

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM HISTÓRIA

Um mercador de Vila Rica:
atividade mercantil na sociedade do ouro (1737-1738).

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em História por Alexandra Maria Pereira

Orientador: Prof. Dr. Ângelo Alves Carrara

Juiz de Fora

2008

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Alexandra Maria Pereira

***Um mercador de Vila Rica:*
atividade mercantil na sociedade do ouro (1737-1738).**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em História.

Orientador: Prof. Dr. Ângelo Alves Carrara

Juiz de Fora

2008

Banca examinadora

Dissertação defendida e aprovada em 04 de julho de 2008, pela
banca constituída por:

Presidente: Prof. Dr^a Carla Maria Carvalho de Almeida - UFJF

Titular: Prof. Dr. Antônio Carlos Jucá de Sampaio - UFRJ

Orientador: Prof. Dr. Ângelo Alves Carrara - UFJF

Para Papai, com muita saudade,
e Mamãe, meus amores.

Agradecimentos

Este trabalho faz parte de uma trajetória acadêmica e profissional constituída desde os primeiros períodos da minha graduação, no curso de História do Instituto de Ciências Humanas e Sociais da UFOP, com o professor Ângelo Alves Carrara. Agradeço do fundo do coração pelo seu acompanhamento, generosidade e confiança que tantas vezes tem demonstrado em mim. Sou muito grata por ensinar-me, com seus exemplos de sabedoria e ética profissional, o ofício de historiadora. Com a conclusão dessa dissertação gostaria de expressar a minha amizade, gratidão e carinho por este querido mestre.

Agradeço à Coordenação do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal de Juiz de Fora, e em especial, ao professor Dr. Alexandre Mansur Barata que me atendeu com prontidão. Muito preciosas para o desenvolvimento desse estudo foram as sugestões dos membros da banca de qualificação, as professoras Júnia Ferreira Furtado e Carla Maria Carvalho de Almeida.

Sou grata ao Prefeito de Ponte Nova, Dr. Luís Eustáquio Linhares e a sua esposa Selma Ferreira, que gentilmente permitiram que eu pudesse cumprir a minha jornada de trabalho no Arquivo Municipal, de modo a viabilizar o meu comparecimento nas disciplinas deste curso de pós-graduação. Aos meus colegas de trabalho neste Arquivo, Marli, Gislene e Marinho muito obrigada pela compreensão. Durante a construção do banco de dados com o programa Microsoft Excel contei com as dicas, colaboração e paciência de Ângelo Carrara, Edinei dos Santos e Fernanda Amaral. Também agradeço ao Sílvio Luís de Miranda que sempre prestativo me atendia quando surgiam problemas com o meu computador.

Registro a mais sincera gratidão a uma muito querida professora e mestra de graduação, Helena Mollo, o seu carinho e empenho com que me instruiu nas discussões historiográficas, ao longo da minha graduação. Aos colegas de mestrado, Alex, Rodrigo, Fábio, Cris, Heloísa e Isis pelos bons momentos compartilhados em 2006. Quando das minhas idas a Juiz de Fora, fui muito bem acolhida por Bárbara e Luziene, e portanto, expressei meus agradecimentos por elas. Agradeço a Cláudia Mol, Felipe Rodrigues de Oliveira e Juliano Sobrinho que gentilmente forneceram textos e teses importantes para esse estudo.

A experiência vivida neste mestrado me proporcionou o privilégio de conhecer e conviver com Keila Carvalho, que se tornou uma amiga muito querida, de todas as horas, e por quem deixo aqui um agradecimento especial. Esta dissertação também contou com a sua atenciosa leitura e comentários de inestimável ajuda.

Agradeço aos meus irmãos (Chico e Adriana, Ni e Zé, Vânia e Luciana) e aos meus sobrinhos, pelo apoio e carinho que sempre tiveram comigo. À minha mãe e à minha sobrinha Aline que me ajudaram na revisão da planilha. Mais uma vez, sou muito grata à mamãe, que tanto me fortaleceu neste momento de difícil superação em nossas vidas, por seu amor, incentivo, cuidados e compreensão das minhas ausências. E ao papai, que infelizmente não está aqui para mais esta conquista.

Tabelas

Tabela 1 – Dados gerais para os tecidos.....	51
Tabela 2 – Dados gerais para os aviamentos, linhas e rendas.....	61
Tabela 3 – Dados gerais para os artigos de vestuário.....	65
Tabela 4 – Dados gerais para perfumaria, jóias e acessórios.....	69
Tabela 5 – Dados gerais para os utensílios da casa.....	72
Tabela 6 – Dados gerais para as ferramentas, arreios e armas.....	75
Tabela 7 – Dados gerais para a categoria outros.....	79
Tabela 8 – Dados gerais para as especiarias.....	81
Tabela 9 – Dados gerais para os artigos de escritório.....	83
Tabela 10 – Valor total por categoria.....	85
Tabela 11 – Lojas de Vila Rica por Distrito – 1746.....	96
Tabela 12 – Números de lojas do Arraial do Tijuco – 1737/1738.....	98
Tabela 13 – Vendas de Vila Rica por Distrito – 1746.....	99
Tabela 14 – Número de vendas do Arraial do Tijuco – 1737/1738.....	102
Tabela 15 – Lista dos clientes comerciantes da loja – 1737/1738.....	107
Tabela 16 – Lista dos clientes consumidores com a indicação por categoria de produtos adquiridos.....	142

Gráficos

Gráfico 1 – Percentagem total das vendas por categoria – 1737/1738.....	86
Gráfico 2 – Valor total e percentagem por categoria dos clientes – 1737/1738.....	105

Porém, tanto que se viu a abundância do ouro que se tirava e a largueza com que se pagava tudo o que lá ia, logo se fizeram estalagens e logo começaram os mercadores a mandar às minas o melhor que chega nos navios do Reino e de outras partes, assim de mantimentos, como de regalo e de pomposo para se vestirem, além de mil bugiarias de França, que lá foram dar. E, a este respeito, de todas as partes do Brasil se começou a enviar tudo o que dá a terra, com lucro não somente grande, mas excessivo. E, não havendo nas minas outra moeda mais que ouro em pó, o menos que se pedia e dava por qualquer cousa eram oitavas.

André João Antonil

Sumário

Introdução	14
Fontes e metodologia	18

Capítulo I

De Portugal às Minas: um estudo sobre o comércio	29
1.1 – A produção historiográfica acerca da atividade mercantil do Império Português	30

Capítulo II:

O comércio de importação da América Portuguesa: estudos de um fluxo mercantil interativo	49
2.1 – Os tecidos	50
2.2 – Aviamentos, linhas e rendas	61
2.3 – Artigos de vestuário	65
2.4 – Perfumaria, jóias e acessórios	69
2.5 – Utensílios da casa	72
2.6 – Ferramentas, arreios e armas	75
2.7 – Outros	79
2.8 – Especiarias	81
2.9 – Artigos de escritório	83
2.10 – O faturamento	85
2.11 – Os artigos do Reino e os valores de mercado: um estudo comparativo das mercadorias à época	88

Capítulo III:

O circuito mercantil e as casas comerciais nas Minas setecentistas	93
3.1 – A disposição das casas comerciais na Comarca de Vila Rica: espaço físico e hierarquização	93
3.2 – Os clientes comerciantes	104

Capítulo IV:

O consumo dos mineiros: hábitos e predileções na sociedade do ouro.....	114
4.1 – Os clérigos	119
4.2 – Patentes Militares e Cargos da Administração colonial	122
4.3 – Negros e forros	130
4.4 – Profissões	133
4.5 – Outros	135
4.6 – Nuances e padronizações	141
Conclusão	153
Anexos	156
Referências Documentais	168
Referências Bibliográficas	169

Resumo

Este trabalho visa a investigar o movimento comercial de uma loja na região das Minas, por meio das contas correntes registradas entre fevereiro de 1737 a agosto de 1738 em um livro contábil. Particularmente analisamos, dentro dos limites ditados por nossa fonte, a clientela desse estabelecimento comercial. Como o livro discrimina cada uma das mercadorias e seus compradores, tomamos tais mercadorias como um indicador do gosto e predileção dos clientes, e com base nessa constatação, identificamos as preferências e alguns elementos característicos de determinados grupos daquela sociedade. Outro aspecto privilegiado por esse estudo foi a atividade mercantil em Vila Rica. Nesse sentido, destacamos o circuito mercantil das casas comerciais e a forma como era estruturado, através de um padrão hierarquizado em função do porte e capacidade de investimento de seus donos. O alcance dessa investigação corrobora o que a historiografia há muito já havia deixado claro: que a atividade mercantil vigente no espaço da região mineradora dos setecentos tem uma significação que vai muito além daquele espaço, e perpassa a extensa configuração que unificava a Coroa portuguesa e suas possessões ultramarinas, neste caso, o Império português.

Abstract

This work aims to investigate the commercial movement of a shop in the region of the Minas, through the current accounts registered between February 1737 to August 1738 in an accounting book. Particularly we analyse, inside the limits dictated by our source, the customers of this commercial establishment. As the book distinguishes each one of the goods and his buyers, we take such goods like an indicator of the taste and preference of the clients, and based on this observation, identified the preferences and some characteristic elements of determined groups of that society. Another aspect privileged by this study was the mercantile activity in Vila Rica. In this sense, we detached the mercantile circuit of the commercial houses and the form like was structured, through a standard hierarchical depending on the size and capacity of investment of their owners. The reach of this investigation corroborates what the historiography has long had already made clear: that the mercantile activity in force in the space of the mining region of the seven hundred has a signification that goes very much besides that space, and there goes by the extensive configuration that was unifying the Portuguese Crown and its overseas possessions, in this case, the Portuguese Empire.

INTRODUÇÃO

A presente dissertação tem como tema principal o movimento comercial de uma loja na região das Minas na primeira metade do século XVIII. Este movimento será estudado a partir da análise dos registros contábeis de um livro de contas correntes efetuados entre fevereiro de 1737 e agosto de 1738. Em seguida à sistematização dos dados desse livro, buscamos discutir as principais características dessa atividade mercantil no espaço da região mineradora. Desta maneira, esperamos também contribuir para um melhor entendimento da significação do comércio no âmbito do Império português. A análise dos dados permite que se proceda igualmente a um estudo sobre hábitos de consumo dos clientes dessa loja e, nesse sentido, buscamos investigar, obviamente dentro dos limites ditados pelas fontes disponíveis, a clientela mesma desse estabelecimento comercial. Como o livro discrimina cada uma das mercadorias e seus compradores, tomamos tais mercadorias como um indicador do gosto e predileção dos clientes, e com base nessa constatação, foi possível identificar as preferências e alguns elementos característicos de determinados grupos daquela sociedade.

Nas últimas décadas, estudos a respeito da atividade mercantil vêm se consolidando no meio historiográfico. Uma das razões é o fato de que o comércio constitui-se num objeto relevante para o entendimento da complexidade da sociedade colonial. A possibilidade de apreensão das relações estabelecidas no setor mercantil demonstra que os elementos que constituem essa atividade interagem com o contexto social em que se movimentavam, ou seja, em uma perspectiva mais ampla, são relevantes para a conformação do tipo de sociedade que se constituiu no Império ultramarino Português em fins de Antigo Regime. Ao longo desta pesquisa, algumas questões foram abordadas e colocadas em evidência na tentativa de delinear e esclarecer a forma como era estruturada a atividade mercantil de um importante núcleo minerador do Império português. Sendo assim, a atenção esteve voltada para a constituição mais próxima do que teria sido a atividade mercantil nesse estabelecimento, o seu circuito mercantil e as principais características desta atividade. Os elementos apresentados com este estudo pontual foram analisados sob a perspectiva de abordagem do contexto econômico, social e político em consolidação na região mineradora, bem como dos seus desdobramentos e reflexos dentro da perspectiva do Império Português.

A descoberta do ouro na América portuguesa gerou modificações nos quadros da economia colonial e conseqüentemente no seu mercado interno. O ouro atraiu um intenso fluxo populacional para a região mineradora e com isso, a formação das vilas e arraiais que deram forma a este espaço econômico. Segundo Charles Boxer,

A região mineira foi explorada, ocupada e, em menor escala, colonizada com espantosa rapidez. Os principais campos de Ribeirão do Carmo, Ouro Preto e Sabará se haviam tornado, ao fim do século, povoações prósperas (...). Uma das primeiras indicações de colonização permanente foi a ereção de uma ou mais capelas, que, naturalmente, eram de pau-a-pique ou de caniçada e reboque, embora fossem, de costume, as primeiras construções agraciadas com telhado de telhas. Vendas, pequenas barracas de comércio, brotavam por toda a parte, na mesma ocasião, e saber se foram elas ou as capelas que surgiam primeiro é como propor o enigma do ovo e da galinha¹.

Um numeroso contingente populacional, proveniente das mais diversas localidades e estratos sociais, foi para aquela região em busca de fortuna. Inicialmente, esses núcleos urbanos foram se constituindo em função da mineração. Todavia, essa nova possibilidade de exploração da América Portuguesa, além de favorecer a ocupação deste espaço por indivíduos que buscavam minerar, propiciou a articulação de alguns setores econômicos do Império Português no intuito de abastecer e atender as demandas dos habitantes da região mineradora. A partir dessas condições é que foram lançados os fundamentos que caracterizaram as Minas setecentistas. Segundo Antonil, nas Minas,

A sede insaciável do ouro estimulou a tantos a deixarem suas terras e a meterem-se por caminhos tão ásperos como são os das minas, que dificilmente se poderá dar conta do número das pessoas que atualmente lá estão. Contudo, os que assistiram nelas nestes últimos anos por largo tempo, e as correram todas, dizem que mais de trinta mil almas se ocupam, umas em catar, e outras em mandar catar nos ribeiros do ouro, e outras em negociar, vendendo e comprando o que se há mister não só para a vida, mas para o regalo, mais que nos portos do mar².

Como nos informa o relato acima, todo esse processo movimentado pela extração aurífera alimentava o desejo de muitos indivíduos que almejavam melhores condições de vida. Os lucros eram certos para grande parte daqueles que se dedicavam às atividades econômicas nas Minas, uma vez que havia várias possibilidades de se inserir em atividades lucrativas dentro daquele espaço. As quais compreendiam desde o fornecimento de gêneros alimentícios, o abastecimento da mão de obra escrava, as ferramentas do trabalho, até a ostentação e satisfação dos desejos de uma sociedade

¹ BOXER, Charles. *A Idade de Ouro do Brasil*; Dores de crescimento de uma sociedade colonial. Trad. Nair Lacerda. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000. p 74.

² ANTONIL, André João. *Cultura e Opulência do Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. Itatiaia, 1997. p 167.

possuidora de um meio imediato de negociação, o ouro em pó. Logo, o mercado interno assumiu proporções significativas nesse espaço, e o resultado a ser destacado com essa evidente preponderância do mercado no espaço minerador, revela a existência de uma atividade mercantil intensa, composta por diferentes tipos de atividades comerciais, e conseqüentemente, de redes a elas subjacentes.³

A relação entre a Metrópole e a América portuguesa foi significativamente alterada em função da descoberta do ouro e dos diamantes. Para além, o desenvolvimento gerado através da extração do ouro e dos diamantes foi parte de um importante capítulo da história da colônia brasileira e do entendimento do seu funcionamento. Na tentativa de compreender o processo de colonização da América portuguesa, alguns trabalhos foram elaborados, sobretudo a partir da década de 30 do século XX. O escopo de grande parte desses estudos privilegiou uma visão de preponderância dos interesses metropolitanos com relação a suas possessões ultramarinas. Com isso, a abordagem ateve-se ao estudo dos principais “produtos” fornecidos por esta colônia, e, dentro dessa perspectiva, discorreram acerca da produção do ouro e da sociedade que se configurou a partir da sua extração.⁴

Atualmente o entendimento do lugar da América portuguesa tem sido revisto através de novas perspectivas e, sobretudo, uma reavaliação da relação estabelecida entre a metrópole e sua colônia portuguesa, em particular com a atenção voltada para o estudo das possessões ultramarinas como um todo. A sustentação para essa nova perspectiva é resultado da consistência dos debates historiográficos e metodológicos das últimas décadas. Os historiadores João Frago e Manolo Florentino assim se expressaram sobre as origens e a evolução na historiografia, bem como sobre os elementos que seriam responsáveis por “*pensar o Brasil*”.

A quantidade e a qualidade dos trabalhos surgidos no bojo desta inflexão certamente nos possibilitam, hoje, reavaliar algumas das idéias centrais dos autores que, desde a década de 1930, se dedicaram a “pensar o Brasil”. Mais ainda, tal esforço poderia nutrir-se dos recentes ganhos da historiografia internacional, que redundam em uma cada vez mais intensa vertebralização

³ Cf.: VENÂNCIO, Renato Pinto. “Comercio e fronteira em Minas Gerais colonial”. In: FURTADO, Júnia Ferreira (org.). *Diálogos oceânicos: Minas Gerais e as novas abordagens para uma história do Império Ultramarino*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2001. p. 181.

⁴ Para uma análise da historiografia clássica, cf.: ALMEIDA, Carla M. Carvalho. *Homens Ricos, Homens Bons: produção e hierarquização social em Minas Colonial (1750-1822)*. UFF, 2001, (tese de doutorado); CARRARA, Ângelo Alves. *Minas e Currais*. Produção Rural e Mercado Interno de Minas Gerais. Juiz de Fora: Ed. da UFJF, 2007; CHAVES, Cláudia Maria das Graças. *Perfeitos comerciantes: Mercadores nas Minas setecentistas*. São Paulo: Annablume, 1999; FRAGOSO, João Luís Ribeiro. *Homens de grossa aventura: Acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro. 1790-1830*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1998.

do conhecimento histórico. Assim, por levar em conta uma estratégia interdisciplinar que colocasse frente a frente historiadores e antropólogos, contato fundamental para a discussão de pautas como a natureza do mercado, o papel das hierarquias e da produção social das desigualdades⁵.

A perspectiva apresentada por Fragoso e Florentino pode ser estendida para o conjunto das demais vertentes historiográficas. Por exemplo, ao avaliar a trajetória da História Social, Hebe Castro também destaca a preocupação vivenciada pelos historiadores do social, nas últimas décadas, com relação às perspectivas de enfoque metodológico. Uma discussão mais profícua do aparato metodológico trouxe para a produção do conhecimento histórico o diálogo entre as variadas vertentes do campo historiográfico. Castro também insere neste debate uma alternativa que tem prevalecido para a produção do conhecimento histórico. E, que está voltada para a percepção do social e para as contribuições ao se fazer o uso de metodologias que são favorecidas pelo diálogo interdisciplinar. Entre os desdobramentos desta perspectiva, destaca-se a valorização e a prioridade dadas à experiência humana como fatores de suma importância para a leitura do processo histórico. Deste modo,

A história social mantém, entretanto, seu nexos básico de constituição, enquanto forma de abordagem que prioriza a experiência humana e os processos de diferenciação e individuação dos comportamentos e identidades coletivas – *sociais* – na explicação histórica⁶.

Os pressupostos historiográficos e metodológicos dessa “vertebralização” da história, aqui assinalados, têm por intenção a condução ao entendimento de quais são os elementos que levaram aos atuais questionamentos dos historiadores ao circunscreverem a temática do Império Português.

A opção em empregar o termo Império Português para o conjunto das relações da Coroa Portuguesa com as suas possessões ultramarinas é fruto de importantes pesquisas de um grupo de historiadores da atualidade, e que pôde ser apreciado com o

⁵FRAGOSO, João Luís Ribeiro e FLORENTINO, Manollo. “História Econômica”. In: CARDOSO, Ciro Flamarion & VAINFAS, Ronaldo (orgs.). *Domínios da História: Ensaios de Teoria e Metodologia*. RJ: Campus, 1997. p. 42.

⁶CASTRO, Hebe de. “História Social”. In: CARDOSO, Ciro Flamarion & VAINFAS, Ronaldo (orgs.). *Domínios da História: Ensaios de Teoria e Metodologia*. RJ: Campus, 1997. p. 54.

Seminário Internacional *Nas Rotas do Império* resultando posteriormente em um livro de igual título⁷. Segundo os autores,

Longe de ser visto como um todo homogêneo comandado por uma poderosa metrópole, o Império português é hoje percebido como um conjunto heterogêneo de possessões ultramarinas, cuja relação com a metrópole variava não só conforme as conjunturas, mas também de acordo com os variados processos históricos que constituíram essas mesmas possessões⁸.

A utilização desse termo nos moldes propostos por esse grupo de historiadores, amplia a abordagem para além da relação metrópole e colônia e, corrobora de maneira significativa para o entendimento da realidade colonial. Como fora dito anteriormente, a constituição do espaço econômico minerador contou com a participação de um variado setor mercantil para o abastecimento do núcleo minerador setecentista. Esse abastecimento pode ser entendido na medida em que é configurada a amplitude da mobilização dos circuitos mercantis para o abastecimento da demanda das Minas e conseqüentemente, a atuação de vários agentes e circuitos econômicos, tanto na conjuntura do Império português, quanto na sua relação com as praças abastecedoras na Europa.

Esta breve apresentação da historiografia relativa ao lugar ocupado pela colônia no Império português foi feita no sentido de elucidar o modo como é percebido o tema da presente dissertação. Isto porque, mesmo que este estudo tenha um foco limitado – a análise das contas correntes da loja de um comerciante anônimo em Vila Rica na primeira metade do século XVIII - os capítulos que o constituem, abordam inevitavelmente algumas questões referentes ao comércio realizado nas Minas nesse período.

Fontes e metodologia

O anonimato de um único livro contábil – o APM CC 2018, que é parte integrante do acervo de um fundo tão extenso como o da Coleção Casa dos Contos, sem termo de abertura, sem origem, sem identificação de autoria ou propriedade. A princípio seria uma peça solta, um avulso, talvez algum fragmento do que um dia foram as Minas em algum momento e contexto do período colonial. Essa sua apresentação, e, precisamente os caminhos que deram esta imagem ao livro, tornou-o despercebido para

⁷ FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006.

⁸ Ibid. p. 09.

o historiador que percorre este acervo na intenção de ser contemplado com aparato documental sobre o funcionamento do universo colonial. Contudo, somente ao folhear as páginas deste livro é que deparamos com a magnífica possibilidade de aprofundar o conhecimento sobre o setor mercantil de um importante núcleo colonial. Descobrimos, pois, que o comércio em questão é de uma loja estabelecida em Vila Rica entre fevereiro de 1737 a agosto de 1738. Assim, ao longo deste período de pouco mais de um ano, encontramos neste borrador os registros da prática cotidiana de um comerciante que ao realizar a rotina de seu ofício, deixou os sinais de um tempo que ainda nos apresenta de forma obscura.

O livro, que corresponde às estruturas básicas de um borrador ou livro-diário foi parte de uma medida comum adotada na contabilidade do período em questão. O borrador possui 232 folhas, todas preenchidas com os registros da atividade mercantil desta loja, seu tamanho é de aproximadamente 40 x 12 cm e encadernado com uma capa dura que está envolta por aniagem. Apesar da fragilidade do seu suporte, ele encontra-se em bom estado de conservação, sem qualquer sinal de acidentes ou ação de agentes biológicos que comprometessem o seu conteúdo.

O borrador está sistematicamente dividido, e dentro da sua função, retrata fielmente as exigências e a estrutura de funcionamento do sistema mercantil de vendas constituído por este comerciante. No que diz respeito ao caráter contábil deste borrador, temos como exemplo os estudos realizados por Virgínia Rau, Frédéric Mauro e Joseph Miller, que estudaram um livro contábil de Antônio Coelho Guerreiro, em fins do século XVII.⁹ O relato que Mauro faz da trajetória de Coelho Guerreiro, por exemplo, deixa em evidência um personagem ativo e cheio de articulações dentro da realidade vivida no Império ultramarino português. E, em decorrência da análise de um livro de contas correntes de autoria deste personagem, a constatação de um agente mercantil de ocasião. Nesse estudo, Mauro, ao se referir ao sistema contábil vigente naquele período, destaca: “a existência de diários, de ‘borradores-diários’, é comprovada, nesta época, pelos hábitos portugueses. Os colégios da Companhia de Jesus os empregaram”¹⁰. Mais adiante, esse autor também descreve a forma como eram organizadas as informações nesses livros diários,

⁹ MAURO, Frédéric. *Nova História e novo mundo*. 3. ed. São Paulo: Perspeciva, 1973, pp. 149-176; RAU, Virgínia. O "livro razão" de Antonio Coelho Guerreiro. Lisboa: 1956; MILLER, Joseph C. Capitalism and Slaving: The Financial and Commercial Organization of the Angolan Slave Trade, according to the Accounts of Antonio Coelho Guerreiro (1684-1692). *The International Journal of African Historical Studies*, Vol. 17, No. 1 (1984), pp. 1-56.

¹⁰ *Ibid.* p. 156.

Será possível também opô-la aos registros contábeis – no entanto, também eles retrospectivos – deixados pelos jesuítas referentes ao mesmo engenho Sergipe e que não representam senão ‘Livros-diários’, um por ano, com um balanço a cada fim de exercício – e um registro das letras de câmbio emitidas¹¹.

O excerto acima, indica para a nossa pesquisa, que os procedimentos do sistema contábil da loja que investigamos foi realizado em conformidade com as práticas recorrentes naquele período e apontam para um sistema bem elaborado. É exatamente essa perspectiva que nos interessa, qual seja a possibilidade de avaliar o nosso objeto dentro da realidade da qual foi parte.

Sendo assim, as discussões historiográficas que procuram apreender a realidade vivida no Império português como um todo composto por partes que se interagem de acordo com o processo histórico vivenciado por cada uma. Bem como a visualização do dinamismo econômico, político e social na colônia portuguesa na América, foram abordagens destacadas em nossa dissertação. Logo, a atenção dispensada à atual conjuntura internacional e nacional da produção do conhecimento histórico, e a aplicação desses conhecimentos na prática da pesquisa histórica do Império luso, fornecem para o estudo do nosso objeto importantes procedimentos metodológicos, conceituais e temáticos.

A produção aurífera em diferentes regiões da América portuguesa foi, sem dúvida, um acontecimento de proporções grandiosas seja no âmbito interno, seja externo ao Império. As riquezas minerais extraídas do espaço econômico minerador assumiram um papel fundamental na base econômica, política e social do Império, e foram responsáveis pela forma como se processou a ocupação desta região. O que nos propomos nesse momento é descrever o borrador para assim inseri-lo dentro das perspectivas do comércio no espaço minerador, relacionando-o com o contexto colonial das Minas e seus desdobramentos perante a conjuntura do Império português.

O primeiro passo para a sua leitura foi mapear a forma como os registros estavam organizados. Com essa avaliação percebemos três **funções** dentro desse borrador, cada uma dedicada a um tipo de procedimento adotado para a organização desta loja. Esses procedimentos encontram-se divididos em quatro partes. A **primeira função** desse livro é dedicada ao registro do processo de venda. Este processo está dividido entre a primeira parte, das folhas 03 a 190, em que se registram as vendas a

¹¹ Ibid. p. 159.

crédito, e a terceira parte, das folhas 201 verso a 222, em que se registram as vendas à vista. A **segunda função** corresponde ao balanço anual das mercadorias dessa loja, que está registrado na segunda parte do livro, das folhas 190 verso a 201. Por fim, a **última função** deste borrador é inferida a partir de alguns indicativos do sistema de cobranças por créditos e *livranças* ou ordens de pagamento. Verificamos com a divisão dada ao borrador, que ele seguramente era um livro diário como o exemplo citado por Frédéric Mauro. A análise geral do livro foi essencial para uma melhor definição da razão da sua origem e função para esta loja. Neste caso, o borrador ou livro diário, foi um livro destinado ao registro dessa atividade mercantil e, para além, o modo como foi organizado reflete o caráter específico das necessidades e da forma de estruturação da atividade mercantil do comerciante anônimo.

Para o desenvolvimento do nosso estudo privilegiamos apenas as vendas a crédito que estão na primeira parte do borrador. Uma razão foi decisiva para a nossa opção por trabalhar apenas com esses dados: a grande quantidade de informações contidas nesse livro. Para se ter uma noção dessa quantidade, cada uma dessas funções permite tratar elementos distintos que compõem essa atividade mercantil. Por exemplo, estudar a rede mercantil e relacional dessa loja, a venda à vista, a venda a prazo, a identidade do comerciante anônimo, o balanço e estoque dessa loja, o sistema de créditos e juros, entre outros, e todos exigindo um tratamento específico para a sua compreensão. Isto significa que a pesquisa assumiria um rumo que a tornaria inviável diante das reais condições para o desenvolvimento de uma dissertação de mestrado. Esta é a razão, portanto, de nossa escolha por trabalhar essa primeira parte do borrador, com as informações possíveis de serem extraídas a partir da sistematização desses dados.

A rede de clientes que compravam no crédito era formada por um numeroso contingente de credores, cerca de 440 nomes, dentre os quais existe uma acentuada diversidade social. Ilustres personagens, como os contratadores João Fernandes de Oliveira (precisamente o pai, pela data) e um de seus sócios na arrematação dos contratos do diamante, Jorge Pinto de Azevedo, o coronel Matias Barbosa, o provedor da Real Fazenda de Minas, Antônio Coelho de Barros, entre outros. Além de capitães, coronéis, padres, tenentes, a Irmandade do Santíssimo, escravos, forros, artesãos, a sua clientela era constituída por comerciantes – por exemplo, andantes, vendeiros e donos de lojas. A análise desses registros indica que a atividade mercantil do comerciante não se limitava ao atendimento da demanda de um comércio a varejo, também ocorria o abastecimento de outras casas comerciais, tanto em Vila Rica quanto em outras

localidades.¹² Além da venda de mercadorias, ele atuava no mercado de empréstimo e, por vezes como uma espécie de mediador em processos de execuções. Até aqui, somente com a demanda atendida nessa primeira parte, referente às vendas a crédito, é possível afirmar que a rede configurada nessa atividade demonstra a consistência das relações traçadas por este comerciante. E mais, instiga a curiosidade os contatos feitos com negociantes do Rio de Janeiro ou Portugal, posto que as características dessa rede estavam muito além de uma rede de meros consumidores. Pois, colocava em destaque que, entre alguns desses clientes e o comerciante anônimo existia a ação de uma rede de interesses relacionais. Com esses dados, tudo indica que esta loja, quer pela magnitude da rede, quer pelas mercadorias e empréstimos, seria um dos mais importantes ou o mais importante estabelecimento comercial localizado na região das Minas para esse período.

Sem dúvida, para a verificação da magnitude desta casa de comércio, destaca-se igualmente a amplitude desta rede, o faturamento total das vendas a prazo e à vista. Em um valor aproximado e mínimo, as vendas entre os meses de fevereiro de 1737 a agosto de 1738, alcançaram a quantia de 23:534\$392¹³ contos de réis num total a prazo, e 3:565\$985 contos de réis à vista. Sendo que, o valor da venda à vista em comparação com as vendas a prazo, atingiu 15% do valor total desta última. Embora a venda à vista não tivesse alcançado um peso significativo no total geral das vendas desta loja, ainda assim, este valor para esse tipo de comercialização era expressivo dentro daquele contexto econômico das Minas. Interessante ainda é apresentar este valor de faturamento total da loja (à vista e a prazo) em gramas de ouro, para que possamos ter uma base de comparação de valores mais próxima a nossa realidade. Temos 8.525,08 gramas de ouro com a venda à vista e 56.262,88 gramas de ouro com a venda a prazo, que somados, atingem um peso total de 64,788 kg de ouro.

Ao todo, o faturamento total das vendas a prazo e à vista nesta loja entre fevereiro de 1737 a agosto de 1738 alcançou a cifra de 27:100\$377 contos de réis. Um valor alto se comparados aos investimentos econômicos e aos bens arrolados em inventários *post mortem* daquele período. Por exemplo, o valor total do contrato dos

¹² A extensão geográfica da sua rede alcança as localidades da região mineradora: Vila do Carmo, Congonhas, Itaubira, Serro do Frio, Santa Bárbara, Sabará, Pitangui, São Bartolomeu, Antônio Pereira, Camargos e Furquim.

¹³ A diferença de valores apresentados aqui e na tabela 10 sobre a venda a prazo, decorre da não utilização neste estudo das prestações de serviço, que por motivos concernentes ao nosso objetivo na presente dissertação, foram reservados juntamente com o restante dos dados que não serão empregados nesta investigação.

dízimos da comarca de Vila Rica no ano fiscal de 1737-1738 foi de 37:014\$000. Outro dado interessante como referência desses valores, foi um processo de venda de uma fazenda por Catarina Perpétua da Fonseca para o capitão-mor José Gonçalves de Cerqueira Portes. As terras referem-se à fazenda Tabatinga, no sertão do rio Verde Grande, com 1737 cabeças de gado vacum (cada cabeça avaliada a 4\$500), seis escravos, 22 cavalos e ferramentas, tudo por 9:194\$000¹⁴. No caso do coronel e contratador Matias Barbosa da Silva, a relação dos bens deixados em seu inventário teve como bens de raiz onze casas. Destas onze casas, dez foram avaliadas em 3.271 oitavas de ouro, que convertidos em réis (cada oitava a 1\$500), alcançou a soma de 4:906\$500¹⁵, aproximadamente um conto de réis a mais que o valor total da venda à vista. Outros dados para a verificação de valores comparativos do montante apurado nas vendas desta loja, foram as avaliações dos inventários *post mortem* do contratador Sebastião Barbosa Prado que teve seu inventário calculado em 9:079\$353¹⁶, e do contratador e brigadeiro Antônio Francisco da Silva, que teve a fazenda Cachoeira (localidade em que residia) avaliada por 1:214\$575¹⁷. Com isto, vê-se a projeção dos valores das vendas desta casa comercial em pouco mais de um ano no contexto econômico das Minas setecentistas. Quantas cabeças de gado este comerciante poderia adquirir com o montante que foi apurado com estas vendas?

Todavia, é com base na constatação de um diversificado grupo de indivíduos inseridos na rede registrada nesse borrador que percebemos a dinâmica dessa atividade mercantil vigente nas Minas. Contudo, para que o nosso objetivo se tornasse mais específico, a nossa opção foi por tratar apenas da loja e das relações de compra de mercadorias, ou seja, privilegamos o lugar em que um determinado grupo de pessoas ocorre para comprar mercadorias com fins diversos como abastecer seu próprio negócio ou adquirir produtos para seu consumo imediato. Nesse sentido, utilizamos somente as informações referentes às mercadorias e seus compradores.

O primeiro grande problema que enfrentamos foi o da transferência dos registros para uma base eletrônica, ou seja, encontrar um único programa capaz de permitir a sistematização dos dados. Inúmeras tentativas foram feitas para encontrar um

¹⁴ Livro de notas número 41, foro do Serro.

¹⁵ Esses valores foram extraídos do quadro 3: “Relação de bens deixados no inventário de Matias Barbosa da Silva”. In: Antezana, Sofia Lorena Vargas. Os contratadores dos caminhos do ouro das Minas Setecentistas: estratégias mercantis, relações de poder, comradrio e sociabilidade (1718-1750). Belo Horizonte: UFMG, 2006. (dissertação de mestrado) p. 113.

¹⁶ Ibid. p. 117.

¹⁷ Ibid. p. 116.

programa de contabilidade em condições de gerenciar os registros, mas todas resultaram infrutíferas, e por uma razão muito simples: a fonte se mostrou avessa a qualquer programa porque os valores das operações de venda estavam quase exclusivamente lançados em oitavas de ouro. Não há nenhum software que permita o lançamento deste tipo de informação nessa forma. Os dados teriam de já estar convertidos previamente em réis. Isto tornaria a tarefa de transferência de dados extremamente demorada, já que para cada cifra em oitavas de ouro teríamos de efetuar a conversão. Muito tempo se consumiu nesta fase, até que decidimos pela construção de um banco de dados utilizando as planilhas do Microsoft Excel. Para isto, foi necessário um procedimento também muito demorado, mas que no final produziu os melhores resultados, e foi possível construir um banco de dados capacitado a gerar os relatórios para a visualização da nossa proposta. Expliquemos melhor a razão da demora: apenas os registros das vendas a crédito geraram uma planilha de mais de 5.000 linhas. Como os nomes dos clientes se repetiam, era indispensável criar códigos que permitissem mais adiante reuni-los em razão de todas as compras feitas. Assim, os dados relacionados antes passavam a figurar da seguinte maneira:

Forma de registro no borrador:

Setr^o 29 de 1737

O Sr. Cap^m Fran^{co} da Silva Neto De

2 peças de fita de bispo.....1/2 - 6

3 c^{os} de chamalote [carmesim].....1- 1/2

2 cartas de alfinetes.....1/4 - 4

2 c^{os} 1/4 de chamalote carmesim.....1 - 1/4 - 5

1/2 resma de papel.....1 - 4

5 - 3

Formato dos registros após a transferência para a planilha Excel:

#	Nome do cliente	Ano	M	Dia	Quant	Med	Mercadoria		Valor (1)	Valor (2)
133	Francisco da Silva Neto	1737	9	29	2,0000	Peça	fita de bispo		0,50	6 1.031,25
133	Francisco da Silva Neto	1737	9	29	3,0000	Côvado	chamalote carmesim	1	0,50	2.250,00
133	Francisco da Silva Neto	1737	9	29	2,0000	carta	alfinetes		0,25	4 562,50
133	Francisco da Silva Neto	1737	9	29	2,3333	Côvado	chamalote carmesim	1	0,25	5 2.109,38
133	Francisco da Silva Neto	1737	9	29	0,5000	Resma	Papel	1		4 1.687,50

No exemplo acima, temos as colunas em que se desdobrou cada conta corrente. A coluna # (número) foi criada com o objetivo de permitir o relacionamento entre os dados gerados em duas ou mais planilhas. Isto porque a natureza dos registros obrigou a que a transferência dos dados se fizesse de início em duas planilhas. Numa primeira foram criadas as colunas do número, nome e informações que identificavam cada

cliente, tais como ocupação e residência. Estas informações ficariam de fora na segunda planilha, que conteria apenas as informações relativas às compras propriamente ditas. Esta segunda planilha foi criada com as colunas do #, ano, mês, dia, quantidade, medida, discriminação da mercadoria e o valor. No exemplo acima, há dois valores: o primeiro corresponde ao preço em oitavas de ouro, e o segundo, ao preço em réis. Para permitir a conversão automática, os valores em oitavas foram lançados em colunas separadas: uma para os algarismos inteiros, outra para as frações de oitavas e uma terceira para os vinténs de ouro. Com isto, tornava-se possível inclusive conferir se a aritmética do comerciante estava correta. Concluídas as duas planilhas, procedeu-se à substituição de todos os números na planilha 2 pelos nomes a eles correspondentes na planilha 1.

Encontramos também uma outra ordem de dificuldades: as medidas de determinadas mercadorias. Em virtude das quantidades diferentes adquiridas, as medidas variavam consideravelmente, o que consumiu um bom tempo na conversão de cada uma. No final, construímos uma base de dados com quatro planilhas principais, que produziram outras tantas das quais se extraíram informações sistematizadas. Apenas na planilha principal, a base é constituída de 60.936 dados.

Outro ponto a ser mencionado na introdução da nossa pesquisa diz respeito à principal via de acesso para o abastecimento dessa loja. Não existem dados no borrador que permitam definir quem eram os seus fornecedores, mas a partir de alguns estudos e pelo tipo de mercadoria comercializada nessa casa, podemos indicar com segurança o porto do Rio de Janeiro como o responsável pelo abastecimento do seu estoque. Além dos estudos que confirmam o porto do Rio de Janeiro como o principal abastecedor já nesse momento, alguns relatos na venda por crédito do borrador informam o abastecimento dessa loja via praça do Rio de Janeiro ou demonstram algum tipo de relação com essa capitania. Como exemplo, na folha 141 há o relato de um acordo entre o comerciante anônimo e o Sr. João Fernandes de Oliveira: “Em três de dezembro de 1737. Entreguei ao dito Sr. 49/8 ½ de pedras para me mandar vender ao Rio de Janeiro as quais são de Itatiaia”¹⁸. Não encontramos no borrador nenhuma referência sobre a comercialização com a Bahia.

Um outro fato a corroborar a nossa perspectiva refere-se à data dos registros, os anos de 1737 e 1738. Este já era um período em que o caminho novo do Rio de Janeiro

¹⁸ APM, CC 2018 fl. 141.

era a via privilegiada para a região mineradora. Em *Minas e Currais*, Ângelo Carrara destaca a consolidação do Caminho Novo para o abastecimento das Minas:

Apesar da fragmentação dos dados, pode-se com segurança afirmar que foi por volta de 1728 que o Rio de Janeiro superou a Bahia como principal porto abastecedor das minas. A razão reside no fato de que, em 1729, o valor de arrematação do contrato dos Caminhos Novo e Velho superou o valor relativo ao contrato do Caminho do Sertão da Bahia e Pernambuco¹⁹.

Em um estudo que se propôs analisar as características das relações mercantis traçadas em um importante núcleo colonial para o Império português, tomando por base as mercadorias adquiridas pelos clientes da loja como indicadores dos gostos, predileções e, sobretudo vista como demarcadoras do papel ocupado por esses indivíduos nesta sociedade, tornou-se imprescindível refletirmos sobre o conceito de *elite*.

Flávio Madureira Heinz, organizador do livro *Por outra história das elites*²⁰, reúne artigos dedicados ao conceito de elite bem como dos procedimentos metodológicos que auxiliam no estudo desses membros na organização das sociedades. Na introdução, o autor dedica-se ao estudo da relação entre o historiador e as formas de percepção das elites. Para ele, o termo elite, recentemente empregado para o estudo dos grupos, atua em uma perspectiva de abordagem ampla que reúne uma gama de profissionais dentro do conjunto das relações sociais, que podemos exemplificar nesta citação:

A noção de elite, pouco clara e seguidamente criticada por sua imprecisão, diz respeito acima de tudo à percepção social que os diferentes atores têm acerca das condições desiguais dadas aos indivíduos no desempenho de seus papéis sociais e políticos²¹.

O autor busca na década de 1970 as raízes para a compreensão desse conceito. Foi nesse período que o estudo das elites pôde ser retomado devidamente justificado pela crise do marxismo e pelos debates que envolveram os historiadores daquele período por uma história voltada às relações sociais dos indivíduos nas sociedades. Nesse contexto, o estudo dos grupos de uma dada sociedade não poderia ser caracterizado apenas em decorrência das relações de produção. Com essa perspectiva os historiadores perceberam o estudo das elites como uma possibilidade bastante favorável e ampla para a definição dos espaços e mecanismos do poder nas sociedades. É

¹⁹ CARRARA, Ângelo Alves. op. Cit. p. 119.

²⁰ HEINZ, Flávio M. *Por outra história das elites* Rio de Janeiro: FGV, 2006.

²¹ Ibid. p. 7.

importante ressaltar também, que para esse momento, o conceito de poder estava se desvinculando da sua relação direta com o Estado (política), e se configurando dentro do âmbito das relações sociais.²² Desde então, o conceito de elite, constituiu-se como um novo enfoque metodológico para o estudo das sociedades e suas hierarquias.

Tal procedimento não difere fundamentalmente daqueles de outras ciências sociais contemporâneas: trata-se de compreender, através da análise mais “fina” dos atores situados no topo da hierarquia social, a complexidade de suas relações e de seus laços objetivos com o conjunto ou com setores da sociedade. O enfoque metodológico preferencial desta abordagem, que recolocou as elites novamente no centro de interesse da comunidade de historiadores, é o da prosopografia ou das “biografias coletivas”²³.

A nossa perspectiva ao investigar o objeto dessa dissertação - sobretudo quando lidamos com o grupo social diversificado que compõe a rede de consumo da loja - compartilha da postura adotada por Heinz sobre como devemos perceber os grupos que fazem parte da elite. Não que estejamos nos desvinculando da importância que o Estado representava para a sociedade em questão, mas ao adotar uma perspectiva mais ampla, torna-se possível estudar os grupos de indivíduos que ocupam posições-chave em uma sociedade e que dispõem de poderes, de influência e de privilégios inacessíveis ao conjunto de seus membros²⁴. Uma visão mais articulada desses indivíduos favorece o entendimento do que realmente teria sido as formas de apropriação e representação assumida pela sociedade mineradora dos setecentos.

