação negativa.

²⁶ KOKKO *et al.*, 2001: 187.

²⁷ KOKKO *et al.*, 2001: 188.

Tabela 1: Taxonomia de relações de cooperação presentes na correspondência comercial, com base na correspondência comercial de Simon Ruiz

CLASSIFICAÇÃO NUMÉRICA	DESIGNAÇÃO	DEFINIÇÃO
Pólo Positivo		
+3	Colaboração	São, normalmente, relações de dependência de longa data, como, por exemplo, quando uma sociedade comercial se mantém por longos anos. Este grau mais intenso de cooperação inclui a promoção do ingresso de alguém na equipa de trabalho, partilha igualitária de ganhos e perdas e a divisão de tarefas através de uma especialização interconectada.
+2	Coordenação	Exige o mutualismo entre duas partes, porque existem dependências. Podemos designar este tipo de relações como relações de investimento, em que ambas as partes trocam serviços. Aqui se inclui a facultação de ajuda social dentro de alguns círculos, para facilitar a introdução de novos agentes no negócio de um parceiro, facultar ajuda técnica, facultar e facilitar empréstimos a alguém que precisa, entre outros.
+1	Comunicação	É o requerimento mínimo para haver relações de negócio entre duas partes, partilhando determinado tipo de informação, que aumentará a previsibilidade do negócio, reduzirá custos e ajudará à inserção em determinados mercados pelo ajustamento da oferta à procura. Poderá constar também num aviso de um indivíduo exterior à rede, um conselho sobre novas oportunidades de venda mais rentável, melhores oportunidades de investimento, dar uma recomendação ou uma boa referência a quem necessita.
Pólo Negativo		
-1	«Defection»/ Deserção	Uma das partes recusa-se a cooperar por um qualquer motivo, quando a expectativa do outro era a de que cooperasse.
-2	«Cheating»/ Engano	Indivíduos que premeditadamente não cooperam, mas conseguem usufruir dos benefícios dos outros, ainda que possam vir a ser severamente punidos.
-3	Concorrência	Indivíduos que se auto excluem da rede, boicotando a cooperação entre a rede e cortando com as relações comerciais.

As limitações da correspondência comercial prendem-se, antes de mais, pela vastidão e complexidade da informação, que tem um carácter acentuadamente variável em todos os documentos. É difícil sistematizar os dados e encontrar variáveis exactas e estáveis em todos os documentos. Por outro lado, ao nível das informações individuais, é frequente a omissão de informação, o que nos dificulta a tarefa de estabelecer relações e de encontrar a posição e função dos indivíduos na rede, em determinado momento.

Há ainda a considerar a intencionalidade e as condições de produção da fonte. Quem escreve a carta, o emissor, carrega de intencionalidades o discurso, o que pode condicionar a veracidade da informação enviada. O emissor quer passar uma mensagem que pode ser honesta ou não. Lembremos que a correspondência servia para o mercador controlar a sua rede, mas também a sua concorrência. Assim, poderia interessar uma estratégia de desinformação, que condiciona a análise do investigador, que a esta

intencionalidade deve estar atento. Como documento de índole privada e pessoal, as informações conjunturais são pautadas pela própria visão do mundo que o produtor teria. Esta subjectividade condiciona a objectividade da recolha de dados. No entanto, a riqueza é tanta que rejeitar este corpo documental seria um passo atrás no que se refere ao estudo da cooperação em redes mercantis em História.

Sendo as condições e os objectivos de produção de letras de câmbio e do género epistolar comercial tão distintos, que complementariedade evidenciam neste contexto historiográfico? São, no fundo, faces distintas de uma mesma moeda. Se, as letras de câmbio, evidenciam o tamanho e a evolução de uma rede de negócios ao longo do tempo, posicionando indivíduos num espaço e num tempo, a correspondência permite-nos conhecer outras características desses mesmos indivíduos: a família, a nacionalidade, a reputação, a sua saúde económica e financeira, os seus parceiros económicos, mas também sociais. Se as letras de câmbio nos permitem quantificar níveis de riqueza destes agentes (pela comparação dos montantes em movimento entre determinados agentes), ou a duração das relações, as cartas mostram distintos níveis de confiança nas relações entre os agentes económicos, dão conteúdo à cooperação pela troca de mensagens e informação entre agentes. Mostram faces satisfeitas pelo bom entendimento das relações comerciais, mas também a zanga entre agentes, a cobrança, a falência. No entanto, é entre a diversidade de informação de umas e outras que é permitido ao historiador conhecer os comportamentos económicos, sociais e políticos que estes agentes desempenharam, num mundo que, pela primeira vez, conhecia uma dimensão global ao nível dos sectores produtivo, comercial e de uma economia global de mercado.