Para sistematizar o estudo aqui proposto, essa dissertação foi organizada em quatro capítulos. No primeiro capítulo, “De Portugal às Minas: Um estudo do comércio” foi destacado alguns estudos que permitiram a leitura do contexto no qual estava inserido o nosso objeto, para isso, esse capítulo privilegiou dois aspectos, um que trata da historiografia do Império português e o outro em uma análise mais detida do comércio nas Minas.

No segundo capítulo “O comércio de importação da América Portuguesa: Estudos de um fluxo mercantil interativo” o objetivo foi apresentar os dados que refletem alguns aspectos e características do comércio de importação dos anos de 1737 e parte de 1738 nas Minas setecentistas. Neste capítulo, dedicamos à análise de como o livro revelou cada uma das mercadorias. A intenção foi descrever para o leitor quais as

²² FOUCAULT, Michel. “Ditos e escritos”. In: *Estratégia, poder-saber*. Org. Manuel Barros da Motta; trad. Vera Lúcia Avellar Ribeiro. – Rio de Janeiro: Forense universitária, 2003. p. 261.

²³ HEINZ, Flávio M. op. Cit. p. 8 e 9.

²⁴ Ibid. p. 8.

mercadorias que eram comercializadas nesta loja, sua origem, quantidade, valores, particularidades. Como se disse antes, a utilização das planilhas tornou possível organizar e cruzar os dados extraídos do borrador assim como gerar gráficos e tabelas bastante favoráveis para o mapeamento das principais mercadorias vendidas na loja, suas quantidades, características específicas, predileções e gosto por clientes, entre outros. Preferências, indicação de hierarquização social, valores, possibilidade de aquisição, variações de vendas, foram algumas das avaliações que buscamos traçar com a apresentação desse capítulo.

No terceiro capítulo, “O circuito mercantil e as casas comerciais nas Minas setecentistas”, o foco a que nos detivemos foi o espaço mercantil estabelecido em Vila Rica e seu entorno. Sob essa perspectiva, algumas questões começaram a ser visualizadas na medida em que conseguimos uma aproximação do que seria o perfil estrutural das casas comerciais do circuito mercantil da região mineradora. Com os dados extraídos do livro de capitação de Vila Rica para o ano de 1746²⁵, mapeamos os proprietários, as localidades e a especificação das casas comerciais, o que permitiu precisar exatamente os pontos comerciais desse espaço econômico. Paralelamente a este mapeamento, estruturamos também o raio da rede de abastecimento da loja do comerciante anônimo, e, em alguns casos foi possível estabelecer as localidades de algumas casas comerciais abastecidas por este mercador.

O último capítulo “O consumo dos mineiros: Hábitos e predileções na sociedade do ouro” investiga as características da hierarquização social da rede de abastecimento da loja. Estabelecemos o grupo dos clientes comerciantes e dos clientes consumidores e procuramos definir esses indivíduos dentro da hierarquização social característica da região. Além disso, analisando a prática de consumo desses clientes, foi possível estabelecer os gostos e predileções. Também buscamos estabelecer o grau de sintonia dos hábitos de consumo de um determinado grupo de mineiros com os dos europeus na mesma época.

²⁵ APM CC 2027.

CAPÍTULO I:

DE PORTUGAL ÀS MINAS: UM ESTUDO DO COMÉRCIO.

Nos últimos anos, uma crescente avaliação na historiografia brasileira acerca do mercado interno demonstra, através de estudos voltados para esse tema, que a atividade mercantil foi um importante setor dos quadros da economia colonial. A partir dessa perspectiva, o diálogo entre historiadores portugueses e brasileiros tem crescido significativamente, sobretudo em virtude da percepção de um fluxo mercantil intenso com desdobramentos consideráveis na complexidade social que se configurou em fins do Antigo Regime em Portugal.

Durante anos os estudos que se destinavam ao entendimento de um “projeto colonizador” faziam duas colocações acerca do comércio, os quais hoje devidamente reavaliados, têm sido o escopo dos estudos que pretendem discutir a lógica regente do funcionamento da economia colonial e da estrutura social na América portuguesa. A primeira colocação está relacionada ao papel ocupado pelo mercado interno dentro da economia colonial, ou seja, a atividade mercantil na colônia não era avaliada com uma importância significativa dentro da economia colonial. A segunda inferência, que pode ser vista como um desdobramento da primeira, diz respeito à hierarquização social dessa sociedade e à idéia de discriminação contra os agentes mercantis. A abordagem referente a essa discriminação foi justificada pelos estudiosos, na maioria das vezes, a partir de uma concepção que desprezava a profissão mecânica, e também do questionamento religioso e repressivo aos cristãos-novos que atuavam na atividade mercantil.

Neste capítulo, abordaremos algumas considerações realizadas por historiadores que se propuseram a reavaliar no contexto do Império Português o mercado interno da América lusa e o lugar ocupado pela atividade mercantil e seus agentes dentro da estrutura hierárquica desse Império. Sob essa perspectiva, após uma avaliação geral, procuramos aprofundar essa temática para estudos mais locais e que tratam especificamente da atividade mercantil desenvolvida nas Minas da primeira metade do século XVIII. Ao apresentar os trabalhos dedicados à discussão voltada para questões que compreendem o comércio no Império Português e ao seu funcionamento na América Portuguesa, buscamos apreender o tema para além do seu caráter econômico, ou seja, os aspectos da lógica que regia o grupo mercantil, o seu sistema de

funcionamento e a sua atuação na sociedade da época. Em seguida, essa compilação esteve centrada a uma análise mais pontual da configuração e dos desdobramentos da atividade mercantil na região mineradora. Foram analisados os estudos que tratam do mercado interno nas Minas, e, com esse processo de avaliação desses estudos, cuidamos de apreender o modo como são percebidas as questões referentes às práticas que pautavam esse comércio bem como a sua participação e importância no fluxo do ouro da região mineradora.

1.1 - A produção historiográfica acerca da atividade mercantil do Império Português.

Como assinalamos no início deste capítulo, nos últimos anos tem ocorrido uma revisão crítica com relação a perspectiva de se avaliar a dinâmica da América portuguesa voltada para interesses eminentemente metropolitanos. Várias questões foram levantadas e o escopo dessa revisão privilegiou, por excelência, uma leitura alternativa às interações da colônia no contexto do Império português.

As reflexões apresentadas por essa revisão – abordadas sumariamente na introdução dessa dissertação - têm no trabalho realizado pelo historiador João Luís Ribeiro Fragoso em sua tese de doutoramento²⁶, um importante marco para essa perspectiva. Por meio de exaustiva pesquisa em fontes arquivísticas, analisou as configurações da praça mercantil colonial do Rio de Janeiro, e como resultado desse trabalho percebeu o mercado interno como um setor essencial para o entendimento da economia colonial. Entre as suas colocações sobre esse aspecto, assinalamos o seguinte trecho:

A mais importante é que a economia colonial é um pouco mais complexa que a *plantation* escravista, submetida aos sabores das conjunturas internacionais. É isso que constatamos através dos números que atestam o peso e a importância do mercado interno colonial e das produções para ele voltadas. Mais do que isso, a complexidade da economia colonial é verificada pela capacidade (além da elasticidade da agroexportação em frente as conjunturas internacionais) de aumentar as receitas e suas produções de abastecimento, mesmo em épocas de queda dos preços internacionais e de retração da agroexportação²⁷.

²⁶ FRAGOSO, João Luís Ribeiro. Op. Cit.

²⁷ Ibid. p. 21.

Ao analisar a estrutura da elite mercantil da praça do Rio de Janeiro entre o período de 1790 a 1930, Fragoso verifica a dinâmica de um grupo que interagiu em importantes atividades do Império português. Seu trabalho provocou um impacto imediato sobre os estudos a respeito do processo de percepção da dinâmica e funcionamento da economia colonial. A assunção de uma economia mais complexa, desde então, estimulou os historiadores a estudar os indivíduos e grupos, bem como as suas relações no interior do Império.

Em parceria com Maria de Fátima Silva Gouvêa, o mesmo historiador apresenta um artigo em que faz novas considerações para a mesma questão: a dependência. Isto é, como se dava a transferência de recursos no âmbito da dinâmica colonial. Sob a perspectiva de um Império Português em um sistema de Antigo Regime, os autores avaliam as práticas governativas relacionadas a redes de interesses estabelecidas através do comércio ultramarino, e com isso, a Coroa adotando medidas governativas favoráveis a esse grupo. Nesse sentido, os autores discutem a importância da ação das redes mercantis como mecanismo de articulação dos indivíduos que estavam inseridos em uma teia Imperial com a atuação desses agentes em diferentes espaços e contextos.²⁸

Os autores dão especial atenção ao estudo das redes mercantis, e especificamente, analisam a sua conformação na América portuguesa. Eles constataam que as práticas mercantis atuavam junto às práticas sociais e, sobretudo, interagiam com as medidas políticas. A justificativa para esta situação deveu-se a fatores condicionantes de uma sociedade que ainda estava fundamentada em estruturas hierárquicas e estamentais de Antigo Regime. E, é com base nesse aspecto pelo qual a esfera pública não era distinta da esfera privada que eram gerados os meios para a atuação dos interesses particulares nas estruturas econômicas, políticas e sociais deste universo.

Um negociante de grosso trato, para obter bons resultados no ultramar, tinha que ter acesso aos recursos hierarquizados, produzidos pelo Antigo Regime. A sua proximidade com o círculo do poder – os conselhos palacianos e/ou as amizades com ministros ultramarinos – permitia-lhe privilégios mercantis em detrimento de seus concorrentes. Com isso, percebe-se que os circuitos comerciais – e, portanto, os mecanismos de reprodução da economia imperial – eram cortados por redes compostas, no mínimo, por alianças entre negociantes, integrantes da aristocracia reinol e/ ou ministros régios²⁹.

²⁸ FRAGOSO, João e GOUVÊA, Maria de Fátima Silva. “Nas rotas da governação portuguesa: Rio de Janeiro e Costa da Mina, séculos XVII e XVIII”. In: FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006, p 72-25.

²⁹ Ibid. p. 27.

Os autores também destacam que o desdobramento e desempenho de uma rede do Reino na América lusa contavam necessariamente com os recursos da nobreza da terra, ou seja, o contato com as malhas clientelares vigentes na colônia. Em síntese, o sucesso de uma rede dependia da capacidade de seus membros em articular recursos sociais, políticos e econômicos em um amplo raio espacial.

O resultado da pesquisa elaborada por Fragoso e Gouvêa foi pautado no estudo que realizaram acerca de uma “sociedade comercial”, a Rodrigo César de Menezes & Inácio de Almeida Jordão, durante a primeira metade do século XVIII. Segundo os autores, os membros dessa sociedade eram legítimos representantes da nobreza colonial, e atuaram em um período para o qual o Império luso estava direcionado às possibilidades de benefícios com os recursos gerados pela extração do ouro das Minas Gerais. Nesse sentido, conseguir acesso à “morada do ouro” exigia contatos com os indivíduos atuantes naquele espaço.

Uma rede, para ser vitoriosa, dependia, além das habilidades dos seus parceiros reinóis – dos cabedais de seus negociantes, do poder dos ministros cúmplices ou da influência das primeiras Casas do Reino - , da amizade da nobreza e dos negociantes da terra, como, aliás, já sublinhamos³⁰.

Para concluir o que os autores apresentaram neste artigo – e, que para esta dissertação gera algumas discussões de relevo, posto que o nosso estudo, trata de uma rede mercantil de propriedade colonial com articulações voltadas para os artigos de importação provenientes do contato com o Reino - fica em evidência que os “fidalgos tropicais” eram os responsáveis pela articulação das casas reinóis na América portuguesa. E contribuíram incisivamente para a reprodução econômica, social e política configuradas no espaço e contexto do qual faziam parte. Com essas constatações, Fragoso e Gouvêa destacam a importância de estudos voltados para o conhecimento das redes, e afirmam que esse aprofundamento pode vir a contribuir significativamente na percepção da realidade vivida no Império Português.

Também voltada para o entendimento das relações mercantis e dos agentes mercantis dentro do universo Imperial português é a tese de doutorado de Jorge Pedreira³¹. Esse historiador analisou a estrutura do corpo mercantil de Lisboa e deteve-

³⁰ Ibid. p. 45.

³¹ PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822): diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa, 1995. (tese de doutorado).

se fundamentalmente no estudo sobre os homens de negócio considerados como a elite desse grupo social que começou a se formar a partir da segunda metade do século XVIII. A sua pesquisa também corrobora com a constatação de que esse grupo atuava dentro do Império português através de redes bem articuladas e com capacidade de interferência nas decisões do poder régio. Segundo o autor, a Junta do Comércio e as listas que designam o corpo mercantil, bem como o estatuto oficial e seus limites, foram fatores de identificação dos principais elementos do grupo mercantil para o período indicado. Foi com a avaliação dos registros da Junta do Comércio e de um estudo com bases prosopográficas do grupo identificado, que Pedreira direcionou algumas questões desenvolvidas com esse objeto, como, por exemplo, a dimensão desse grupo, o raio de atuação, a admissão de novos indivíduos e os desdobramentos dentro da lógica que comandava o Império luso. Um outro ponto destacado pelo autor para o estudo do corpo mercantil de Lisboa foi o papel político desta cidade que era a capital política do Império Português.

Para Jorge Pedreira, a elite mercantil estava modelada por valores que estruturavam o corpo mercantil:

A profissão de negociante, apesar das exigências da matrícula, mantinha-se aberta a novos talentos, e os mais capazes, mais arrojados ou afortunados, podiam triunfar, adquirir notoriedade e enriquecer. Contudo, certas especulações – o grosso trato propriamente dito e, em particular, as operações de financiamento do Estado – não estavam ao alcance de todos, pelo contrário, eram reservadas a um círculo mais restrito, que podia depois redistribuir os benefícios. A Adjudicação dos grandes contratos de cobrança de direitos ou de exploração de monopólios públicos, para além de proporcionar consideráveis proveitos aos arrematantes, colocava-os numa posição central, pois os termos das concessões permitiam-lhes a nomeação de sócios ou a cedência de participações no negócio, que muitas faziam em pequenas quotas. A repartição dos contratos era portanto, decisiva para definir a hierarquia interna do meio comercial e para forjar uma verdadeira elite mercantil³².

Esse aspecto serve também como um indicativo das elites mercantis das possessões ultramarinas, e neste caso, da América portuguesa. Nesse sentido, os estudos anteriores de Fragoso e Gouvêa, bem como o de Jorge Pedreira chamaram a atenção também para o papel desempenhado pelos homens de negócio com a Coroa no âmbito dos contratos públicos. Os direitos de um contrato proporcionavam aos arrematantes lucros que poderiam atingir valores elevados e davam a esses agentes, como afirma

³² Ibid. p. 150.

Pedreira, uma acumulação de riquezas, prestígio e influência corroborando para a formação de tendências oligárquicas.

Para Pedreira, em princípios do século XIX a elite mercantil já estava consolidada e caracterizada por uma hierarquia bem definida e amplamente reconhecida. Com esta consolidação, a relação estabelecida entre os homens de negócio e a Coroa gerava um sistema de trocas que promoveu um dos principais fatores que submetia o Estado à dependência desses capitalistas.

A primeira classe será, portanto, constituída pelos grandes contratadores, que usufruíam lucros elevados e seguros, enquanto a segunda, que tinha uma hierarquia própria, era formada por firmas genuinamente comerciais. (...) o que interessa sublinhar é a enunciação de uma classificação, que se fundamenta numa apreciação recíproca da capacidade econômica e da notoriedade dos negociantes, e que exprime uma hierarquia consolidada e reconhecida³³.

Segundo este historiador, dentro da estrutura hierárquica da elite mercantil a possibilidade de arrematar contratos públicos era um fator decisivo para a confirmação dos principais elementos constituintes deste corpo, posto que os contratos além de exigirem uma boa convivência com representantes da nobreza e da coroa portuguesa, garantiam aos seus arrematantes lucros vantajosos. O acesso a esses contratos foi um fator a evidenciar os principais negociantes das firmas comerciais, e, somente com o estudo mais direcionado às conformações das redes mercantis é possível apreender a lógica que regia a hierarquização mercantil.

As questões levantadas no trabalho de Pedreira para a percepção das redes mercantis têm sido cada vez mais uma preocupação comum entre os estudiosos do Império Português, uma vez que o estudo aprofundado das relações que eram estabelecidas dentro dessas redes elucidou o entendimento da lógica de funcionamento do Império e suas possessões ultramarinas. Nesse sentido, as relações mercantis eram mecanismos pelos quais as estruturas de funcionamento do Império se reproduziam. Ao contrário do que se pensava, mesmo com o caráter desfavorável do ofício mecânico e da presente descendência de cristão-novos na atividade mercantil, torna-se necessário avaliar as estruturas hierárquicas desse grupo e perceber que as evidências seguramente permitem reconhecer esse setor com uma participação significativa nas representações econômicas, políticas e sociais.

³³ Ibid. p. 187.

Igualmente merecem atenção as pesquisas desenvolvidas por Antônio Carlos Jucá de Sampaio, que em sua tese de doutorado³⁴ também buscou definir as características da atividade mercantil da praça do Rio de Janeiro. A sua pesquisa compreendeu o período de 1650 até 1750. Ao estudar a economia fluminense e o perfil dos agentes que atuavam nesse mercado, Sampaio destaca o processo de acumulação de capital e o desempenho dos agentes mercantis dentro da estrutura hierárquica vigente nessa sociedade. Este autor coloca em evidência o caráter difuso do exercício do comércio, e além, com base em uma pesquisa realizada em arquivos notariais, realiza um mapeamento dos grupos e categorias mercantis. Na tentativa de apreender as características dos agentes da atividade mercantil, estabelece as diferenças entre um mercador e um homem de negócio, e entre as diferenciações percebe que,

Não encontramos nas diversas fontes que compulsamos qualquer referência direta à atuação constante de mercadores, ou de qualquer outro tipo de comerciante de menor cabedal, no comércio com o Reino. Podemos ver essa associação entre comércio ultramarino e homem de negócios pelo seu lado inverso. Ou seja, na classificação social da época eram considerados homens de negócios aqueles que possuíam uma vinculação constante com o comércio ultramarino, enquanto os mercadores seriam ligados essencialmente ao comércio interno, com fraca participação no seu ramo além-mar³⁵.

A compilação dos dados que favoreceram a distinção dos agentes atuantes na atividade mercantil da praça carioca, e que se consolidou na primeira metade do setecentos, significa dentro do contexto geral dos trabalhos que abordam a temática do mercado interno da América lusa, mais um estudo que corrobora com as perspectivas de um mercado dinâmico e com capacidade de mobilização do Império português como um todo. Isto, através das redes de negócios, que por sua vez, demonstram a elite mercantil com posição de destaque e poder de interferência nas decisões e articulações das sociedades em que estavam inseridas, variando em conformidade com o contexto de cada agente, ou seja, tanto em nível local quanto em um contexto geral.

O mesmo historiador em um artigo posterior³⁶ avaliou o papel desempenhado pelo estatuto social das elites mercantis como uma abordagem fundamental para a compreensão da sociedade do Império luso. O autor reuniu alguns dos principais

³⁴ SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. *Na encruzilhada do Império: Hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (1650-1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2003.

³⁵ *Ibid.* p. 235.

³⁶ SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. “Comércio, riqueza e nobreza: elites mercantis e hierarquização social no Antigo Regime português”. In: FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006, p 96-73.

trabalhos acerca dessa temática e ressaltou que essa historiografia, em grande parte, acentuava o preconceito existente na sociedade portuguesa contra o comerciante como um enclave para a ascensão e participação deste grupo dentro das estruturas sociais e políticas do Império. Entre os autores que defendiam esta posição, como David Smith, Carl Hanson e William Donovan, o preconceito social era essencial para garantir a submissão do grupo mercantil, mas que não impedia a ascensão social individual, e sim, do conjunto da elite mercantil.

Todos esses trabalhos apresentam uma visão relativamente homogênea do papel social dos negociantes nos quadros do império português. O retrato que surge daí é o de uma elite mercantil subordinada tanto política quanto socialmente, estando essa subordinação, em grande medida, vinculada ao forte preconceito antimercantil existente na sociedade portuguesa. Mais ainda, esse preconceito fazia com que qualquer ascensão social tivesse um caráter exclusivamente individual, jamais envolvendo a elite mercantil como um todo, o que diminuía o grau de coesão interna desse mesmo grupo e impedia a existência de valores sociais próprios³⁷.

Em contrapartida a esta perspectiva, Sampaio apresenta uma revisão crítica com vistas a questionar a representatividade desse preconceito antimercantil. Segundo Sampaio, uma contradição recorrente nos estudos desses autores, foi com relação ao preconceito contra os mercadores ao mesmo tempo em que afirmavam a importância central que a atividade mercantil exercia nessa mesma sociedade. Por exemplo, como explicar a participação da nobreza e da Coroa no comércio? A mesma historiografia confirmou a participação geral da sociedade no comércio, e segundo Sampaio, tornou-se complicado atribuir um caráter geral para o preconceito e a submissão do grupo mercantil na sociedade lusa. Sobretudo porque a importância social e econômica do comércio não era absolutamente algo recente em Portugal.³⁸

Essa perspectiva de travamento sobre o estatuto do grupo mercantil é colocada por esses historiadores como um impedimento ao desenvolvimento e as possibilidades desse grupo se constituir como classe e alternativa ao poder da nobreza, de cunho revolucionário, por ser responsável pelo aniquilamento do Antigo Regime e geradores da Revolução industrial. Tal concepção acabou por se tornar uma tautologia.

Através desse aspecto, Sampaio cita o trabalho de Jorge Pedreira como um estudo que fugiu às perspectivas abordadas por esta historiografia, e um dos pontos em que Pedreira mais se diferenciou desse grupo diz respeito ao “sucesso” individual ou

³⁷ Ibid. p. 79.

³⁸ Ibid. p. 80.

coletivo em sua relação com a possibilidade de enobrecimento. Segundo Sampaio, enobrecer não significava trair-se e, sim, inserir-se no grupo social que de fato comandava a sociedade.³⁹ Um outro ponto de destaque e que foi visto como inovador no trabalho de Pedreira foi o fato de que, nesse estudo, o autor notou que raramente havia alguma atitude repreensiva ou mesmo de ataque aos homens de negócio.

Ao ressaltar a historicidade do estatuto social dos negociantes, o trabalho de Pedreira não somente foge da tautologia como obriga o pesquisador a pensar a multiplicidade. Ou seja, mais do que um estatuto social único e imutável para o grupo mercantil, o que há, de fato, é uma enorme diversidade de estatutos, que somente o estudo cuidadoso é capaz de revelar⁴⁰.

Após esta crítica em torno do tema da representatividade do comerciante, Sampaio realizou uma revisão voltada aos trabalhos realizados no Brasil que discutiam o tema, assinalando as lacunas existentes nestas abordagens. Em seus estudos sobre a elite mercantil do setecentos no Rio de Janeiro, Sampaio apresentou conclusões que corroboram o que foi proposto por Pedreira. O autor também avaliou o discurso voltado ao preconceito pela atividade mercantil, não atuante enquanto um fator suficientemente apto para travar a ascensão dos grandes negociantes, indivíduos ou grupos. Para além do que foi apresentado por Pedreira, Sampaio assinala uma questão específica da América que foi a origem dos indivíduos constituintes desse espaço.

Se preconceitos diversos estavam presentes na classificação social das diferenças em Portugal, o mesmo não se dava na América portuguesa. Ou melhor, embora a ordenação jurídica fosse a mesma, sua aplicação era muito distinta. Simplesmente não era possível construir, a América portuguesa sem cristãos-novos, mamelucos, negros, mulatos e, claro, mercadores. Nas Minas setecentistas, o quadro vai repetir-se e as câmaras locais estarão repletas, inicialmente, de mulatos, segundo denúncias coevas⁴¹.

Nesse sentido, a perspectiva apresentada por Sampaio corresponde à idéia de que a reprodução da metrópole lusa na América portuguesa esteve submetida a diversidade dos povos responsáveis pela conformação do contexto e espaço das regiões da colônia brasileira.

Sampaio ao concluir esse artigo coloca a questão da elite mercantil na América portuguesa em dois níveis. O primeiro, relativo a pouca fundamentação do preconceito generalizado contra os grupos mercantis, o que o autor percebeu foram as variações desse preconceito em conformidade com as distinções entre os diversos períodos e

³⁹ Ibid. p. 82.

⁴⁰ Ibid. p. 83.

⁴¹ Ibid. p. 91.

grupos que constituíram o corpo mercantil. Ressalta, contudo, que não houve indício que pudesse comprovar um travamento da ascensão social dos indivíduos por conta da atividade mercantil.⁴² Dando continuidade à conclusão de Sampaio, o segundo nível foi relativo à aparente uniformização de uma classificação social em contraposição a heterogeneidade demonstrada pelas pesquisas, sendo esse ponto, primordial para desvincular da leitura da realidade vivida na América portuguesa a noção de “projeto colonizador”.

Por fim, destaco a perspectiva historiográfica apresentada pela historiadora Leonor Freire Costa em um artigo recente.⁴³ A abordagem realizada por ela tratou do diálogo estabelecido entre as trocas configuradas no universo português em função de dois momentos de produtividade do Brasil colônia: o fluxo gerado pela produção do açúcar e o fluxo do ouro nas Minas setecentistas. Uma importante constatação apresentada nesse artigo foi referente à dinâmica da conformação dos grupos ou redes de negócio do Império luso para o período indicado.

De resto, estudos no âmbito da história empresarial e incidentes na sociologia dos grupos econômicos, nomeadamente dos grupos mercantis, assinalam a frequência com que as elites coloniais controlaram as relações com o exterior, pois algumas sociedades, ou companhias, destinadas ao comércio transatlântico foram constituídas na colônia e colocaram na metrópole os respectivos agentes⁴⁴.

Neste artigo, Costa direciona a sua análise para a apreensão da forma de estruturação mercantil e da mobilidade dos agentes na construção das redes de negócio. Para a autora, esta mobilidade dos agentes mercantis, problematizou algumas questões referentes à tentativa de distinção do papel das praças coloniais e das praças do Reino. A citação anterior demonstra que havia uma evidente frequência das elites coloniais tomando frente no comércio, e que foi, certamente, um reflexo da organização das estruturas das redes dentro do Império português. Segundo Costa, para uma melhor visualização dessa perspectiva, torna-se necessário então, que seja feito estudos mais pontuais sobre o mercado e a configuração das redes de negócio. Certamente, o estudo dos personagens e estratégias componentes do universo das relações econômicas do Império português, como por exemplo, o perfil do comissário volante, os riscos do

⁴² Ibid. p. 92.

⁴³ COSTA, Leonor Freire. “Entre o açúcar e o ouro: permanência e mudança na organização dos fluxos (séculos XVII e XVIII). In: FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006, p. 97-134.

⁴⁴ Ibid. p. 99.

mercado transatlântico e a multiplicidade de agentes de uma empresa, seriam alguns fatores a contestar a simplificação da economia portuguesa que ao longo dos anos foi percebida como a realidade do universo luso.

Os aspectos que conformavam essa dinâmica, como as incertezas do mercado transatlântico em decorrência da falta de uma política bem elaborada, em evidência na primeira metade do século XVIII, e particularmente a atuação dos comissários volantes, sofreriam modificações em meados do oitocentos. Segundo Costa, medidas como, o alvará de 1755, foram adotadas pela Coroa no intuito de adquirir um controle mais consistente das relações mercantis. Com este alvará a intenção era erradicar os comissários volantes – isto porque eles eram vistos como os grandes responsáveis tanto pelo comércio legalizado quanto pelo contrabando. Tal medida restritiva foi percebida por Costa como elemento indicativo da política adotada pela Coroa, a qual para além da extinção desses agentes, se constituía como uma mudança que corroboraria na formação do estatuto mercantil conformado em fins do século dezoito e estudado por Pedreira.⁴⁵

As considerações feitas por essa historiadora a partir da leitura dos fundamentos que deram origem às relações econômicas dos fluxos do ouro, foram relevantes para o desenvolvimento da nossa temática, na medida em que permitem olhar o nosso objeto dentro de uma perspectiva mais geral do Império português.

A análise dos fluxos do ouro pôs em evidência a mobilidade no espaço Atlântico, trazendo à cena o comissário volante como uma das formas mais recorrentes de agência e não apenas nas redes de estrangeiros. Na sua itinerância, na ida e vinda em cada frota, como a legislação o define, garantia a celeridade da rentabilização do capital. A presença furtiva na colônia reduzia a oportunidade de exploração com dolo de informação assimetricamente distribuída, como aconteceria frequentemente com agentes residentes no Brasil, segundo lamentava Francisco Pinheiro. Contudo, a presença de comissários volantes pode ser lida como um indicador de escassez de mecanismos informais de sanção, que induzia níveis de risco acrescido ao mercado e retardava a interiorização de uma ética de grupo⁴⁶.

A abordagem historiográfica focalizada dentro da temática do Império luso é considerada de extrema relevância para a nossa pesquisa, posto que é através de uma leitura da conjuntura deste Império que o nosso objeto torna-se apreensível. O entendimento da América portuguesa como uma possessão que se relaciona dentro de um sistema de trocas amplamente configurado no Império português é a chave para a percepção da realidade econômica, política e social desse universo. Cada vez mais, e

⁴⁵ PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. op. Cit.

⁴⁶ FREIRE, Leonor Costa. Op. Cit. p. 128.

isso através das pesquisas históricas pontuais, os historiadores têm percebido a dinâmica e multiplicidade da lógica que regia Portugal em fins de Antigo Regime e em sua relação com as possessões ultramarinas.

As minas de ouro e diamantes da América portuguesa, como ressaltamos anteriormente, lançaram as condições fundamentais para que aquele território montanhoso e de difícil acesso fosse ocupado. Segundo Mafalda Zemella, os núcleos urbanos foram se constituindo nos locais em que havia a maior concentração da produção mineradora,

As zonas de povoamento mais denso dispuseram-se na faixa territorial que se estende da bacia do Rio Grande às nascentes do Rio Jequitinhonha. Essa faixa corresponde mais ou menos, às séries geológicas de Minas e Itacolomi, ambas do Algonquiano, e onde se verificaram os principais afloramentos de ouro e as minas de diamante. Aí se dispuseram as aglomerações de tipo urbano, baseadas na indústria extrativa aurífera ou diamantífera: Vila Rica, Mariana, Caeté, Sabará, Vila do Príncipe, Arraial do Tijuco e outras⁴⁷.

Cabia, portanto à Coroa portuguesa a criação e manutenção de medidas com o objetivo de ordenar as Minas. Muito se discute acerca desses mecanismos e de como a consolidação do poder metropolitano teria se dado dentro daquela realidade. Sobre essa questão é que trata a historiadora Júnia Furtado em sua tese de doutorado, que se constituiu num texto de extrema importância para esta dissertação⁴⁸. Nesse estudo, buscou-se apreender o debate acerca do poder e o modo como se deu a construção do universo colonial nas Minas a partir da interação entre metrópole e colônia. A leitura que a autora realizou acerca do universo colonial, teve como pressuposto uma abordagem interpretativa do sujeito histórico para além da dicotomia entre metrópole e colônia.

Deste modo, a historiadora retoma a idéia apresentada por sua orientadora, Maria Odila Leite da Silva Dias, em trabalho clássico que propõe o estudo e análise da formação da identidade nacional e da interiorização dos interesses metropolitanos na colônia desvinculados do paradoxo entre Metrópole e Colônia.⁴⁹ Em *Homens de negócio*, Júnia Furtado apresentou uma nova perspectiva acerca da reprodução do poder e dos interesses metropolitanos na sociedade colonial das Minas setecentistas, isto, com

⁴⁷ ZEMELLA, Mafalda Pereira. *O abastecimento da Capitania de Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo, USP, 1951. (tese de doutorado) p. 46.

⁴⁸ FURTADO, Júnia Ferreira. op. cit.

⁴⁹ DIAS, Maria Odila Leite da Silva. "A interiorização da metrópole (1808 – 1853)". In: MOTA, Carlos Guilherme (Org). *1822-Dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1982. p 160-84.

base na análise do comércio e das relações mercantis que lá se estabeleceram. Para a autora, essas relações mercantis se constituíram como mecanismo fundamental para a interiorização dos interesses metropolitanos. Nesse sentido, a sociedade colonial não era reflexo direto da ação metropolitana.⁵⁰ Ao propor esta visão de leitura do processo de interiorização da colônia, propôs uma revisão dos modelos de análise difundidos e que, referem-se ao processo de colonização justificado por uma política administrativa colonial baseada em um sistema repressor. O foco principal desta revisão crítica corresponde a uma abordagem marxista em que a compreensão da colonização ocorria numa dicotomia entre a Colônia e a Metrôpole, e que para Furtado, um dos autores mais expressivos dessa vertente era Caio Prado Jr.⁵¹ Em produção historiográfica posterior, esta perspectiva foi reelaborada e difundida por Fernando Novais e que ficou expressa pela idéia do “sentido da colonização”, bem como do “exclusivo metropolitano”. Para Furtado, essa perspectiva historiográfica assumiu características insustentáveis no estudo da relação entre a Metrôpole e sua Colônia portuguesa. Em um trecho de sua obra, Furtado destaca uma citação de Dias acerca dessa problemática. Para Furtado, segundo Dias, “A imagem de uma luta permanente entre os dois pólos acabou levando ao esquecimento o estudo das condições internas da colônia, ‘de enraizamento de interesses portugueses e *sobretudo* o processo de interiorização da metrôpole no Centro-Sul da Colônia.’”⁵².

As relações mercantis configuradas durante o processo de formação dos núcleos urbanos nas Minas, foram tomadas no estudo de Furtado como um importante mecanismo de interiorização dos interesses metropolitanos na colônia. Sua análise foi realizada por meio da correspondência de um importante homem de negócio português, Francisco Pinheiro, com seus agentes nas Minas entre 1712 e 1744. Além das cartas, a historiadora analisou o perfil de 212 comerciantes por meio de seus testamentos, inventários *post mortem* e livros de devassas das Visitações Eclesiásticas. Júnia Furtado buscou perceber a interação entre as relações mercantis e os interesses metropolitanos em conformidade com a especificidade das Minas. A elevada densidade populacional decorrente da atividade mineradora e suas facilidades, como a circulação do ouro em pó – que se constituía na moeda corrente, favoreceram o comércio e permitiram uma

⁵⁰ FURTADO, Júnia Ferreira. op. Cit. p. 16.

⁵¹ Ibid. p. 17.

⁵² Ibid. p. 17.

variada rede de relações comerciais, com uma oferta diversificada de produtos e um perfil bastante heterogêneo dos agentes comerciais.

Ao traçar o perfil da classe mercantil, a atenção da autora voltou-se para a origem desses agentes e o modo como era percebido o comércio e as relações mercantis no Império português de Antigo Regime. São revistas medidas adotadas pela Coroa com relação ao comércio e analisadas as situações que demonstram a atuação e lugar social da classe mercantil. Um importante ponto nesta abordagem referiu-se à análise das redes clientelares⁵³, como aparato para a compreensão das relações estendidas do reino ao interior da colônia. Na sociedade mineradora, segundo esta historiadora, as “relações hierárquicas que se teciam entre os indivíduos desde o Reino eram essenciais para o reconhecimento do lugar social que cada um ocupava.”⁵⁴ Ela percebeu, com clareza, esta postura adotada dentro das relações mercantis na correspondência de Francisco Pinheiro e seus agentes. Nessas relações o aspecto principal era a arrematação através dessa rede de favores, de cargos da administração real, pois estes eram de fato um meio importante para a definição social dos indivíduos. Com isto, também ficava nítido o caráter pessoal do poder, a indissociação entre o público e o privado, posto que esses cargos também podiam possibilitar a ação pessoal dos interesses destes indivíduos.

As cartas foram tomadas por Furtado como fontes de representação da linguagem e do universo em estudo. Com esta abordagem, a autora tratou algumas questões como as diferentes faces do tempo e a sua interação, tanto com o funcionamento da rede de abastecimento, quanto com o diálogo estruturado por estes indivíduos ao interagirem o tempo de Deus e o tempo do mercador. A palavra escrita era tida como um importante meio de comunicação na época, e por isto assumiu uma função importante dentro da escrituração comercial, sobretudo nas Minas, em função do seu intenso e variado comércio. Júnia Furtado referiu-se a essa questão através das listas de débito e menções de créditos tendo por base os dados extraídos dos inventários *post mortem* desses agentes. Estes laços, “geralmente de endividamento, começavam no Reino e se reproduziam até o consumidor do interior dos sertões mineiros.”⁵⁵

Ainda nessa abordagem, a historiadora analisa o papel da Igreja dentro do sistema de Antigo Regime, uma vez que a sua atuação era fundamental para a definição

⁵³ Furtado utiliza o conceito proposto por Xavier e Espanha sobre as redes clientelares. Cf.: XAVIER, Ângela Barreto e HESPANHA, Antônio Manuel de. “As redes clientelares”. In: HESPANHA, Antônio Manuel de (org.). *História de Portugal: O Antigo Regime (1620-1807)*, v. 4, Lisboa: Estampa, 1998.

⁵⁴ FURTADO, Júnia Ferreira. Op. Cit. p. 51.

⁵⁵ Ibid. p. 124.

da hierarquização social dessas sociedades. Nas Minas setecentistas, as Irmandades foram assumidamente um fator indispensável nesse processo de hierarquização, o qual assumiu características bastante específicas, sobretudo pela necessidade de interação com a origem e os interesses que moviam esta população. Os indivíduos que se estabeleciam nas Minas tinham, em sua totalidade, a sua origem nas camadas mais desfavorecidas das sociedades, ou seja, não possuíam antecedentes de nobreza. Eles se estabeleciam nas Minas em busca da acumulação de riquezas, a princípio com a atividade mineradora, e logo após se estendia para outros ramos como o comércio. Devido à origem destes indivíduos, era por meio deste processo de acumulação, bem como pelas possibilidades de financiamento das instituições, que se dava a aquisição de títulos, os quais, expressavam a nobreza e a diferenciação social. Para a exemplificação deste fato, a historiadora além de citar as Irmandades, cita o exemplo das Casas de Misericórdia.

Não deixaram também de ser enfatizadas a ação eclesiástica e dos agentes administrativos da Coroa na ordenação desse universo colonial. A análise das Devassas Eclesiásticas permitiu verificar a diferenciação social, em dada sociedade, do pequeno para o grande comerciante. O poder metropolitano sentia dificuldade na tentativa de ordenação da sociedade colonial tal como era feito no Reino. Uma questão crucial para se compreender a descaracterização deste poder dentro do universo colonial, decorria das diferenças na composição dos indivíduos, pois estes eram, em sua maioria, escravos e desenraizados. “A sociedade mineira era a soma contraditória do esforço colonizador português e da heterogeneidade que surgia no espaço urbano minerador.”⁵⁶ É com base nesta verificação que Furtado avaliou o comerciante e o espaço social configurado por ele na sociedade mineradora. Dentro desse universo o poder metropolitano estava imerso nas contradições entre a esfera pública e a privada, e enfrentava forte resistência da população representada pelas “autoridades locais”, como oligarcas e potentados. Diante dessa realidade, a alternativa era a concessão de cargos e títulos, e com isto, a incumbência de poderes a esses representantes como uma medida de inserção e atuação desses indivíduos a favor do poder Real.

Júnia Furtado encerrou seu estudo analisando os meios de expansão do comércio nas Minas e o modo como o poder metropolitano procurou utilizar deste ramo como um mecanismo expressivo de atuação no universo das Minas setecentistas. Ela

⁵⁶ Ibid. p. 196.

realizou uma análise dos diferentes agentes que atuavam no setor mercantil e com isto verificou que a lucratividade desse setor gerou uma camada heterogênea de indivíduos que atuavam no setor mercantil. O comércio fixo e o volante eram variados e estavam interligados dentro desse contexto pela rede de abastecimento e pelos laços de endividamentos gerados pela especificidade de tal comércio. Perante essa diversa e lucrativa atividade, a Coroa adotou medidas para permitir o controle estreito sobre o abastecimento. Diante desta constatação, Júnia Furtado discorreu sobre a legislação local realizada pelas Câmaras, uma vez que o poder exercido por elas era expressivo. Ao longo do século XVIII vários conflitos foram decorrentes da oscilação entre os interesses da Coroa e das Câmaras, uma vez que as Câmaras em várias situações atuavam a favor da população local. Novamente, a historiadora avaliou a inserção e o lugar social do comerciante dentro dessa sociedade e acentuou a valorização dos bens materiais em relação à origem social como fator de destaque nessas sociedades. Essa realidade justificava a presença dos grandes comerciantes entre os homens bons, pois eram os financiadores de várias instituições, como por exemplo, as Casas de Misericórdia. Portanto, “nas Minas, a rigidez de uma sociedade centrada na hierarquia era demolida em face da ascensão econômica dos setores mercantis, que exigiam reconhecimento social.”⁵⁷

Desse trabalho realizado por Júnia Furtado, deve-se colocar ainda em destaque duas importantes definições para o estudo das Minas. A primeira diz respeito à função do comércio para esse espaço colonial.

O comércio desempenhava, assim, uma tripla função para a administração real: garantia a subsistência necessária à penetração do interior; permitia estabelecer mecanismos de tributação de forma indireta, pois as lojas eram o destino final do ouro extraído e, não menos importante, interiorizava os mecanismos informais de poder da metrópole nas Minas⁵⁸.

Sendo assim, por meio de uma minuciosa pesquisa, Furtado reconstituiu elementos fundamentais do modo como era realizado o comércio nas Minas e, para além, esses dados revelaram importantes aspectos concernentes ao processo de conformação de um importante núcleo da colônia portuguesa. Acerca dessa questão, e que para a nossa pesquisa é indispensável ressaltar, a historiadora reconstituiu uma segunda definição, a qual buscou traçar o perfil do agente mercantil que se estabelecia nas Minas, sua origem, comportamentos e relações dentro do espaço minerador.

⁵⁷ Ibid. p. 224.

⁵⁸ Ibid. p.59.

Os comerciantes compunham uma camada heterogênea. Em geral, provinham do Norte português, especialmente Minho e Douro. Eram, em sua maioria, solteiros, sem grandes vínculos familiares e deixavam numerosa prole bastarda, geralmente com negras, muitas delas alforriadas em testamento. Vários descendiam de famílias de cristãos-novos e encontravam no comércio, com o qual já estavam familiarizados, forma de se enriquecerem. Esta camada de portugueses brancos e livres procurava, uma vez nas Minas, assimilar os símbolos que a inseria na elite local. Daí, esses homens adquiriam terras, lavras, abriam lojas, compravam escravos e procuravam ter acesso aos cargos administrativos, para se notabilizarem⁵⁹.

As ações de grande parte dos agentes que atuavam no comércio correspondiam, de um lado, àquelas que eram vivenciadas no Reino, mas de outro, sofriam um processo de adequação às especificidades das Minas. A forma como esses indivíduos se organizavam de maneira a estarem inseridos na elite local, assim como a diversidade dos agentes do comércio, demonstra que esse espaço era dinâmico e ia muito além de uma visão dicotômica e homogênea desse universo.

A partir de seu estudo, a abordagem temática referente ao processo de colonização e as relações estabelecidas entre Metrópole e Colônia, sobretudo nas Minas, foi renovada, fazendo com que ganhasse força a perspectiva que levava em conta a maneira pela qual o poder e o “projeto colonizador” estavam inseridos dentro de uma rede de valores gerados naquele espaço. Segundo a sua investigação, o poder atuava para além das relações de repressão e de imposição da Coroa, utilizando mecanismos como o comércio para a *interiorização da metrópole na colônia*.

Consoante a perspectiva de Júnia Furtado, Renato Pinto Venâncio em um estudo em parceria com a mesma historiadora, entendem que o comércio fundamentou-se através de cadeias de relações intensas. Essas cadeias, ou melhor, redes, foram constituídas por agentes mercantis com um perfil bastante diversificado, e que possuíam um peso incisivo na manutenção do comércio. Citaremos um trecho em que os autores ressaltam a importância das alianças e redes como uma estratégia eficaz para o funcionamento da atividade mercantil e seus desdobramentos nessa sociedade.

As atividades mercantis formavam intrincadas redes e tinham por objetivo garantir a ascensão social de determinados grupos da sociedade colonial. Em certo sentido, pode-se até mesmo afirmar, tendo em vista que a escolha dos agentes dos grandes comerciantes orientava-se em função de alianças familiares e clientelistas, que tais empreendimentos nem sempre se pautavam por regras impessoais de eficácia e lucratividade⁶⁰.

⁵⁹ Ibid. p. 275.

⁶⁰ VENÂNCIO, Renato Pinto, FURTADO, Júnia Ferreira. “Comerciantes, tratantes e mascates”. In: PRIORE, Mary Del (org). *Revisão do Paraíso: os brasileiros e o Estado em 500 anos de História*, Rio de Janeiro: Campus, 2000, pg. 95.

A região mineradora da primeira metade do setecentos era um espaço econômico em que a abundância da extração do ouro e diamantes possibilitou ao setor mercantil rentabilidades responsáveis pela atração de uma gama de indivíduos dispostos a se aventurarem nessa região com o interesse em adquirir lucros na comercialização. Nesse artigo, Venâncio e Furtado, também tratam da diversidade como característica do comércio na América portuguesa,

A diversidade foi a principal característica do comércio na América portuguesa, o que gerou um amplo espectro de tipos de comerciantes, de atividades e de estabelecimentos. Os comerciantes compunham, portanto, uma camada heterogênea, podendo ser agrupados em três grandes categorias⁶¹.

Essa diversificação da atividade mercantil na região das Minas, em proporções significativas, foi determinada pelas condições favoráveis de comercialização neste espaço, em decorrência das riquezas ali concentradas, como já pontuamos em outras partes desse trabalho. Mas, indo além do período de abundância provocado pela produção mineradora, existem alguns trabalhos voltados para o processo de consolidação da atividade mercantil das Minas após o período áureo da mineração. É o caso das pesquisas dos historiadores Ângelo Carrara, Cláudia Chaves e Carla Almeida.

Cláudia Chaves ao apresentar um estudo sobre a caracterização da atividade mercantil das Minas setecentistas⁶², com base em uma pesquisa solidamente constituída por documentação arquivística, chamou a atenção para o processo de consolidação do mercado mineiro com vistas a perceber a economia das Minas para além da decadência da mineração. Nesse sentido, uma importante constatação que a sua pesquisa apresentou pode ser sintetizada no trecho a seguir,

Em Minas Gerais, durante o século XVIII, temos uma sociedade constituída em torno de uma atividade mercantil exportadora, a mineração. Esta definiu a forma de povoamento e colonização, mas foi através da atividade agrícola e comercial que a sociedade mineira do Setecentos se consolidou⁶³.

O diversificado grupo mercantil responsável pelo comércio das Minas, apreendido em sua pesquisa, como os agentes do comércio volante - tropeiros, comboieiros, mascates, negras de tabuleiro e atravessadores -, e do comércio fixo -

⁶¹ Ibid. p. 9.

⁶² CHAVES, Cláudia Maria das Graças. op. cit.

⁶³ Ibid. p. 65.

lojistas, vendedores e taverneiros - foram os agentes responsáveis pela atividade mercantil das Minas. Segundo Chaves, a crise da mineração não assumiu proporções a ponto de desestabilizar o mercado interno e seus agentes. Para além, as transformações decorridas dessa crise tiveram na atividade comercial um ramo que, a partir da sua capacidade de articulação, dinamizou a produção interna dessa região que teve inicialmente na atividade mercantil a finalidade de abastecimento dos núcleos mineradores.

A capitania manteve um crescimento populacional com o aumento constante da população escrava. Isto vem desmentir a idéia de que a primeira metade do século em Minas representou a fartura e a opulência, contrastando com a segunda metade, de miséria e decadência econômica. Neste período, pelo contrário, Minas experimentou um crescimento nos seus núcleos produtores. A mudança nos rumos da economia mineira levou a um aprimoramento na agricultura mercantil de subsistência⁶⁴.

Já Ângelo Carrara, questionou a necessidade de uma melhor definição do dinamismo econômico da capitania, uma vez que a decadência – mesmo atingindo uma parcela da população mineira, não trouxe para esse espaço econômico a sua ruína. Logo, em seu estudo, houve a preocupação em “compreender uma lógica de funcionamento da economia mineira”.⁶⁵ A partir desse questionamento, Carrara ressaltou que para o início do século XVIII não se deve falar em Capitania de Minas Gerais como um conjunto de regiões economicamente homogêneas.⁶⁶

Contudo, as características da empresa mineradora e da economia que ela engendrou, desde cedo conformaram outro padrão nas regiões de mineração. A constituição de um amplo mercado de terras – e águas – minerais, os limites impostos pelo tempo de duração de uma lavra e a disponibilidade de uma fronteira aberta, logo obstaram a que o monopólio da terra fundamentasse um mercado de arrendamentos⁶⁷.

Com sua pesquisa, Carrara destacou a existência da produção rural e da articulação do mercado interno com a atividade mineradora, de modo que essa configuração criou resistências e meios capazes de sobreviverem à decadência do ouro na Capitania.

Esse tema também foi contemplado com um estudo comparativo e pontual da historiadora Carla Almeida em sua tese de doutorado⁶⁸. A autora dedica-se a um estudo comparativo entre as Comarcas do Rio das Mortes e Vila Rica durante o período de

⁶⁴ Ibid. p. 35.

⁶⁵ CARRARA, Ângelo. op. Cit. p. 35.

⁶⁶ Ibid. p. 59.

⁶⁷ Ibid. p. 58.

⁶⁸ ALMEIDA, Carla Maria Carvalho. Op. Cit.

1750 a 1822. Almeida teve por objetivo verificar quais as estratégias utilizadas pelos membros da elite econômica da capitania de Minas Gerais perante a crise da mineração. Trabalhando com os inventários *post mortem* e testamentos dessa elite, a sua pesquisa trouxe à tona os aspectos mais específicos das possibilidades econômicas do grupo em análise. Vejamos uma citação em que Almeida expõe as suas conclusões.

Em minha dissertação de mestrado, partindo das formulações teóricas de Witold Kula, afirmei que a tendência à diversificação produtiva era um componente estrutural do sistema econômico vigente na região. Fazia parte tanto da necessidade de se reduzir a dependência do mercado para garantir a reprodução da fazenda, como também, de uma estratégia para aumentar os rendimentos da propriedade. Naquela ocasião demonstrei que, as propriedades mais lucrativas eram exatamente aquelas que mais diversificavam suas atividades. (...) Como neste trabalho estamos trabalhando com uma região muito mais ampla, entendemos que as afirmações que fizemos no trabalho anterior podem ser generalizadas senão para Minas Gerais como um todo ou, pelo menos, para as comarcas de Vila Rica e Rio das Mortes⁶⁹.

Em síntese, a historiografia sobre o tema desta dissertação – atividade mercantil no contexto geral da economia das Minas - vem demonstrando que não seria apropriado reduzir os agentes mercantis, indivíduos responsáveis pela estruturação do mercado, a apenas um tipo de ramo. E, para além, o mercado que se expandiu durante o período áureo da mineração foi o princípio de uma atividade que se manteve nesta capitania e tornou uma das principais características econômicas desta região. Isto porque com base nos estudos dedicados ao tema e com a análise da rede de consumo dessa loja, percebemos que o comércio das Minas esteve estruturado através da configuração de sólidas e eficazes redes mercantis, interligadas em uma relação que movimentou as diversas necessidades dos indivíduos e os diversificados espaços das Minas Gerais em diálogo com a América portuguesa e a sua atuação dentro do Império português.

⁶⁹ Ibid. p. 219 e 220.

CAPÍTULO II: O COMÉRCIO DE IMPORTAÇÃO DA AMÉRICA PORTUGUESA: ESTUDO DE UM FLUXO MERCANTIL INTERATIVO.

Alguns fatores nos levam a pensar a década de 1730 como um período particularmente significativo para a atividade comercial das Minas. Além de ser um momento em que a mineração do ouro era recorrente havia três décadas e ainda se encontrava em uma fase próspera, ocorreu a descoberta dos diamantes nos fins da década anterior, e já em 26 de julho de 1730 se achava promulgado pelo governador Dom Lourenço de Almeida o primeiro *Regimento* referente à extração e distribuição dos diamantes.”⁷⁰ Com este acontecimento, o movimento para as Minas intensificou-se ainda mais. Foi exatamente em decorrência deste fato que o Tijuco tornou-se “o arraial mais florescente, ultrapassando a vila do Príncipe em população e importância, embora não em categoria oficial”.⁷¹ Foi nos princípios dessa década também que o Caminho Novo do Rio de Janeiro se encontraria plenamente consolidado como rota mais importante para o trânsito de pessoas e mercadorias.⁷²

Um olhar mais atento para estes anos perceberia a bonança que esteve em emergência nesse momento e que possibilitava aos indivíduos dispor de condições mais favoráveis para o consumo, sobretudo aos mais abastados, o grupo representante da elite econômica dessa sociedade. Um outro aspecto importante decorrente da mineração era a capacidade de gerar um meio imediato de poder de compra, o ouro em pó. Ele era a principal moeda corrente neste universo e o comércio das Minas foi favorecido pelas condições de utilização deste metal. Júnia Furtado nos informa que “o comércio rapidamente floresceu na região, pois os mineiros possuíam em suas mãos um equivalente universal de troca, o que muito facilitava as operações mercantis”⁷³. Pois bem, é dentro dessa conjuntura que a fonte dessa pesquisa está inserida. Os seus registros são específicos sobre o consumo daquela sociedade, um livro diário de uma loja, aquela que talvez fosse uma das mais importantes.

⁷⁰ BOXER, Charles. Op. cit. p. 229.

⁷¹ Ibid. p. 229.

⁷² Cf.: CARRARA, Ângelo Alves. op. Cit. p. 119.

⁷³ FURTADO, Júnia Ferreira. Op.cit. p. 197.

São cerca de 275 variedades de itens vendidos nessa loja e a maioria eram artigos de luxo importados do Reino, como tecidos, roupas, linhas, fios, rendas, enxovais para casa, instrumentos de ofícios, entre outros. A perspectiva desse capítulo está voltada para a abordagem e descrição dos produtos comercializados nesse estabelecimento, a sua origem, finalidade, especificidade, as medidas utilizadas para a venda desses produtos, os seus valores bem como a quantidade total. Para facilitar esse estudo, as mercadorias foram separadas em nove categorias, quais sejam, tecidos; ferramentas, arreios e armas; aviamentos, linhas e rendas; utensílios da casa; artigos de vestuário; perfumaria, jóias e acessórios; especiarias; artigos de escritório; e outros.

Examinaremos os itens por categoria e num primeiro momento, por meio de tabelas que informam dados gerais de cada produto como a medida, a quantidade total e o valor total. Embora os registros do borrador estejam com o valor em oitavas de ouro, para facilitar a nossa compreensão, ao gerar os relatórios fizemos a conversão do ouro para réis. Cada oitava no período equivalia a 1\$500 réis: “até 31 de janeiro de 1725, e entre 30 de junho de 1735 e 31 de julho de 1751, a oitava de ouro em pó valeu 1\$500 réis”⁷⁴. No caso das medidas, grande parte delas foram apropriadas em conformidade com os registros de passagem estudados por Carrara, e são adotadas nesse trabalho⁷⁵. Para aquelas medidas em que não encontramos nenhuma variação, utilizamos os valores expressos no dicionário de Rafael Bluteau.⁷⁶ Ao discorrer sobre os produtos, também destacaremos as especificidades de cada um. No caso dos tecidos, por exemplo, identificaremos suas características principais.⁷⁷

2.1 - Os tecidos

Antes de passarmos a analisar os tecidos, é necessário que se faça um alerta sobre os dados que serão apresentados nas tabelas das mercadorias. Para alguns

⁷⁴ CARRARA, Ângelo. Op. cit. pg.73.

⁷⁵ Como descreve Carrara, em seu estudo a concordância dos pesos e medidas foi estabelecida nas conversões utilizadas pelos registros contábeis analisados por ele. Adotamos em nosso trabalho esses valores. Os valores das medidas de peso são a libra portuguesa, o mesmo que arrátel e equivalente a 16 onças ou 128 oitavas (0,459 kg); a oitava que são 3,586 g.; a onça 8 oitavas ou 28,691 g.; a quarta 8 arráteis ou 3,672 g. ; o surrão uma arroba ou 14, 688 kg. As medidas de comprimento são a braça com 10 palmos ou 2,2 m. ; o côvado com três palmos ou 0,66 cm. ; e a vara com cinco palmos, ou 1,1 m. Cf.: CARRARA, Ângelo Alves. Op. cit. p. 73.

⁷⁶ BLUTEAU. D. Raphael. Vocabulário Portuguez e Latino. Coimbra: Collegio das Artes de Companhia de Jesus, 1712.

⁷⁷ Para facilitar a compreensão do leitor, está disponível no anexo dessa dissertação um glossário com o significado de alguns dos produtos e medidas.

produtos não foi possível apresentar uma avaliação geral da medida e quantidade total, posto que nesses casos os produtos eram vendidos com mais de um tipo de medida ou simplesmente como peça, sem identificação de medida. Com isso, apresentaremos valores exatos quando nos foi possível, valores aproximados quando a diferença foi pequena e por fim, para alguns produtos não foi possível apresentar valor exato ou aproximado. Feito este alerta, vejamos o que nos diz cada categoria.

Tabela 1

Dados gerais dos Tecidos.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Tecido	Medida	Quantidade Total	Valor Total
Baeta(1)	Côvado	6444,9133	3.781.000,88
Pano(1)	Côvado	837,6633	1.982.354,38
Veludo	Côvado	546,58	1.513.409,00
Linho	Vara	1491,4133	801.700,00
Aniagem(1)	Vara	1716,9967	639.480,75
Nobreza	Côvado	636	603.193,75
Seda	Côvado	448,13	564.612,50
Galacê	Côvado	126,4133	538.843,13
Bertanha(1)	Peça	168	415.968,75
Gros de Tours	Côvado	158,4933	357.515,63
Saeta(1)	Côvado	342,5833	329.570,38
Tafetá	Côvado	682,8267	320.003,13
Holanda(1)	Côvado	163,5833	318.062,50
Cambraia(1)	Peça/vara	52,0833	296.881,25
Chamalote	Côvado	246	179.293,13
Rossagrana	Côvado	96,33	166.506,25
Camelão	Côvado	351,9167	149.060,63
Lemiste	Côvado	39,25	144.493,75
Cassa(1)	Vara	77,8333	129.375,00
Brim(1)	Côvado	359,9167	124.836,25
Bocaxim(1)	Côvado	142,4967	93.543,75
Chita	Côvado	149,5	84.140,63
Durante	Côvado	67,25	83.809,38
Crepe	Côvado	141,5	83.700,00
Cambraeta	Peça(1)	24,5	78.831,25

Atalla	Côvado	41,3333	72.046,88
Atalaia	Côvado	35,3333	71.906,25
Espernegão	Côvado	85,5	63.678,75
Encerado	Vara	197,5	60.562,50
Damasco	Côvado	36,6667	50.437,50
Ruão	Côvado	115,1667	50.068,75
Saragoça	Côvado	20	42.687,50
Droquete	Côvado	114,25	41.906,25
Lã	Oitava	224,625	41.531,25
Cameloa	Côvado	73,5	34.828,13
Esguião	Vara	29,5	33.750,00
Gala(2)			32.718,25
Bombarina	Côvado	59,75	32.578,13
Barbarisco	Côvado	110	27.187,50
Estamenha	Vara	31,75	24.328,13
Cetim	Côvado	18	16.875,00
Serafina	Côvado	32,9167	14.906,25
Fumo	Côvado	37	14.625,00
Esgução	Peça	1	12.000,00
Fustão	Côvado	14	10.500,00
Risso	Vara	3,25	9.750,00
Holandesa	Côvado	15	7.125,00
Garça	Côvado	11	6.000,00
Camurça	Sem especificação	5	4.687,50
Estopinha	Peça	1	4.500,00
Morim	Vara	2	3.000,00
Riscadilho	Vara	6	2.812,50
Pedrês	Côvado	1	2.250,00
Holandilha	Côvado	6	2.250,00
Riscadelho	Vara	3	1.406,25
Bolante	Côvado	2	1.125,00
Panil	Vara	1,33	750
Pano com avaria	Vara	7	656,25
Holandela	Côvado	1,5	562,5
Barregana	Côvado	3	
			14: 576.183,07

Observações:

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

(2). Este produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referentes as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Segundo Fisher, entre 1700 e 1770, os têxteis eram o principal produto exportado da Inglaterra para Portugal. No período de 1736 e 1740, data do borrador, a média anual era de 871.000 libras esterlinas, isto é, 75% do total das exportações inglesas para Portugal.⁷⁸ Com isto, percebemos a importância dos têxteis dentro da atividade mercantil do Império luso. Ao analisarmos os dados do borrador, verificamos que os tecidos foram destacadamente as mercadorias mais vendidas na loja para o período registrado, e, o valor geral da venda deles compreendem a maior soma por categoria, ou seja, 14:576\$183,07 réis. Nada menos que 65% do total vendido por crédito dessa loja que foi 22:628\$415,79 contos de réis. Os dados da tabela 1 apontam bem para a variedade de tecidos que foi vendido neste estabelecimento comercial – cerca de 59 variedades. Embora prevalecendo uma demanda maior de alguns tecidos, como baeta, veludo, pano e nobreza, havia uma procura bem diversificada dos têxteis pelos consumidores.

Verificando o valor total de cada tecido em comparação com a quantidade total, foi possível definir as diferenças entre tecidos de uso comum para tecidos luxuosos. Isto porque alguns casos, como a nobreza, o galacê e a cambraia da Índia, atingiram um valor total elevado mesmo apresentando uma venda em quantidade menor. Esses dados demonstram que esses tecidos mais caros conseqüentemente eram os tecidos mais luxuosos.

A **baeta** foi o tecido e o produto mais vendido nesta loja, tanto em valor quanto em quantidade. A medida mais comum para ela foi o côvado, apesar de em raros casos ser vendida em vara. Um côvado deste tecido custava em média \$800 réis. A baeta era um tecido de lã ou algodão geralmente grosso e felpudo e muito usado na confecção de roupas como o timão, que era um tipo de camisola ou casaco grosseiro, usado por escravos, mulheres de baixa condição e crianças, como proteção do frio. As cores eram diversas, encontramos algumas variações de tons para as cores verde e azul. Os tons verdes eram o mar, o escuro, a cor de periquito, cor de cana ou simplesmente verde. O azul era vendido no tom ferrete, escuro, celeste, claro ou mesmo azul. Também

⁷⁸ FISHER, E. H. S. *The Portugal trade: a study of Anglo-Portuguese commerce, 1700-1770*. Londres: Methuen, 1971, p. 144.

encontramos a baeta nas cores vermelha, amarela, cor de laranjeira, de pessegueiro, cravo, pinhão, enxofre, avinhada, de ouro, de prata, rosa, chumbo e preta.

As baetas mais vendidas eram as azuis, seguidas do vermelho, dos verdes e do preto. Era classificada como baeta, baeta coxonilha ou baeta de pregas. Quando vendida em grande quantidade para o abastecimento de outros comerciantes, ela era vendida como baeta de cores e em alguns casos, nas cores azul e vermelha, e o seu custo por côvado era menor. Manuel Correia Espíndola, um dos comerciantes abastecidos por esta loja, comprou 588,75 côvados de baeta de cores a \$580 réis. Francisco de Almeida Sande comprou 260,50 côvados de baeta de cores a meia oitava (\$750 réis). Francisco Pinheiro Caldas morador no Pitangui, comprou 147,75 côvados de baeta azul e vermelha também pelo custo de meia oitava. O comerciante morador em São Sebastião, Jerônimo Ribeiro do Vale adquiriu 237 côvados de baeta de cores pelo mesmo valor. Silvestre da Costa Braga comprou 1.502,00 côvados de baeta azul ferrete, celeste e vermelha a \$750 réis. José dos Santos e Antônio Pinto de Távora compraram em conjunto 340 côvados de baeta de cores a \$580 réis. Com os dados de que dispomos, fica difícil comprovar porque na venda por grosso, em grande parte dos casos, o custo da baeta foi praticamente o mesmo do custo a retalho.

Mais interessante ainda é análise do tecido registrado simplesmente como **pano**. Esse tecido poderia ser de algodão, lã, seda ou linho e tinha significações diversas que nos diz ser esse um tecido muito variável, podendo alcançar características que destoavam em qualidade e conseqüentemente em valores. Contudo, nesse estudo, foi surpreendente a informação obtida sobre este tecido, quando da análise dos registros do borrador, visto que as características do pano não foram as mesmas apresentadas no estudo que realizamos para a elaboração do glossário. Os primeiros dados nos informam que ele era o segundo tecido mais vendido, atingindo a cifra geral de 1:982\$354,38 contos de réis num total de 837,6633 côvados aproximados. A medida que prevalecia era o côvado e ele era um tecido vendido em pequenas quantidades, sendo que grande parte da freguesia desse estabelecimento adquiriu este tipo de tecido. O que nos chamou a atenção foi o seu custo, este tecido teve uma variação entre 1\$500 réis para o pano de reguingo a 3\$500 réis para o pano fino, por côvado. Ou seja, era um tecido que tinha um custo mediano a alto indiferentemente da qualidade do pano de menor preço para o de maior. As designações registradas para pano são pano fino, o pano fino estreito, e em poucos casos o pano fino inglês que era um dos mais caros, o pano entre fino, o ordinário, o alvadío, o escuro, o reguingo, pardo e berne. Outro aspecto característico do

pano é que alguns também eram pedrês. A cor preterida pelos consumidores para o pano também eram as variações dos tons de azul, seguida da verde e da cor escarlate. As outras cores eram a escura, roxo, cor de canela, de prata, de chumbo, cor de azeitona e de flor de pessegueiro. Manuel Correia Espíndola comprou por grosso, 30 côvados de pano fino azul claro a 2\$850 réis, 19 côvados de pano escarlate bom a 3\$400 réis, 64 côvados de pano entre fino a 1\$450 réis e 15 côvados de pano entre fino azul ferrete a 1\$700 réis entre outros panos. A negra Quitéria da Conceição comprou quatro côvados de pano roxo a 3\$750 réis cada côvado. José dos Santos e Antônio Pinto de Távora compraram 45 côvados de pano entre fino cor de prata e azeitona a 1\$500 réis.

O **veludo** era o terceiro colocado na classificação dos mais vendidos. Tecido liso de um lado e felpudo de outro, podia ser de lã, seda ou algodão. Assim como o pano, ele possuía diversas designações, desta forma, poderiam ser bordados, cinzelados, frisados, entre outros. A medida comum era o côvado e custava uma média de 3\$000 réis. As designações que encontramos para este tecido eram o nácar, o liso, o agemado e o labrado. As cores deste tecido eram a preta, a mais vendida, seguida da carmesim, e as de azul, verde, canela, fogo, chumbo e cinza. Vendido em pouca quantidade, parece ter sido este tecido usado especificamente para algum fim. A negra Quitéria adquiriu 18 côvados de veludo liso preto pelo custo a 2\$850 réis. Já Manuel Correia Espíndola comprou 51 côvados e meio do mesmo veludo por 2\$680 réis. Para a aquisição deste tecido a retalho, o seu valor variava entre 3\$000 a 3\$300 réis.

Para não se correr o risco de deixar a análise sobre os tecidos dispersa, tentemos agora mapear os tecidos que eram vendidos na loja em decorrência do tipo de matéria têxtil de que eram originários. Nesse sentido, estudaremos os tecidos em quatro grupos. O grupo derivado do linho, o da seda, o da lã e o do algodão.

Tecidos de diversas qualidades eram produzidos a partir da fibra do linho, e nesse momento, dissertaremos sobre eles. O primeiro desse grupo será o tecido que recebeu o mesmo nome da sua fibra, o **linho**. Encontramos ele com três designações, o linho bom, o ordinário ou simplesmente linho e não eram coloridos. A medida era a vara e valia \$562,50 réis cada. Outro derivado do linho era a **aniagem**, uma lençaria grossa de linho cru, e geralmente servia para capas de fundos ou sacos. Ela era de fardo, peça, lavada, curada ou da Holanda. Vendida à vara, custava \$300 réis cada. Levando em consideração os valores dos tecidos vendidos nessa loja, esse era um tecido barato. O **bocaxim**, um tecido de linho pisado, como o pano de lã, e, tingido de várias cores era vendido a côvado e valia entre \$600 a \$750 réis. Não apresentou indicação de cores.

Vendido quase sempre em pequena quantidade, Antônio Lopes Pacheco comprou 12 côvados por \$500 réis.

Um dos tecidos mais caros que encontramos nesta loja foi a **cambraia**. Um tecido de linho muito fino fabricado primitivamente na cidade de Cambraia, França. Também era uma espécie de tarlatana gomada, usada como entretela no vestuário. Vendido à peça ou vara, Joana Maria de [?] comprou uma peça de cambraia da Índia por 15 mil réis. Ela era vendida com quatro identificações, a cambraia, a cambraia fina, a transparente e da Índia. Uma peça desse tecido valia 9\$000 réis e uma vara 3\$000 réis. Nos registros de venda percebemos que a cambraia da Índia era vendida somente em peça e atingia os preços mais elevados deste tecido, que variava entre 12 a 15 mil réis. Outro caso semelhante seria o da **cassa**. Era um pano muito fino de algodão ou linho, geralmente oriundo da Índia. Uma vara de cassa ordinária valia \$930 réis, se fosse a cassa fina ou larga chegaria a valer 1\$500 réis, e finalmente, na sua versão mais cara, a cassa transparente da Índia que custava cinco mil réis cada vara. É interessante perceber que os tecidos de origem indiana eram os mais valiosos.

A **holanda** também era um tecido de linho muito fino e fechado ou tapado fabricado na Holanda. Segundo a pesquisa que realizamos sobre este tecido, existia holanda fina, ordinária, grossa, frisada, riscada, larga e por vezes, as que eram produzidas com seda. Vendida a côvado, a holanda crua custava geralmente \$500 réis. À peça, encontramos a holanda beguina, a fina e a ordinária que variava de 20 a 30 mil réis. Lourenço Ferreira Esteves comprou uma peça de holanda beguina por 33 mil réis e Francisco de Cerqueira e Amorim uma peça de holanda fina por 30 mil réis. Diferente da holanda era a **holandilha**, pois era um tecido grosso de linho usado principalmente em entretelas e custava \$380 réis. O **lenço**, um tecido fino de linho usado nos lenços de assoar e em roupas de baixo ou de uso doméstico, foi encontrado como lenço de tabaco e vendido à peça por 4\$500 réis. O último tecido propriamente de linho a ser analisado é o **ruão**, um pano de linho tosado e por vezes, tingido, que servia para forrar vestidos. Era tecido proveniente de Rouen. As cores eram a preta, a vermelha, a amarela e a encarnada. Um côvado deste tecido custava \$380 réis, o que indica ser este um tecido barato. A cor mais vendida era o preto. Antônio Lopes Pacheco comprou 62 côvados de ruão por 23 mil réis.

O segundo grupo de matéria têxtil a ser analisado são os tecidos originários do fio da seda. A seda é uma matéria têxtil produzida a partir do casulo de um inseto, o bicho-da-seda, e os tecidos que eram produzidos com esta fibra possuíam várias

designações, dentre elas o tecido denominado seda. Na medida em que o estudo dos tecidos dessa matéria têxtil registrados no borrador foram se configurando, percebemos que as variações de qualidade e valores alcançavam extremos, posto que um dos tecidos mais baratos que identificamos era o droguete, e o mais caro o galacê, ambos oriundos desta matéria.

O primeiro tecido a ser estudado dentro deste grupo é a **seda**, o sétimo tecido mais vendido na loja. As designações características deste tecido eram respectivas a sua origem, podia ser de Roma ou França, ou têxteis, encontradas como lisa, ligeira ou riscada. Sua medida era o côvado, que variava de custo, as mais valorizadas eram as da França e de Roma que custava em média 1\$800 a 2\$000 réis. As de menor valor eram as ligeiras, que chegavam a custar meia oitava de ouro. Vendida nas cores azul, carmesim, amarela, preta, verde, rosa, escarlate e cor de ouro. O capitão-mor José de São Boaventura, ilustre morador da Vila do Carmo, comprou 13 côvados de seda de Roma. Já a Irmandade do Santíssimo, adquiriu 12 côvados de seda amarela e azul e o cigano Inácio da Câmara 16 côvados de seda carmesim. Outro tecido procurado foi a **nobreza**, produzido com o fio da seda, ela era larga ou estreita e nas cores nácar, branca, rosa, carmesim, preta, ouro, azul, fogo, verde e gaivo. Vendida em côvado com custo de 1\$125 cada. Parece ter sido usada para mantos e roupas e compradas em pequenas quantidades. Antônio Coelho de Barros comprou 0,33 côvados de nobreza cor de rosa. O Reverendo Padre Antônio de Souza Lobo adquiriu nove côvados de nobreza cor de ouro. Para o **cetim**, pano de seda lustroso e fino, encontramos apenas uma venda, e esta para João Lopes Ferreira que comprou 18 côvados de cetim verde por 16\$875 réis.

O tecido mais suntuoso derivado do fio da seda, como o próprio nome indica, foi o **galacê**. Tecido para roupas, suas cores sempre compostas, como as combinações de ouro com carmesim, prata com verde, agemado com prata, azul com prata, ouro com cor de fogo, ou em uma única cor, como azul, ouro, rosa, preto, agemado e prata. As cores indicam as tendências das galas, das véstias e trajes de festa usados naquele universo da sociedade mineradora. Um côvado deste tecido custava em média 8\$500 réis! Vendido em pequenas quantidades, o maior comprador deste tecido foi Mariana Correia de Carvalho que comprou 20 côvados de galacê cor de ouro num total de 150 mil réis, seguida do escrivão da Vila do Carmo, Luís da Silva, que comprou 17 côvados de galacê por 7\$500 réis cada. A negra Sebastiana Arcângela de Jesus adquiriu 5

côvados e meio de galacê prata com verde. A **gala** era outro tecido derivado da seda. Geralmente preta, Antônio Coelho de Barros comprou 16 côvados de gala preta por 12 mil réis.

O **gros de Tours** também era um tecido destinado às roupas de gala daquela sociedade, foi registrado no borrador como *grodutui*. Tecido francês da cidade Tours, de seda em trama grossa obtido pela duplicação do fio da trama, em seu país de origem foi muito usado pela nobreza. O côvado era a sua medida e custava 2\$300 réis. Encontrado nas cores preta, agemada, chumbo, canela, azeitona e rosa. O **damasco**, tecido de seda com desenhos acetinados em fundo não brilhante, foi um tecido de gala. Vendido em pequenas medidas, um côvado custava 2\$250 réis. Apareceu nos registros do borrador em apenas duas cores, o branco e o carmesim. O **grossagrã** ou rossagrana, sua denominação no borrador, era tecido de seda, com decoração transversal formada por relevos grossos com efeitos de trama. Seus tons eram escuros, nas cores preta, atabacada, café, escura e canela. Ele valia de 1\$400 a 1\$600 réis por côvado. Um outro tecido de seda a ser analisado é o **tafetá**. Ele é lustroso e feito de fios de seda retilíneos e bem tapado, usado em roupas, um côvado valia \$650 réis. As cores eram azul, preta, carmesim, verde, vermelha, amarela, branca e rosa. Grande parte dos clientes comprou este tecido que era vendido em pequenas medidas.

Encontramos dois tecidos derivados de fio da seda que possuíam qualidade bem inferior, estes eram o crepe e o droguete. O **crepe** é um tecido rugoso, leve e transparente, produzido através da seda crua ou fina utilizado para vestuário feminino ou indicativo de luto, equiparável a escumilha e ao fumo. Um côvado de crepe valia \$500 réis e podia ser o crepe baeta ou rapado, sem indicação de cores. Já o **droguete**, que era um tecido de seda com pequena repetição de desenho, foi o tecido derivado da seda com o custo mais baixo e com isso, parece ter sido também um tecido de qualidade inferior. O seu côvado valia \$330 réis, os droguetes eram de Ambrósio e de Hamburgo sem referência de cores.

Vejamos agora o que nos informam os registros sobre os tecidos de algodão. O primeiro a ser analisado será a **bertanha** ou bretanha, um pano de algodão que era tecido pelos cafres. A peça deste tecido era vendida por três mil réis. Encontramos a bertanha em três variedades, a bertanha larga, a bertanha da França e a bertanha. Antonio Rodrigues Nogueira comprou treze peças por 39 mil réis. A **bombarina** poderia ser de lã ou algodão canelado, também chamado *cotelé* (fr.). Geralmente era um

tecido com riscas em relevo e rasas. Foi vendido por esta loja a bombarina alvadia, escura e verde e um côvado valia \$550 réis. A **chita** era um tecido de origem hindu feito de algodão estampado a cores. Este era um tecido vendido por côvado e algumas vezes em peça. Os registros eram de chita estreita, fina, ordinária, cheia e pintada. Em média, um côvado valia \$750 réis. O **fustão** era originário de Fustat, cidade do Egito abundante em algodão, material que geralmente era feito este tecido. Também poderia ser um pano derivado de lã, linho ou seda, feito em cordão mais ou menos grosso. Antônio Coelho de Barros adquiriu 14 côvados de fustão comprados fora a 10\$500 réis. Já o **morim** era pano branco e fino, de algodão. Existe apenas um registro de venda deste tecido, o da negra Quitéria da Conceição que comprou uma vara de morim da Índia a 1\$500 réis.

Seguindo o estudo sobre os tecidos vendidos na loja, vamos analisar os tecidos feitos com a lã. A **barregana** era tecido de lã forte e impermeável à água, do qual se fazia vestuário. Neste caso, havia apenas o registro de três côvados de barregana para um moleque, e sem indicação do valor. Outro tecido de pêlo era o **camelão**, feito de lã em trama. Vendido a côvado pelo custo de \$800 a 1\$000 réis teve definições como fino, estreito, largo e com tons de cor escura, alvadia, canela e chumbo. O **durante** ou duraque era tecido de lã muito forte e resistente, uma espécie de sarja forte, que se aplicava especialmente no calçado de senhoras. As cores eram a escura, preta, escarlate e azul. Um côvado valia uma média de \$750 réis, embora Manuel Correia Espíndola, tenha comprado por grosso 39 côvados de duraque escarlate por \$450 réis cada. A **estamenha**, uma tecidura de lã fiada ao fuso era considerada um tecido ordinário e grosseiro de lã, pouco apertado. A vara deste pano era vendida por \$500 réis. Pouco procurado nesse estabelecimento, temos apenas três registros de venda, dois para João de Abreu Guimarães e um para Manuel de Souza lobo. Um pano de lã muito fino de origem inglesa era o **lemiste**. Vendido somente na cor preta, geralmente tinha por finalidade representar o luto assim como o fumo. Um côvado deste tecido variava entre 3\$500 a 4\$000 réis. O Capitão Lourenço Dias Rosa comprou dois côvados de lemiste por 7\$500 réis. O **risso** poderia ser uma porção de cabelo enovelado com que as mulheres alteiam o penteado ou um tecido de lã com pêlo encrespado e curto. Encontramos o risso como pano, e apenas em um registro de venda, o de Francisco Pereira da Silva que comprou três côvados de risso escuro por nove mil réis. Um outro tecido de lã, a **saragoça**, era feito de lã grossa e escura, com poucas vendas, este tecido era vendido pelo custo de 2\$200 réis o côvado. O último tecido de lã a ser analisado é a **serafina**, era próprio para forros e definido como uma espécie de baeta encorpada,

geralmente com desenhos. O côvado custava \$560 réis e foi vendido em três cores, a vermelha, a azul e a amarela. O Sr. Juiz dos Órfãos, detentor de um dos postos estratégicos da administração colonial, pois permitia ao seu ocupante uma *poupança social*⁷⁹, comprou 20 côvados de serafina amarela por 9\$703 réis ao todo.

Embora a nossa tentativa tenha sido a de analisar os tecidos em conformidade com a matéria têxtil de cada um, para alguns casos não foi possível defini-la. E, será sobre tais tecidos que dedicaremos esse parágrafo. O **fumo** era um tecido preto, geralmente baço, de uso comum nos lutos. O valor de um côvado deste pano era \$560 réis. A **saeta**, outro tecido que não foi possível identificar, foi relativamente bem vendido nesta loja. A cor de venda que prevaleceu foi a preta, mas também era vendida a saeta alvadia, escarlata, azul, branca, vermelha, azeitona, chumbo e parda. Valia \$650 réis um côvado deste pano. O sr. Antônio Lopes Pacheco comprou 48 côvados de saeta preta por 27 mil réis ao todo. O **brim** encontramos com a identificação de brim, brim de cordão e de Hamburgo. Vendido na medida côvado, valia a retalho \$350 réis e por grosso, o comerciante Manuel Correia Espíndola comprou 54 côvados e meio a \$200 réis cada. **Encerado** é um pano oleado, vendido a vara que custava \$375 réis. Manuel Correia Espíndola comprou 30 varas de encerado a \$300 réis. Por fim, o **espernegão**, um côvado deste tecido custava \$950 réis, e encontramos registro de venda nas cores azul e carmesim. Manuel Correia Espíndola comprou 30 côvados de espernegão azul a \$720 réis.

Na região das Minas, a demanda dos têxteis era volumosa e diversificada. As predileções parecem ser indicativas de uma sociedade capacitada a sustentar os valores e perfil da elite portuguesa, e além, de subverter as regras sociais, posto que elementos representativos da mais baixa hierarquia social, como os negros, também adquiriam tecidos nobres.

2.2 - Aviamentos, Linhas e Rendas

A próxima categoria a ser analisada será a dos Aviamentos, linhas e rendas. Esta é a segunda categoria de produtos mais vendidos em 1737 na loja e representou 10% das vendas.

Tabela 2 **Dados gerais de Aviamentos, linhas e rendas.**

⁷⁹ ALMEIDA, Carla Maria Carvalho. Op. Cit. p. 262.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Aviamentos	Medida	Quantidade	Valor total
Postemão	Dúzia	4	Não tem valor
Retrós(2)			379.696,63
Renda(2)			369.431,25
Galão(2)			322.109,38
Fio(2)			258.109,38
Fita(2)			245.467,50
Bordadura(2)			201.381,88
Linha(2)			127.152,63
Botões(2)			67.875,00
Franja(2)			52.406,25
Marca(2)			40.125,00
Trocal(2)			27.331,25
Bastão	Unidade	24	22.468,75
Froco(2)			14.953,13
Pele	Unidade	20	13.762,50
Espiguilha	Oitava	8,63	10.781,25
Alfinete(2)			8.250,00
Francelim	Unidade	1	7.500,00
Cadarço	Vara	18	6.890,63
Nastro(2)			6.375,00
Entre meio	Vara	12,5	4.218,75
Agulha(1)	Unidade	85	3.656,25
Pelica	Unidade	2	3.093,75
Barbante	Meada	12,5	2.484,38
Novelo	Unidade	6	1.875,00
Dedal	Unidade	5	1.218,75
Barra de seda	Par	1	562,50
Canutilho	Molho	1	281,25
Giz	Unidade	2	187,50
Bigode	Vara	0,5	93,75
Taxinha	Cento	14	0,00
			2.199.739,29

Observações:

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

(2). Este produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referentes as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Um dos aviamentos utilizados para coser era o **retrós**, um fio de seda torcido. A sua medida mais usual, a oitava, custava dois vinténs, ou \$93,75 réis. Vendido em pequena quantidade e nas cores azul, preta, verde, vermelha, canela, chumbo, ouro, branca, fogo, enxofre, carmesim, cinza, amarela e escura. Praticamente todos os clientes da loja adquiriam este produto. Outro fio para coser foi a **linha**, de algodão torcido e com indicação da sua origem. A medida que prevalecia era a meada, mas também vendida em maço e em nagalho para as linhas provenientes da França. As variações e termos que estavam indicados na sua venda eram linha de cor, Guimarães, França, cambraia, Holanda, Bertanha, branca, pequena, fina e cheia. As meadas de linhas de cor ou de Guimarães valiam o dobro de uma oitava de retrós, ou seja, quatro vinténs. A de Cambraia seis vinténs. João de Abreu comprou um maço de linhas de Guimarães por 3 mil réis e Pantaleão da Costa Dantas oito nagalhos de linha de prata por \$468,75 réis ao todo.

Os **firos**, que se tiram da lã, linho ou algodão, ou de matérias mais sofisticadas, como os de seda, ouro ou prata, eram vendidos geralmente por oitava, mas também por libra, onça, carretel ou meada. Nesta loja foram vendidos fios de Holanda, de prata e de ouro liso ou torcido, de sapateiro ou corais. Uma oitava valia \$375 réis. Luís José Souto comprou meia onça de fio de prata liso por 1\$500 réis e uma unidade de fio de corais engranzados em ouro por 5\$625 réis. Já o Sr. Silvestre da Costa Braga uma libra de fio de Holanda por \$562 réis. Os **novelos** que tinham a forma oval ou redonda eram de algodão. E, foram vendidas apenas seis unidades neste período. Antônio Coelho de Barros comprou dois novelos de algodão por meia oitava de ouro. Além de alguns fios eram vendidas rendas e bordaduras entre outros ornamentos para as roupas e têxteis.

A **renda** era trabalho delicado com fios diversos e sua principal utilidade era enfeitar os têxteis, embora também fosse usada só. A medida que prevalecia era a vara, e, em poucos casos a oitava ou a onça. As rendas eram definidas como rendas da França, ordinária, fina, de ouro ou de prata, estreita, cheia e larga. Manuel Correia Espíndola comprou 18 varas de renda da França larga por \$650 réis cada e, Luís José Souto, doze oitavas de renda de ouro por 4\$500 réis ao todo. O **galão** era uma fita estreita de seda, linho ou algodão que geralmente servia como passamanaria em

vestidos. Sua medida mais usual era a oitava, porém também era vendido à vara e onça. Foram vendidos galão de ouro lavrado, estreito ou largo, de prata largo ou estreito e galão de seda. O Reverendo Padre Antônio de Souza Lobo comprou 27 oitavas de galão de ouro por 8\$859,38 réis e o Capitão Manuel da Silva Rosa quatro oitavas e meia de galão de prata por 1\$687,50 réis. A **fita** era um tecido comprido e estreito também usado para orna e atar. Das medidas, a mais comum era a vara, embora tenha sido vendida em maço ou peça. As fitas que foram vendidas nesta loja eram de cadarço, nastro, poncol, lã, seda, bigode, bispo, veludo ou da moda. Quando especificadas as suas cores, eram de matiz, adamascada, azul, preta, amarela, fogo, vermelha, prata, prata amarela e carmesim. As **bordaduras** eram usadas para ornar as bordas de algumas roupas ou vestiduras, elas eram de ouro ou prata e vendida por oitava, onça ou libra. A negra Quitéria da Conceição, por exemplo, comprou 53 oitavas de bordadura de ouro por 17\$531,25 réis e o sargento-mor Gabriel Fernandes Aleixo, 23 oitavas de bordadura de prata por 8\$812,50 réis.