BIBLIOGRAFIA

- ALONSO, Martin (1958) – *Enciclopedia del Idioma. Diccionario Histórico y Moderno de la Lengua Española (siglos XII a XX) etimológico, tecnológico, regional y hispanoamericano*. Madrid: Aguilar.
- BAYARD, Françoise (1971) – *Les Bonvisi, marchands banquiers à Lyon, 1575-1629*. «Annales. Économies, Sociétés, Civilisations». 26:6, p. 1234-1269.
- BENASSAR, Bartolomé (1967) – *Valladolid au siècle d'or. Une ville de Castille et sa campagne au XVIe. siècle*. Paris: Mouton.
- BENN, S. I.; PETERS, R. S. (1977) – *Social Principles and the Democratic State*. London: Allen & Unwin.
- BOTTIN, Jacques (2008) – *Information commerciale et prise de décision au début de l'Époque Moderne: le marché Hispano-américain, Rouen et L'Europe du Nord-Ouest (1580-1640)*. In MARGAIRAZ, Dominique; MINARD, Philippe, ed. – *L'information économique, XVIe-XIXe siècle*. Paris: Comité pour l'histoire économique et financière de la France, p. 37-61.
- BRAUDEL, Fernand (1992) – *Civilização Material, Economia e Capitalismo, sécs. XV-XVIII*. Lisboa: Teorema, 3 vols.
- CHAUNU, Pierre (1955-1960) – *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*. Paris: SEVPEN, 12 vols.
- COURT, Ricardo (2004) – 'Januensis ego mercator': *Trust and Enforcement in the Business Correspondence of Brignole family*. «The Sixteenth Century Journal», n.º 35 (4), p. 987-1003.
- DAHL, Gunnar (1998) – *Trade, trust and networks. Commercial culture in late Medieval Italy*. Lund: Nordic Academic Press.
- EHRENBERG, Richard (1955) – *Les Siècle des Fugger*. Paris: SEVPEN.

- EUROPEAN SCIENCE FOUNDATION (2011) – *The Evolution of Cooperation and Trading – call for outline proposals* 2006 [cited 18th March 2011]. Available from <[http://www.nwo.nl/files.nsf/pages/NWOA_6NSGXR_Eng/\\$file/TECT_Call_10-04-06.pdf](http://www.nwo.nl/files.nsf/pages/NWOA_6NSGXR_Eng/$file/TECT_Call_10-04-06.pdf)>.
- GAMBETTA, Diego (1990) – *Can we trust trust?* In GAMBETTA, Diego, ed. – *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell, p. 213-235.
- GASCON, Richard (1971) – *Grand commerce et vie urbaine au XVIe siècle – Lyon et ses marchands*. Paris: SEVPEN.
- GELDERBLOM, Oscar; GRAFE, Regina (2009) – *The Rise, Persistence and Decline of Merchant Guilds. Rethinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Pre-modern Europe*. In «XVth World Economic History Congress», 3-7 august 2009, Utrecht.
- GRIEF, Avner (2006) – *Institutions and the path to the modern economy. Lessons from medieval trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JEANNIN, Pierre (1986) – *Os Mercadores do Século XVI*. Porto: Vertente.
- KOKKO, Hanna; JOHNSTONE, Rufus; CLUTTON-BROCK, T. H. (2001) – *The evolution of cooperative breeding through group augmentation*. «Proceedings of the Royal Society of London», n.º 268/1463, p. 187-193.
- LAMIKIZ, Xabier (2010) – *Trade and Trust in the eighteenth-century Atlantic world. Spanish merchants and their overseas networks*. Suffolk: The Royal Historical Society/The Boydell Press.
- LAPEYRRE, Henri (1953) – *Simon Ruiz et les asientos de Philippe II*. Paris: SEVPEN.
- (1955) – *Une famille de marchands: les Ruiz*. Paris: Armand Collin.
- LUHMANN, Niklas (1979) – *Trust and Power*. New York: John Wiley.
- MATHEW, K. S. – *Indo-Portuguese Trade and the Fuggers of Germany*. New Dehli: Manohar Publishers, 1999.
- NOWAK, Martin A. (2006) – *Five Rules for the Evolution of Cooperation*. «Science», vol. 314 (5805), p. 1560-1563.
- PINTO, Sara; RIBEIRO, Ana Sofia (2008) – *DYNCOOPNET: Dynamic Complexity of Cooperation-Based Self-Organizing Commercial Networks in the First Global Age*. In «La Scuola Dottorale – Fonti per la Storia dell’Economia Europea (secoli XIV-XVII): La Documentazione Aziendale». Arezzo.
- RODRIGUEZ GONZALEZ (2000) – *La negociación cambiaria en la banca de Simón Ruiz*. In BERNAL RODRIGUEZ, Antonio Miguel, coord. – *Dinero, Moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*, p. 679-694.
- ROOVER, Raymond de (1953) – *L’ evolution de la lettre de change. XIVe-XVIIIe siècles*. Paris: Armand Colin.
- SAFLEY, Thomas Max (2009) – *‘Unser Sachen, Trauwen und Glauben’: The Ambiguous Role of Trust in Early Modern Business Failure*. In «XVth World Economic History Congress», 3-7 august 2009, Utrecht.
- SILVA, José Gentil da – *Contratos da Trazida de Drogas no século XVI*. «Revista da Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa», 2ª série, tomo XV (1949), p. 5-28.
- (1956) – *Stratégie des affaires à lisbonne entre 1595 et 1607. Lettres Marchands des Rodrigues d’Evora et Veiga*. Paris: Armand Collin.
- (1959) – *Marchandises et finances. Lettres de Lisbonne (1563-1578)*. Paris: Armand Collin, 2 vols.
- SPUFFORD, Peter (2002) – *Power and Profit: the merchant in medieval history*. New York: Thames and Hudson.
- STRUM, Daniel (2009) – *Revisiting the role of kinship and ethnicity in Early Modern Trade: the Portuguese Jews and New Christians in the sugar trade*. In «XVth World Economic History Congress», 3-7 august 2009, Utrecht.
- TANGUY, Jean (1956) – *Le commerce à Nantes au milieu du 16e siècle*. Paris: SEVPEN.
- TRIVELLATO, Francesca (2004) – *Discourse and practice of trust in business correspondence during early modern period*. Texto policopiado, p. 4.
- (2009) – *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and cross-cultural trade in the Early Modern Period*. New Haven/London: Yale University Press.