A **franja** são cadilhos de seda, linho, algodão, ouro que serve para enfeitar ou guarnecer as peças de estofa. Foram vendidas durante este período neste estabelecimento apenas as franjas de ouro. Francisco Martins, morador em Santa Bárbara, comprou dez oitavas de franja de ouro por 4\$218,75. As **marcas**, colocadas em têxteis e papéis, eram vendidas nesta loja à grossa que valia \$375 réis ou à dúzia por \$93,75 réis. O **trocacal**, um cordão feito de fios, custava em média \$187,50 réis a oitava. A cor que prevalecia era a preta, mas também eram vendidos os trocals de cores, azul, azeitona, canela e alvadio. João Fernandes de Oliveira comprou cinco oitavas de trocax preto por \$703,13 réis. O **froco** é uma felpa de lã ou seda cortada em bocadinhos ou torcida em cordão para ornar as roupas. Vendido apenas na cor preta, Silvestre da Costa Braga comprou 19 varas de froco preto por \$890,63 réis e Henrique José Leal, uma peça de froco da mesma cor por \$937,50 réis. A **pele** era vendida à unidade e, de três tipos, a pele de camurça, de marroquim e de cordovão. Simão da Rocha Pereira comprou uma pele de cordovão vermelha por 1\$125,00 réis. Manuel Correia Espíndola, uma pele de marroquim por 1\$200 réis e Silvestre da Costa Braga, uma pele de camurça por \$937,50 réis. A **espiguiilha** é uma renda ou galão tecido, estreito e rematado com bicos. Pouco vendida neste período, foram encontradas apenas as de ouro que valiam 1\$687,50 réis uma oitava. Outra renda vendida nesta loja foi o **entremeio**, gênero de renda de bico entrefechada em alguma costura. Uma única venda deste produto foi feita para Antônio Coelho de Barros de 12 varas e meia por 4\$218,75 réis. Um **francelim** de prata foi

vendido neste período para José Soares da Costa por 7\$500 réis. O **cadarço** pode ser uma fita estreita de pano, fitilho, barbilho, nastro, ou cordão de anafaia. Na loja encontramos apenas a identificação cadarço, que era vendida a vara ou peça. Manuel da Silva Carneiro adquiriu quatro peças de cadarço por \$375 réis. O **nastro** é uma palavra de origem italiana que se diz de todo gênero de fitas. O provedor da Real Fazenda, Antônio Coelho de Barros, comprou quatro varas de nastro vermelho por \$375 réis. A **pelica** é uma pele fina, curtida e preparada para fazer luvas. Francisco da Rocha Barbosa comprou uma unidade de pelica por 2\$156,25 réis. O **barbante** é um cordel delgado, geralmente de algodão. Uma meada de barbante podia ser comprada nesta loja por \$234,38 réis. A **barra de seda** é uma tira mais grossa com o que se arremata o esteirão para não desfiar, João Gonçalves dos Reis foi o único comprador deste produto, ele adquiriu um par por \$562,50 réis. Já o **canutilho**, é um fio metálico, arredondado, dourado ou prateado que serve para bordar os vestidos. Assim como a barra de seda, apenas um cliente adquiriu este produto, Francisco Martins levou um molho de canutilho por \$281,25 réis.

Os **botões** eram vendidos em diferentes medidas, quais sejam, a grossa, a unidade, a dúzia e a carta. Identificamos algumas variedades de botões como botões de cabelo para véstia e batina, de lã, lã de carneiro, de fio de prata, de pedra, de camisa, metal, seda, preto, para colete, de fio, falsos, brancos, requife, botina, azeviche e de ouro. Os valores dos botões variavam de acordo com a matéria de que eram produzidos. Jacinto Teixeira Braga comprou um dos botões mais caros disponíveis nessa loja, isto é, oito unidades de botões de ouro por 18\$281,25 réis. Uma outra compra de custo elevado foram os três pares de botões de azeviche adquiridos por Mariana Correia de Carvalho no valor de nove mil réis e de duas unidades de botões de ouro para casaquinha por seis mil réis. O Reverendo Padre Antônio Lopes Pacheco morador em Santa Bárbara levou uma grossa de botões de batina por 2\$625,00 réis. O Capitão Lourenço Dias Rosa comprou uma dúzia de botões de seda por \$375 réis. Em média, quando eram feitos de metal, de cores, de cabelo, para camisa ou colete valiam 281\$25. Os **postemões** que foram vendidos neste período foram as quatro dúzias que José dos Santos e Antônio Pinto de Távora levaram por \$640 réis cada dúzia.

Dentro desta categoria encontramos alguns utensílios utilizados na confecção de vestuário como o giz, o dedal, a taxinha, a agulha e o alfinete. Eram produtos pouco procurados, no caso do **giz de alfaiate**, somente José Gonçalves Borges comprou duas unidades pelo custo de \$187,50 réis. O **dedal**, que é um instrumento para empurrar a

agulha enquanto se costura, era vendido pelo preço de \$187,50 réis. As **agulhas** eram de fardo e vela e custavam \$93,75 réis cada unidade. Os **alfinetes** eram vendidos em maço, pente e carta. A Irmandade do Santíssimo levou uma carta de alfinetes de ferro por \$281,25 réis.

Até o presente momento foram analisadas duas importantes categorias de produtos oferecidos e vendidos por esta loja. Através desse estudo pontual, é possível avaliar de que modo os indivíduos que viviam no espaço da região mineradora gostavam de se apresentar no convívio social e em seu cotidiano. Encontramos muitas cores para os têxteis e fitas, além de bordaduras, fios de ouro, botões e rendas. Enfim, uma variedade de produtos para ornar as roupas, e que podem ser consideradas de grande relevo para indicar alguns elementos acerca do que teria sido o padrão de luxo que esses personagens imprimiam ao seu estilo de vida.

2.3 - Artigos de Vestuário

A próxima categoria, não menos importante e interessante para o que seria mais próximo das predileções daquela realidade vivida nas Minas setecentistas, é a categoria dos artigos de vestuário. Vejamos o que nos diz a tabela 3.

Tabela 3

Dados gerais dos artigos de vestuário.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Vestuário	Medida	Quantidade	Valor Total
Chapéu	Unidade	548	691.881,25
Camisa	Unidade	244	274.968,75
Paniço(1)	Peça	114,1667	227.531,25
Surtum	Unidade	117	189.084,38
Saia	Unidade	41	154.500,00
Vestia	Unidade	16	128.250,00
Capote	Unidade	8	116.625,00
Calção	Unidade	58	53.156,25
Farda	Unidade	3	27.000,00
Buldrie	Unidade	24	24.262,50
Chinela(3)	Par	3	16.593,75

Barrete	Unidade	51	14.812,50
Roupa da Índia	Unidade	20	10.500,00
Timão	Unidade	3	8.812,50
Ceroula	Unidade	11	7.171,88
Capinha	Unidade	1	6.000,00
Sapato	Par	3	3.375,00
Colete	Unidade	2	3.000,00
Chinelão	Par	2	1.800,00
Capa	Unidade	1	562,50
Calçado	Unidade	1	187,50
			1.960.075,01

Observações;

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

(3). São três pares de chinela, além de 12.375,00 de chinelas e conserto de botas.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Em disparada, os **chapéus** foram os artigos mais procurados nesta categoria. Foram 548 unidades de chapéus que totalizaram a soma de 691\$881,25 réis. Eles foram identificados em variedades como chapéu fino, grosso, pequeno, de menino, de rapaz, do Porto, de Braga, entre fino, de sol, chapéu fino de castor, chapéu fino bordado de prata ou ouro e de homem. Os mais vendidos eram os chapéus grossos, que valiam em média 9\$37,50 réis. Pelo mesmo custo eram vendidos os chapéus do Porto. Já o chapéu de Braga custava 1\$125 réis. Os mais baratos eram os pequenos para meninos e grossos de rapaz que valiam meia oitava de ouro. Entre os mais caros figuravam os entre finos e finos. Os finos possuíam as numerações três, quatro, cinco, seis, sete, oito e nove. Paula Ferreira da Costa comprou um chapéu fino número quatro por três mil réis, mas este, porém, poderia chegar a valer 3\$750 réis. Também eram vendidos pelo mesmo valor e variação os de número cinco, seis, sete e o de sol. Um chapéu fino número oito ou nove variava entre 4\$500 e 5\$250 réis. José Martins Lisboa comprou um chapéu fino castor por 6\$750 réis e Manuel Rodrigues de Abreu um da mesma especificação por 7\$500 réis. João Fernandes de Oliveira comprou um chapéu fino bordado de prata por nove mil réis. Os finos e bordados em prata e ouro eram os mais caros e valiam nove mil réis. Um outro gênero de cobertura para a cabeça vendido nesta loja era o **barrete**. Com poucas vendas deste produto, Manuel de Souza Lobo adquiriu duas unidades de barretes finos e singelos por 1\$500 réis.

Um outro acessório era o **buldrie**, palavra de origem francesa, definida como uma cinta em que se coloca o dinheiro. Os procurados eram os de seda, seguido dos largos e dos estreitos. O doutor Florentino Soares da Fonseca levou o de maior custo, um buldrie de seda por três mil réis. No geral, estes valiam 1\$875 réis. Para os pés, o mesmo Doutor comprou um **calçado** por 1\$875 réis. Também houve a venda de um par de **chinelão** por \$900 réis e as **chinelas** valiam 1\$500 réis cada par. André Gonçalves Lopes comprou um par de sapatos de veado por 2\$250 réis.

Acerca das roupas, os registros além de revelarem o que era usado, indicavam os tecidos próprios para cada peça. Esses dados revelam dados interessantes. Os **calções** eram de bombarina, camurça, riscadilho, aniagem, pano e barregana. Um calção de camurça ou pano entre fino valia três mil réis. O de menor custo foi o de aniagem por \$656, 25 réis. Outra peça do vestuário e que foi bastante solicitada neste estabelecimento foi a **camisa**. O seu custo variava de acordo com a qualidade do têxtil de que era feita. Foram compradas camisas de linho e de bertanha, algumas pintadas e outras de mulher. Vejamos alguns casos. João Pimenta, o porteiro de Vila Rica, comprou duas camisas de bertanha por 2\$250 réis cada uma. A negra Joana Ramos uma camisa de mulher que custou 3\$375 réis. Em contrapartida a esta última venda, o provedor da Real Fazenda, Antônio Coelho de Barros, levou duas camisas pintadas por \$937,50 réis ao todo. Já Jerônimo Ribeiro do Vale, 24 camisas de pano de linho por 40\$500 réis. Apenas uma **capa** de pano foi vendida, e foi para Luís da Silva de Queirós por \$562,50 réis. Somente uma **capinha** de veludo com galão de prata foi vendida por seis mil réis a Jerônimo Ribeiro do Vale. O **capote** é um gênero de casaco de tecido ou tricô geralmente comprido e largo usado para o tempo de frio. Foram comprados capotes de meia roda ou de roda toda, e eram de camelão ou camelo. O capitão Roberto de Herédia comprou um capote de camelão de toda a roda por 15 mil réis. Os capotes variavam entre 12 mil a 15 mil réis. No entanto, houve a venda de um capote de camelão por 21 mil réis ao Capitão-mor Manuel Rodrigues de Abreu.

As **ceroulas**, uma vestidura interior, eram feitas de pano de linho. João de Abreu adquiriu três unidades pelo custo de 2\$250 réis. O **colete**, espécie de gibão sem mangas, teve apenas um registro de venda que foi para Jacinto Teixeira Braga, que levou dois coletes de galacê por três mil réis ao todo. Outro caso em que houve apenas uma venda foi o das três **fardas** de cores compradas por Antônio Rodrigues Nogueira por 27 mil réis. O **paniço** como ficou indicado com a pesquisa para a confecção do glossário, era uma casta de roupa branca proveniente de Hamburgo. Vendido à peça,

valia 2\$625 réis cada. O meirinho Domingos Lourenço Borralho comprou uma peça de paniço fino por três mil réis. Quitéria da Conceição foi a única cliente que comprou **roupa da Índia**. Ela adquiriu vinte peças por 10\$500 réis. As **saías** eram de chita, baeta, serafina, seda, camelão, estamemha e grossagrã. Jerônimo Ribeiro do Vale foi o comprador da mais cara saia vendida, esta foi de grossagrã com renda de prata e custou 30 mil réis! Silvestre Machado da Costa comprou uma saia de chita por três mil réis, enquanto Jacinto Teixeira Braga levou uma do mesmo tecido por \$750 réis. O **surtum** é uma calça larga que se veste sobre outra e de origem francesa. Os surtuns vendidos nesta loja eram de baeta e sem identificação de cores. Seu custo era de 1\$875 réis em média. A Irmandade do Santíssimo adquiriu um surtum de baeta para o mulatinho por este valor. O **timão**, camisola comprida ou casaco grosseiro, segundo a definição que encontramos para o glossário, era usado por escravos, mulheres de baixa condição e crianças, como abrigo do frio. Houve apenas um registro de venda para Manuel da Silva Carneiro, de um timão pequeno por 2\$062,50 réis e dois de baeta por 6\$750 réis ao todo. A **véstia**, vestidura de homem com mangas que chega até os joelhos, foi definida como uma espécie de casaco curto, que não se ajusta na cintura, também chamado de gibão. Essa peça de vestuário foi vendida em alguns casos acompanhada de calção e sempre com a referência de pano. Agostinho Dias Teixeira comprou uma véstia por seis mil réis. Antônio de Amorim uma véstia e calção de pano por nove mil réis. Jerônimo Ribeiro do Vale comprou quatro véstias e calções por 36 mil réis. Interessante observar que os **vestidos**, ao contrário do esperávamos avaliar, não foi um artigo de vestuário procurado pelos clientes dessa loja.

2.4 – Perfumaria, Jóias e Acessórios.

Tabela 4

Dados gerais para perfumaria, jóias e acessórios.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Perfumaria	Medida	Quantidade	Valor total
Tupes			não tem valor
Meia	Par	267	513.700,00
Brinco	Par	63	462.095,00
Cordão de ouro	Unidade	7	161.682,50

Liga	Par	78	37.734,63
Cabeleira	Unidade	1	36.750,00
Água da rainha	Vidro	11,5000	32.156,25
Sabão	Libra	66,25	30.000,00
Pente	Unidade	46	18.187,50
Fivela	Par	47	17.625,00
Cruz de ouro	Unidade	2	16.453,13
Barbatana	Libra	93,125	16.175,00
Espódio	Unidade	1	13.500,00
Pluma	Unidade	9	13.406,25
Luva	Par	23	9.562,50
Argola	Par	1	9.000,00
Covilhete	Unidade	10	7.500,00
Óleo	Vidro	15	5.437,50
Alfazema			5.250,00
Espora	Par	8	2.812,50
Sola	Par	7	2.625,00
Cabelo	Unidade	1	1.312,50
Chapa	Par	1	937,50
Sabonete	Unidade	41	843,75
			1.414.746,51

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Uma outra categoria interessante para a configuração das predileções e ainda mais, para a moda, eram os acessórios, as jóias e os perfumes. Os cheiros eram representados pela Água da rainha da Hungria, a alfazema, os óleos e os sabonetes de cheiro. A **água da Rainha da Hungria** foi um perfume inventado no século XIV e tornou-se o primeiro produto aromático com substrato alcoólico conhecido. Um vidro, que era a medida usada para a sua venda, atingiu valores variados. Vejamos alguns exemplos. Quitéria da Conceição adquiriu três vidros por \$375 réis cada, no entanto, o capitão Antônio Dias da Costa levou um frasco por nove mil réis, assim como Simão da Rocha Pereira e João da Fonseca Homem. Domingos Pinto Coelho comprou oito libras de **alfazema**, uma erva de cheiro, por 3\$750 réis. Os **óleos de cheiro** eram feitos de essências de angélicas, jasmims e outras folhas aromáticas. Os óleos que foram comprados na loja foram os de jasmim que valiam \$375 réis o vidro, e o de cabeleira, que possuía o mesmo valor. Antônio de Souza Lobo, padre, comprou um vidro de óleo de jasmim. Francisco da Silva Neto comprou três **sabonetes** de cheiro por \$468,75 réis.

Dentro dessa categoria, um acessório de uso comum eram as ligas e as meias. O par de **ligas**, como era vendida, foi procurada em tons escuros como o preto ou canela quando especificadas, e atingiam três valores, quais sejam, \$375 réis, \$468,75 réis e \$562,50. As **meias** foram o acessório mais vendido desta categoria. Os registros de venda das meias indicam que algumas eram de Lisboa, da Itália ou da França, podiam ser de seda, pizão, linha, agulha, alvadia ou de mulher. A cor mais vendida era a preta, entretanto, havia referências de outras cores, como a pérola, a azul, carmesim, de mulher quadrado de ouro ou de prata, canela, fogo e chumbo. Mesmo dentro de cada gênero os valores das meias variavam. Não foi possível definir a causa dessas variações uma vez que elas pareciam ser freqüentes, e, as meias eram vendidas em grande medida, de par em par. Nesse sentido, um par de meias de Lisboa poderia custar \$562,50, \$750, \$843,75 ou \$937,50 réis. João de Gouveia Homem comprou um par de meias de seda pretas subidas por seis mil réis. O comerciante Manuel Correia Espíndola comprou seis pares de meias de seda de cor por 4\$500 réis o par. Um último caso, Antônio Correia de Faria, levou um par de meias de seda preta com ponto subido por 7\$500 réis. Outro acessório encontrado no registro de venda por crédito foram as **luvas**, vendidas nas cores branca, canela e roxa, valiam entre \$375 a \$562,50 réis.

As **jóias** que foram vendidas eram argolas, cordão de ouro, chapa, cruz de ouro, tupes, fivelas e brincos e estas, eram elementos importantes a compor o figurino dos mais nobres indivíduos que viviam nas Minas. Os **brincos** eram as jóias mais procuradas, e eles tinham como forma de identificação um número que variava do dois ao sete. Rodrigo dos Santos Coutinho comprou um par de brincos n^o 2 por 14\$625 réis. Quanto maior a numeração menor o seu custo. E foi por 3\$200 réis que Antônio Lourenço comprou um par de brincos n^o 7. O mesmo cliente comprou ainda quatro pares de brincos n^o 4 por 51\$200 réis e doze pares de brincos n^o seis por 57\$600 réis. João de Abreu Guimarães comprou o único par de **argolas** de ouro por nove mil réis. João Dias Pereira comprou o **cordão de ouro** mais valioso que pesava 45 oitavas e meia de ouro por 67\$875 réis. José dos Santos Freire adquiriu dois cordões de ouro por 50\$120 réis. Duas **cruzes** de ouro foram compradas, uma por Miguel Coutinho que valia 7\$453,13 réis e a outra por Simão da Rocha Pereira por nove mil réis. Manuel Correia de Sá levou um par de **chapas** do pescoço por \$937, 50 réis. Francisco de Assis um **espódio** de prata a 13\$500 réis. O Padre Antônio de Souza Lobo um par de **espora** de sapato por 1\$125 réis e um par de **fivelas** de sapatos por nove mil réis. Já o par de fivelas de ligas variava entre \$281,25 e \$375 réis.

Ao contrário do que se esperava, encontramos apenas quatro **cabeleiras** de peruca branca vendidas. Francisco Cerqueira e Amorim comprou uma cabeleira por nove mil réis e Domingos da Costa Vizinho outra por 11\$250 réis. Outro dado interessante foi a venda da **barbatana** de baleia. Segundo a pesquisa para o glossário, elas eram utilizadas em algumas peças de vestuário para armá-las. João da Silva Cardoso comprou duas libras de barbatana por 3\$750 réis e Francisco Álvares Barbosa 42 oitavas por \$562,50 réis. Os **pentes** também eram vendidos nesta loja, havia pentes de Bruges, de osso, marfim, de tartaruga ou atartarugados e até pentes finos da Índia. Um pente de marfim, Bruges ou osso custava cerca de \$187,50 réis. O Padre Antônio de Souza Lobo comprou um pente de tartaruga fino por 1\$125 réis e a negra Quitéria da Conceição dois pentes finos e grandes da Índia que custaram 4\$500 réis. Para ornar chapéus eram usadas as **plumas**. As plumas que foram vendidas na loja eram na cor carmesim. Manuel Teixeira Sobreira levou uma pluma carmesim por 3\$375 réis.

Com a conclusão desta categoria, fechamos o estudo dos produtos desta loja, voltados para a apreensão dos hábitos do universo das Minas setecentistas, que relatam a forma como os indivíduos se vestiam no dia a dia ou se apresentavam em espaço público e cerimônias de gala. Sobretudo, os tecidos mais refinados, os acessórios, ornamentos e jóias, são indicativos do luxo e ostentação de uma sociedade emergente do Império luso.

A partir da próxima categoria, a análise terá em perspectiva a venda das mercadorias identificadas como enxovais de casa, como colchas e tapetes, além dos utensílios, as ferramentas de trabalho ou instrumentos de ofício, especiarias, produtos de fazenda molhada, entre outros.

2.5 – Utensílios de Casa.

Tabela 5

Dados gerais para os utensílios de casa.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Utensílios da casa	Medida	Quantidade	Valor total
Cobertor	Unidade	39	140.468,75
Lenço(2)			128.437,50
Bacia	Unidade	74	101.356,25
Prato	Unidade	110	55.968,75

Peneira	Unidade	103	31.687,50
Colher	Unidade	77	30.810,00
Colcha	Unidade	3	28.325,00
Faca	Unidade	77	25.875,00
Candeia	Unidade	13	24.750,00
Alcatifa	Côvado	12	24.750,00
Toalha	Unidade	8	24.375,00
Tapete	Unidade	11	21.000,00
Boceta	Unidade	61	18.375,00
Ferro	Unidade	3	15.421,88
Espelho	Unidade	54	11.718,75
Tacho	Unidade	3	11.625,00
Pena	Quarteirão	6	10.687,50
Caderno	Unidade	10	9.187,50
Caldeirinha	Unidade	17	8.250,00
Taboleiro	Unidade	3	8.062,50
Copo	Unidade	25	7.640,63
Bule	Unidade	2	6.750,00
Godrim	Unidade	1	6.000,00
Canivete	Unidade	50	5.003,13
Castiçal	Unidade	6	4.500,00
Caldeirão	Unidade	1	4.500,00
Sabro de estanho	Unidade	1	3.750,00
Cafeteira	Unidade	1	3.000,00
Chocolateira	Unidade	1	2.625,00
Paliteiro	Unidade	4	1.593,75
Guardanapo	Unidade	4	1.500,00
Campainha	Unidade	2	1.312,50
Rosário	Unidade	1	1.125,00
Garfo	Unidade	42	937,50
Tigela	Unidade	1	656,25
Escova	Unidade	1	562,50
			782.588,14

(2). O produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referentes as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Entre os enxovais, o mais vendido foi o cobertor, seguido do lenço e da colcha.

Havia duas identificações para os **cobertores**. Uma era o cobertor inglês e a outra o

cobertor de Castela. Os valores desses produtos variavam, e um cobertor inglês poderia ser vendido pelo custo de 3 mil, 3\$375 ou 3\$750 réis. Contudo, Manuel Soares Ferreira comprou um cobertor inglês por 5\$812,50 réis. Os de Castela valiam um pouco mais, eles variavam entre 4\$500 a 5\$250 réis. Antônio Rodrigues Nogueira comprou quatro cobertores por 15\$984,38 réis. Ao todo, foram vendidas três **colchas**. Uma colcha de algodão para José Teixeira de Andrade por 1\$125 réis. Outra colcha, que era da Índia, para a negra Inês Sebastiana a nove mil réis. E, por último, uma colcha de serafina forrada de tafetá com franja para Francisco Martins por 18\$200 réis. Inês Sebastiana também levou o único **godrim** vendido nesta loja. Esta palavra derivada do francês *edredon* que é um cobertor estofado com algodão, lã ou seda. O custo foi de seis mil réis.

Os **tapetes** também eram oferecidos nesta loja. O Capitão Lourenço Dias Rosa comprou um tapete de marca grande por 1\$500 réis e Manuel Francisco Guimarães outro com a mesma especificação por 6\$750 réis. A **Alcatifa**, um gênero têxtil que é utilizado como tapete, feito de pano de lã ou seda, foi vendido para Crispim dos Santos, que levou 12 côvados por 2\$750 réis. O **lenço** foi um artigo bastante procurado, eles eram de tabaco, seda, grossos, de escumilha ou bordado de ouro. Vendido a peça ou unidade, um lenço de tabaco valia \$375 réis e um de seda \$750 réis. Francisco de Almeida Sande comprou seis peças de lenço de tabaco por 27 mil réis e doze unidades de lenço de seda por nove mil réis. Uma **toalha** de Guimarães, que era vendida nessa loja, foi comprada por Quitéria da Conceição por 3\$750 réis.

No que se refere à venda de utensílios para cozinha, encontramos tachos, talheres, copos, pratos, bules entre outros. Esses artigos geralmente eram vendidos em pequenas quantidades e em grande parte, não eram muito procurados. Desses produtos, a **bacia** teve uma demanda maior. Ela poderia ser grande, pequena, de arame ou de estanho. Uma bacia pequena valia \$937,50 réis, e, uma de arame oscilava entre 1\$031,25 a 4\$687,50. José Coelho de Barros comprou uma bacia de estanho e seu jarro por três mil réis. Antônio Gonçalves da Silva comprou dois **tachos** de cobre por 7\$125 réis. Inês Sebastiana levou um **tabuleiro** de charão por 2\$250 réis, ela também comprou a única **tigela** de estanho vendida por crédito pelo preço de \$656,25 réis. Somente um **caldeirão** foi vendido, e este para Antônio de Araújo Mascarenhas pelo custo de 4\$500 réis. Já as **caldeirinhas** eram mais procuradas, ao todo foram 17 caldeirinhas de estanho. Francisco Pinheiro Caldas comprou seis caldeirinhas por 4\$500 réis. Antônio Gonçalves da Silva levou os dois **bules** grandes de cobre por 6\$750 réis e

a **cafeteira** de cobre por três mil réis que foram vendidos neste período. Caetano José de Almeida comprou uma **chocolateira** por 2\$625 réis.

Talheres também eram procurados. Garfos e colheres eram de estanho ou metal e vendidos à unidade. Porém, há um caso, em que Sebastião da Silva Brandão adquiriu 16 colheres e garfos de prata com 188 oitavas por 22\$560 réis. As **facas** geralmente eram flamengas, mas foi vendida uma faca de origem holandesa. Em média uma faca flamenga valia \$140,73 ou \$187,50 réis. Geraldo de Araújo Pereira comprou uma faca holandesa por três mil réis e outra flamenga pelo mesmo custo. Os **copos** eram de vidro. José Carneiro de Meireles levou quatro copos por \$750 réis. Já os **pratos** eram diversos, havia pratos grandes, pequenos, fundos, rasos, de meia cozinha e de estanho. Quitéria da Conceição adquiriu mais um produto indiano, desta vez foram dois pratos grandes, fundos e finos da Índia por 4\$500 réis. Gaspar Vicente, um prato de estanho de meia cozinha por 1\$875 réis. As **peneiras** eram descritas como peneiras de pregas, de seda ou peneira e custavam cerca de \$750 réis. Manuel Pires de Carvalho comprou um dos quatro **paliteiros** que foram vendidos por \$375 réis. O **covilhete** que é um pires chato para doce, foi um produto adquirido pelo Padre Antônio de Souza Lobo. Ele comprou seis covilhetes de estanho que custaram 4\$500 réis. Uma **boceta** é uma caixa de rapé, geralmente redonda ou oval. Os dados registrados sobre este produto nos informam que foram vendidas bocetas redondas, de tabaco, de seda, de seda de sapateiro, de faca e de prata dourada. As de faca, pequenas ou de tabaco valiam \$187,50 réis, as de seda \$376 réis. Manuel dos Santos Cerqueira comprou uma boceta de prata dourada por nove mil réis. O Doutor Florentino Soares comprou uma **campainha** pelo valor de \$562,50 réis e Domingos de Oliveira e Souza a outra por \$750 réis. A **candeia** é uma espécie de lâmpada, um instrumento munido de bico pelo qual passa a extremidade de um pavio que se enche com óleo para queimar. Uma candeia de ferro era vendida por \$375 réis embora João de Deus tenha comprado uma candeia por nove mil réis. O **castiçal**, que é usado geralmente como um suporte utilizado para colocar a vela, foi comprado por Manuel de Souza Tavares. Este senhor levou seis castiçais por 4\$500 réis. Manuel Lopes Pacheco comprou o único **sabro** de estanho registrado na venda por crédito, e pagou por este, 3\$750 réis. Também foram vendidos dez **rosários** brancos por 1\$125 réis para João Carneiro de Meireles. Diogo da Costa Escudeiro comprou dois dos três **ferros de engomar** que foram vendidos. Um por 1\$593,75 e o outro por 1\$640,63 réis. Com os **espelhos**, analisaremos o ultimo produto desta categoria. Eles eram de caixa, grandes e pequenos. Silvestre da Costa Braga comprou

um espelho grande por 3\$750 réis. Espelhos pequenos e de caixas valiam \$281,25 réis. Uma única **escova** foi vendida para Henrique José Leal por \$562,50 réis.

2.6 – Ferramentas, Arreios e Armas.

Tabela 6

Dados gerais para ferramentas, arreios e armas.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Ferramentas	Medida	Quantidade	Valor total
Navalha	Dúzia	2	não tem valor
Dragona	Unidade	2	não tem valor
Alforge	Unidade	1	não tem valor
Pedra de espingarda	Unidade	101	****
Prego(2)			337.748,75
Fechadura	Unidade	110	135.468,75
Arma	Unidade	9	109.500,00
Pistola	Par	9	73.762,50
Balança	Unidade	15	42.840,00
Tesoura	Unidade	167	36.375,00
Dobradiça	Unidade	65	27.281,25
Sela	Unidade	1	27.000,00
Clavina	Unidade	2	24.750,00
Cordovão	Unidade	24	20.250,00
Corda(2)	Braça		16.640,63
Almofariz	Unidade	5	15.375,00
Chicote	Unidade	36	13.250,00
Caixa	Unidade	1	12.000,00
Trobeta	Unidade	2	10.875,00
Verruma	Unidade	57	10.218,75
Fecho de espingarda	Unidade	5	9.187,50
Espada	Unidade	1	8.062,50
Freio de brida	Unidade	5	7.500,00
Tara	Libra	38,875	5.255,00
Polvorinho	Unidade	5	4.687,50
Cabo	Unidade	2	4.200,00
Brocha	Cento	28	4.125,00

Lima	Unidade	9	3.843,75
Almocafre	Unidade	4	3.000,00
Catana	Unidade	1	2.400,00
Cadeado	Unidade	35	2.343,75
Pincel	Unidade	3	2.250,00
Bruaca	Par	1	1.875,00
Machado	Unidade	1	1.500,00
Dobradura	Unidade	4	1.500,00
Pederneira	Unidade	56	1.406,25
Pedra de navalha	Unidade	4	1.218,75
Enxada	Unidade	1	1.125,00
Peixeira	Unidade	2	937,50
Patrona	Unidade	1	937,50
Taxinha	Cento	4	750,00
Bocal	Unidade	14	562,50
Vareta de espingarda	Unidade	1	375,00
Pedra lipis	Quarta	1	375,00
Fivelão	Par	1	375,00
Chupete	Unidade	1	93,75
			983.221,88

Observações:

(2). O produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referentes as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Os instrumentos como as ferramentas, arreios e armas também eram vendidos nesta loja. Dos produtos dessa categoria os **pregos** foram os mais procurados. Os gêneros eram o ripar, o caibrar, o caixar e o pau-a-pique. Era vendido à unidade, dúzia, quarterão, cento ou milheiro. Um cento de pregos ripares ou caixares custava \$375 réis, um dos pau-a-pique 1\$125 réis e um dos caibreres 1\$500 réis. Além de pregos eram vendidas as **taxinhas**. O único comprador desse item foi Antônio Coelho de Barros que levou quatorze centos por 3\$562,50 réis. O segundo produto mais vendido eram as **fechaduras**. Eram elas de caixa, gaveta, porta, mourisca, grandes e pequenas. A de caixa ou de gaveta valia \$562,50 réis, a de porta 1\$125 réis e uma mourisca \$937,50 réis. Silvestre da Costa Braga comprou seis fechaduras pequenas por 4\$875 réis.

As **armas** apesar de poucas unidades vendidas, nove unidades, possuíam um valor elevado. As indicações de venda eram de arma curta, comprida ou da Alemanha.

Seguindo esta linha de produtos, também foram vendidas **clavinas** e **pistolas**. João Fernandes de Oliveira comprou quatro armas compridas para o Capitão Brás Ferreira de Lemos do Serro do Frio por 51 mil réis ao todo. Manuel Mendes Monteiro adquiriu uma das duas clavinas da Alemanha que foram compradas neste período, por 12\$750 réis. Um par de pistolas variava entre nove mil a 15 mil réis. O Padre Antônio de Souza Lobo comprou um par por 13\$500 réis. O **polvorinho**, ou frasco em que o soldado leva a pólvora, era vendido por \$750 a 1\$125 réis. O vizinho Pedro da Silva Pedroso comprou um polvorinho de caçador por 1\$125 réis. Outro instrumento dessa temática foi a **patrona**, uma bolsa que serve para colocar os cartuchos. João de Queirós Monteiro comprou a única patrona de camurça por \$937,50 réis. Também era vendidos o **fecho**, a **pedra** e a **vareta da espingarda**. João de Abreu comprou um fecho por 2\$250 réis. Manuel Gonçalves de Carvalho uma pedra por \$46,88 réis. E, Jorge Pinto de Azevedo a única vareta por \$375 réis. Uma **espada** nova com punho de prata foi comprada por Manuel da Costa Reis por 8\$062,50 réis.

Três produtos não tiveram discriminado os seus valores. São eles a **navalha**, a **dragona** uma espécie de pala usada por militares em cada ombro e indicadora de seu posto, e o **alforge**, uma sacola de couro ou de outra matéria, dividida em duas algibeiras e em que se mete alguma provisão necessária para a jornada. Houve um registro de venda de dragona no nome de Quitéria da Conceição, que pediu duas, uma de prata e outra de ouro, na condição de empréstimo, mas, devolveu. E, Manuel Correia Espíndola levou um alforge que não possui valor especificado. O contratador Jorge Pinto de Azevedo comprou duas **bruacas** por 1\$875 réis, o único registro de venda desse produto. O **almocafre** é um instrumento usado para minerar. Esta ferramenta custava \$750 réis. Antônio Gonçalves da Silva comprou dois almocafres por 1\$500 réis. O **almofariz**, instrumento para moer ou pisar qualquer matéria, era vendido pelo custo de três mil réis. Uma **balança** poderia ser vendida aferida ou não, e era de quarta, de libra ou meia libra. José de Matos comprou uma balança de libra aferida com pesos miúdos por 5\$625 réis. Manuel Correia Espíndola uma balança de libra e outra de meia libra por 1\$900 réis cada. A **tara** é um termo de alfândega e pode ser medido em peso de caixa ou vaso que vem com mercancia para se pagar o tributo. João Francisco Rodrigues pagou 5\$255 réis por 38,875 libras de tara.

Os arreios e seus derivados eram vendidos na loja. O **freio de brida**, ou freio de rédea, era vendido pelo valor de 1\$500 réis. Um **bocal** foi adquirido por Manuel Tinoco por \$375 réis. O chicote de arame valia \$562,50 réis. Somente uma **sela** foi

comprada, esta pelo Padre Antônio de Souza Lobo, por 27 mil réis. O **fivelão** de aço que foi vendido, quem levou foi Francisco da Silva Neto pelo valor de \$375 réis. Algumas ferramentas também eram vendidas pelo comerciante anônimo. A Irmandade do Santíssimo comprou dois centos de **brochas** por \$281,25 ao todo. Foram vendidos **pincéis** de caiar e castor por 750 réis cada um. Sebastião da Silva Brandão levou dois **cabos** de prata por 4\$200 réis e José Alves de Mera pagou 12 mil réis pela única **caixa** de [moscovia] que foi vendida. A **catana**, segundo o nosso glossário, é um cutelo largo e curvo ao modo de foice e que tem o corte pela parte convexa. Jacinto Teixeira Braga comprou a única catana vendida por 2\$400 réis. Outra ferramenta era a **enxada**, também uma única foi comprada por Antônio Pinto de Távora por 1\$125 réis. Acompanhando as duas últimas ferramentas, o **machado** que foi vendido foi para Manuel Lopes Pacheco por 1\$500 réis. A **verruma**, uma ferramenta usada para fazer furos na madeira, obteve uma venda melhor. O carapina da Intendência comprou uma por \$187,50 réis.

A **pederneira** era pedra de ferir lume. Antônio Lopes Pacheco comprou 36 pederneiras por \$843,75 réis ao todo. Antônio Leite levou três **limas** surtidas por 1\$312,50 réis. Jerônimo Ribeiro do Vale comprou três **pedras de afiar** navalhas por \$843,75 réis. As **dobradiças** eram de porta ou janela. Manuel Pires de Carvalho comprou uma dobradiça de porta e outra de janela pelo custo de \$468,75 cada. Apenas quatro **dobraduras** foram compradas pelo Capitão Lourenço Dias Rosa por 1\$500 réis. João de Cerqueira adquiriu uma **trobeta** por 5\$625 réis. Duas **peixeiras** foram levadas por Manuel de Souza Lobo, e valiam \$937,50 réis. Para as **tesouras** encontramos algumas indicações, tinham tesouras inglesas, de cutilaria, de barbeiro, pequenas, de alfaiate e de escritório. A pequena custava \$187,50 réis. A tesoura de barbeiro, \$375 réis. Uma de cutilaria, a mais procurada, \$562,50 réis. José de Souza Brito comprou uma tesoura de alfaiate por 1\$125 réis. E, João de Abreu doze tesouras inglesas por 1\$875 réis. Nesta categoria, um último item a ser analisado é a **corda**. As medidas eram braça, peça e libra. Elas eram de espessura grossa, delgada ou fina. Francisco da Rocha Pereira comprou uma peça de corda delgada por três mil réis e Lourenço Ferreira Esteves 10 braças de corda grossa por \$937,50 réis.

2.7 - Outros

Tabela 7

Dados gerais para categoria outros.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Outros	Medida	Quantidade	Valor total
Aço	Dúzia	6	Não tem valor
Cera	Libra	96,25	74.953,13
Farinha(1)	Alqueire	35,25	58.500,00
Feitio	Unidade	33	56.625,00
Tabaco	Libra	16,25	48.000,00
Café	Libra	27,25	24.750,00
Açúcar(1)	Barril	2	22.125,00
Capim	Feixe	31	18.093,75
Milho(2)			14.250,00
Bacalhau	Carga	1	13.500,00
Chumbo	Libra	24	10.125,00
Retina de batata	Libra	10	7.500,00
Vela	Unidade	15	4.968,75
Azeite	Barril	1	3.750,00
Toucinho	Libra	20,5	3.468,75
Enxofre(1)	Libra	11,5	2.812,50
Queijo	Unidade	2	750,00
Vinho	Frasco	2	562,50
Arroz	Quarta	1	562,5
Verdete(2)			0,00
			365.296,88

Observações:

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

(2). Este produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referentes as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

A categoria outros foi definida para os produtos que não conseguimos inserir nas demais categorias, além de incluir os produtos considerados como molhados. A maioria desses produtos não era vendida em grande quantidade, eram sim, produtos que eventualmente foram vendidos nessa loja. Tomás de Gouveia Coutinho comprou um barril de **açúcar** por 11\$625 réis. Antônio Pinto de Távora foi o único cliente que comprou **arroz** nessa loja. Foi uma quarta pelo custo de \$562,50 réis. Gregório Correia de Barros levou um barril de **azeite de mamona** por 3\$750 réis e, Jorge Pinto de

Azevedo uma garrafa de **azeite** por 1\$546,88 réis além dos dois únicos frascos de **vinho** branco vendidos por \$562 réis. Outro produto molhado foi o **bacalhau**. Para este produto, José de Queirós Monteiro comprou uma carga pelo custo de 13\$500 réis. A medida do **café** era a libra e o Sr. José Reis comprou 20 libras de café por 18\$750 réis. A **farinha** que geralmente era vendida por alqueire, foi vendida em apenas um caso, o do Sr. Miguel Gomes Ferreira, em um surrão, por nove mil réis. Um alqueire de farinha valia 1\$125 réis. O **milho** era vendido na medida prato ou alqueire. Um alqueire deste produto valia 1\$500 réis e um prato \$70 réis. Encontramos a venda de dois **queijos** para Antônio Pinto de Távora por meia oitava de ouro.

O **capim** vendido nesta loja era para dar de alimento a animais que pareciam estar de passagem pela localidade. Vendido em feixe, O Doutor Florentino Soares da Fonseca, provavelmente estabelecido na região do Serro Frio, foi quem mais comprou capim, aproximadamente 20 feixes. Tomás Moreira pagou \$375 réis por um feixe de capim. O mesmo Doutor também comprou 16 libras de **toucinho** por 2\$625 réis. A medida da **cera** era a libra. As definições para este produto eram cera de libra, meia libra, quarta e lã. Aceneo Dantas Barbosa comprou 34 libras e meia de cera de quarta por 29\$109,38 réis. Uma libra de cera custava em média \$843.75 réis. Já a **vela** era vendida à unidade. Tinham velas de cera de quarta e de meia libra. O capitão José de São Boaventura comprou uma vela de cera de quarta por \$750 réis e uma outra com a mesma especificação por \$187,50 réis. Apenas José de Queirós Monteiro foi comprador de **retina de batata**, ele levou meia libra por 7\$500 réis. Antônio Coelho de Barros comprou uma libra de **chumbo** por \$281,25 réis e Lourenço Ferreira Esteves uma libra de **enxofre** por \$750 réis. Domingos Pinto Coelho comprou 46 onças de **verdete** por 2\$812,50 réis. Valentim Gomes Ribeiro comprou nove libras e meia de **tabaco** castelhano por 28\$500 réis.

O último caso a ser analisado nesta categoria, é o do **feitio**. Este não era um produto, mas uma prestação de serviço oferecido nesta loja. Em alguns casos o seu custo estava acompanhado do preço da matéria de que eram feitos os produtos. Eram cobrados feitos de botões, roupas, surtun, timão, calção, saia, abotoadura e véstia. A negra Quitéria pagou pelo feitio de três saias de seda 4\$500 réis e pelo feitio de uma dúzia de botões de requife, \$562,50 réis. João Lopes Ferreira pagou o feitio de uma abotoadura a José Mendes por 1\$875 réis. O feitio de um timão ou surtun valia \$375 réis.

2.8 - Especiarias

Tabela 8

Dados gerais para a categoria especiarias.

(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Especiarias	Medida	Quantidade	Valor total
Chocolate	Libra	39	17.250,00
Açafrão(2)			15.656,25
Bergamota	Vidro	16	9.562,50
Chá(1)	Folha	9	9.075,00
Pimenta(1)	Libra	15	8.343,75
Verônica	Unidade	13	6.937,50
Pedra hume			6.187,50
Pastilha	Vidro	200	5.250,00
Canela			4.500,00
Cravo(1)	Oitava	23,25	3.937,50
Cominho(1)	Libra	14	2.718,75
Tártaro	Sem identificação		1.500
Leite verginal	Vidro	8	1.312,50
Erva doce		****	562,50
Noz moscada	Unidade	1	375,00
Gomarábia	Quarta	3	187,50
Escovinha	Unidade	1	187,50
			93.543,75

Observações:

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

(2). Este produto apresentou variação na medida, não sendo possível a apresentação de dados exatos referente as quantidades.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

A categoria das especiarias foi estabelecida para identificar, geralmente condimentos, ervas ou essências, importados e que serviam como remédio, tempero ou alimentos não muito comuns. O **chocolate** foi vendido na medida libra que valia \$656,25 réis. O licenciado Manuel Soares Ferreira comprou quinze libras de chocolate por 8\$437,50 réis. O **açafrão** é uma raiz utilizada para dar cor ou pigmentação aos

alimentos, além de ser um condimento. As medidas para comprar esse condimento eram a mão, a oitava e a libra. Lourenço Ferreira Esteves pagou seis mil réis por uma mão de açafraão. O Padre Antônio de Souza Lobo comprou uma oitava e meia pelo custo de \$375 réis. O **cominho** é uma erva usada para condimentar os alimentos e duas medidas eram usadas para esta especiaria, a quarta e a libra. Antônio Ribeiro dos Santos levou uma quarta de cominhos por \$187,50 réis. Jerônimo Ribeiro do Vale uma libra por \$562,50 réis. A **pimenta** é usada para dar um sabor picante aos alimentos. Comprava-se pimenta nesta loja por libra ou quarta. Uma libra deste produto oscilava entre \$375 a \$1312,50 réis. Pantaleão da Costa Dantas comprou uma libra de pimenta por \$562,50 réis e José de Matos a mesma medida por \$1312,50 réis. Antônio Gonçalves da Silva foi o único cliente que comprou meia unidade de **noz moscada** por \$375 réis. A **canela** dá sabor a certos alimentos, como doces e tortas. As medidas usadas para medir a canela eram a oitava, a quarta, a onça e a libra. Antônio de Queiroz Monteiro levou meia libra de canela por \$500 réis. Antônio Coelho de Barros uma onça de canela por \$375 réis. O **cravo** é uma especiaria que se comprava em oitava, libra ou onça. Antônio Lopes Pacheco comprou 12 oitavas de cravo por \$125 réis.

A **erva doce** é geralmente usada como chá e Silvestre da Costa Bravo comprou oito libras dessa erva por \$500 réis. O **chá**, assim denominado nos registros, era vendido por folha. O Sr. Doutor Ouvidor Geral comprou uma folha de chá pelo preço de \$875 réis. Já Antônio de Queirós Monteiro a mesma quantidade por \$250 réis e Manuel Correia Espíndola por \$200 réis. João da Mota Lima comprou duas **escovinhas** pequenas por \$187,50 réis, único registro de venda desta erva. A **bergamota** é um gênero de pêra a qual se extrai uma essência de mesmo nome. Simão da Rocha Pereira adquiriu um vidro de bergamota por \$750 réis e João Álvares Linhares, sete vidros por \$937,50 réis ao todo. Francisco Pinheiro Caldas comprou 12 **verônicas** por \$937,50 réis. Segundo os dados do glossário, o cozimento desta erva cura os achaques do baço. A **gomarábia** é um licor que se tira do arbusto espinhoso chamado Acácia e a sua ação é muito adstringente, fortifica, veda hemorragias e fluxos de ventre. José dos Santos e Antônio Pinto de Távora compraram juntamente três quartas de gomarábia sem identificação de valores. A **pastilha** possui aroma, formato de pedacinhos chatos e arredondados. Apenas Silvestre da Costa Braga comprou quatro vidros de pastilha por \$250 réis. A **pedra hume**, um sal mineral, tem ação contra as chagas. Suas medidas eram a libra, quarta e onça. Domingos Pinto Coelho levou doze libras do produto por \$4.500 réis. Somente uma quarta de **pedra lipes**, também chamada

vitriolo azul, foi vendida para José de Matos por \$375 réis. O **leite virginal**, espécie de água para o rosto, foi comprada apenas por Teodósio dos Reis e Cunha, que levou dois vidros por 1\$312,50 réis.

2.9 – Artigos de Escritório.

Tabela 9
Dados gerais para artigos de escritório
(apresentados em ordem decrescente referente ao valor total em réis)

Artigo de escritório	Medida	Quantidade	Valor total
Papel(1)	Resma	73	177.937,50
Caparrosa(1)	Libra	24,75	36.890,63
Folha de papel			14.062,50
Livro	Unidade	12	13.875,00
Pau de lacre	Unidade	23	4.171,88
Pena de escrever	Unidade	12	3.000,00
Tinteiro	Unidade	16	1.406,25
Manual de missa	Unidade	1	562,50
Goma	Quarta	1	375
Baralho	Unidade	2	375,00
Costaneira	Unidade	2	365,00
			253.021,26

Observações:

(1). A medida que prevalece é a indicada, porém os valores são aproximados, pois aparecem outras medidas.

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência CC2018.

Nesta categoria, o produto mais vendido foi o **papel**. A medida usada para a venda do papel era a resma ou a mão. O papel era discriminado como papel fino ou simplesmente papel. Tanto o papel fino ou o papel eram vendidos sem variação de valores no que se diz respeito a essa discriminação registrada no borrador. No entanto, foi constatada uma diferença nos valores no que com relação as medidas, alcançados pela mão ou pela resma de papel. Talvez essa variação possa ser justificada pela qualidade do produto, mas isto é apenas um pressuposto, uma vez que os dados registrados no borrador não permitem uma avaliação mais precisa. Uma mão de papel era vendida por \$282,25 ou \$375 réis, e, uma resma por 3\$000, 3\$375 ou 3\$750 réis. Quem mais comprou este produto foi o Provedor da Real Fazenda, o Sr. Antônio

Coelho de Barros, num total de 71\$025 réis. Além de papel, foram comprados neste estabelecimento **livros** em branco e cadernos. Agostinho Pinheiro Caldas comprou um livro em branco comprido por 4\$500 réis. O Doutor Florentino Soares da Fonseca levou quatro **cadernos** de papel sem identificação do valor. Geraldo de Araújo Pereira comprou por três mil réis um caderno. Ainda analisando os **livros**, também foram vendidos livros temáticos, como os livros Santa Bárbara, Horas Portuguesas e manual de missa. Manuel Alves de Mesquita adquiriu um manual de missa e o livro de Santa Bárbara por \$562,50 réis. Manuel Correia de Sá, o livro Horas Portuguesas por \$937,50 réis. Tomáz de Gouveia Coutinho comprou um dos dois **baralhos de cartas** de jogar por \$375 réis, o outro, quem levou foi o Sr. João Fernandes de Oliveira.

A **folha de papel** também é um artigo de escritório. Antônio de Souza Lobo, o padre, foi o único comprador deste produto. Ele levou duas folhas de papel dourado pelo valor de \$187,50 réis. Dentro desse tema, também foi vendido a **costaneira**, uma folha de papel de qualidade inferior ou papel grosso e ordinário. Caetano José de Almeida quem comprou as duas costaneiras vendidas na loja. Ele pagou \$375 réis pelas duas. A **goma** é um humor viscoso que sai de algumas árvores e se endurece. Somente o capitão José de São Boaventura levou uma quarta de goma por \$375 réis. Um **pau de lacre** era vendido por \$187,50 réis. Caetano José de Almeida comprou quatro unidades por \$984,38 réis. Jerônimo de Paiva e Souza foi o único comprador de seis **penas de escrever** pelo valor de seis mil réis. Os **tinteiros** eram pequenos ou de chumbo. Antônio Carvalho dos Santos comprou um tinteiro pequeno por \$187,50 réis e o Doutor Francisco Xavier Ramos um tinteiro de chumbo por \$750 réis. Por último, a **caparrosa**, uma casta de sal mineral de propriedade metálica, usada como tinta de escrever. Era vendida em libra ou quarta. Silvestre da Costa Braga comprou duas libras de caparrosa por 22\$500 réis e José de São Boaventura meia quarta por \$140,63 réis.

2.10 – O Faturamento

Com o estudo de cada item separado por categoria, foi possível conhecer um pouco sobre o que poderia ser vendido no comércio de importação na colônia portuguesa. Após este relato, vamos apresentar uma tabela e um gráfico que contém os dados sobre o valor total de venda por categoria bem como a porcentagem de cada categoria em relação ao valor total vendido na loja. Vejamos esses dados.

Tabela 10

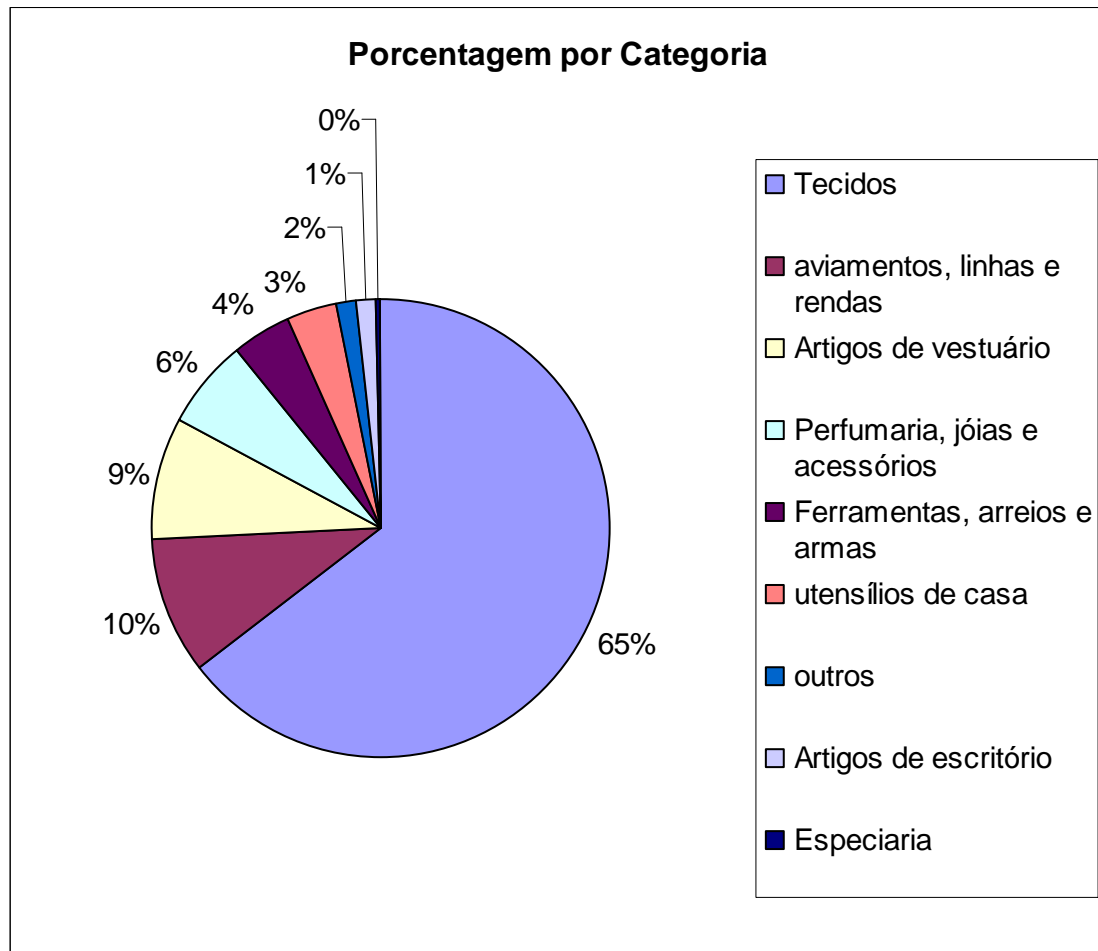
Valor total por categoria (Dados apresentados em ordem decrescente para os valores em réis)

Categoria	Valor total
Tecidos	14.576.183,07
Aviamentos, linhas e rendas	2.199.739,29
Artigos de vestuário	1.960.075,01
Perfumaria, jóias e acessórios	1.414.746,51
Ferramentas, arreios e armas	983.221,88
Utensílios de casa	782.588,14
Outros	365.296,88
Artigos de escritório	253.021,26
Especiaria	93.543,75
Soma total	22.628.415,79

Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência: 2018

Gráfico 1

Porcentagem total das vendas por categoria – 1737/1738



Fonte: APM/Coleção Casa dos Contos. Referência: 2018.

Algumas considerações podem ser postuladas com as informações apresentadas na tabela 10, no gráfico 1, e, sobretudo, com o estudo pontual para cada categoria. Nesse sentido, podemos dizer que havia uma complexa e diversificada procura dos artigos que eram vendidos nesta loja. Complexa porque identificamos vários produtos, que de certa forma eram específicos, adquiridos em pequenas quantidades por alguns clientes. Essa constatação permite indagar o que leva determinado cliente a consumir certo tipo de produto. Posto que a singularidade de tais produtos imprime a idéia de que havia uma necessidade ou predileção individual e peculiar para a aquisição dos mesmos. Além disso, os dados também demonstram que o estoque não estava restrito aos produtos secos, pois mesmo ocupando uma parcela pequena nos negócios da loja, havia a venda de molhados. Júnia Furtado nos informa

em *Homens de negócios* que a diferenciação entre os lojistas de secos e molhados não foi rígida.⁸⁰

Em contraponto à análise da forma como o grande comerciante Matias Crasto Porto, estudado por Furtado⁸¹, administrava os seus negócios sempre estabelecendo uma homogeneidade entre os estoques e tipos de loja, estão os registros dessa loja de comerciante anônimo. Em nível de importância dentro do universo mercantil das Minas setecentistas, ambas as atividades são claramente equiparáveis. O que as diferenciou foi exatamente a forma como cada comerciante agia ao organizar os setores e demandas que atendiam. Os negócios de Matias Crasto foram marcados por critérios de especialização dos estoques, ou melhor, cada loja era responsável por negociar determinados produtos. A loja que analisamos foi um estabelecimento de grande porte e comparável à atividade realizada por Matias Crasto, mas, ao contrário, reuniu todas as categorias e artigos em um único estabelecimento. Dentro dessa perspectiva, fica demonstrado também, que apesar de essa loja ter vendido artigos variados, ela possuía alguns setores que prevaleciam, como é o caso dos tecidos, que eram de longe os artigos mais negociados neste estabelecimento. Sobre isto, tanto nos negócios de Matias Crasto, quanto nos negócios do comerciante anônimo, os tecidos eram o principal artigo importado.

Talvez a complexidade apontada como uma consideração obtida com esta análise, resida no fato de que a maioria desses produtos que eram vendidos em pequena quantidade, simplesmente atendessem a gostos e predileções específicos do indivíduo que adquiriu o determinado produto. O historiador italiano Carlo Ginzburg, apresenta para a análise histórica, uma metodologia voltada para o estudo dos sinais que sempre são apresentados ao historiador no processo de produção do conhecimento histórico. Ele a denomina o “paradigma indiciário”. A utilização de um procedimento metodológico voltado para a investigação dos indícios torna-se viável e frutífera. Isto, porque apesar de a realidade histórica se mostrar opaca, é também possuidora de zonas privilegiadas. E, sobretudo a partir dessa perspectiva é que se deve realizar a apreensão do conhecimento histórico⁸². Nesse sentido, o objeto de análise histórica se encontra dentro de uma temporalidade e para apreendê-lo é necessário uma análise em função da sua

⁸⁰ FURTADO, Júnia Ferreira. op. cit. p. 242.

⁸¹ Ibid. p. 240-244.

⁸²GINZBURG, Carlo. “Sinais: raízes de um paradigma indiciário”. In: *Mitos, Emblemas, Sinais. Morfologia e História*. Trad. Frederico Carotti. SP: Cia das letras, 2001.

particularidade. Pois bem, por vezes deparamos com essas particularidades, e elas devem ser entendidas como reveladoras de cada sujeito histórico, enquanto possuidor de determinados valores, mas sempre dentro de um contexto espaço temporal de que fazem parte, neste caso, as Minas setecentistas. E, para o caso da análise por categorias sociais, ou melhor, para o entendimento do grupo dos nobres que nas Minas se fizeram nobres, seja pela capacidade de acumular riqueza, seja pela sua linhagem ou tradição.

2.11 - Os Artigos do Reino e os Valores de Mercado: um estudo comparativo das mercadorias à época.

Nos deteremos nesse subitem a avaliar o lugar ocupado pelos artigos importados dentro das possibilidades de consumo dos mineiros da primeira metade do século dezoito. Com essa análise, ainda que breve, buscamos apresentar o contexto em que estavam inseridos os valores desses artigos, bem como a sua relação com o consumo dos mineiros dentro de um quadro de consumo e demanda dos alimentos.

Beatriz Ricardina Magalhães em seu estudo dos inventários *post mortem* para meados do século XVIII em Vila Rica, constata uma certa variedade e intensidade no consumo dos produtos alimentícios assim como para a produção dos gêneros de primeira necessidade.⁸³ Um outro aspecto evidenciado por ela foi o consumo regular de alguns produtos na alimentação daquela população, assim como a introdução, mesmo que lenta, de novos produtos, e uma maior diversificação do uso de certos alimentos, como o peixe.⁸⁴

A região assinalada evidentemente contava com um numeroso contingente populacional a impulsionar o consumo e a demanda por gêneros básicos da dieta alimentar, propiciando a constituição de um mercado cada vez mais crescente. Todavia, mesmo com a sinalização do aumento populacional, a tendência do custo dos gêneros alimentícios para a população mineira era de estabilidade, na medida em que as unidades produtivas da região começavam a assumir um papel primordial dentro do mercado interno e do abastecimento da região.⁸⁵ Com base em um estudo detalhado dos valores do mercado interno da Capitania de Minas, Carrara apresenta resultados relevantes para a verificação do movimento dos preços e abastecimento ao longo do

⁸³ MAGALHÃES, Beatriz. p. 164.

⁸⁴ Ibid. p. 165.

⁸⁵ Para um estudo mais detalhado de como ocorreu o processo de conformação das unidades produtivas nas Minas, ver: ALMEIDA, Carla M. Carvalho. Op cit.

século dezoito. Assinalamos um excerto conclusivo da sua avaliação acerca desse movimento,

Os dados anteriormente levantados demonstram ou uma tendência de baixa, ou uma estabilidade a um nível baixo dos preços dos gêneros agrícolas e pecuários da Capitania de Minas, ao contrário da idéia até agora vogante da inflação na qual a Capitania estava imersa⁸⁶.

Nesse sentido, tanto os preços quanto a oferta dos alimentos alcançaram níveis mais estáveis. Ao discutir as possíveis causas de variações acentuadas nos valores dos gêneros, sobretudo dos produtos básicos da dieta dos mineiros, ou seja, o milho e o feijão, o autor demonstra que elas ocorriam em função da sazonalidade própria dos períodos de escassez e abundância dos grãos derivados de boas e más colheitas.⁸⁷ Diante do exposto, convém frisar que para um estudo comparativo dos padrões de consumo, contamos com um mercado em que os preços dos artigos tenderam à estabilização decorrente de uma demanda atendida de modo satisfatório.

Magalhães refere-se à emergente sociedade mineradora como um ambiente em que a moda e o luxo, expressos no vestuário, demarcavam a opção e o alto dispêndio que os seus componentes dedicavam à aquisição desses artigos que compunham um montante significativo na fortuna dos seus inventários. A autora tende a avaliar o comportamento da demanda e dos valores a partir de três categorias básicas de despesas: a alimentação, o vestuário e a habitação. Dentro desse quadro, nos informa que o vestuário foi uma categoria relevante na composição da fortuna dos inventários *post mortem*. Tal fato está de acordo com a idéia segundo a qual o vestuário assumiu papel fundamental de demarcação social nas Minas setecentistas. Precisar os valores dos artigos importados, sobretudo aqueles referentes ao vestuário, como roupas, acessórios, tecidos, rendas e aviamentos, e compará-los aos preços no mercado colonial torna-se fundamental para visualizar o quanto era exigido de cada indivíduo naquela sociedade para demarcar o seu lugar social.

Um estudo comparativo de valores dos tecidos foi realizado por Cláudia Mol em sua dissertação de mestrado⁸⁸. Merece destaque o trecho em que a autora compara o custo desses artigos através dos inventários que analisa, relativos à segunda metade do século dezoito,

⁸⁶ CARRARA, Ângelo Alves. Op cit. p. 108.

⁸⁷ Ibid. p. 94.

⁸⁸ MOL, Cláudia Cristina. “Sobre modas e modos: o vestuário na sociedade colonial”. In: *Mulheres forras: cotidiano e cultura material, 1757- 1800*. Belo Horizonte: UFMG, 2002.

Comparando o preço destes tecidos a outros bens listados nos inventários *post mortem*, vamos encontrar o preço do côvado, de azul ferrete, mesclado entre fino e Holandês, mais caro que um espreguiceiro coberto de couro cru, com pés torneados, cabeceira de madeira branca lisa, avaliado em 2\$400 réis. Pelo preço de um côvado de veludo foi avaliada uma mesa pequena com sua gaveta, fechadura sem chave, de madeira branca, com três palmos e meio de comprido e dois e meio de largo, no valor de 1\$200 réis. Uma caixa grande, por sua vez, com suas guarnições de madeira branca com fechadura e chave com quatro palmos e meio de comprido e dois palmos e meio de largo, avaliada em 3\$600 réis; o preço do côvado do azul ferrete inglês, foi avaliado a 4\$000 réis. Por sua vez, vinte e seis cabeças de porcos foram avaliadas pelo preço de 4\$400 réis, ou seja, o valor de um côvado de pano azul ferrete super fino inglês. O mesmo preço alcançado pelo baetão escarlate, ou seja 1\$550 réis, foi avaliado uma vitela castanha, um espreguiceiro de couro cru e um par de fivelas de prata com ligas de retrós que servem para apertar as meias.⁸⁹

Nesse estudo comparativo, os dados deixam vir à tona o custo assumido pelos tecidos e conseqüentemente o vestuário, com relação aos demais produtos que eram passíveis de serem inventariados para a composição das fortunas dos inventários. Almeida também percebe no seu estudo sobre a elite nas Minas, e especificamente para a Comarca de Vila Rica, que mesmo no contexto de crise da produção aurífera, as pessoas ali residentes continuaram a valorizar e a investir em objetos que garantissem o seu “bom tratamento”.⁹⁰ Embora a análise seja demonstrativa do papel do vestuário dentro do montante dos afortunados em seus inventários, esses valores ainda são delimitados, pois expressam o custo somente em função dos bens passíveis de serem arrolados em inventário *post mortem*.

Cabe agora avaliar esses artigos dentro dos quadros do mercado interno na região, sobretudo, os valores de consumo voltados para os gêneros que compunham a dieta alimentar dessa população. Na categoria outros da casa comercial que investigamos, encontramos alguns produtos alimentícios como a farinha, o milho, o toucinho, o azeite, o arroz e o açúcar, entre outros. Um alqueire de farinha foi vendido nesta casa comercial por 1\$125 réis, o mesmo valor de um côvado do tecido nobreza. O milho era vendido na medida prato ou alqueire. Um alqueire deste produto valia a metade de um côvado de veludo liso, ou seja, 1\$500 réis e um prato, \$070 réis. Uma quarta de arroz ou oito pratos foi vendido pelo custo de uma vara de linho, \$562,50 réis. Um barril de açúcar foi vendido por 11\$625 réis, mais barato que um par de brincos número dois. Um barril de azeite de mamona por 3\$750 réis e, uma garrafa de azeite por

⁸⁹ Ibid. p. 100.

⁹⁰ Cf.: ALMEIDA, Carla M. C. Op Cit. p. 186.

1\$546,88 réis. Outro produto molhado foi o bacalhau, para este produto, uma carga foi vendida pelo custo de 13\$500 réis. A medida do café era a libra e 20 libras de café valiam 18\$750 réis. Encontramos a venda de dois queijos por meia oitava de ouro.

Embora a nossa fonte apresente alguns dados, esbarramos na difícil avaliação de informarmos valores mais consistentes do mercado de gêneros alimentícios em Vila Rica para o período que estudamos, os anos de 1737 e 1738. Será prudente não tomar de maneira absoluta esses valores, posto que eles são apenas ilustrativos, pois o nível de incidência desses artigos era pouco freqüente. Além disto, só foi possível uma avaliação para o período em análise apenas do milho e da farinha, bem como para uma variedade maior dos mantimentos com uma data aproximada à da nossa análise, o ano de 1735, através de um estudo comparativo de dados para o Serro e Demarcação do Distrito Diamantino. Esses dados, respectivamente nas tabelas de preços do arraial do Tijuco e das posturas de preços no Serro, foram elaborados por Carrara e apresentados em seu doutorado.⁹¹ É com base nas informações fornecidas nestas tabelas que faremos um estudo comparativo dos valores dos artigos de luxo com o mercado de consumo de alimentos. Feito estas ressalvas, vamos ver o que nos revela os valores dos mantimentos.

Em 1737, um alqueire ou 36 pratos de farinha fora vendido no Arraial do Tijuco por 1\$500 réis e, um de milho por 1\$125.⁹² Esses gêneros alimentícios, além do feijão, cujos preços, infelizmente, não dispomos, eram as bases para a dieta dos moradores das Minas do período colonial. Através desses mantimentos se fazia os pratos típicos dos senhores e seus escravos, como o angu, a canjiquinha, o pirão, o feijão tropeiro e a feijoada.

De acordo com as posturas de preços do Serro, em 1735, uma libra de açúcar valia \$300 réis, valor inferior aos \$330 réis de um côvado de droguete, o tecido mais barato derivado do fio da seda. Pelo mesmo valor, podia-se adquirir uma medida de aguardente da terra. A medida de azeite de mamona teve seu valor avaliado em \$380 réis, o valor de uma dúzia de botões de seda. Uma libra de bacalhau era vendida a \$300 réis. Oitenta réis era o valor de 26 unidades de banana da terra ou 36 das de São Tomé. Bebidas do reino assim como o azeite foram avaliados a \$900 réis cada medida, praticamente o valor de um chapéu grosso ou pouco menos que uma vara de cassa ordinária. A carne de vaca ou o quarto de boi foi avaliado em 2\$700 réis o quarto, a

⁹¹ CARRARA, Ângelo Alves. Op cit. p. 101.

⁹² Ibid. Tabela 10 – preços do arraial do Tijuco, em réis por alqueire (1734-1744) p. 102.

carne em corte (40 libras), a 1\$200 réis e um quarto de vaca por 2\$100 réis. Tecidos nobres vendidos a côvado como o veludo ou à vara como a cambraia ou a Bretanha não foram adquiridos por menos de três mil réis.

Um prato de farinha de acordo com a postura de preços chegaria a valer \$60 réis. Para o fumo da terra e de São Paulo uma vara custava \$300 réis. O preço estabelecido para uma libra de manteiga do Reino foi \$340 réis e uma medida de melado \$300 réis. Doze onças de pão ou oito oitavas por \$80 réis. Os peixes vindos dos currais eram vendidos à libra por \$80 réis. Um queijo do reino foi avaliado a 1\$200 réis e uma libra \$80. O valor de uma libra de sabão da terra era de \$120 réis, enquanto uma libra de sabão do reino \$300 réis. O sal da terra também foi avaliado em um valor inferior ao do Reino, um prato por \$340 réis, enquanto o do Reino por \$600 réis. E para finalizar os valores dos mantimentos da postura do Serro, temos uma libra de toucinho por \$120 réis.

Incontestavelmente, os valores de mercado para os gêneros que compunham a dieta alimentar da população mineira, sejam de produtos da terra ou do reino, em sua grande maioria, estavam muito longe do valor dos tecidos mais suntuosos comprados pelos clientes da loja. De fato, uma comparação entre os preços desses produtos, salienta e reforça a idéia de que o gasto com artigos de vestuário e de luxo importados era uma forma de demarcar o lugar ocupado pelos grupos e indivíduos no espaço minerador, e conseqüentemente pesavam na composição das fortunas da época. Deste modo, a observação de todas essas informações, possibilita-nos averiguar que as despesas com os artigos de luxo, mesmo exigindo um custo exorbitante para esses indivíduos, eram exigências indispensáveis para sustentar símbolos necessários e certos para expressarem a nobreza e garantir a distinção entre afortunados e miseráveis.

CAPÍTULO III:

O CIRCUITO MERCANTIL E AS CASAS COMERCIAIS NAS MINAS SETECENTISTAS.

3.1 - A Disposição das Casas Comerciais na Comarca de Vila Rica: espaço físico e hierarquização.

O universo das casas comerciais durante o século XVIII tem sido objeto de atenção de diversos estudos que fazem avançar o conhecimento da realidade colonial das Minas. Neste capítulo, nos deteremos na reconstituição do espaço físico da atividade comercial de Vila Rica. Para isso, analisaremos as casas comerciais e a forma como eram dispostas neste espaço. Ao propor este tema para o presente capítulo e para melhor compreendermos o funcionamento da estrutura do espaço ocupado pela atividade mercantil, fizemos uso de uma fonte reveladora de elementos capazes de gerar um mapeamento das casas comerciais nos Distritos de Vila Rica para o ano de 1746: o livro de cobrança da capitação⁹³. Apesar da diferença de oito anos em relação ao borrador, e do dinamismo da atividade mercantil, acreditamos que o ano em que a lista de capitação foi feita participa da conjuntura de finais da década de 1730.

A historiadora Cláudia Chaves⁹⁴ ao apresentar os critérios por ela adotados para a diferenciação das casas comerciais, constatou que, ao contrário do que foi exposto inicialmente por Mafalda Zemella no que diz respeito à distinção das casas comerciais, de que as vendas comercializavam praticamente todos os artigos encontrados nas lojas e os gêneros molhados, e as lojas apenas as fazendas secas. Os aspectos de diferenciação eram decorrentes, sobretudo, no pequeno ou grande porte e nas localizações dos referidos estabelecimentos. Para essa perspectiva, a historiadora cita o trabalho realizado por Clotilde Andrade Paiva⁹⁵ e faz a seguinte observação:

Assim, ela demonstrará, ao contrário de Mafalda Zemella, que as vendas eram responsáveis pelo comércio de aguardente e de “molhados”, enquanto que a loja, de maior porte, comercializava aguardente, “secos”, “molhados”, remédios etc. Estas concentravam-se nas zonas urbanas, enquanto aquelas estavam dispersas pelas zonas urbana e rural⁹⁶.

⁹³ Este livro está sob a custódia do Arquivo Público Mineiro e faz parte da Coleção Casa dos Contos, sua referência é CC2027.

⁹⁴ CHAVES, Cláudia. *Perfeitos Negociantes*.

⁹⁵ PAIVA, Clotilde A. 1992. “Engenhos e casas de negócios na Minas oitocentista”. *VI Seminário sobre economia mineira*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG.

⁹⁶ CHAVES, Cláudia Maria das Graças. op. Cit.p. 61.

Sobre essa questão, Júnia Furtado também procura identificar as diferenças dos estabelecimentos comerciais. A autora constata que,

A maior diferenciação entre as lojas e as vendas parece ter sido pela magnitude e localização do estabelecimento comercial e nem tanto pelos estoques que vendia. As lojas eram estabelecimentos de maior porte, que exigiam capitais mais vultosos, geralmente estabelecidas no perímetro urbano, pertenciam à elite comercial, vendiam a retalho ou a grosso e faziam conexões com a área rural e o interior da Capitania⁹⁷.

A segregação das casas comerciais em função da magnitude, espaço físico e das condições de investimento financeiro tem sido o melhor quadro para a definição desses estabelecimentos. Através das informações colhidas com o estudo da loja de comerciante anônimo, ratificamos o exposto por Chaves e Furtado. Além de ser claramente definida como loja por seu proprietário, esse estabelecimento possuía características semelhantes ao que foi apresentado pelas autoras, como por exemplo, o grande porte, o caráter central da sua localização, as referências sobre a venda a retalho ou a grosso e a conexão com diversas localidades da capitania, além de ser um estabelecimento em que havia a venda de fazendas secas e molhadas.

Com a avaliação dos dados referentes às casas comerciais retirados do livro de capitação da Comarca de Vila Rica para o ano de 1746⁹⁸, nos deteremos no que poderia ter sido o circuito mercantil desse tipo de estabelecimento durante a primeira metade dos setecentos. O tributo da capitação foi um imposto cobrado durante o período de 1735 até 1750, e incidia não só sobre os mineradores, mas sobre todas as parcelas da população que exerciam algum tipo de atividade econômica. Acreditava-se que, “Uma das razões da Coroa para impor essa nova forma de taxação estava no fato de ser fundamentalmente mais justa do que o velho método dos quintos, pois seria aplicada a um raio muito maior de pessoas, e não apenas aos mineiros e faiscadores”.⁹⁹ Nesse livro, identificamos que a taxa recaía em nove categorias, quais sejam, forros; ofícios; boticas; corte; mascates; vendas; lojas grandes; lojas medianas; e por fim, lojas pequenas. A capitação foi cobrada em duas prestações, uma no primeiro semestre de 1746, e outra, no segundo semestre. Além das prestações havia o pagamento de multas para cada categoria.

⁹⁷ FURTADO, Júnia Ferreira. op. Cit. p. 241.

⁹⁸ CC 2027 APM.

⁹⁹ BOXER, Charles. Op. cit. p. 217.

O livro possui uma capa de couro, o seu tamanho aproximado é de 40 x 20 cm, possui 203 folhas numeradas e rubricadas com termo de encerramento feito em Lisboa em data de nove de novembro de 1744, e encontra-se em bom estado de conservação, apesar do comprometimento da leitura de alguns trechos ou páginas em virtude da escrita bem clara, devido à natureza da tinta e pelo fato de que em algum momento ter ficado em contato com água, o que apagou ainda mais essa escrita. Nos registros desse livro não estão expressos os valores e taxas da capitação que os contribuintes pagavam por este tributo. Todavia, esses valores foram descritos por Diogo de Vasconcelos, e demonstraremos neste momento: por cada loja grande, o seu proprietário pagava 24 oitavas de ouro, 16 oitavas por cada loja mediana, bem como por vendas administradas por negras escravas, já incluído nesta soma o valor referente à capitação (os negros e mulatos estavam isentos). Por fim, oito oitavas por cada loja pequena e por mascates.¹⁰⁰

Apesar de recair sobre todos setores dos quadros da economia mineira, a taxa assumiu um caráter injusto. Boxer também relata que a capitação tornou-se altamente impopular, pois incidia mais duramente sobre os pobres do que sobre os ricos. Para os donos de estabelecimentos comerciais e artesãos, por exemplo, a taxa era cobrada indiferentemente dos lucros de cada caso, e para além, a situação ficou ainda mais agravada pelo fato de que o sistema de comércio nas Minas estava fundamentado nos créditos em longo prazo. Já os fazendeiros e lavradores sofriam dupla taxação, uma vez que pagavam os dízimos sobre o que produziam e os quintos sobre seus escravos. Os escravos, estes deviam pagar a taxa a partir dos doze anos, sem distinção qualquer, o que era manifestamente injusto. Esse sistema, com o tempo, gerava o endividamento, e, conseqüentemente, trouxe danos à parcela menos abastada que era obrigada a contribuir, o que segundo Boxer, produziu efeitos desfavoráveis com os portos.¹⁰¹

Os dados registrados no livro exigiam um enquadramento preciso de cada categoria, bem como das identificações dos dados de cada cobrança. Com esse enquadramento da capitação por categorias, como lojas pequenas, medianas e grandes; e, a indicação das localidades e dos proprietários, os dados demonstram relevantes informações para o mapeamento do circuito mercantil e para a visualização do espaço econômico do comércio em Vila Rica. A seguir, apresentamos uma tabela contendo

¹⁰⁰ VASCONCELOS, Diogo Pereira Ribeiro de Vasconcelos. “Minas e quintos do ouro” [1801]. In: *Revista do Arquivo Público Mineiro*, vol. 6, 1901, pp. 855-965.

¹⁰¹ BOXER, Charles. Op. cit. p. 218.

informações extraídas desse livro de Capitação no que se refere a distribuição das lojas grandes, medianas e pequenas por Distrito. Vejamos o que ela nos informa.

Tabela 11

Lojas de Vila Rica por Distrito - 1746

Distrito	Loja Grande	Loja Mediana	Loja Pequena
Antônio Dias	0	16	5
Cachoeira	0	2	0
Carijós	0	0	3
Casa Branca	0	0	2
Congonhas	0	6	3
Itaverava	0	2	2
Itatiaia	0	2	0
Itaubira	0	2	0
Ouro Branco	0	1	0
Ouro Preto	8	17	1
Padre Faria	0	1	6
Paraopeba	0	0	2
Piçarrão	0	1	3
Redondo	0	1	0
São Bartolomeu	0	1	1
São Gonçalo do Monte	0	1	0
Soledade	0	1	0
Vira Saia	0	1	0
Total	8	55	28

Fonte: APM/ Coleção Casa dos Contos. Referência APM CC 2027.

A concentração das lojas grandes e medianas estava basicamente nos dois Distritos centrais desta Vila, o de Antônio Dias e o de Ouro Preto. As lojas discriminadas como grandes, encontravam-se reunidas naquela que seria a localização mais central de Vila Rica, o Distrito de Ouro Preto, também reconhecida por Distrito de Nossa Senhora do Pilar. Ao todo foram oito lojas de porte grande, todas pertencentes a homens. Aliás, nesse livro, para as três categorias de lojas não houve caso dos proprietários serem do sexo feminino. Encontramos três donos de loja grande nos registros de compra no crédito do borrador. São eles, Brás Gomes de Oliveira, Francisco Pereira Duarte e Manuel de Miranda Fraga. Entretanto, esses indivíduos não

estabeleceram qualquer tipo de ligação que pudessem identificá-los como comerciantes ou mesmo clientes comerciantes da loja que estudamos. O que estava registrado era apenas a compra de um polvorinho de cordão por Brás Gomes de Oliveira, um côvado de nobreza verde para Francisco Pereira Duarte, e, uma compra sem discriminação de valores, mas pequena, para Manuel de Miranda Fraga. Esses dados levam a crer que esses indivíduos mesmo estabelecidos em Vila Rica em 1737 não estavam inseridos na atividade mercantil como lojistas.

As lojas medianas foram os estabelecimentos de maior número, com 55 lojistas ao todo. Apesar de a grande maioria ainda estar situada nesses dois distritos da vila, 17 estabelecimentos em Ouro Preto e 16 em Antônio Dias, também eram encontrados em outros distritos dentro da própria vila e em localidades mais afastadas, como as sedes das freguesias que faziam parte da Comarca. João Dias Pereira era dono da única loja mediana no morro do Padre Faria. Ele comprou por crédito na loja do comerciante anônimo um par de meias de seda que custou 6\$000, um cordão de ouro com 45 oitavas de ouro por 67\$875, seis bacias de arame grandes a 6\$750 e dois almofarizes pelo valor de 6\$000. Como nos casos anteriores, este também não demonstra algum tipo de relação como lojista em 1737.

O vilarejo de Congonhas foi o distrito, dentre os que não estavam localizados na demarcação da vila de Vila Rica, que teve o maior número de lojas medianas, ao todo eram seis. Depois deste caso, os demais distritos apresentaram um número de duas lojas medianas como Cachoeira do Campo, Itaubira (atual Itabirito), Itaverava e Itatiaia, ou apenas um estabelecimento, como Ouro Branco, Paraopeba, Piçarrão, Redondo, São Bartolomeu, São Gonçalo do Monte, Soledade e Vira Saia.

Apesar de não identificarmos algum proprietário de loja mediana que tenha sido um cliente comerciante, ou mesmo pelas condições de desenvolvimento desta pesquisa, que não favoreceram uma busca dos inventários *post mortem* desses indivíduos. Propusemos-nos a analisar o cliente comerciante Jerônimo Ribeiro do Vale estabelecido em São Bartolomeu, como um possível caso a exemplificar a atividade mercantil de uma loja mediana, visto que todas as lojas de grande porte estavam concentradas na parte central de Vila Rica.

Jerônimo Ribeiro do Vale foi o terceiro cliente comerciante em valores de compra abastecido pela loja do comerciante anônimo. O valor total dos produtos adquiridos por ele foi de 698\$531,25. Os produtos mais procurados foram os tecidos, as roupas e os acessórios de vestuário. Desses produtos, destacamos 237 côvados de baeta

de cores, 110 varas de pano de linho, 115 varas de renda ordinária, 24 camisas de pano de linho, 11 das riscadas e sete de bertanha, 11 surtuns de baeta, duas dúzias de meias de Lisboa e uma de lenço de seda, 36 chapéus de homem e seis finos, além de linhas, tesouras, canivetes, espelhos, pentes e algumas variedades de tecidos em pequenas quantidades. Nesses registros, “uma saia de rossagrana com renda de prata que lhe dei para me vender por 30\$000”. Como se vê, a atividade mercantil de Jerônimo Ribeiro do Vale em São Bartolomeu era um negócio surtido, e ao que tudo indica, com uma demanda considerável.

As lojas pequenas, embora em número inferior as medianas, ainda mantiveram uma porcentagem de concentração maior dentro do perímetro urbano da Vila Rica. Foram computadas 28 lojas pequenas. São cinco estabelecimentos em Antônio Dias, um em Ouro Preto e seis no morro do Padre Faria. Três nos Carijós, Congonhas e Piçarrão. Duas em Paraopeba, Ibaverava e Casa Branca. Uma em São Bartolomeu. Nenhum lojista desta categoria foi identificado nos registros do borrador. Esse tipo de estabelecimento parece ter se concentrado nos morros e Distritos afastados do centro da Vila.

Ao todo, a comarca de Vila Rica no ano de 1746 teve 91 casas de comércio identificadas como lojas. Esse número nos permite conjecturar que o investimento no comércio fixo era uma atividade econômica em destaque e estava ao alcance daqueles indivíduos que possuíam condições econômicas para inserirem neste ramo. Certamente, o ingresso nessa atividade além de gerar lucros a estes investidores, favorecia a projeção social dos mesmos naquela sociedade. Para o mesmo período, dispomos de dados acerca do número de lojas e vendas do Arraial do Tijuco, colhidos da pesquisa do historiador Ângelo Alves Carrara e apresentados na tabela que segue adiante.

Tabela 12

Número de lojas do Arraial do Tijuco – 1737/1738

	Jan	fev	mar	abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	out	Nov	dez
1737	14	13	13	13	12	12	12	12	11	12	11	11
1738	7	10	10	11	11	12	12	12	9	10	9	9

Fonte: CARRARA, Angelo Alves. *Fontes quantitativas para a história de Minas Gerais no Setecentos*. Juiz de Fora: Clio Edições Eletrônicas, 2008, pp. 14-15.

Verificamos a partir desta tabela que o número de lojas do Arraial do Tijuco destoava consideravelmente do número de lojas para Vila Rica. O Tijuco contava com uma média anual aproximada de doze lojas para atender a demanda dos consumidores

daquele espaço físico, enquanto Vila Rica possuía 91 lojas. O número de lojas do Arraial do Tijuco em um período em que a extração diamantífera estava em plena ascensão, somente torna-se compreensível quando avaliados dentro do contexto político em que estava imerso o Distrito Diamantino. A Coroa adotava medidas políticas restritivas naquela região no intuito de conter o contrabando e a extração desenfreada dos diamantes. Dentro dessas medidas, estava um maior controle do número de casas comerciais naquele espaço, pois se acreditava que o ambiente desses estabelecimentos era propício ao contrabando.¹⁰² Nesse sentido, também ocorria a cobrança de uma taxa anual que deveria ser paga por cada loja, no valor de 50 oitavas de ouro e por cada venda, 30 oitavas.¹⁰³

No que diz respeito aos dados relativos às vendas no livro de capitação de 1746, de antemão informamos que são incompletos, pois, devido aos danos causados no livro, boa parte dos registros das vendas estão ilegíveis. A análise se deterá nos 65 proprietários das vendas que foram identificados, aproximadamente 50% dos proprietários de vendas registrados neste livro.

Tabela 13
Vendas em Vila Rica por Distrito - 1746

Distrito	Homens	Mulheres	Total geral de vendas por Distrito
Padre Faria	3	16	19
Ouro Preto	3	5	8
Água Limpa	2	3	5
Ouro Branco	1	3	4
Distritos ilegíveis	3	1	4
Antônio Dias	3	1	4
São Bartolomeu	0	3	3
Caquende	0	3	3
Casa Branca	1	1	2
Vila Rica	0	1	1
Três Cruzes	0	1	1
Sossuhi	0	1	1
Rua Nova	0	1	1

¹⁰² Cf.: BOXER, Charles. Op. Cit. pp. 227-246.

¹⁰³ Carrara, Ângelo Alves. “Desvendando a riqueza na terra dos diamantes”. In: *Revista do Arquivo Público Mineiro*. ano XLI (jul/dez. 2005). pp 40-59. p. 51.

Praça	0	1	1
Morro	0	1	1
José Correia	0	1	1
Congonhas	0	1	1
Carijós	0	1	1
Cachoeira	0	1	1
Bocaína	0	1	1
Boa Vista	1	0	1
Bação	0	1	1
Total	17	48	65

Fonte: APM/ Coleção Casa dos contos. Referência CC 2027.

Na análise dos donos das vendas que pagaram o tributo de capitação em 1746, sobressai o papel assumido pelas mulheres dentro desta atividade, pois 75% das vendas pertenciam ao sexo feminino. Esses dados apontam a mesma diferenciação acusada por Júnia Furtado na análise da capitação já em 1715. “Ao passo que os homens, brancos e livres eram a totalidade dos proprietários das lojas, as mulheres, negras e forras apareceram como proprietárias de 13,5% das vendas”.¹⁰⁴ Os dados, mesmo que parciais, corroboram com a idéia de que o comércio volante e o pequeno comércio fixo foi assumidamente, o setor em que as negras e forras eram os principais agentes. A grande maioria dessas mulheres eram “escravas de Tal”. Como Mariana de Manuel Correia da Costa no Distrito de Ouro Branco e Luzia de João de Souza Costa no Padre Faria. Apenas nove dessas mulheres eram forras e em três casos aparecia apenas o nome da proprietária, o que nos informa que a maioria eram escravas. Em São Bartolomeu, Josefa Dias de Oliveira era proprietária de uma venda, assim como Rita Dias, preta forra.

O Distrito de Padre Faria, localidade inserida dentro do perímetro da Vila, porém em um morro, foi o espaço em que mais esteve concentrado esse tipo de atividade, somando um total de 19 vendas, das quais, dezesseis pertenciam a mulheres e três aos homens. Duas dessas mulheres eram forras e o restante, escravas. Já para os homens, não houve indicação de condição social, apenas o nome, o que pode ser entendido que estes eram homens livres. Em Antônio Dias, Distrito da parte central de Vila Rica, foram registrados três homens e uma escrava atuando nessa atividade. Em Ouro Preto também encontramos um bom percentual de homens como vendeiros, foram

¹⁰⁴ FURTADO, Júnia F. op. cit. p. 242.

três dos oito proprietários de venda. A tentativa de fazer alguma colocação acerca dessa característica apontada com este dado é matéria muito delicada e de difícil avaliação. A constatação de proprietários de vendas do sexo masculino concentrados na parte central da vila, parece dever-se, sobretudo, pela capacidade de investimento desses indivíduos na diversificação da sua atividade mercantil. Esta perspectiva corrobora com a relação direta entre porte e localização física das casas mercantis. O que também explica a preponderante presença do sexo feminino atuando no comércio em áreas mais periféricas desta Vila. Sobre a fragilidade de uma investigação mais incisiva no estudo dos pequenos agentes mercantis, vale ressaltar a colocação de Furtado e Venâncio,

Acompanhar a trajetória de vida dessas pequenas comerciantes é algo bem mais complexo do que investigar a vida dos então denominados mercadores de grosso trato, pois as vendeiras e mulheres de tabuleiro deixaram menos documentos do que os magnatas coloniais. Muitas delas, como “Antônia de Tal”, não possuíam sobrenome, requisito básico para disporem de genealogia, ou mesmo, mais modestamente, para propiciarem ao historiador um indício que permitisse acompanhá-las ao longo do tempo¹⁰⁵.

Todavia, sobre este tema foi que tratou Flávio Puff em seu mestrado, que ao realizar um estudo comparativo dos pequenos agentes mercantis em Mariana e na freguesia de Camargos, dissertou sobre o perfil e disposição das mulheres negras e forras presentes na atividade mercantil. Segundo Puff,

Na base da atividade mercantil de pequena monta temos uma multidão de vendeiras, escravas ou forras, que em função de vários fatores econômicos e sociais eram condicionadas a essa posição. Os econômicos estão ligados aos poucos recursos que tinham para se manterem no débil mercado colonial, com reduzida circulação de numerário e crédito disseminado. Tal situação perpetuava a pobreza entre os membros desse grupo, e ao mesmo tempo, abria espaço para ascensão econômica para um seleto grupo de ex-cativos¹⁰⁶.

Cabe ressaltar que não pretendemos adentrar por essa temática. Limitamos ao estudo dos estabelecimentos e configuração do espaço mercantil com o intuito de demonstrar de que modo estava articulada a atividade mercantil em Vila Rica setecentista.

Tabela 14

¹⁰⁵ FURTADO, Júnia Ferreira & VENÂNCIO, Renato Pinto. Comerciantes, tratantes e mascates. In: PRIORE, Mary Del (org.). *Revisão do Paraíso: os brasileiros e o Estado nos 500 anos de história*. Rio de Janeiro, 2000, p. 104.

¹⁰⁶ PUFF, Flávio Rocha. *Os pequenos agentes mercantis em Minas Gerais no século XVIII: perfil, atuação e hierarquia (1716-1755)*. Juiz de Fora: UFJF, 2007. (dissertação de mestrado) p. 100.

Número de vendas no Arraial do Tijuco – 1737/1738

	Jan	fev	Mar	abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	out	No	Dez
1737	13	12	12	12	13	12	12	11	11	12	13	10
1738	11	15	14	14	13	13	13	11	10	9	9	9

Fonte: CARRARA, Angelo Alves. *Fontes quantitativas para a história de Minas Gerais no Setecentos*. Juiz de Fora: Clio Edições Eletrônicas, 2008, pp. 14-15.

O número de vendas exposto nessa tabela sobre o Arraial do Tijuco, novamente ratifica o mesmo quadro apresentado pelo número de lojas, e deve ser entendido como uma adoção de medidas restritivas as casas de comércio do Distrito Diamantino. Neste caso, também podemos entender que esses estabelecimentos se diferem ainda mais daqueles que eram vigentes em Vila Rica para esta categoria, posto que as vendas fossem numericamente superiores às lojas, o que não ocorreu no Tijuco. Também é possível inferir que no Arraial do Tijuco, dada a natureza dos documentos que foram extraídos esses dados¹⁰⁷, as vendas eram estabelecimentos fixos, e que, por conseguinte, não ocorria nesse espaço o reconhecimento da ação do comércio volante.

O que os números extraídos desse livro de capitação de 1746 revelam para um melhor entendimento de como estava articulado o espaço das lojas e vendas em Vila Rica? Primeiramente, devemos levar em consideração o rigor das autoridades em definir as categorias, bem como a precisão dos dados de cada uma, para a cobrança dessa taxa de Capitação. Desta característica, destacamos uma consideração, que diz respeito ao tipo de comércio realizado dentro de cada categoria. Tudo leva a crer que a principal diferença entre lojistas e vendeiros de fato não residia na especialização dos produtos, separados entre secos e molhados. Nesse sentido, o que os dados informam é que num âmbito geral, a regra para o espaço a ser ocupado por cada categoria de estabelecimento estava definida em conformidade com o seu porte, o que deve ser igualmente entendido como a capacidade de investimento e diversificação do proprietário. Nesse sentido, fica perceptível a hierarquia estabelecida na delimitação das áreas de concentração de cada atividade mercantil, em função do porte e magnitude de cada casa comercial.

Por sua vez, as lojas grandes, em unanimidade, estavam localizadas no Distrito central da Vila, Ouro Preto. Em seguida, estavam as lojas medianas, que também eram

¹⁰⁷ Os números de lojas e vendas do Arraial do Tijuco foram coletados dos livros de cobrança da dobra, uma taxa cobrada por cada loja e venda. Nesses registros, além do proprietário de cada estabelecimento, constava a localidade em que estava afixado. Cf.: Carrara, Angelo Alves. *Fontes quantitativas para a história de Minas Gerais no Setecentos*. Juiz de Fora: Clio Edições Eletrônicas, 2008.

localizadas no centro da Vila ou nos vilarejos que possuíam o desenvolvimento da atividade mineradora. Vale acrescentar que o maior número de lojas por categoria foram as medianas, ao todo foram 55 estabelecimentos. Embora em número bem menor de estabelecimentos, 28 lojas pequenas, parece ser pertinente considerar a lógica de que quanto menor o tamanho, mais periférica era a área de concentração desses estabelecimentos. Apenas uma loja pequena ficava no Distrito central de Ouro Preto. Sendo assim, a grande maioria desse tipo de estabelecimento estava concentrada em Distritos como o de Antônio Dias e de Padre Faria, mas não em regiões tão periféricas como as indicadas para as vendas.

Por último, vejamos o caso das vendas. Em número pequeno, quando localizadas na área central, os seus proprietários em maior percentual eram os homens. Entretanto, quando cabia às mulheres a responsabilidade de desenvolver esse tipo de atividade, a fonte nos revela que as vendas ocupavam as regiões periféricas da Vila, sobretudo os morros, o que demonstra ter sido o movimento comercial dessa atividade, em importância menor se comparadas com as lojas. Certamente a cobrança sobre esta categoria na taxa de capitação seria a forma que as autoridades encontraram para inserir no pagamento deste tributo, o comércio volante exercido pelas mulheres de tabuleiro.

Sob a perspectiva de configurar o espaço mercantil de Vila Rica, encontramos nas informações da taxa de Capitação para 1746 a possibilidade de visualizar as principais áreas de concentração da atividade mercantil. Para além, essa fonte tornou-se reveladora de cada categoria de estabelecimento comercial, bem como dos elementos para compreender a lógica de divisão desse sistema vigente nas Minas setecentistas. Embora alguns trabalhos oferecessem esse resultado para a nossa pesquisa - como os estudos supracitados nessa dissertação - o nosso objetivo com a apresentação desses dados foi sobressaltar para este estudo um mapeamento da forma mais precisa possível, da estrutura da atividade mercantil dentro do espaço físico de Vila Rica.

Seguindo o tema tratado neste capítulo, ou seja, o estudo do circuito e das casas mercantis, apresentamos uma abordagem acerca da loja assim como dos clientes comerciantes que foram abastecidos por ela.

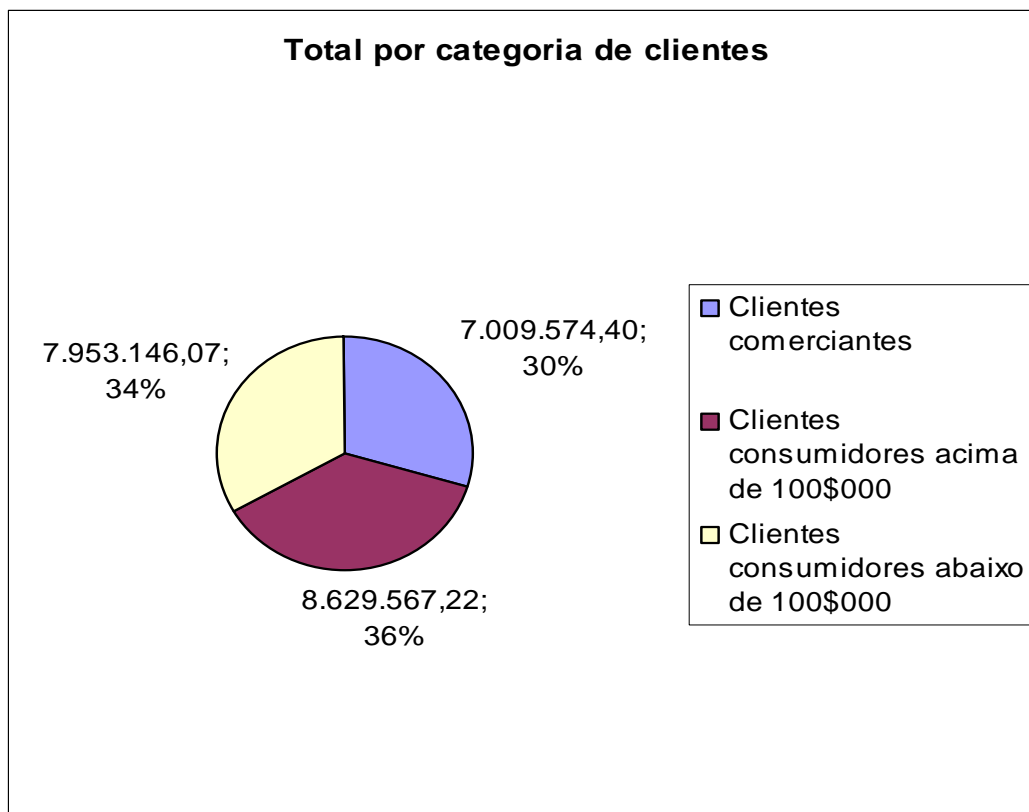
3.2 - Os Clientes Comerciantes

No decorrer dessa dissertação, os indícios extraídos dos registros do borrador, apresentaram características dessa loja que permitem defini-la dentro de um padrão de

magnitude e importância para a atividade mercantil das Minas setecentistas. E é exatamente em função dessa magnitude, que elaboramos um gráfico que demonstra em porcentagem de valores, como se dava o fluxo do estoque por categoria dos seus consumidores, a fim de que possamos compreender melhor como se dava o movimento mercantil dos produtos desta loja. Dividimos em três categorias os clientes dessa loja. Uma categoria representa a soma total dentro do seu faturamento dos clientes comerciantes, aqueles indivíduos que adquiriam os produtos por grosso para abastecerem a sua atividade mercantil. Uma outra categoria definida foi a dos clientes consumidores que possuíam valores totais de compras equiparáveis ao dos clientes comerciantes, mas que, diferentemente dos clientes comerciantes, adquiriam os produtos para algum fim próprio. Os clientes inseridos nessa parcela foram aqueles que atingiram um valor total nas compras acima de 100\$000. A última parcela refere-se aos clientes consumidores que definimos em um perfil comum em decorrência de um consumo menor. Nesta categoria estão os clientes que tiveram as somas de suas compras inferiores a 100\$000.

Gráfico 2

Valor total e porcentagem por categoria dos clientes – 1737-1738



Observação:

Para a categoria dos clientes comerciantes não está incluso o total de uma das maiores compras, efetuada por José do Santos Freire e Antônio Pinto de Távora, pois em seu registro não estão inclusos os valores das mercadorias levadas por eles. Sendo assim, é possível inferir que o valor total dessa categoria deve ser equiparado ao das outras categorias.

Fonte: APM/ Coleção Casa dos Contos. Referência CC 2018.

As cifras expostas no gráfico 2, retratam a nossa opção em trabalhar o fluxo de venda no crédito na loja de comerciante anônimo entre 1737-1738. Com efeito, por se tratar de um estabelecimento de grande porte, o processo de venda atendia um amplo raio de indivíduos. Em uma análise geral dos clientes, observamos que havia a possibilidade de enquadrá-los em categorias de modo a facilitar a avaliação desse processo de venda. Nesse sentido, fizemos a disposição desses clientes em categorias, assim como a apresentação dos valores e porcentagem de cada uma em referência ao valor total da venda por crédito.

Ao observarmos as informações por categoria, constatamos que a média em valores manteve um quadro equilibrado entre o valor total de uma para outra. Embora os dados tenham revelado valores bem próximos, a análise mais detida por categoria, revela que cada uma possuía suas particularidades. No caso da categoria dos clientes comerciantes, aqueles indivíduos que compravam por grosso para o abastecimento de seus negócios, a categoria apresentou o menor número de clientes, ao todo foram treze.

São eles os agentes responsáveis pelas compras mais elevadas por esta loja. Também havia aqueles clientes que eram apenas consumidores, mas que por algum motivo adquiriam produtos por grosso ou faziam uma compra que alcançou valores elevados, semelhante ao de alguns dos clientes comerciantes. Foram listados 40 clientes que possuíam dívidas acima de 100\$000. E por fim, a categoria dos clientes consumidores, que teve por parâmetro suas dívidas inferiores a 100\$000. Aparentemente, eles eram os clientes mais comuns desta loja, pois talvez estivessem integrados em um grupo representante dos consumidores que adquiriam os produtos com o fim único de atender aos gostos e predileções próprios. Nesta categoria, são cerca de 372 clientes. Após este breve relato sobre os dados gerais desse gráfico, faremos uma análise mais detida sobre os clientes comerciantes. O estudo das demais categorias será o foco do próximo capítulo.

Tabela 15**Lista dos clientes comerciantes da loja – 1737/1738**

Cientes Comerciantes	Valor Total
Manuel Correia Espíndola	1.886.330,63
Silvestre da Costa Braga	904.734,38
Jerônimo Ribeiro do Vale	698.531,25
João de Almeida e Caldas	480.562,50
Francisco Pinheiro Caldas	456.937,50
João de Abreu Guimarães	424.218,75
Francisco de Almeida Sande	420.187,50
Antônio Rodrigues Nogueira	388.453,13
Francisco Martins	380.431,25
Henrique José Leal	352.781,25
Henrique José Leal e João de Abreu	319.734,38
João de Abreu	283.171,88
José do Santos Freire e Antônio Pinto de Távora*	13.500,00
Total	7: 009.574,40

Observação:

* O valor total da dívida desses clientes não compreende o valor dos produtos que foram adquiridos por eles, pois, por algum motivo, não há nesses registros de compra os valores dos mesmos.

Fonte: APM/ Coleção Casa dos Contos. Referência 2018.

A amostra da tabela 12 demonstra a relevância que o abastecimento por grosso assumiu dentro do movimento mercantil dessa loja. Como mencionamos anteriormente, foram treze clientes comerciantes, e, treze registros de abastecimento de atividade mercantil. E, em dois casos houve uma compra em conjunto entre alguns desses clientes comerciantes. Para uma das compras em conjunto, a de José do Santos Freire e Antônio Pinto de Távora, os valores dos produtos não estão registrados. Sem dúvida, essa foi a segunda maior compra desse grupo e se devidamente registrada, nos informaria em valores que a categoria dos clientes comerciantes foi a que mais se destacou no fluxo da loja. Foram 96 itens arrolados em uma única compra no dia 31 de julho de 1737. Encontramos praticamente todas as categorias de produtos desta loja sendo adquiridos por eles, mas, a categoria dos tecidos, foi a que prevaleceu. Não há informação referente à procedência dos dois clientes.

O cliente mais importante desta loja neste período foi o Sr. Manuel Correia Espíndola, que era um comerciante e também não contou com a indicação de sua residência ou área de atuação. Para este cliente, os dados e valores estão devidamente registrados no borrador. O montante final de sua dívida foi de 1:886\$330,63, ou seja, nada menos do que quase dois contos de réis. As compras foram efetuadas nos dias primeiro e treze do mês de março de 1737, nove de abril, dois de maio e quatorze de agosto do mesmo ano. E por fim, em 1738, no dia dezesseis de janeiro e vinte e oito de março. De todas as compras, a do dia 16 de janeiro de 1738 foi a que ofereceu dados efetivos de sua identificação como um cliente comerciante, pois nesta, Manuel Correia Espíndola adquiriu a maioria dos produtos registrados em seu nome, em uma lista de 94 itens.

No intento de aprofundarmos a nossa análise acerca do tipo de abastecimento que era feito por esta loja a estes clientes comerciantes, vamos apresentar as compras realizadas por eles. A primeira a ser analisada é a do Sr. Manuel Correia Espíndola, um dos mais importantes representantes da sua categoria. Dos artigos mais figurados em sua compra encontramos os tecidos, que ao todo foram 41 itens. No segundo capítulo, demonstramos que a compra por grosso realizada por este agente mercantil mereceu uma atenção especial nesta loja, que se deveu pela magnitude de suas aquisições, visto que em vários casos os produtos tinham os seus valores inferiores em comparação à venda dos mesmos a retalho.

Vejamos o fluxo movimentado por este cliente comerciante. Os artigos que mais se destacaram neste caso foram os tecidos. Entre eles figuravam as sedas, os panos, baetas, veludos entre outros. Os mais vendidos para este cliente foram 588 côvados de baeta de cores, 118 varas de linho e 117 côvados de nobreza de cores. Para a aniagem, encontramos três varas e meia de aniagem, trinta de aniagem de fardo, 34 das de peça, além de 98 côvados de aniagem de Holanda. De brim foram trinta e cinco côvados e 54 de brim de cordão. 57 côvados de camelão meio largo e 24 de camelão estreito. Também uma variedade de panos, quais sejam, 64 côvados de pano entrefino, quinze do mesmo entrefino na cor azul ferrete, sete de pano fino, dezesseis de pano fino estreito, 29 côvados de pano azul fino, 22 côvados de pano fino estreito, sete do mesmo em cor verde mar, trinta de pano azul claro e 19 do escarlata. Os veludos tiveram uma demanda elevada, foram 51 côvados de veludo liso preto, 16 côvados do mesmo liso verde e cinco de veludo labrado. Além do veludo na cor preta, verificamos a procura de outros tecidos nessa cor, como os quatro côvados de lemiste, 26 de seda, 21 côvados de

chamalote e 25 de tafetá. Em peça foram compradas por Manuel Correia Espíndola, uma peça de esgução, uma de holanda e outra de holanda crua, três peças de bertanha estreita, duas peças de cambraia fina, quatro das largas, duas peças de cassa, e por fim, uma peça de 25 côvados de saeta. Na cor escarlate foram 39 côvados de durante e trinta e cinco de saeta. Para encerrar a categoria dos tecidos, ainda 30 côvados de espernegão azul, 16 côvados de crepe de baeta, e trinta de encerado.

Aviamentos, linhas e rendas estavam entre os produtos procurados por este agente. Nos registros estão arrolados duas bocetas de canotilho, cinco grosas de marcas, uma dúzia de bastões delgados, dois maços de linha de Guimarães, duas libras de retrós, 174 oitavas de galão de prata, 53 oitavas de fio de prata, duas peças de fita de cadarço, e uma de seda, 18 varas de renda da França larga e 49 varas de renda da França estreita, um maço de linhas de cor, sete oitavas de trolal e dez oitavas de retrós para uma abotoadura com o valor do feitio desta abotoadura a Lourenço Ferreira. Entre os artigos de vestuário encontramos seis pares de meias de seda preta, quatro de cores e duas de mulher, nove camisas de pano de linho, uma dúzia de buldries largos, 100 chapéus grossos, seis surtuns de baeta, dois pares de chinelão e um par de ligas. Os acessórios foram quatro abotoaduras de requife e duas de cabelo.

Para finalizar a avaliação dos artigos levados por Manuel Correia Espíndola restam discriminar, um milheiro de brochas, 1.700 pregos caibreres, quatro milheiros dos caixares, um milheiro de prego pau-a-pique. Um alforge de caçador, uma dúzia e meia de cordovão, uma pele de marroquim, seis [estiveiras] de ferro, quatro cobertores ingleses, uma balança de libra e outra de meia libra, dez chicotes de arame, uma folha de chá, três pares de pistola, duas dúzias de canivete, uma bacia de aguar a mão de estanho e duas peças de lenço de tabaco. Tomando os artigos fornecidos a este cliente comerciante como indícios do fluxo movimentado nesta casa, conjecturamos que tal loja assumiu um papel relevante para o abastecimento de outros agentes mercantis na região mineradora. De igual importância dentro do grupo dos clientes comerciantes identificamos a sociedade de José do Santos Freire e Antônio Pinto de Távora, que por ser bem próxima às quantidades e exigências desse comerciante, não faremos a descrição de seus produtos.

Ao lado deles encontramos o restante dos clientes que eram comerciantes, cuja procura dos produtos foi de igual solicitação: tecidos, aviamentos, rendas, vestuário, acessórios, enxovais, entre outros. Porém, a quantidade desses produtos é bem inferior, e, os valores de suas dívidas destoam em uma média de mais de 50%. O próximo da

lista foi Silvestre da Costa Braga, com uma dívida total de 904\$734,38. O número de itens arrolados em sua conta foi de 123. A diferença da compra desse comerciante para os anteriores residiu na quantidade desses produtos, o que não alterou a procura por praticamente todas as mercadorias oferecidas nesta loja. Embora grande parte desses itens serem vendidos em quantidades pequenas se comparados aos dos clientes anteriores, a categoria dos tecidos manteve um patamar relevante dentro das vendas. Foram vendidos a Silvestre da Costa Braga, 1.502 côvados de baeta azul celeste, ferrete e vermelha, de uma só vez, mais sessenta côvados vendidos em quantidades fracionadas de baeta azul e vermelha, 176 varas de linho, três peças de paniço, dezoito de bertanha, uma de aniagem com 98 varas, uma peça de cambraia fina, além de quantidades menores de tecidos como froco, aniagem, encerado, espernegão, pano berne, pano fino, pano ordinário, veludo, tafetá, bocaxim, nobreza, seda, galacê, cassa e durante. Além dos tecidos, foram registrados artigos de vestuário, acessórios, rendas, aviamentos, ferramentas e algumas especiarias. Água de flor, fita de veludo, ligas, camisas de linho, linha de cambraia e da França, abotoaduras, marcas, fechaduras, pregos, facas, tesouras, erva doce, pastilhas, chapéus do Porto, fios de Holanda e prata, botões de fio de ouro, entre outros. O mesmo ocorreu com Jerônimo Ribeiro do Vale, o morador em São Sebastião¹⁰⁸.

Para João de Almeida e Caldas, comerciante em Santa Bárbara, as suas compras acumularam uma dívida total de 480\$562,50. A metade desse valor refere-se aos 341 côvados de baeta de cores pelo custo de 255\$750,00. A maioria dos produtos adquiridos por ele foram os tecidos, que além da baeta, foram identificados o linho, a aniagem e o encerado. Também estavam arrolados nos registros de suas compras 116 varas de renda cheia, meias de Lisboa, dez chapéus grossos, papel, sabão, fechaduras, lenços de tabaco, retrós preto e fita.

Outro cliente comerciante foi o Sr. Francisco Pinheiro Caldas, morador em Pitangui, que no dia 31 de maio de 1737 adquiriu todos os produtos arrolados em seu nome. A demanda solicitada por este cliente foi mais diversificada em comparação à anterior. O que prevaleceu em sua compra, além dos tecidos foram os artigos de vestuário, como camisas pintadas, saias de camelão, ceroulas de pano cheio, calções de riscadilho, surtuns de baeta, chapéus grossos e de menino e meias da Itália. Entre os tecidos figuravam o pano, o paniço, a chita cheia, a cameloia de mescla, a baeta azul e

¹⁰⁸ A relação da compra efetivada por este cliente está registrada na primeira parte deste capítulo na págs.97 e 98.

vermelha, o pano azul, o lemiste, o durante, o encerado e a aniagem de fardo. O restante dos produtos eram referentes aos utensílios de casa, acessórios de vestuário e ferramentas. Dentre esses produtos estão fechaduras mouriscas, cadeados, facas flamengas, tesoura de barbeiro, lenços de tabaco, balança de quarta, caldeirinha de estanho, verônica, espelho de caixa, fivelas de sapato, trocal e abotoaduras de requife.

João de Abreu Guimarães com uma compra total de 424\$218,75 esteve neste estabelecimento comercial por quatro vezes. As duas visitas mais importantes foram feitas nos dias nove de maio e cinco de novembro de 1737. Depois, ele ainda compareceu nos dias primeiro de fevereiro e seis de março de 1738. Os produtos levados por este cliente comerciante foram ainda mais surtidos que os anteriores, embora prevalecessem os tecidos. Dentro da categoria dos tecidos temos: baetas azul, verde, verde mar, cor de periquito e preta, pano entrefino, saeta escarlate e preta, pano, tafetá carmesim, azul e verde, linho, bertanha, paniço, aniagem, bocaxim, brim e encerado. Os artigos de vestuário eram os chapéus finos, grossos e de rapaz, lenços de seda, camisas de mulher e de pano de linho, saias de serafina, ligas e meias de Lisboa. Tesourinhas inglesas, balança de meia libra e feixe de espingarda foram os itens relativos as ferramentas. Dentre as rendas e aviamentos estavam o retrós, a linha, a abotoadura de lã e a bordadura de prata. Outros produtos também arrolados em seu nome eram, papel, cobertor inglês, argola de ouro, pele de cordovão, cera de meia libra, lã, bacia de arame e toucinho. Um outro cliente comerciante, o Sr. Antônio Rodrigues Nogueira, realizou uma compra com características semelhantes às de João de Abreu Guimarães com um total de 388\$453,13.

Também o cliente comerciante Francisco de Almeida Sande devia 420\$187,50. Ele esteve na loja no dia 27 de setembro de 1737 e levou quase todos os produtos que adquiriu nesta casa comercial. Foram 260 côvados de baeta de cores, oito peças de bertanha, 93 varas de aniagem, cinqüenta côvados de droguete de Ambrósio, dezoito côvados e meio de chita fina, oito peças de paniço e quinze varas e meia de aniagem de fardo. O restante, uma resma de papel, duas libras de retrós torcido, duas dúzias de meia de Lisboa e uma das da Itália, duas véstias e calções de pano, doze camisas de pano de linho, seis lenços de tabaco e uma dúzia de lenços de seda, um maço de linhas de Guimarães, meia dúzia de espelhos pequenos e uma dúzia de barretes grossos. Ainda, no dia nove de outubro do mesmo ano ele levou sete côvados de nobreza azul.

Henrique José Leal era comerciante residente em Pitangui. De acordo com as indicações do borrador, em nove de novembro de 1737 e oito de março de 1738 este

senhor compareceu a esta casa comercial para adquirir os produtos de sua conta. Os produtos que ele levou eram tecidos como aniagem de fardo e peça, linho, saeta preta, cassa ordinária, tafetá azul e carmesim, bertanha, nobreza azul clara, pano, chita ordinária, camelão estreito, pano fino verde mar, baeta de cores e verde, encerado e veludo labrado cor de canela. Também havia lenços de seda, fita passada de ouro larga, renda fina estreita, meias de seda da França, retroses, chapéus grossos e finos, abotoaduras de requife, faca de mesa, pentes de tartaruga, camisa de mulher, cobertores ingleses e fechaduras. Em sua compra, prevaleceram os tecidos, e em pequenas quantidades, os artigos de vestuário e acessórios, o que demonstrou uma maior especificação da atividade mercantil que pretendeu com a compra destes artigos.

Em outra compra e desta vez em sociedade com João de Abreu, Henrique José Leal adquiriu outros artigos nesta loja. Em cinco de setembro de 1737 eles possivelmente levaram para Pitangui os tecidos como baeta de cores e preta, bertanha, paniços, seda de Roma, pano, linho, aniagem e encerado. Os artigos de vestuário eram as saias de estamemha e chita, surtuns de baeta, camisas de pano de linho e bertanha, calção de camurça, barretes de pizão e chapéus. Também houve a aquisição de especiarias como erva doce, cominho, canela, cravo e pimenta. O restante eram tesouras inglesas, feixe de espingarda, manual de missa, rendas e linhas.

Em 29 de março de 1737, o mesmo João de Abreu da sociedade com Henrique José Leal, adquiriu artigos para a sua atividade mercantil. Merece destaque em sua compra os artigos de vestuário, seguidas dos tecidos. Vejamos esses itens: um capote de meia roda de cameloia, meias de seda, duas véstias e calção, doze surtuns de baeta, duas saias de serafina, seis de chita, seis camisas de pano de linho, duas camisas de bertanha e três ceroulas, chapéus finos, do Porto e grossos. Os tecidos foram a baeta de cores, preta e cor de pessegueiro, a bertanha, o paniço, a estamemha, o linho e a aniagem. Além destes itens, ele levou uma balança de quarta, canela, óleo de jasmim, colheres e garfos, cobertores de Castela, fecho de espingarda, duas pistolas, copos, tesouras inglesas e fechaduras.

O último caso de cliente comerciante a ser avaliado é o do Sr. Francisco Martins, morador em Santa Bárbara que em 26 de março de 1738 levou para o Rio São Francisco uma compra no valor de 380\$431,25. Embora os produtos não diferissem dos comprados pelos comerciantes anteriores, percebemos que os tecidos e rendas eram mais suntuosos, posto que, verificamos a compra de veludo, seda da França e Roma, galacê, cambraia fina, camelão, pano fino e entrefino. As rendas foram da França, fitas,

bordadura de ouro e prata e galão de prata. Um chapéu bordado de prata e outro fino, além de outras bugiarias requintadas como fita passada de ouro, linha de cambraia, abotoaduras, franja de ouro e um barril de açúcar. Com efeito, embora em valor inferior aos seus pares, Francisco Martins foi o comerciante que tomou posse dos artigos mais caros dentro desse grupo.

Sendo assim, concluímos que a análise pontual de cada cliente comerciante identificado dentro do fluxo mercantil dessa casa comercial em Vila Rica, salienta a prática das lojas de grande porte em fazer o abastecimento de outros agentes tanto na área rural quanto no interior da Capitania, o que remonta a idéia das sólidas e intrincadas redes comerciais neste âmbito.

CAPÍTULO IV: O CONSUMO DOS MINEIROS: HÁBITOS E PREDILEÇÕES NA SOCIEDADE DO OURO.

Uma preocupação constante que norteou esse estudo foi a necessidade de perceber o nosso objeto como uma possibilidade de revelar alguns elementos da ação e representação da estrutura econômica, política e social dos moradores das Minas setecentistas. A primeira metade do século XVIII para a região das Minas - por se tratar do período em que as lavras auríferas e de diamantes haviam sido descobertas e cuja produção estava em ascensão - é considerado o momento de conformação dessa sociedade. Laura de Mello e Souza em trabalho recente apresentou um artigo em que aborda o modo como se procedeu a formação da sociedade na região mineradora.¹⁰⁹ A idéia central deste artigo postulou algumas avaliações sobre a ação do poder metropolitano nas Minas Gerais dos setecentos através de um estudo comparativo com São Paulo, uma vez que para esta autora, esses dois espaços apresentaram características concomitantes no processo de leitura e relativização da ordem metropolitana. Para ela,

A corrida do ouro mineiro foi a primeira das que se verificaram na época moderna, e apresentou as características próprias a movimentos do tipo: congregou elementos sociais variados, mas sobretudo os que, contando com perspectivas reduzidas nas terras de origem, dispunham-se a ganhar riqueza em pouco tempo. Dificilmente iria para as Minas aquela parte “bem morigerada” da sociedade¹¹⁰.

Sendo assim, a população responsável pela constituição da região mineradora influenciou diretamente na configuração dos princípios de estratificação social e na adaptação da reprodução do poder metropolitano neste ambiente. O que se apreende é que o processo de enobrecimento nas Minas pautava-se por valores que nem sempre estavam vinculados à nobreza tradicional, e sim, modelados de acordo com a capacidade de acumular riquezas e financiar títulos. Essa sociedade que se consolidava na região mineradora, de modo geral, adaptava o modelo metropolitano às especificidades e interesses locais. Segundo essa historiadora, “as grandes fortunas desse período parecem se dever, sobretudo ao comércio.”¹¹¹

¹⁰⁹ SOUZA, Laura de Mello. “Nobreza de sangue e nobreza de costume: idéias sobre a sociedade das Minas Gerais no século XVIII”. In: *O Sol e a Sombra*. Política e administração na América Portuguesa do século XVIII. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

¹¹⁰ Ibid. p. 154.

¹¹¹ Ibid. p. 167.

De acordo com Souza, as medidas adotadas pela Coroa Portuguesa e as normas para dar ordem a esta sociedade sofriam um processo de relativização naquele espaço, pois,

Tudo quanto disse mostra que era sociedade em movimento, transformando-se a cada dia, encurtando o tempo e subvertendo normas. Convenções e códigos estamentais perdiam ali qualquer sentido. Num mundo de linhagens e parentelas, aqueles homens eram seres soltos, desenraizados, sem memória, a quem a riqueza permitia inventarem um passado e um nome¹¹².

No que tange à estruturação da sociedade vigente nas Minas baseada na origem dos indivíduos ali estabelecidos. Bem como da capacidade desses indivíduos para gerar riquezas e dos vínculos que possuíam com a atividade mercantil, esta também foi uma questão colocada por Júnia Furtado¹¹³, e já tratada no primeiro capítulo dessa dissertação. Para ela, a hierarquização nas Minas, assumiu características bastante específicas, sobretudo pela necessidade de interação com a origem e os interesses que moviam a população que lá se estabelecia. Em maioria, esses indivíduos não eram provenientes da nobreza, e sim, de um modo geral originários de uma parcela desfavorecida e de pouco prestígio social. Eles se estabeleciam nas Minas em busca da acumulação de riquezas, a princípio com a atividade mineradora que por sua vez, se estendia para outras atividades econômicas, como o comércio. Era em função da acumulação de riquezas que grande parte desses indivíduos adquiria distinção social. Para Furtado, tal acumulação possibilitava a aquisição de títulos e o financiamento das instituições que por sua vez, eram mecanismos de diferenciação social.

Ao investigar o movimento da atividade comercial desta loja, tomando as mercadorias como indicadores de gostos e predileções e, para além, fazendo uma análise mais incidente desses artigos inseridos no perfil dos grupos e indivíduos revelados nesses dados, é pertinente afirmar que tais aspectos integram e fazem parte de um importante instrumento de leitura para a percepção e configuração do universo econômico e social das Minas setecentistas.

Deste modo, os parâmetros de demarcação hierárquica da sociedade das Minas setecentistas foram constituídos através de um processo de leitura e adaptação da hierarquia social vigente na sociedade portuguesa em fins de Antigo Regime. Essa hierarquia estava marcada pela capacidade dos grupos e indivíduos de exteriorizar o seu lugar ocupado dentro da sociedade através de indicativos de prestígio, poder e riqueza.

¹¹² Ibid. p. 159.

¹¹³ FURTADO, Júnia Ferreira. op. Cit. p. 41.

Para atingir tal empreitada, era imprescindível a estes indivíduos disporem de condições favoráveis à articulação das redes relacionais, o financiamento das instituições, os títulos, patentes militares, cargos públicos bem como dos elementos indicativos de requinte e pompa, gerados pelas suas condições econômicas. Dentro dos recursos econômicos favoráveis à indicação do lugar social ocupado pelos indivíduos de uma sociedade rigorosamente estruturada na hierarquização, estavam os artigos de luxo vindos do Reino. Tecidos, artigos de vestuário, acessórios e jóias eram elementos determinantes para a demarcação e o reconhecimento social desses indivíduos. Sílvia Hunold Lara justifica o processo de reconhecimento social através dos símbolos exteriorizados dentro da sociedade do universo colonial. Para ela,

Os estudiosos do tema já observaram que a linguagem dos trajes tornava visível, exibindo aos sentidos, a hierarquia social. Num mundo em que a maior parte das pessoas era analfabeta, ver era experiência das mais importantes: o poder e o prestígio deviam saltar aos olhos; a condição social inscrita no vestuário constituía uma linguagem que não permitia dúvidas, dada a força das alegorias¹¹⁴.

Todavia, a historiadora também alerta para uma questão muito própria da América portuguesa, ou seja, as condições favoráveis de equiparação simbólica entre os senhores e seus escravos. Essa relação de equiparação, apesar de permanente neste ambiente, certamente também foi causa de inconvenientes em uma sociedade amparada por formalidades advindas da natureza moral, religiosa e social.

Assim como as roupas, tecidos e adornos eram lidos como símbolos da presença ou ausência de riqueza e poder, como signos de comportamentos e costumes louváveis ou escandalosos, de domínio ou submissão, a cor da pele e outras marcas físicas foram incorporadas, na colônia portuguesa da América, à linguagem visual das hierarquias sociais¹¹⁵.

Nesta sociedade em conformação nas Minas setecentistas, em que medida funções simbólicas como os títulos, o financiamento das instituições, o vestuário e as formas de tratamento, eram tomadas como instrumento exclusivo de representação dos grupos e indivíduos da elite? De que era constituída a nobreza local? Alguns fatores nos fizeram repensar os elementos que eram exclusivos da sociedade de Antigo Regime em Portugal no espaço colonial da América portuguesa. Percebemos, como já foi colocada no início deste capítulo, a importância de levar em consideração o fato de que neste

¹¹⁴ LARA, Sílvia Hunold. “Sedas, panos e balangandãs: O traje de senhoras e escravas nas cidades do Rio de Janeiro e de Salvador (século XVIII)”. In: SILVA, Maria Beatriz Nizza (org.). *Brasil: colonização e escravidão*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000. pp. 177-191. p. 180.

¹¹⁵ *Ibid.* p. 183.

universo estava ocorrendo um processo de leitura e adaptação dos valores originários da metrópole. Era, sobretudo, por questões e por vias de ordem econômica dentro desse espaço, que os indivíduos enobreciam e adquiriam distinção social neste universo. Nesse sentido, o propósito desse capítulo foi perceber dentro das limitações ditadas por nossa fonte, os grupos e indivíduos daquela sociedade, assim como as mercadorias consumidas como indicadores das predileções particulares de cada um e ao mesmo tempo representativas daquele contexto espaço temporal.

No capítulo anterior analisamos uma das categorias dos clientes dessa loja, ou seja, o grupo dos clientes que eram comerciantes. As informações referentes a este grupo foram importantes para o conhecimento de como se dava o fluxo de abastecimento da atividade mercantil dentro do espaço rural e do interior da capitania. Neste momento, abordaremos o restante dos clientes, o grupo dos consumidores, aqueles indivíduos que faziam uso dos artigos desta loja para o consumo particular ou com alguma finalidade específica que não a atividade mercantil. Como a proposta desse capítulo será a sistematização dos consumidores, optamos por privilegiar alguns casos e não toda a rede de consumo, pois o cumprimento à risca assumiria um caráter bastante exaustivo e de certa forma desnecessário.

Beatriz Ricardina de Magalhães, por meio de um estudo detalhado dos inventários de *post mortem* da Comarca de Ouro Preto no período entre 1740 a 1770, analisou as transformações e os padrões da vida material da população instalada sobre o solo mais rico do mundo, à época.¹¹⁶ Uma característica destacada em seu estudo foi a sobreposição dos tecidos e artigos de vestuário, se comparados à alimentação e moradia, como bens indicadores de distinção e diferenciação daquela sociedade. Magalhães destaca que os tecidos importados são bens que pesam na fortuna dos inventários. Ainda em uma análise voltada para os tecidos, a autora também ressalta que para além da quantidade está a variedade e qualidade desses artigos na composição da riqueza desses indivíduos.

Na verdade não é a quantidade de tecidos encontrada que importa, mas sim a oferta de uma gama variadíssima, atendendo ao gosto mais requintado de qualquer sociedade européia contemporânea. Circulavam, pois, na capitania do ouro, todos os gêneros de tecidos produzidos então no mundo¹¹⁷.

¹¹⁶ MAGALHAES, Beatriz Ricardina. “A demanda do trivial; Vestuário, Alimentação e Habitação”. In: *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. Belo Horizonte: UFMG, n. 65, jul. 1987. p. 153.

¹¹⁷ *Ibid.* p. 175.

Como um de nossos objetivos é investigar os gostos e predileções dos clientes, além de perceber as concomitâncias destes em função dos grupos e do lugar social que representavam no universo social da Minas, vamos dar continuidade ao estudo dos produtos adquiridos pelos clientes, quando possível, a partir das referências que permitiam inserir esses consumidores em seus grupos. Ou seja, tomaremos como parâmetro de composição dos grupos as patentes, os títulos, os ofícios, o celibato e a condição social de escravo ou livre. Em alguns casos também foi possível identificar as localidades em que moravam os clientes. Apropriaremos do que fora defendido por Flávio Heinz sobre a perspectiva do estudo das elites, “de perceber o processo histórico nos quais elas se inserem, de perceber suas características sociais mais ou menos constantes”¹¹⁸. Nesse sentido, trata-se igualmente de conhecer os elementos mais característicos para cada grupo desse universo colonial das Minas setecentistas.

Para o nosso estudo, tomar como entendimento do grupo dos clientes definições como cargos e ocupações de cada um, não somente favoreceu as avaliações que aqui propusemos averiguar, mas também revelou dados para um debate bastante profícuo sobre o processo de verificação da nobreza local. Em um estudo sobre a nobreza colonial Maria Beatriz Nizza da Silva destaca:

A estratégia nobiliárquica dos coloniais consistiu em apostar em várias pedras do xadrez das mercês régias. Muitos procuravam aliar o foro de fidalgo da Casa Real ao hábito de uma das ordens militares, ou a um posto no oficialato das milícias, ou à familiatura do Santo Ofício. Cargos camarários reconheciam a nobreza das cidades e vilas e os vários ofícios da Fazenda ou Justiça não só asseguravam proventos aos seus proprietários como nobilitavam quem os ocupava¹¹⁹.

Com efeito, o enobrecimento na colônia é um tema que exige um acompanhamento mais atento para a trajetória individual desses indivíduos, bem como do modo que ocorreu o processo de aquisição de títulos dos mesmos. Sendo assim, nossa abordagem considerou que, as estratégias de nobilitação dos membros da elite colonial das Minas, e dos títulos por eles adquiridos, deveriam ser visualizados como elementos-chave no entendimento dessa sociedade. Embora o nosso estudo não esteja comprometido com o acompanhamento dessas trajetórias, entendemos que os artigos de luxo adquiridos nessa loja colaboraram significativamente no conjunto dos elementos e estratégias utilizadas pelos mesmos, pois produziam um efeito imediato na demarcação

¹¹⁸ HEINZ, Flávio Madureira. Op. cit. p. 9.

¹¹⁹ SILVA, Maria Beatriz Nizza da. *Ser nobre na colônia*. São Paulo: Ed. da Unesp, 2005. p. 10.

do lugar social ocupado nessa sociedade. Após estas ressalvas, vamos dar continuidade à nossa investigação sobre os clientes consumidores.

4.1 – Os clérigos

Iniciaremos nossa investigação averiguando os representantes do poder eclesiástico, representado aqui, pelo grupo dos padres. O Padre Antônio de Souza Lobo foi o segundo cliente consumidor em ordem de valores. Segundo os registros do borrador que estão em seu nome, praticamente todos os meses compareceu nesta casa comercial para adquirir os seus produtos. São muitos itens arrolados em seu nome, e todos em pequena quantidade. Dos artigos levados por ele, os tecidos foram os que mais se destacaram pela sua variedade de tipos e cores. Para o tecido baeta as cores eram a saragoça, a escura, a azul, azul clara, pinhão e vermelha para bolsas. Além desse tecido estavam arrolados em seu nome tecidos como o brim, brim de cordão, de Hamburgo, aniagem de fardo, de peça, lavada, bocaxim, droguete de Ambrósio, veludo liso nas cores preta, agemada e nácar, chamalote branco e verde, galacê preto, tafeté preto, vermelho, amarelo e carmesim, pano escuro pedrês, seda riscada, pano fino azul, pano fino escuro, saeta alvadia e escura, doze varas de linho, duas peças de bertanha da França, ruão preto, bolante amarelo, crepe rapado, encerado, uma peça de cambraia fina, holandesa, nove côvados de nobreza cor de ouro, rosa, cassa fina e uma peça de cambraeta cheia. Os tecidos eram variados e geralmente figuravam os mais caros. Quanto às cores, como se observa no relato acima, indiferente do tipo de tecido, a que prevaleceu foi a preta.

Rendas, aviamentos e linhas também tiveram variações. As fitas foram de muitas qualidades, entre elas estavam as de veludo, matiz número seis, fita de veludo e tela tudo com ouro e prata pelo custo de 7\$500, fita de prata amarela, de ouro larga, fitas de seda amarela e azul e fitas de poncol. Já os retroses eram de cores, preto, azeitona, alvadio, carmesim e azul. As linhas eram de cor, brancas e pretas, fina de Guimarães e da França. Também havia marcas, lâ, alfinetes de ferro, bastão delgado, trocal preto, fios de prata e ouro torcidos, botões de fio de prata, botões de batina, abotoadura de véstia escura, galão de ouro lavrado e por fim, rendas de prata e estreitas da França. Nesta categoria prevaleceram as linhas e os retroses na cor preta, além de quantidades significativas de galão de ouro. Ainda foram comprados por este padre, um surtum de baeta grande, um par de meias de seda, um lenço de seda, um par de ligas para o

mulatinho, um par de luvas roxas, estopinha, alfazema, um vidro de óleo de jasmim e outro de água da rainha, uma resma de papel, duas folhas de papel dourado, fivelas de sapato, cravo, açafão, um pincel de castor, um copo de vidro liso, sabão, uma bacia de arame pequena, duas libras de cera de quarta, um pau de lacre, uma sela por 27 mil réis, um par de esporas de sapato, uma faca flamenga, uma bacia de arame grande e outra pequena, seis covilhetes grandes, uma tesoura de cutilaria, pregos caixares e caibreres, um par de pistolas por 13\$500 e um chapéu fino número quatro. Todos esses produtos atingiram o valor total de 479\$578,13.

Neste sentido, interessa-nos dar continuidade a esta investigação inserindo os clientes em categorias. Em conformidade, vamos analisar o caso do reverendo padre morador em Santa Bárbara, Antônio Lopes Pacheco, que teve o montante total de sua dívida avaliado em 278\$671,88. Assim como o padre Antônio de Souza Lobo, ele adquiriu produtos variados e em quantidades pequenas. Das categorias dos produtos, a que mais se sobrepôs foi a dos tecidos. Foram 22 côvados de brim, uma peça de holanda, 39 côvados de baeta preta, 62 côvados de ruão preto, dezesseis de fumo, quarenta e oito de saeta preta, vinte varas de aniagem de peça, doze de bocaxim, cinco de baeta azul, oito varas de encerado e por fim, dezoito de holanda ordinária. Também neste caso percebemos uma procura por tecidos em tons escuros, embora a qualidade destes seja inferior à dos tecidos adquiridos pelo outro padre. Este reverendo além dos tecidos, adquiriu uma bacia grande e outra pequena, copos de vidro, facas flamengas, candeias de ferro, prato pequeno de mesa, pederneiras, pregos ripares, caixares, pau a pique e fechaduras mouriscas. Entre as especiarias estavam folha de açafão, cravo e canela. As fitas eram de tela e preta, já as linhas de cambraia e brancas. Também comprou uma grossa de botões de batina, novelo de algodão, trocal, retrós, marcas, meia preta, fivelas de sapato azulados, ligas, chapéu fino, um par de chinelas, um surtum de baeta, um chapéu fino, cobertor de Castela e um par de luvas.

A quantia total dos artigos comprados pelo Reverendo Padre Francisco Álvares Barbosa foi de 220\$218,75. Entre os tecidos, figuravam os mais valiosos, e ao todo foram doze côvados de tafetá rosado, seis de tafetá, um côvado e meio de pano berne, dois de veludo nácar, dezesseis côvados de veludo liso preto, dezoito côvados de veludo azul, um e meio de veludo verde, um côvado de baeta cor de ouro e 0,666 côvado de nobreza azul. Para ornar os tecidos, este padre levou onze varas de renda da França, 19 oitavas e meia de bordadura de prata, doze oitavas de fio de prata, uma vara e meia de fita de seda azul, uma abotoadura de casaca de freira, duas varas e meia de fita de prata

e uma de fita de prata estreita, seis varas de renda fina estreita e meia vara de fita adamascada. Também adquiriu uma pele de camurça, uma pluma carmesim e 84 oitavas de barbatana. Entre as peças de composição dos trajes, estavam um buldrie de seda e outro largo, além de um par de meias de mulher com quadrado de prata. Dos artigos que não estavam relacionados ao vestuário havia a compra de um par de pistolas para o Sr. Antônio Gonçalves Pedrosa vindas da Itaubira, um tacho com cinco libras e um freio de brida.

Antônio Correia de Faria (Reverendo Padre), comprou 102\$328,13 em artigos nesta casa comercial. As compras deste cliente resumiam basicamente em tecidos, aviamentos, linhas e artigos de vestuário. Foram contabilizados pano alvadio, barbarisco escuro, tafetá carmesim, verde, preto e azul, bocaxim, aniagem de fardo, brim, baeta coxonilha, azul clara, branca e vermelha, bertanha, linho, crepe, ruão, holanda crua, aniagem e garça, para a categoria dos tecidos. Dos artigos de vestuário havia camisas de pano de linho, meias de seda, meias de agulha preta, saia de camelão e um chapéu de rapaz. Os botões eram os falsos e os brancos de véstia, além de retrós, lã, linhas de cor e de Guimarães, fita número 40, trocal e retrós preto. Para os artigos que não se referiam ao vestuário, encontramos uma bacia pequena, candeia de ferro, pente de Bruges e freio de brida.

O Padre Miguel Gomes Ferreira, teve arrolado em seu nome, côvados de nobreza roxa, tafetá baeta e preta, bocaxim, baeta azul, linho fino, linho cheio e chamalote carmesim. Também estavam nos registros em seu nome, trocal, retrós, fita de tela larga, linhas de Guimarães, meias de pisão, espiguiha de ouro, pregos dourados, alfinetes, surtum de baeta, chapéu fino, papel, velas, cera de quarta e um surrão de farinha. Todos esses produtos foram avaliados em 68\$718,75 réis.

No dia primeiro de julho de 1737, o vigário desta matriz e reverendo padre Francisco de Almeida Silva, levou rendas de prata e retrós branco num total de 6\$093,75. Possivelmente a Matriz a que o relato anterior nos informa, através da Irmandade do Santíssimo, adquiriu 28\$640,63 réis em produtos nesta casa comercial. Para o moleque Miguel foram entregues dois côvados e meio de baeta azul ferrete e uma camisa de pano de linho. Já um pano azul para calção e um surtum de baeta destinavam ao mulatinho. Também houve o registro de um chapéu grosso ao mulato. Os tecidos adquiridos por esta Irmandade era aniagem lavada, saeta escarlata, pano entre fino azul, bocaxim, damasco carmesim e seda amarela. Dos artigos para ornar assim como os aviamentos estavam botões de metal, lã azul, retrós de cores e azul, abotoadura

de metal, linha de cor, alfinetes de feixe, brochas, galão de ouro e fitas de matiz. Além dos artigos para vestuário e tecidos havia pregos pau-a-pique para o sino e pregos caibreres.

\$562,50 réis foi o que pagou o frei Domingos em 23 de março de 1737 por um livro de horas portuguesas. E, por 1\$781 em seis de junho do mesmo ano, o padre Francisco Soares Homem levou baeta nas cores azul clara e amarela. Para finalizar a análise sobre o grupo dos clérigos, vejamos o que o reverendo padre Antonio de Almeida Vasconcelos, morador no Aredes levou. Num total de 26\$531,25 aos dezessete dias do mês de dezembro de 1737, esta autoridade religiosa adquiriu baeta de cores e rosa, surtum de baeta, aniagem de peça, meias de seda pretas e froco preto.

Desses relatos supracitados, conjecturamos que nessa sociedade, os representantes e autoridades do poder religioso, além de disporem financeiramente de condições muito favoráveis para a posse dos artigos de luxo, constituíam-se em um grupo que certamente primava e em excesso, por imprimir a condição social nos tecidos e artigos de vestuário, sempre com requinte e pompa.

4.2 – Patentes Militares e Cargos da Administração colonial.

Um outro grupo tão expressivo e importante nessa sociedade quanto o dos representantes do poder religioso foi o daqueles indivíduos que possuíam cargos públicos e patentes militares, ou seja, os agentes e autoridades responsáveis pela administração colonial. Ao todo identificamos 39 homens ocupando alguma função representativa determinada pelo poder metropolitano

Cabe-nos ressaltar ainda que esse grupo dos possuidores de cargos na administração colonial e os donos das patentes militares, teria sido o grupo dos clientes mais representativo acerca da elite mineradora dos setecentos. Sobretudo se tomarmos como base o padrão ideal de referência no processo de hierarquização social nessa sociedade. Posto que eram esses elementos os que mais teriam aceitação no processo de aquisição de títulos e prestígio social, além do que, tais funções por si não só significava proventos, mas enobrecimento aos seus ocupantes.

O primeiro caso a ser relatado será o do provedor da Real Fazenda Antônio Coelho de Barros, uma das ocupações mais importantes dentro deste universo. Ele fez uma compra elevada, no valor total de 439\$921,88. Esta importante figura da sociedade mineradora dos setecentos adquiriu os seus produtos em todos os meses do registro do

borrador, ou seja, de fevereiro de 1737 a agosto de 1738. Os tecidos, por sua vez, eram variados tanto em qualidades quanto em cores, embora, geralmente figurassem os mais luxuosos. São eles, três côvados de baeta branca, um de baeta preta, seis côvados de baeta cor de pessegueiro, dois côvados de baeta cor de rosa e dois da azul clara, onze de azul, seis côvados de baeta azul clara e ferrete, dois côvados de baeta verde, quatro côvados de baeta amarela, três e meio de baeta cor de cravo, quatorze varas de fustão comprados fora, seis varas de pano de linho fino, trinta e nove varas e meia de pano de linho, dezesseis côvados de gala preta por doze mil réis, dez côvados de seda ligeira, dezesseis de seda da França agemada por 28\$218, dois côvados de ruão preto e sete de ruão vermelho, duas varas de aniagem de peça, uma peça de cambraia fina, dois côvados de pano verde entre fino, dois de tafetá preto, dez varas de baeta de pregas, um côvado e meio de bocaxim, quatro varas e meia de holanda fina a retalho, três peças de paniço, duas varas e meia de cassa transparente, quatro varas de nastro vermelha, um côvado de pano fino apavonado por 4\$031, três varas de cassa ordinária, cinco côvados de pano de reguingo, meio côvado de veludo liso preto, um de veludo liso cor de fogo, 0,333 côvado de nobreza cor de rosa, dois côvados e meio de pano fino, dois côvados de pano entre fino cor de canela, oito côvados de chamalote carmesim, um e meio de pano berne, 1,250 côvado de chamalote azul claro e dois de chamalote cor de fogo. Como se vê no exemplo acima, não só a variedade de tecidos era enorme, como também as cores e possivelmente as estampas, o que nos informa estar uma das maiores autoridades das Minas em plena harmonia com os hábitos e com a moda da nobreza européia.

As linhas, rendas e aviamentos, ou seja, os artigos necessários para coser e ornar esses tecidos, sem dúvidas, eram os mais adequados para expressar e demarcar o seu lugar ocupado nesta sociedade. Foram fitas coloridas, como uma peça de fita vermelha, duas varas de fita verde, meia vara de fita de tela cor de rosa, uma vara e meia de fita de poncol cor de fogo, duas varas de fita cor de fogo, duas varas de fita de cadarço, cinco varas de fita vermelha e duas varas de fita de poncol preta. Para os retróses, ao todo foram oito oitavas e meia de retrós preto, duas oitavas de ouro, meia de retrós branco, seis oitavas e meia de retrós azul e cor de ouro, dezessete e meia de retrós azul ferrete, uma oitava de retrós verde e uma oitava de retrós vermelho. Dentre as linhas, duas meadas das de Guimarães, uma de linhas brancas e três meadas de linha de cores. Também estavam arroladas em seu nome sete varas de renda estreita da França e duas oitavas de renda de ouro estreita. Entre outros artigos para ornar estavam seis dúzias de marcas, sete oitavas de espiguiha de ouro, três oitavas de trocal preto, uma

meada de fio grande, uma oitava e meia de fio de ouro, cinco oitavas e meia de franja, seis novelos de algodão, três dúzias e meia de botões de cabelo, uma dúzia de botões de fio, três oitavas e meia de galão de ouro e mais setenta onças e meia do mesmo galão de ouro, uma meada de barbante, dez varas de entremeio cheio e duas varas e meia de entremeio.

Além dos tecidos, Antônio Coelho de Barros, exteriorizava o seu poder e prestígio social através dos artigos de vestuário e acessórios, pois adquiriu vários chapéus, como um chapéu fino número nove e um entre fino, um chapéu entre fino número cinco, um de menino grosso, um de rapaz ao mulatinho, um chapéu por um escrito ao seu moleque, um de Braga e outro de rapaz. As meias eram de seda brancas ou escuras. Também comprou duas camisas pintadas, um calção de aniagem, um surtum de baeta, uma água da rainha da Hungria, um pente de marfim, dois pentes de osso e dois atartarugados. Além dos tecidos e artigos de vestuário, outros produtos estavam discriminados no seu nome como uma bula, três escritos, quinze frascos de tinta, quatro libras de lacre, um milheiro de taxas, um copo de vidro, quatro peneiras de pregas, seiscentos pregos pequenos, oitocentos pregos ripares, duzentos pregos caixares, dois centos e meio de pregos pau a pique, quatro centos de taxinha, quatro quarteirões de penas, uma libra de chumbo, uma libra de pimenta, uma verruma, dois pratos fundos, duas tesouras de cutilaria, dois cadeados grandes, 8.750 libras de corda e oito braças de corda, dois frascos de vinho branco e uma onça de canela. Por último, vale ressaltar que Antônio Coelho de Barros foi o cliente que mais adquiriu papel, ao todo foram 71\$025 réis deste artigo.

O mestre de campo Manuel da Silva Rosa, também foi um dos personagens desta categoria que mais se destacou por sua compra que teve um valor total de 250\$593,75. Os tecidos foram os responsáveis pela maior parcela de mercadorias e valores dessa compra. Os registros nos informam que Manuel da Silva Rosa adquiriu 32 côvados de camelão largo nas cores cinza e canela, dois de baeta azul, oito côvados e meio de baeta cor de pinhão, um de baeta preta e dois de baeta verde mar, treze varas de aniagem de peça, vinte e quatro varas de aniagem lavada, duas de encerado, cinco côvados de brim de cordão, duas peças de paniço, seis côvados e meio de pano fino escarlata, trinta varas de linho, duas peças de bertanha, quatro côvados de seda ligeira e quatro de tafetá amarelo, dezoito côvados de veludo lavrado preto, dezesseis côvados de seda de Roma, dois côvados de tafetá carmesim, um de nobreza, dois côvados de brim de cordão e meio côvado de pano alvadio fino. Para ornar os tecidos e trajés ele

comprou rendas de ouro e larga, franjas, pelica branca, galão de prata, fitas de seda, de cadarço e fita amarela com prata. Além destes artigos foram arrolados retroses, tesoura de cutilaria, bacia de arame, chapéus pequenos grossos, pente de osso, resma de papel, botões brancos, cobertor inglês, pregos caixares e cera.

Importante figura do universo colonial foi o contratador João Fernandes de Oliveira, que neste período era um capitão-mor, e também foi um dos clientes desta loja. Foram 178\$875,00 réis em artigos, com registros de compra em praticamente todos os meses. Os tecidos arrolados em seu nome foram duas peças de paniço, 1,333 côvado de tafetá carmesim e 6,750 côvados de tafetá preto, vinte e oito côvados e meio de baeta preta, quatro e meio de ruão preto, um e meio do vermelho, 0,333 côvado de bocaxim, vinte e um côvados de crepe baeta, doze de crepe rapado, uma peça de froco preto, três varas de encerado, duas e meia de aniagem e meia vara de aniagem de Prados. Duas dúzias e meia de botões brancos, cinco pares de botões pretos, seis dúzias de botões brancos grandes, uma dúzia de botões brancos para véstia, uma oitava de retrós cor de ouro, uma oitava de retrós preto e uma de trocal da mesma cor, quatorze meadas de linhas pequenas e brancas, uma meada de linha de Guimarães, uma oitava e meia de retrós preto, duas varas de fita preta e 211 oitavas e meia de galão de ouro totalizam as rendas, linhas e aviamentos levados por este cliente. Sobre os artigos de vestuário adquiridos em seu nome estava um par de meias de agulha preta, um par de ligas pretas e um chapéu fino bordado de prata. Além destes artigos havia um baralho de cartas, uma fechadura de gaveta, duas fechaduras mouriscas, uma fechadura grande e quatro armas compridas para o capitão Brás Ferreira de Lemos do Serro do Frio.

Sócio do Sr. João Fernandes de Oliveira no contrato dos diamantes, e figura de igual importância neste espaço, foi o contratador Jorge Pinto de Azevedo. Ele também foi um cliente desta casa comercial e adquiriu 25\$265,63 réis em mercadorias que indicam predileções bastante peculiares de sua pessoa. Levou duas peças de paniço fino para as cortinas do Santíssimo, linha de Guimarães, um buldrie, um chapéu de menino, um par de meias brancas de Lisboa, três varas de fita de cadarço, um par de luvas e um par de chinelas com conserto de sapatos, um queijo, uma garrafa cheia de azeite, chumbo e pólvora, vela de cera de quarta, chicote de arame, caldeirinha de estanho, vareta de espingarda, dezesseis libras de peixe e um par de bruacas.

O capitão Francisco da Silva Neto adquiriu produtos em pequenas quantidades, mas que obtiveram uma soma elevada em valor atingindo a cifra de 153 mil réis. Os tecidos eram a baeta nas cores vermelha, cana, cores e baeta coxonilha, pano escarlata e

verde, linho, chamalote carmesim, gros de Tour cor de chumbo, nobreza nácar, bocaxim, aniagem e holanda crua. Os artigos de vestuário eram as meias de seda e ligas, um capote de camelo cinza de toda roda e uma véstia junto de um calção com seu feito. Alguns cheiros foram o óleo de jasmim, os sabonetes e a alfazema. Também figuravam uma variedade de produtos como papel fino, fechadura mourisca, dobradiças, cera, retroses de cores, cobertor de Castela e Inglês, pincel de caiar, pratos de estanho, covilhete de estanho, fita de bispo, alfinetes, abotoadura de requife para véstia, trocal, linhas, fivelão de aço, fivelas de ligas, pimenta, colheres de metal, bocetas de faca e tesouras de escritório.

O tenente Manuel Pedroso Ferreira comprou 136\$546,88 em produtos desta casa. Encontramos arrolados em seu nome tecidos nobres como o gros de Tour nas cores azeitona, preta, canela e vermelha, galacê de ouro e carmesim, cambraia transparente e nobreza. Além destes tecidos, havia outros como chamalote nácar, holandesa, bocaxim, baeta de pregas e holanda crua. Os aviamentos tomados por este cliente eram as linhas brancas, fios de ouro, retrós cor de canela e vermelho, abotoadura, trocal cor de azeitona, botões de ouro, linha de cor, fita preta e bastão delgado. O resto dos produtos foram meias de seda cor de fogo, óleo de jasmim, ferro de engomar, peneiras e pregos pau-a-pique.

Luís da Silva, escrivão na Vila do Carmo, em nove de fevereiro de 1737 levou 9,750 côvados de galacê cor de rosa, 13,750 côvados de galacê azul claro e um côvado de baeta azul. Retornou a esta casa em seis de dezembro do mesmo ano e comprou mais 17,750 côvados de galacê rosa e três de gala preta que totalizaram 131\$390,63 e que expressaram as possibilidades financeiras desse senhor em adquirir um dos tecidos mais caros desta casa.

O tenente coronel Manuel da Fonseca Pereira, no dia 25 de janeiro de 1738, adquiriu 104\$015,63 nesta loja em 27 côvados de veludo preto lavrado, seis côvados de tafetá preto, seis dúzias de abotoaduras de seda, cinco oitavas de retrós preto, uma toalha sem guardanapos e uma peça de bertanha largas. Também com pouca variedade em artigos, embora tenha alcançado o elevado valor de 95\$343,75, o capitão Manuel Fernandes de Araújo no dia 27 de setembro de 1737 comprou 64 côvados de baeta e 63 varas de linho.

92\$484,38 foi o montante total da dívida de Filipe de Gouveia, meirinho dos ausentes, em produtos adquiridos nesta loja. Entre estes estavam arrolados tecidos como a nobreza cor de fogo, pano fino, chamalote nácar, bocaxim, holanda crua, aniagem de

peça, baeta azul, brim e camurça. Figuravam também em seu nome um chapéu fino número sete e outro fino castor, retroses, linhas de Guimarães, ligas, luvas brancas, fio de ouro e prata torcidos, chicote de cordovão de cabeleira e galão de prata e ouro.

Outro capitão-mor, o Sr. Manuel Rodrigues de Abreu, levou 76\$171,88 réis em pano entre fino pedrês, saeta vermelha, bocaxim, aniagem lavada, seda da França, tafetá azul, baeta azul e cor de rato, lemiste preto, brim, chita larga, chapéus fino castor, pequeno, grosso e de rapaz, fitas, óleo de jasmim, lã, retrós, linhas, marcas, um capote de camelão, abotoadura de seda, ligas e capim.

O doutor ouvidor Fernando Leite Lobo adquiriu dezessete côvados e meio de veludo cor de canela, quinze de nobreza azul, sete oitavas de retrós, dois côvados de bocaxim e um par de luvas num valor total de 71\$531,25.

Mais um tenente coronel que também fazia parte integrante da clientela dessa loja era o Sr. Manuel Ferreira Pinto. Este senhor adquiriu um corte de pano fino alvadio, um côvado de nobreza nácar, três côvados de baeta azul ferrete e um buldrie de seda que somados deram 70\$781,25.

O capitão-mor José de São Boaventura comprou produtos que somaram 68\$062,50. Desses produtos estavam tecidos como baeta nas cores azul celeste, ferrete, bocaxim, nobreza azul clara e nácar, cambraia, ruão encarnado e preto, gala, seda de Roma e tafetá preto. Também figuravam retroses, trocal, linhas, gala, galão de prata, chapéu fino, pente de Bruges, algodão, barbante, canela, cadeado grande, vela de cera de quarta, caparrosa, goma e pregos.

Outro capitão-mor era o Sr. Antônio de Araújo Mascarenhas com uma dívida de 64\$781,25 nesta loja. Este capitão comprou damasco carmesim, nobreza cor de gaivo, chamalote carmesim, aniagem, corda fina, limas pequenas, lacre, franja carmesim para uma colcha, chumbo e um caldeirão com cinco libras de cobre.

Domingos Teixeira Vilela também capitão, comprou 64\$171,88 réis em artigos. Os tecidos eram o pano entre fino, saeta azul e escarlata, baeta verde mar, vermelha, azul e avinhada, aniagem, bocaxim e pano fino azul claro. Um chapéu fino castor, outro de rapaz, galão de prata, lã escura, retrós escuro e canela, marcas, surtum de baeta, pentes de tartarugas finos, prato de estanho de meia cozinha, polvorinho de caçador, patrona de camurça, fechaduras, pregos ripares, tesoura de barbeiro e óleo de cabeleira.

O alferes Manuel Fernandes Carneiro foi um cliente que adquiriu 63\$234,38 réis em tecidos, aviamentos, fios, rendas e acessórios para o vestuário, os quais

primavam pelo luxo e ostentação dos trajes. Esses artigos foram gros de Tours, baeta cor de laranja e nobreza azul, galão arrendado e de prata, retrós branco, linha de Guimarães, bordadura, pluma carmesim, fitas de poncol e fitas verde com prata e adamascadas.

O capitão Lourenço Dias Rosa comprou tecidos como o lemiste, a aniagem de fardo, o durante preto, a baeta de pregas, o panil, a rossagrana preta e o chamalote nas cores carmesim e azul claro. Também adquiriu pregos caibrares, ripares, óleo de jasmim, meias na cor preta, abotoaduras de cabelo, linhas de cor e da França, peneiras, dobraduras, botões de seda, fita de poncol encarnada, dobradiças, fechadura mourisca e um tapete de marca grande. Esses artigos somaram 62\$578,13.

Em dois de dezembro de 1737, o sargento-mor Francisco Leite de Brito comprou fechadura de caixa, papel, bocaxim, aniagem de peça, surtum de baeta, veludo preto e liga da mesma cor na quantia de 61\$593,75.

Os registros de venda no nome do tenente Manuel Martins Viana informam que este cliente primava por artigos que imprimissem a demarcação de seu lugar dentro daquela sociedade e somam um valor total de 61\$125,00. Ele adquiriu tecidos finos como a cassa, a bertanha larga, o pano fino azul claro e veludo carmesim. Também havia outros artigos de igual relevância como rendas da França, fitas de matiz, abotoadura de cabelo de véstia e galão de prata, além de fechaduras mouriscas e corda.

Capitão-mor, Estevão de Sousa Sandoval, teve como valor total de compra 59\$531,25 réis em artigos de luxo como o tecido ruão encarnado, a nobreza azul, o bocaxim, baetas de pregas, brim de cordão, aniagem de peça, veludo verde e tafetá branco. Também levou penas, fitas da moda e de poncol, abotoadura de fio de prata, fio de prata, ligas, retrós, linhas, chapéu fino número oito e galão de prata. Já o capitão Roberto de Herédia, teve sua compra com valor total de 58\$781,25. Esta soma deveu-se pelos artigos como tecidos, nas suas variedades, baeta com cores laranja, coxonilha, vermelha, cravo e cinza, tafetá carmesim, pano fino alvadio e nobreza cor de ouro. Também foram adquiridos artigos de vestuário como um capote de camelão de toda roda e um chapéu fino, além de papel, retrós, fita de seda vermelha e abotoadura de véstia.

O alferes José Soares da Costa comprou tecidos suntuosos como veludo liso, cambraia transparente e cassa. Também esteve registrada em seu nome, aniagem de fardo, meias de seda carmesim, bordadura de ouro, peneiras, boceta de cabeleira grande,

francelim de prata, linha de cambraia, lenços de seda e espelho de caixa totalizando a soma de 54\$468,75.

Luís José Ferreira foi um coronel nas Minas setecentistas e um cliente que comprou no crédito nesta loja. Os produtos que ele adquiriu totalizaram 50\$718,75, quais sejam, aniagem de fardo, rossagrana atabacada, baeta vermelha, linho, bertanha e pano representando a categoria dos tecidos. Mas este cliente também levou folha de chá, galão de prata, retrós, linhas, chapéu grosso e uma véstia e calção de pano.

Outro tenente foi Luís de Souza Castro, com uma dívida no valor total de 50\$296,88 réis em saeta alvadia, bocaxim, linho, chamalote rosa, baeta azul, abotoadura de requife para véstia, trocal, retrós, linha de cor e brancas, meia subida na cor preta, um capote de camelão escuro, papel e fita de poncol.

O capitão Manuel Antônio dos Camargos comprou a prazo seda preta, nobreza preta e fogo, bocaxim, aniagem, gros de Tours chumbo, trocal e retrós na cor preta além de linhas, que custaram 41\$812,50.

Os registros de venda a prazo do alferes Antônio Dias da Costa, em grande maioria não expressaram os valores dos artigos, o que nos permite informar apenas um total parcial de 34\$500 dos itens arrolados. São tecidos como pano ordinário pedrês, serafina vermelha, aniagem de peça e fardo, bocaxim, baeta escura, bombarina alvadia, fumo preto e tafetá azul. Além destes tecidos, foram artigos comprados por ele um bastão delgado, corda, água da rainha, lã e retrós azul, marcas, linhas de cor, fios de prata torcidos, faca flamenga, meias de agulha, fitas de matiz e uma folhinha do ano.

Certamente, de alguma forma, o sargento-mor Lourenço Pereira de Miranda também atuou nos quadros da economia colonial dentro da atividade mineradora, pois adquiriu almocafres, uma ferramenta de uso na atividade mineradora. Além de almocafres, também comprou côvados de holandesa, bocaxim, Holanda crua e seda preta, abotoaduras de seda para véstia, retrós e trocal, ligas, pregos caibreres e pau-a-pique totalizando 30\$656,25 réis.

O escrivão das execuções na Vila do Carmo, Domingos de Souza, comprou fiado no dia oito de abril de 1737, um retalho de galacê escuro e três resmas de papel fino que custaram nove mil réis.

No dia três de abril de 1737, o alferes Cristóvão Ferreira da Silva, adquiriu artigos de vestuário no valor total de 35\$075,00. Ele levou côvados de pano fino nas cores verde mar e chumbo, nobreza carmesim, linho, saeta escarlata, bocaxim, aniagem,

bem como abotoaduras de requife para véstia, retrós e trocal. Já um outro alferes, o Sr. João Dinis, certamente pagou por um cordão de ouro 19\$968,75 réis.

O tenente de cavalos Domingos Pereira Seabra levou um freio de brida, linho, pano fino alvadio, meias de seda preta e um tapete por 21\$937,50 réis. E o meirinho Domingos Lourenço Borralho, comprou um chapéu fino, uma tesoura de cutilaria e uma resma de paniço fino que custaram ao todo 7\$500.

Aos doze dias do mês de julho de 1737, o doutor ouvidor geral de Vila Rica, que não teve seu nome registrado, comprou uma folha de chá pelo custo de 1\$875 réis. Também em valores e quantidades menores, dentro do período registrado neste livro de contas correntes, outros personagens das Minas setecentistas, com títulos e patentes, serão investigados nesse momento. Este foi o caso do capitão José Ribeiro Guimarães que por 13\$500 levou oitocentos pregos caibrares. Já o sargento-mor Lourenço Sampaio levou 1,250 côvado de baeta cor de enxofre por 1\$171,88. Outro sargento-mor, Antônio Pereira Ramalho, teve um registro de 1\$500 réis que certamente pagou por uma vara de cambraia fina que buscou nesta loja. Nesse mesmo padrão, o alferes José de Souza Porto, por uma toalha grande sem guardanapos e um par de luvas, certamente pagou 2\$812,50. O último caso foi do ilustre coronel Matias Barbosa que por uma resma de papel no dia dezoito de novembro de 1737 teve um registro de venda a crédito no valor de 3\$187,50.

4.3 – Negros e forros

Um caso tão interessante quanto o do provedor da Real Fazenda Antônio Coelho de Barros, e além, revelador, foi o da negra Quitéria da Conceição que teve uma dívida no valor de 289\$593,75 em artigos de luxo. Trata-se de registros que permitem colocar em um nível de igualdade indivíduos que dentro da ordem social desse universo estavam inseridos em estratos sociais opostos e extremos. Ou seja, um, ocupante de um dos cargos mais importantes nas Minas, e o outro, uma mulher negra que possivelmente teria vivido em algum momento de sua vida em condição de escrava. Ela esteve praticamente todos os meses nesta loja para adquirir seus produtos, o que significa ser moradora nas proximidades de Vila Rica. São muitas variedades de itens arrolados em seu nome. Para os tecidos temos uma peça de paniço, dois côvados de baeta verde escura, dois côvados de baeta azul celeste, dois côvados de baeta azul clara, sete côvados de baeta preta, quatro varas de cassa transparente, 0,333 côvado de cambraia

fina, dois côvados de lemiste preto subido, duas peças de cambraia da Índia, uma peça de cambraia, 0,250 côvados de cambraia fina, 14,333 côvados de atalaia da índia riscada com ouro, mais vinte e um côvados da mesma atalaia, três côvados de espernegão azul e 1,333 de espernegão carmesim, uma oitava e meia de galacê de prata estreito, uma vara de morim branco da Índia, dezoito côvados de veludo preto e três e meio de veludo nácar. Certamente, os tecidos adquiridos pela negra Quitéria, foram os mais caros e luxuosos, com uma preferência pelos provenientes da Índia, os mais valiosos. Agora vejamos as rendas, aviamentos e ornamentos. São eles, seis oitavas de retrós e trocal preto, uma abotoadura de seda de véstia, 34,750 varas de renda ordinária, quatro varas de renda cheia larga, dezoito botões de camisa, trinta varas de renda, dez varas de entre meio, uma vara de fita de tela, uma oitava de retrós azul, duas varas de fita de matiz, uma oitava e meia de retrós azul ferrete, uma meada de linhas brancas, uma oitava e meia de retrós cor de ouro, uma oitava de retrós preto, 53 oitavas de bordadura de ouro, uma oitava e meia de fio de prata torcido, meia de retrós carmesim, meia de retrós cor de fogo, uma oitava e meia de fio de prata liso, uma e meia de retrós preto, duas oitavas de fio de ouro, três de fio de ouro liso, uma meada de linhas, meia vara de bigode cor de rosa. Os artigos de vestuário arrolados em seu nome foram vinte peças de roupa da Índia, além do feitio de três saias de seda, feitio de dois coletes de galacê, feitio de uma saia de chita e outra de baeta preta, feitio ao seregueiro de nove botões de requife, feitio de uma dúzia de botões de requife de ouro. O restante, um vidro de água da Rainha, duas oitavas de cravo, uma vela de cera, 325 pregos pau-a-pique, quatrocentos pregos caixares, 800 pregos ripares, duas fechaduras mouriscas, um lenço de escominha, dois pratos grandes fundos da Índia, um lenço de seda, três chicotes de arame, duas dragonas, uma de ouro e a outra de prata, dois tupes de ouro e prata espadim (foram devolvidas essas duas jóias).

Um outro registro tão revelador quanto o da Negra Quitéria era o da mulata Sebastiana Arcângela de Jesus que teve sua dívida avaliada em um total geral de 138\$890,63. No dia dez de abril de 1737 esta cliente levou quatorze côvados de gros de Tours agemado, mais 1,333 do mesmo tecido pela sua negra, quatorze côvados de gros de Tours cor de rosa, um côvado e meio de baeta cor de laranja, cinco côvados de veludo liso, cinco oitavas e meia de renda de prata, duas varas e meia de fita de poncol agemado e três oitavas de retrós agemado. No dia quatro de maio do mesmo ano, foram cinco côvados e meio de galacê de prata verde, quatro côvados e meio de galacê azul e

um côvado de galacê agemado, um dos tecidos mais caros oferecidos por esta casa comercial.

A mulata Inês Sebastiana também foi uma cliente que primava por artigos de vestuário que ostentassem o luxo nas Minas. Nesse sentido, ela comprou nesta casa de comércio três côvados de gros de Tours agemado, dois de tafetá azul, meio de veludo carmesim, duas peças de chita fina da Índia, duas peças de cambraia fina, uma vara e meia de cambraia e outra de paniço, dois lenços de escumilha bordados de seda, um lenço bordado de ouro, duas velas de meia libra e um covilhete de estanho que foram avaliados em 55\$078,13.

44\$343,75 foi o valor total da compra que está registrado no nome da negra Joana Ramos. Os tecidos adquiridos por ela foram veludo preto, baeta verde escura, pano entre fino canela, durante azul, brim de cordão, aniagem de fardo e bocaxim, além de retrós preto, linha, lã, feitio de duas fardas, abotoadura de fio falso, bacia de arame e uma camisa de mulher.

A preta forra Inês de Sousa comprou veludo nácar, espernegão azul, cambraia transparente, seda da França e meias de seda de mulher com valor total de 44\$109,38. No dia nove de março de 1737 a negra Brazida levou uma bacia de arame, uma tesoura inglesa e uma boceta de tabaco pequena por 10\$125,00. Francisco Gomes, preto forro barbeiro nesta casa e morador em Antônio Dias, comprou baeta amarela e guardanapos com uso num total de 2\$906,25. A preta Josefa Maria da Encarnação levou no dia treze de junho de 1737 um côvado e meio de baeta vermelha que custou 1\$400 réis. Já a negra Pelônia, levou uma peça de bertanha, meio côvado de galacê azul com prata, meio de nobreza nácar, um chupete e uma peça de cambraia da Índia, no dia trinta de dezembro de 1737, certamente pagou por esses artigos de luxo 21\$656,25. A negra Luiza Somitero por uma peça de cassa transparente da Índia com três varas, duas linhas finas e uma bacia de arame grande no dia vinte e um de setembro de 1737 pagou 18\$562,50. O negro Paulo levou encerado, baeta verde cor de periquito, linha da França, surtum de baeta com três côvados e baeta a um moleque, sem especificação de valores. A negra moradora na rua Nova, Paula Ferreira da Costa, por 13\$312,50, levou um chapéu fino número três, oito côvados de baeta cor de cravo e uma balança de meia libra.

Incontestavelmente, diante dos casos supracitados, fica em evidência a supremacia da mulher em números de clientes e valores de compras dentro desse grupo. Fossem elas identificadas como negras, mulatas, forras ou pretas era maioria. E, para

além, o mais intrigante nesses casos foi o poder aquisitivo dessas mulheres. A partir desta constatação presumimos que dentro dessa sociedade era possível que mulheres inseridas no mais baixo nível de estratificação social, se igualassem em seu trajar as damas dessa sociedade.

4.4 - Profissões

No intento de vislumbrar as características dos clientes em grupos, uma outra categoria que estabelecemos foi a das profissões. Por haver nos registros de compra para parte desses clientes algum tipo de identificação é que agrupamos por profissão aqueles clientes que exerciam algum ofício. Embora as profissões fossem de diferentes ocupações e mesmo significassem uma posição de prestígio ou fossem causa de estigma, ainda assim, esses indivíduos estão dispostos em conformidade com o ofício.

Certamente, o ofício de ajudante não traria ao indivíduo no exercício dessa função uma posição de destaque e prestígio, porém, o ajudante João Fernandes dos Reis possuía condições de poder aquisitivo a ponto de que assumisse uma dívida total de 250\$125, um valor relativamente alto para os clientes consumidores. Os artigos de sua dívida foram pequenas quantidades de variados tecidos, quais sejam, baeta azul escura, azul clara, rosa, periquito e preta, seda preta, de Roma, lemiste preto, bertanha, pano berne, pano fino azul e cor de canela, pano azul ordinário, pano fino alvadio, linho, durante, brim, nobreza azul, bocaxim, aniagem e saeta azul. Além dos tecidos também adquiriu artigos de vestuário como surtum de baeta, camisas de bertanha, meias de mulher e chapéus grossos. Os aviamentos foram as linhas, fita de lã, renda de prata, fita de poncol, retrós de cores e verde, botões de requife, linhas de cor, lã, trocal cor de canela e botões de véstia da mesma cor e botões de requife. Também comprou uma balança aferida, fechaduras, pregos pau-a-pique e caibrares.

O Sr. Pantaleão da Costa Dantas era um ourives e cliente desta casa comercial. Os gastos que teve adquirindo artigos nesta loja somam um total de 188\$075,00 e referiu-se a vinte côvados de brim de cordão, meia peça de nastro, um retalho de galacê escuro e outro, em cor de ouro, cem varas de linho, quatro peças de bertanha estreitas, treze côvados de veludo preto lavrado, três côvados de nobreza cor de rosa, 1,250 varas de cambraia transparente, três côvados e meio de pano fino alvadio, quatorze côvados de nobreza nácar, dois côvados de bocaxim, oito nagalhos de linha de prata, uma libra

de pimenta, curiosamente dois pares de brincos número quatro, duas libras de cera e 29 oitavas de bordadura.

Por sua vez, a titulação de doutor, assumia uma significação bastante favorável a quem ocupasse essa categoria. Este deve ter sido o caso do doutor Jacinto Teixeira Braga, que muito provavelmente seria um ilustre personagem neste universo. Certamente pagou 110\$259,38 réis pelos artigos que adquiriu nesta casa. O doutor tomou para si pano escarlate, atala riscada com ouro, baeta azul clara, espernegão azul, morim branco da Índia, além de papel, papel fino, catana, retrós carmesim e verde, fio de ouro liso, botões de ouro, linhas brancas, bordadura de ouro, fio de prata, saias de seda, dois coletes de galacê, saia de chita e de baeta, meias pretas subidas e um feitio de abotoaduras.

Outro doutor, o Sr. Manuel da Costa Reis levou 71\$109,38 em artigos como holanda crua amarela, baeta nas cores amarela, verde mar, azul e rosa, pano fino escuro, camelão largo, linho fino, aniagem lavada, ligas alvadias, retrós de cor, pratos finos rasos de estanho, espada com punho de prata, fita poncol cor de fogo, papel e meias de agulha preta.

O licenciado Manuel Soares Ferreira, morador em Santa Bárbara, levou saeta vermelha, baeta coxonilha, azul, vermelha e verde escura, camelão escuro e cinza, bocaxim, aniagem e riscadilho, retrós, café, chocolate, papel, linhas, lã, marcas, meias de Lisboa, lenço de tabaco, cobertores ingleses e bacia de arame que foram avaliados em 65\$296,88.

Inácio da Câmara era um cigano que no dia doze de maio de 1737 levou desta loja dezesseis côvados de seda carmesim, três de espernegão carmesim, dois côvados de baeta rosa e dois de tafetá amarelo. Também adquiriu um chapéu fino número oito, duas oitavas de retrós carmesim e amarelo, um calção de camurça, dois cordões de ouro com 25 oitavas e meia, três pares de meias da Itália e um par de meia cor de chumbo por 98\$203.

O porteiro de Vila Rica, João Pimenta, comprou 56\$250,00 réis em produtos a prazo nesta casa, quais sejam, bertanha, baeta laranja, vermelha e azul, galacê de ouro e carmesim, chamalote rosa, aniagem de peça, linho cheio, seda ligeira verde e rosa. Também levou fitas azul, carmesim e de poncol amarela, retrós carmesim e preto, camisa de bertanha, froco, surtum de baeta, caderno de papel fino e um par de meia preta de saia.

Manuel Ferreira de Almeida assim como João Fernandes dos Reis, também era ajudante nesta casa, e adquiriu em seu nome pano fino escuro, nobreza cor de goivo e ouro, baeta de pregas, bocaxim, aniagem, holanda, seda preta, abotoadura de requife, peneiras, linhas, retrós cor de ouro e fechadura de gaveta, tudo por 52\$875.

O carapina em São Bartolomeu José Fernandes, no dia onze de julho de 1737 levou uma camisa de pano de linho, um chapéu do Porto, um par de meias de Lisboa, um lenço de tabaco, uma fechadura de caixa, 500 pregos pau-a-pique, 400 dos ripares e um par de meias de pisão que custaram 51\$000.

O doutor Miguel Moreira Silva comprou holanda fina, cambraia fina, pano de colchão e seda, linha de cambraia fina, linha fina de Guimarães, linhas de cor, retrós, marcas, papel, fita amarela de poncol, meias de seda de cor e de Lisboa e papel fino que certamente pagou 48\$937,50.

O doutor Florentino Soares da Fonseca comprou fiado côvados de encerado, brim, meias de Lisboa, buldrie de seda, cadernos de papel, meias da Itália, bacia de arame, pratos de estanho, linhas da França, paus de lacre, campainha, calçados, cera, capim, café, toucinho e milho por 33\$046,88.

Manuel da Mota era serralheiro em Vila Rica e por 21\$609,38 adquiriu veludo agemado e carmesim, fios de ouro e retrós branco. Manuel Mateus Tinoco, vereador em Vila do Carmo, pagou 4\$687,50 por um par de meias de seda para mulher e uma resma de papel.

O doutor Duarte Lopes de Ulhoa, com um total de 22\$078,13 estava arrolado em seu nome baetas nas cores amarela, prata, vermelha, azul, ouro e azul ferrete, além de duas varas de fita de poncol preta.

O ferrador Antônio José por 37\$734,38 levou baeta nas cores azul, vermelha e cinza, linho, tafetá carmesim, amarelo e azul, pano e saeta alvadia, paniço, aniagem curada, froco preto, linha de Guimarães, retrós azul, pregos caibreres, botões de camisa, papel e meias de seda da França.

O caixeiro do vizinho Domingos Francisco, o Sr. João de Abreu Faria, comprou pano fino cor de canela, holanda crua, saeta escarlata, retrós, lã e fita preta que custou ao todo 5\$156,25.

Para finalizarmos o grupo dos ofícios, vejamos o caso do Sr. Manuel Fernandes, ermitão de Nossa Senhora da Glória que por \$750 réis certamente pagou um chapéu grosso com avaria que levou no dia oito de abril de 1738.

4.5 - Outros

Nesse grupo, estão inseridos todos os clientes selecionados para a nossa investigação, mas que não obtiveram alguma identificação de ocupação ou informações sobre sua condição social nos registros do borrador. Sendo assim, nesse momento faremos o relato desses clientes consumidores e das informações sobre os artigos arrolados no nome de cada um, os quais, não dispomos mais do que o nome, e em alguns casos, a localidade de sua residência.

O primeiro cliente consumidor a ser investigado é o Sr. Manuel Fernandes Casal Soure que em ordem decrescente do valor das compras, teve um montante total de sua dívida avaliado em 629\$920, ou seja, os valores mais elevados para a categoria dos clientes consumidores. Diferentemente dos demais clientes, este senhor, aos 19 dias do mês de junho do ano de 1737 adquiriu um único produto, foram 1.110 libras de cobre que se [lhe largou] pelo custo do Rio de Janeiro. Este foi um caso diferenciado, pois o produto levado por esse cliente não fazia parte dos artigos que geralmente eram comercializados nesta casa mercantil. Muito menos, seria possível inseri-lo dentro de algum grupo. Como o próprio relato indica, essa venda parece ter-se consolidado a partir de um atendimento específico a este cliente, posto que o produto parece ter sido adquirido por vias diretas entre o abastecedor no Rio de Janeiro e o cliente nas Minas.

Outro caso intrigante foi do Sr. João Francisco Rodrigues, morador em Antônio Dias, que fez uma única compra no dia três de março de 1738 com valor total de 454\$405. O que chamou nossa atenção aqui foi, o fato de que os artigos que ele adquiriu, eram pouco variados e muito específicos em qualidade e quantidade, fatores que favoreceram o custo elevado de sua dívida. Foram ao todo, 18,125 onças de bordadura de prata por 46\$400, 12,875 onças de bordadura de prata larga por 32\$960, 26,875 onças de galão de prata por 53\$750 réis, 17,635 onças de galão de ouro por 35\$250, noventa e nove onças de retrós surtido por 28\$161 réis, em ornamentos. Os tecidos que figuravam nesse registro foram 181 côvados de tafetá preto por 72\$400, 21,700 côvados de veludo carmesim por 58 mil réis, vinte côvados de veludo azul por 54\$270 réis e vinte cinco côvados e meio de veludo cor de fogo por 67\$893 réis. Por último, 38.875 libras de tara por 5\$255 réis. Em função da peculiaridade desses artigos que ele adquiriu, torna-se de difícil avaliação a tentativa de enquadrá-lo em algum grupo que não fosse este, posto que não dispomos de outros elementos que pudessem definir com clareza a finalidade da aquisição desses artigos.

José do Santos Freire, já foi investigado em nosso estudo na categoria dos clientes comerciantes. Todavia, neste exemplo, parece ter adquirido produtos para seu consumo, apesar de sua compra ter alcançado o elevado custo de 380\$344,63. No dia 24 de julho de 1737 ele adquiriu uma peça de holanda fina e uma vara e meia da mesma holanda, cinco côvados de pano fino alvadio, sete côvados de saeta escarlata, dois de baeta, dois côvados e meio de baeta verde, um côvado de baeta azul, uma vara e meia de linho, uma de aniagem de peça, um côvado de bocaxim, 0,333 côvados de tafetá azul e três de tafetá, um de tafetá carmesim e 0,333 côvados de ruão vermelho. Além dos tecidos, também comprou no crédito aviamentos, linhas, acessórios e jóias, quais sejam, duas meadas de linha da Holanda, dois pares de meias de Lisboa, cinco oitavas e meia de retrós, onze oitavas de retrós para uma abotoadura, duas meadas de linhas brancas, uma meada de linhas de Guimarães, um par de ligas, três varas de fita de lã, feitiço de um timão, dois pares de brincos de alforge por 25\$600 réis, um par de brincos número seis por 11\$520, dez pares de brincos número quatro por 64\$000 e dois cordões de ouro por 50\$120.

Mariana Correia de Carvalho, moradora na Vila do Carmo, certamente foi uma mulher de prestígio nas Minas, e teve cabedal para o dispêndio de artigos que demarcassem sua posição em tal sociedade. Ao todo, a sua dívida esteve avaliada em 249\$843,75 em produtos, como tecidos nobres e caros. Figuravam entre estes tecidos, oito côvados de nobreza branca, 2,250 côvados de galacê de ouro cor de fogo, 22,250 côvados de galacê de ouro, dez e meio de camelão, um de baeta vermelha e um e meio de bocaxim. Além dos tecidos, estavam arrolados em seu nome fitas de poncol azul e matizes, rendas comum e largas, retroses vermelho e de cores, galão de prata, linha de cambraia, de Guimarães, botões de ouro para casaquinha, fita de poncol azul, fita de matiz, botões de azeviche, pentes de tartaruga, botões de fio de ouro, botões pretos e pedra hume.

Gaspar Lourenço, morador no Padre Faria, fez uma compra no valor total de 246\$609,38. 208 oitavas de retrós de cores foi o produto mais comprado por ele. Já os tecidos, sempre em pequenas quantidades, eram baeta preta, vermelha e de pregas, garça, veludo nácar, pano fino azul claro, pano entre fino cor de azeitona, veludo alvadio com avaria, holanda crua, aniagem de peça, nobreza verde e cor de gaivo, galacê de prata e verde, galacê azul com prata, galacê azul, saeta azul, bocaxim, chamalote carmesim e cor de fogo e lemiste subido. Outros artigos foram fios de prata

torcidos, trocal escuro, retrós de cores, ligas alvadias, rendas de prata, de passa larga e fita de poncol.

Luís José Souto teve sua dívida avaliada em 240\$796,88. Este senhor era morador no engenho dágoa pra cá de Sabará e nos meses de junho e novembro de 1737 e março de 1738 estavam arrolados em seu nome os produtos que comprou. São eles, dezoito côvados de veludo liso cor de canela, dez côvados de nobreza cor de fogo, três de baeta, vinte de chamalote preto, uma peça de cambraia, doze côvados de holanda crua, um e meio de bocaxim, meio de aniagem, um de durante escarlata, quatro de pano escarlata, três de pano fino alvadio, três côvados de pano fino estreito, cinco de brim de cordão, dezesseis de rossagrana cor de canela, quatro côvados e meio de saeta escarlata, uma vara de cassa fina e outra de fina e larga. Também levou para si abotoadura e retrós cor de canela, ligas, peneiras, luvas brancas, retrós preto, marcas, pistolas, verônica, lacre, canela, meias de pisão, fios de corais engranzados em ouro, renda de ouro, fios de prata torcido, renda fina, pimenta e camisas de pano de linho.

Sebastião da Silva Brandão, morador em Vila Rica, por um total de 218\$431,88 que certamente pagou os dezesseis côvados de gros de Tours preto, seis de veludo preto, doze de tafetá também preto, dois côvados de bocaxim, uma vara e meia de linho, quatro côvados de seda riscada, seis côvados de pano berne, dois côvados e meio de seda da França, 1,333 côvados de camelão largo, dezessete côvados de veludo lavrado cor de chumbo, uma abotoadura de requife preto para casaca, 1,875 libras de trocal preto e retrós, meia oitava de retrós, meia oitava de retrós cor de ouro e carmesim, duas oitavas de bordadura de ouro, além de duas peneiras, um par de meias de seda preta subida outro de meias na cor de fogo, um chapéu fino número nove e outro número quatro, duas bacias de arame, uma resma de papel, dezesseis colheres e garfos de prata com 188 oitavas, dois cabos de prata com 35 oitavas e ferro para as ditas facas.

No dia três de abril de 1737, Antônio Lourenço fez uma compra no valor total 212\$400. Ele adquiriu jóias, um acessório importante dentro dos parâmetros de demarcação do prestígio nesta sociedade. Ao todo, foram doze pares de brincos de número quatro, quatro pares de brincos número dois, dois pares de brincos número três, doze pares de brinco de número seis e um par de brincos de número sete.

Morador no Distrito de Antônio Pereira, João Leite Pereira, esteve nesta loja nos dias 21 de junho e oito de julho de 1737 para adquirir os produtos arrolados em seu nome. Ele comprou 11,750 côvados de gros de Tours cor de canela, 163 côvados de baeta azul e vermelha, 52 côvados de baeta verde escura e quatro côvados de baeta cor

de laranja totalizando 201\$890,63 réis em tecidos, o único produto adquirido por este cliente.

Lourenço Ferreira Esteves foi cliente na loja e a compra que fez durante o período registrado no borrador teve um valor total de 182\$812,50. Este senhor adquiriu em pequenas medidas alguns tecidos, rendas, entre outros artigos. Os tecidos foram a holanda beguina, fumo preto, baeta de pregas, tafetá preto, cambraia transparente, camelão alvadio, durante escarlata, bocaxim, seda de Roma, nobreza branca, aniagem de holanda, linho bom, bertanha fina, cambraia fina, damasco carmesim e branco. Enxofre, corda grossa, papel, açafão, pimenta, retrós carmesim e cor de canela, carretel de fio de ouro liso e fio de prata foi o restante dos gêneros que ele adquiriu.

Em janeiro de 1738 João da Costa Resende adquiriu praticamente todos os artigos que estão registrados em seu nome e que somam 176\$718,75 réis. Esses artigos são 16,250 côvados de pano fino estreito, 22,666 côvados de nobreza nácar, duas varas de encerado, uma de aniagem, quinze côvados e meio de pano estreito, dezessete côvados de pano fino cor de flor de pessegueiro, 35 oitavas de retrós azul, uma abotoadura de véstia de requife, um par de ligas, uma balança de libra, feitio de três dúzias e meia de botões de requife cor de canela, vinte quatro oitavas e meia de retrós cor de canela e feitio de duas abotoaduras e marcas.

Outro morador em Antônio Pereira foi o Sr. José de Queirós Monteiro, cliente da loja e que de acordo com os registros do borrador a sua dívida teve o custo de 152\$812,50. Esse valor refere-se a uma carga de bacalhau comprada a Manuel Pires Lopes, farinha, retina de batata, milho e capim, pregos ripares, caibreres, caixares e pau-a-pique, dobradiças de janela, fechaduras mouriscas, corda, freio de brida, lima de três quinas e chumbo, além das doze varas de aniagem de peça, duas varas de linho e quatorze onças de fio de ouro liso.

Certamente em Santa Bárbara morava Manuel Martins Horta, que esteve na loja no dia cinco de janeiro de 1738 para fazer uma compra no valor total de 151\$218,75. Ao todo foram 138 côvados de baeta de cores, doze de baeta enxofrada, uma peça de saeta vermelha, vinte varas de aniagem de peça, um maço de linhas de cores, seis lenços de seda, duas peças de fita de lã e trinta varas e meia de renda ordinária.

Luís da Silva de Queirós, para cá da ponte do Sabará, nos dias dezanove de junho de 1737 e 31 de janeiro de 1738, comprou linho, bertanhas, rossagrana preta, seda de Roma, paniço, baeta azul ferrete, cambraia, camurça, espernegão azul claro, baeta

azul, tafetá preto, linhas, papel, faca flamenga, meias de seda, de linha e de mulher, rendas ordinária e da França estreita, fita de prata para saia e manto, linha de bertanha, retrós nas cores preta e azul, fita de poncol azul, chapéu entre fino e uma capa de pano, que somaram 143\$765,63 réis.

Em todos os meses registrados no borrador, Simão da Rocha Pereira esteve na loja e comprou pequenas quantidades de alguns artigos oferecidos nesta casa comercial, com um total geral de 139\$359,38. Esses artigos foram pano fino alvadio, seda cor de ouro, pano berne, baeta, baeta cor de periquito, nastro na cor vermelha, encerado, cambraia fina, pele de cordovão, pente de Bruges, bergamota, água da Rainha da Hungria, pregos pau-a-pique e caixares, ligas de calção cor de canela, ligas pretas, agulhas de fardo, meias azul de mulher quadrado de prata, livro horas portuguesas, cruz de ouro, ligas escuras, pretas, corda, bacias de arame, tesouras de barbeiro, castiçais de estanho, peneiras, faca flamenga, enxofre, vela de meia libra, renda ordinária, linhas, retrós cor de canela, lã na cor chumbo, abotoadura de prata falsa e trocal.

137\$203,13 foi o valor total da luxuosa compra realizada por Lourenço de Seabra. Os produtos discriminados em seu nome foram seda ligeira cor de ouro, gros de Tours cor de canela, baeta nas cores ouro e preta, veludo preto liso, galacê verde com prata e ouro com prata, cambraia, meias de seda para mulher, retrós cor de canela e preto, fitas nas cores ouro, vermelha e preta e chapéu fino.

Manuel Borges de Brito, segundo os registros do borrador, comprou 125\$718,75 réis de produtos desta loja, praticamente todos em pequenas quantidades. Esses artigos foram aniagem lavada, nobreza azul e azul clara, lemiste preto, tafetá preto e azul, bocaxim, linho, baeta cor de laranjada, cravo, azul clara e azul, pano fino cor de canela, rossagrana preta, bertanha larga e estreita. Além destes tecidos, este senhor adquiriu óleo de jasmim, capote de cameloia cor de chumbo, agulhas, abotoadura de cabelo, peneiras, ligas pretas, trocal, retrós nas cores preta e canela e fita azul.

Francisco Tavares do Rego comprou no crédito 125\$343,75 réis em artigos nesta loja. Esse valor refere-se a tecidos como aniagem de peça, baeta azul ferrete, vermelha, azul e enxofre, pano fino cor de canela, espernegão carmesim, bocaxim, linho e encerado, além de fio de sapateiro, chapéu grosso, cadarço, tesoura pequena, surtum de baeta, abotoadura perparada, peneiras, retrós, meias de seda cor de canela, linha de Guimarães, chapéu fino número três, linhas, marcas, lã azul e retrós amarelo.

Os artigos adquiridos por Francisco Gomes Xavier, morador em Itatiaia, somam um valor total de 122\$953,13. Grande parte desses artigos eram tecidos e artigos

de vestuário, quais sejam, baeta coxonilha, verde mar, azul clara, chumbo, rosa, verde mar e azul, pano entre fino azulado e canela, linho, bertanha, aniagem, bocaxim, veludo preto, paniço, linho, surtum de baeta, retrós, lã, botões de cabelo, linha de cor, candeia de ferro, fio de sapateiro, retrós verde mar, papel, pregos pau-a-pique, ripares e caixares, renda, meias de Lisboa, rendas estreita e cheia, alfazema e fita de poncol azul.

Luís Pereira da Silva, residente no morro grande, levou desta loja produtos mais específicos, que no bojo geral destoava de um padrão de consumo comum. Entre esses artigos estava um calção de camurça, uma clavina da Alemanha, dez pares de brincos número quatro, um número seis e outro número sete, um copo de vidro, um cento de pregos ripares, seis côvados de baeta azul, um prato de estanho grande, um par de meias de pisão e quatro varas de aniagem de peça e certamente pagou por esta dívida 117\$543,75.

Domingos de Oliveira e Souza, no dia sete de maio de 1737 buscou nesta casa comercial uma campainha, 15,333 côvados de baeta de cores e setenta de baeta azul, dezesseis de crepe, vinte surtuns de baeta e dois pares de calções. Novamente, retornou no dia vinte e quatro de julho de 1737 e adquiriu um chapéu de rapaz que somaram 115\$781,25.

Morador no Distrito de Furquim, o Sr. José de Matos esteve praticamente quase todos os meses de registro do borrador, e adquiriu 107\$343,75 réis de artigos oferecidos nesta casa. Foram compradas por ele, baetas na cor azul clara, cana, rosa, verde mar, vermelha, branca e coxonilha, pano cor de chumbo, pano entre fino azulado e pedrês, chita fina, bertanha, linho, saeta escarlata, aniagem, serafina, cambraia fina, cassa entre fina, pimenta, cominho, erva doce, pedra lipes, pederneiras, linha, retrós, sapatos de veado, meias na cor branca, folhas de chá, papel fino, lã, cadarço, marcas, chapéu de rapaz, enxofre, fechadura grande, fita de poncol, balança de libra aferida, cera e por fim, um feitio de um calção e surtum de baeta com mangas.

Manuel Martins Machado pagou por um tinteiro pequeno vermelho, pratos rasos pequenos de estanho, chá, veludo preto liso, fita de poncol larga e encarnada, cera de libra, retrós branco, aniagem de peça, paliteiro de metal, retrós e um tapete grande 104\$343,75.

4.6 – Nuances e padronizações.

A grande maioria dos clientes dessa loja teve o montante total de suas dívidas inferiores aos 100\$000 réis. Por conseguinte, isto possibilita inferir que a investigação sobre esses clientes revela-nos os hábitos de consumo que mais se enquadraria em um perfil padronizado daqueles indivíduos que adquiriam produtos com o fim único de atender aos gostos e predileções próprios. Assim sendo, entendemos que as informações referentes a estes consumidores, denunciam a natureza e o consumo mais característicos daquela população que habitava o universo colonial das Minas setecentistas.

Por se tratar de um grupo expressivo dessa clientela, devido ao grande número de indivíduos, e no intento de não apresentarmos um texto exaustivo para o leitor, selecionamos alguns casos para acompanharmos a descrição dos artigos adquiridos por eles nesta casa comercial. Ao todo, foram 74 clientes que inserimos nesta análise. A seguir, apresentaremos uma tabela com informações gerais sobre quais eram os artigos mais procurados por estes clientes, e em seguida, faremos a descrição desses itens arrolados no nome de cada um.

Tabela 16

Lista dos clientes consumidores com a indicação por categoria de produtos adquiridos (total geral em réis)

Cliente	A	B	C	D	E	F	G	H	I	Total Geral
Domingos Pinto Coelho	X	x					X		x	96.000,00
José Martins Lisboa	X	x	x							95.437,50
Antônio Gonçalves da Silva	X	x	x	X	X	X				95.250,00
Francisco de Assis	X	x	x			X		x		95.062,50
Crispim dos Santos	X	x				X				89.250,00
Francisco Machado Portela	X		x	X	X				x	88.828,13
João Dias Pereira			x	X	X	X				86.625,00
João de Queirós Monteiro	X	x	x	X	X			x		84.515,63
Martinho Soares	X	x		X				x		83.625,00
Miguel Coutinho	X	x	x	X		X		x		82.500,00
Jerônimo de Paiva e Souza	X	x	x		X					77.296,88
Bento Lopes de Araújo	X	x					X			74.812,50
Francisco da Rocha Barbosa	X	x	x	X					x	74.156,25
Manuel da Silva Carneiro	X	x	x				X			70.921,88
José Lopes Pereira	X	x								69.562,50
Manuel Pereira da Silva	X	x	x						x	68.250,00
Baltasar Correira Bandeira	X	x		X	X	X		x		67.359,38

Francisco Ribeiro Lanas	X	x	x							66.000,00
Francisco da Costa Pereira	X	x	x		X					65.156,25
José Coelho de Barros	X	x	x		X	X				63.984,38
Luís da Assunção	X	x	x							62.015,63
Antônio Gomes de Sousa	X	x		X					x	58.921,88
Manuel Bernardes Torres	X	x	x	X		X	X			58.265,63
Geraldo de Araújo Pereira	X	x				X	X			58.171,88
José Carneiro de Meireles	X	x	x	X		X		x	x	57.421,88
Manuel Neto Ferreira	X	x		X						55.031,25
Manuel de Sousa Lobo	X	x	x		X					53.859,38
Domingos Dias Lopes	X	x				X	X			52.687,50
Manuel Paulista	X	x			X					52.078,13
Caetano José de Almeida	X	x				X	X		x	52.031,25
Cipriano da Costa Sampaio	X	x				X				51.000,00
Manuel Cardoso Pinto	X	x	x	X		X		x		50.564,00
João Francisco Pereira	X	x	x							50.015,63
Antônio de Oliveira Pinto	X	x				X				49.218,75
Pedro Dias da Silva	X		x							48.562,50
Manuel Bernardes de Almeida	X	x		X	X		X		x	48.390,63
Feliciano Francisco	X	x	x							48.281,25
João Lopes Ferreira	X	x		X	X					47.578,13
João Álvares Linhares	X	x		X	X	X			x	47.531,25
Silvestre Machado da Costa	X	x	x	X	X	X				46.125,00
Manuel Lopes Pacheco	X	x			X	X		x	x	46.125,00
Agostinho Pinheiro Caldas	X	x		X		X				45.843,75
Antônio de Almeida Silva	X	x								45.515,63
João da Costa Bravo	X	x		X		X			x	42.750,00
Manuel da Silva Leitão	X		x		X		X	x		37.828,13
Matias Rodrigues	X	x	x		X				x	34.218,75
João da Graça	X									33.796,88
Francisco de Cerqueira e Amorim	X									31.000,00
Manuel Dias da Costa	X	x			X			x		29.812,50
Antônio Ribeiro dos Santos	X	x	x	X		X			x	29.390,63
Aceneo Dantas Barbosa								x		29.109,38
Gaspar Dias Teixeira	X		x							16.678,50
João de Souza Paiva	X	x	x	X						15.375,00
Manuel Alves de Mesquita	X					X		x		15.000,00
Antônio Álvares Palmeira	X	x								14.250,00

Antônio Ferreira	X		x		X						12.843,75
João de Deus						X			x		9.187,50
Pedro Pinto da Silva	X										8.906,25
Amaro Pereira	X	x			X						8.812,50
Manuel Pereira Fernandes	X	x		X							7.875,00
João Afonso de Miranda				X					x		7.875,00
Manuel Dias	X	x			X						7.406,25
Antônio Nunes da Silva	X		x								7.125,00
Francisco de Souza Pereira			x								5.625,00
José de Borgas de Andrades	X	x		X							5.562,00
João Carneiro da Silva	X		x								4.125,00
Pedro de Souza	X	x									3.843,75
Bernardo Soares				X							2.718,75
Manuel Ferreira Brandão	X		x								2.437,50
Luís Alves Pereira	X	x	x	X							2.250,00
Euzébio Manuel			x								2.250,00
Gabriel Alves da Costa									x		1.875,00
Manuel Francisco Neves	X			X							1.031,25
José Pereira		x					X		x		937,5

Observações:

A – Tecidos; **B** – Aviamentos, linhas e rendas; **C** – Artigos de vestuário; **D** – Jóias, perfumaria e acessórios; **E** – Ferramentas, armas e arreios; **F** – Utensílios da casa; **G** – Artigos de escritório; **H** – Outros; **I** – Especiarias.

Fonte: APM/ Coleção Casa dos Contos. Referência CC 2018.

Com esta tabela, mais uma vez apreendemos que, concentram-se nos tecidos, aviamentos, linhas, rendas e artigos de vestuário, a demanda e preferência pelos artigos que eram oferecidos nesta loja. Assim como os demais clientes, a procura era por produtos que estavam diretamente relacionados com a confecção dos trajés usados por esta população nas ocasiões festivas e no cotidiano das Minas setecentistas.

Por sua vez, revela-se interessante para o objetivo proposto neste capítulo, os relatos sobre as preferências específicas a cada cliente. Posto que é por meio desta investigação que percebemos as nuances e os padrões característicos dos hábitos de consumo nesta sociedade. Dentro desta perspectiva, um caso peculiar foi o de Domingos Pinto Coelho, que certamente pagou 96\$000 por especiarias como açafraão, tártaro, verdete e pedra hume, além de caparrosa, alfazema, fio de ouro torcido, retrós, abotoaduras de requife, gala e aniagem curada. Outro caso de cliente com uma compra diferenciada da habitual efetuada por seus pares, foi o de Antônio Gonçalves da Silva,

morador em Santa Bárbara que comprou 95\$250,00. Dos produtos adquiridos por ele, além dos tecidos como a aniagem, baeta verde escura, saragoça, saeta azul, brim de cordão, bocaxim, linho, estavam tachos de cobre, bacias de arame pequena e grande, almofariz de bronze, almocafres, bule grande e de bronze, uma cafeteira, noz moscada, botões brancos, cobertor de Castela, ligas, retrós, fivelas de ligas, chapéu de Braga e meias de Lisboa.

Já José Martins Lisboa, morador na Passagem, levou baeta nas cores azul ferrete, pessegueiro e rosa, pano fino inglês, nobreza nácar, bocaxim, holanda crua, aniagem de peça, cambraia transparente, chapéu fino castor, abotoadura de requife, meias de seda alvadia e linha fina tudo avaliado em 95\$437,50 réis, o que demonstra que este senhor primava por seu trajar. Francisco Machado Portela, também residente em Santa Bárbara, comprou artigos que somavam um total geral de 88\$828,13, quais sejam, baeta verde mar e enxofre, aniagem, vinte chapéus grossos, lenços de tabaco, fechaduras mouriscas, sabão do reino, alfazema, enxofre, meias de Lisboa e canivetes. Embora tenha sido uma compra razoavelmente pequena, pela quantidade de alguns artigos como os chapéus e os canivetes, ao que parece, talvez tenham sido adquiridos para algum fim comercial.

O cliente Francisco de Assis esteve na loja e comprou encerado, aniagem de fardo, brim, bertanha larga, pano fino cor de camurça, nobreza nas cores fogo e branca, bocaxim, holandilha, brim, baeta de pregas e fumo. Além desta variedade de tecidos, ele adquiriu feixes de capim, milho, uma caldeirinha de estanho, meias de seda preta, espódios de prata, retrós, linhas, ligas, peneiras e pagou por um feitio de abotoadura, tudo por 95\$062,50. No dia seis de setembro de 1737, Crispim dos Santos levou baeta azul, saragoça, aniagem, encerado, uma alcatifa, abotoadura de requife, retrós e trocal por 89\$250. João Dias Pereira comprou um cordão de ouro que custava 67\$875 réis, além de bacias de arame grandes, almofarizes e meias de seda alvadias, todos esses artigos avaliados em 86\$625.

João de Queirós Monteiro gastou 84\$515,63 em artigos que levou fiado desta casa. Esse valor refere-se a tecidos como baeta azul ferrete, veludo liso cor de canela, nobreza verde, linho, bocaxim, aniagem de peça, pano fino verde mar, holanda crua. Também adquiriu artigos de vestuário como um surtum de baeta, surtum grande, meias de seda de cor e um chapéu de sol. Bordadura de ouro, óleo de cabeleira, fita amarela, pau de lacre, retrós, chicote de arame, patrona de camurça, tesoura de cutilaria, fita de poncol e feitio de abotoadura foi o restante dos artigos arrolados no nome deste cliente.

Já Martinho Soares comprou 22 côvados do nobre tecido derivado do fio da seda, o gros de Tours na cor canela e quatorze côvados de nobreza verde, além de cinco de Holanda crua. O restante dos artigos foram luvas, retrós cor de canela e um feitiço de lã tudo por 83\$625. 82\$500 foi o que Miguel Coutinho pagou por bombarina, linho, camelão cor de chumbo, baeta da mesma cor, baeta coxonilha e azul, aniagem curada, durante azul, pano ordinário escuro, saeta azul, bocaxim, brim, renda fina, de ouro, retrós, cruz de ouro, fita de matiz, marcas, bacia de arame, milho e farinha. Seis mil réis foi o que pagou Francisco de Azevedo, genro de Miguel Coutinho por um cobertor de Castela e meio côvado de galacê de prata. Surpreendente foi a variedade de artigos que o senhor Jerônimo de Paiva e Souza comprou e que obtiveram um custo total de 77\$296,88. Figuravam em seu nome tecidos como pano fino, saeta escarlata, bocaxim, aniagem, aniagem de fardo, de peça, baeta verde escura, azul, Holanda crua, veludo liso cor de canela e saeta cor de azeitona. Também havia aviamentos como botões, abotoadura de requife para véstia, trocal, retrós, ligas, linhas, linhas de Guimarães, lã, marcas, fita de cadarço, fita de poncol e barbante. As peças de vestuário foram buldrie Santa largo, calção de bombarina, surtum de baeta e meias de Lisboa. E para concluir os itens que ele adquiriu, restam pregos caixares, tabaco, pau de lacre, chicote de arame, arma curta, penas de escrever, pente de osso e tesoura de barbeiro.

Certamente havia alguma finalidade específica para os artigos que Bento Lopes de Araújo levou desta casa, pois para a maioria dos tecidos e aviamentos prevaleceu a cor preta. Dentre esses artigos estavam gala preta, tafetá preto, bocaxim, aniagem de peça, lemiste preto bom, retrós e trocal preto, linha de cor, papel fino, linha branca, fita adamascada e abotoadura de cabelo preta tudo por 74\$812,50. Morador no morro do rodeio, Francisco da Rocha Barbosa teve sua dívida avaliada em 74\$156,25. Este senhor levou aniagem curada, pano pardo, rossagrana cor de café, saeta azul, tafetá azul, seda ligeira, pano com avaria, pano pardo, cambraia, brim, pelica, renda, pente, retrós, linha, lã, barbatana, chapéu fino com avaria, buldrie de seda, fivelas de ligas e pagou por um feitiço de abotoadura.

50\$564 foi a soma de parte dos produtos adquiridos por Manuel Cardoso Pinto, posto que infelizmente para a grande maioria não houve o registro dos valores. Este cliente levou saragoça, durante escarlata, bocaxim, Holanda crua, aniagem de peça, camelão, nobreza verde, carmesim e rosa, baeta azul, veludo preto, ruão, linho, meias de seda de cor ponto de Paris, meias de Lisboa, meias de seda, feitiço de uma abotoadura,

ligas, retrós escuro, linha de cor, prato fino raso, chapéu fino número nove, trocal, abotoadura e botões de cabelo e um baralho de cartas.

Andante para o Rio de Janeiro, o Sr. Gabriel Alves da Costa, por 1\$875 no dia 25 de novembro de 1737 comprou uma libra de chá. Era na Chácara São José que residia José Pereira que por \$937,5 comprou cominhos, cravo, cadarço e lenço de tabaco, além de um caderno de papel sem registro de custo.

Como consta no borrador, residia ao pé da Itaubira o Sr. Manuel da Silva Carneiro que esteve nesta casa comercial e adquiriu uma quantidade significativa de artigos para vestuário como saias de crepe, de camelão de meia roda, de serafina azul, véstia e calção de pano, timão de baeta e timão pequeno, calção de barregana, de pano entre fino, de bombarina e pequenos. Além de camisas de pano de linho, bertanha, chapéu fino baixo e meia na cor preta. Já os tecidos foram o linho e a baeta azul ferrete. Ainda em seu nome estava linhas, cadarço, barbante, papel e paniço, tudo por 70\$921,88.

José Lopes Pereira era residente em Pitangui e levou 69\$562,50 em mercadorias, quais sejam, saeta preta, bertanha larga, paniço, pano pardo, veludo preto, baeta azul e aniagem, além de aviamentos como retrós escuro, marcas de casaca, lã, abotoadura de lã e gala. Com pouca variação dos artigos relatados deste caso citado anteriormente, foram os itens que Manuel Pereira da Silva comprou nesta casa comercial. Estava em seu nome seda de Roma, tafetá preto, pano fino verde mar, baeta preta, azul e vermelha, ruão preto, aniagem de peça, linho, pimenta, cominho, erva doce, retrós, camisas de linho, fita de poncol e meias de seda de cor, tudo por 68\$250.

Com características concomitantes aos dois casos supracitados no parágrafo anterior, verificamos figurar o perfil de consumo dos clientes que serão investigados neste momento. Por meio de um estudo comparativo entre os artigos levados pelos clientes, entendemos que para alguns destes casos houve uma padronização ainda mais afunilada no consumo. Apesar de diferentes em suas qualidades, variedades e quantidades, esses artigos apresentaram características pouco variáveis de procura por determinadas categorias, como os tecidos, os artigos e acessórios de vestuário e os aviamentos. Destacamos também que esta padronização apresentou de maneira mais acentuada na medida em que o montante total das dívidas desses clientes atingia valores menores.

Entre esses clientes inseridos neste perfil estava Baltasar Correia Bandeira, que teve como valor total de sua compra 67\$359,38. Dos itens arrolados em seu nome

estava pano pedrês ordinário, aniagem, encerado, baeta vermelha, veludo preto, tafetá preto, holanda crua, camelão largo, durante escarlata, bocaxim, ruão preto, tesoura de cutilaria, retrós, ligas, linha de cor, esporas de bota, copos de vidro, botões brancos para véstia, trocal e retrós preto, lã, chapéu fino, pluma carmesim, bordadura de prata, fio de prata, fita da moda e meias de seda preta.

Dando procedimento a nossa avaliação, relatamos o caso de um morador em Itatiaia, o Sr. Francisco Ribeiro Lanas. Este senhor comprou linho, holanda amarela, holandela, baeta azul, aniagem, retrós, linhas de cor, marcas, linhas de Guimarães, buldrie estreito, fitas de lã, linhas da França e um surtum de baeta por 66\$000. 65\$156,25 era o valor total que Francisco da Costa Pereira certamente pagou por bertanha, paniço, linho, chita estreita, baeta azul, um freio de brida, renda, linhas brancas, surtuns de baeta, bacia pequena e um chapéu fino. O Sr. José Coelho de Barros teve por valor total das compras nesta loja um valor de 63\$984,38 em baeta de cores, pano alvadio entre fino, saeta vermelha, bocaxim, bacia pequena de arame, bacia e jarro de estanho, renda, lã, retrós e linhas da França. Luís da Assunção comprou seda escarlata, baeta, bocaxim, aniagem de peça, linho, pano entre fino azul ferrete, retrós, linha de Guimarães e da França e um chapéu fino por 62\$015,63.

Antônio Gomes de Souza por 58\$921,88 comprou o nobre tecido galacê agemado com prata, galacê carmesim com ouro e veludo cor de café, além de chocolate, tabaco, espelho pequeno, fita de lã e luvas brancas. A soma total dos artigos comprados por Manuel Bernardes Torres foi de 58\$265,63. Além de baeta nas cores azul e periquito, linho e aniagem de fardo, este senhor adquiriu brincos grandes, tinta, cobertor inglês, retrós, linha de cor, chapéu grosso e de Braga, renda e fita de poncol larga carmesim e estreita. Geraldo de Araújo Pereira certamente pagou 58\$171,88 pelos produtos discriminados em sua conta. Esses produtos foram baeta escura e azul, pano fino, nobreza rosa e nácar, bocaxim, aniagem de peça, uma faca holandesa e outra flamenga, candeia de ferro, caderno de papel, abotoadura com trocal e retrós.

José Carneiro de Meireles adquiriu nesta loja baeta nas cores verde escura, azul clara e azul, pano entre fino escuro e canela, brim, chamalote roxo para o Santo Antônio, pano escuro, pano ordinário, serafina azul, bocaxim, aniagem curada, retrós, lenço de tabaco, cadarço, meias de Lisboa, copos de vidro, cera de meia libra, chapéu grosso, surtum de baeta, velas de quarta, barbante, marcas, camisa de linho e fita de lã tudo por 57\$421,88. O morador no morro das Lavras Novas, Manuel Neto Ferreira adquiriu 55\$031,25 réis no dia quinze de dezembro de 1737, em pano fino, nobreza

verde, bocaxim, linho, baeta azul, abotoadura de requife e meias alvadias. Já Manuel de Souza Lobo por 53\$859,38 levou baeta nas cores rosa, verde mar, azul ferrete e cravo, durante escarlata e azul, aniagem de peça, bocaxim, linho, brim, encerado, garça, estamena, cambraeta, bertanha, fita de matiz, retrós, peixeira, linha de Guimarães, barretes finos e singelos e chapéus grosso e fino número quatro. Domingos Dias Lopes por um montante total de 52\$687,50 foi que tiveram por valor os artigos adquiridos em seu nome. Foram estes os tecidos bombarina alvadia, tafetá verde, baeta de pregas, aniagem de peça e veludo preto, além de uma peneira, marcas, papel e meias de agulha preta.

Morador no alto do Caquende, Manuel Paulista certamente pagou 52\$078,13 pela compra que fez na loja, de baeta azul e vermelha, aniagem de peça, cadarço, linha da França, linha de cor, almofariz, fechaduras mouriscas e de pregos caibreres e pau-apique. Pano escarlata, aniagem, encerado, holanda, lemiste, saeta branca, cobertor Inglês, toalhas de Guimarães, pratos de estanho, candeia, chocolateira, colheres e garfos, bacia de arame, facas de cabo de metal, retrós cor de ouro, barbante, costaneiras, papel, meias de laia, galão de seda e estreito, ligas pretas, trocal, pau de laque e fio de ouro liso foram os artigos arrolados no nome de Caetano José de Almeida e que foram avaliados em 52\$031,25. Por uma pequena diferença do valor acima, ou seja, cinquenta e um mil réis, Cipriano da Costa Sampaio comprou menores variedades de artigos. Foram eles o pano fino alvadio, a nobreza, o bocaxim, a baeta de pregas, a holandilha e o linho, além de abotoadura de requife, peneiras e linhas.

João Francisco Pereira comprou droguete de Hamburgo, pano azul ferrete, pano ordinário, saeta escarlata, vermelha e azul, retrós, lã e chapéu fino tudo por 50\$015,63. No dia seis de abril de 1737, Antônio de Oliveira Pinto levou pano fino alvadio, nobreza, bocaxim, linho, aniagem, baeta de pregas, abotoadura de requife, linhas e peneiras de pregas por 49\$218,75. Residia em São Sebastião o Sr. Pedro Dias da Silva e esteve no dia 29 de janeiro de 1738 na loja comprando quarenta e cinco côvados de baeta, quatro peles de paniço e doze chapéus grossos tudo por 48\$562,50. A soma de 48\$390,63 refere-se a cassa ordinária, encerado, baeta nas cores azul, azul ferrete e vermelha, um par de brinco numero seis, papel, meias de seda da França, canivete de aparar penas, polvorinho de caçador, linha, cadarço e laque que o Sr. Manuel Bernardes de Almeida adquiriu desta loja. Morador nas Congonhas, Feliciano Francisco provavelmente compareceu na loja para levar os artigos arrolados em seu nome. Estes eram baetas na cor azul ferrete, celeste, vermelha e preta, ruão preto, pano entre fino

azul, saeta escarlate, aniagem de peça, bocaxim, linho, fita e retrós preto, retrós azul, linha de cor, marcas e camisa de pano de linho e que custaram 48\$281,25. João Lopes Ferreira por 47\$578,13 teve os produtos que adquiriu neste estabelecimento apreçados. Eles eram tecidos nobres como veludo na cor canela, nácar, nobreza azul, azul clara e cetim verde, além de pregos ripares, caixares e pau-a-pique, botões de prata, retrós escuro, marcas, linhas da França, ligas alvadias e feitio de uma abotoadura. Nove de abril de 1737 foi a data em que foram lançados retroses sortidos, saeta escarlate, óleo de jasmim, um copo grande de vidro, fio de sapateiro, chicote de arame, tabaco castelhano e bergamota na conta de João Álvares Linhares tudo por 47\$531,25.

Silvestre Machado da Costa, morador no Pinheiro levou em seu nome linho, bertanha, chapéu fino, fechadura, cobertores ingleses, bacia de arame, renda cheia, saia de chita, meias de seda preta e chapéu de Braga por 46\$125. Manuel Lopes Pacheco no dia 20 de junho de 1737 comprou brim, bacia de arame, copo de vidro, faca flamenga, de cabo de metal, candeia de ferro, colheres de estanho, pratos de meia cozinha, pratos pequenos, almofariz, novelo de algodão, sabre de estanho, prato fundo, chumbo, machado, pimenta e cobertor de Castela 46\$125. Cambraeta, lemiste preto bom, renda, colheres e garfos de metal, luvas, penas, livro branco comprido e boceta pequena foram os artigos discriminados na conta de Agostinho Pinheiro Caldas pelo custo de 45\$843,75. Na Itaubira residia Antônio de Almeida Silva que levou desta loja 45\$515,63 em nobreza preta para mantos, carmesim, seda azul, camelão, tafetá carmesim, baeta coxonilha, encerado, fios de ouro, retrós de cores e fita azul. João da Costa Bravo comprou baeta coxonilha e enxofre, tafetá preto, esguião fino, linho, aniagem de peça, chamalote carmesim, saeta vermelha, pimenta, copo de vidro, cobertor de Castela, retrós vermelho, papel, linha de Guimarães, pau de lacre, fita de poncol estreita e vermelha e uma cabeleira pelo custo de 42\$750. Morador no morro, Manuel da Silva Leitão teve os produtos que levou desta casa avaliados em 37\$828,13. Os artigos que somaram esta quantia foram baeta de cores, baeta escura, baeta de cores e vermelha, tafetá na cor azul e amarela e aniagem, cera de quarta, papel, tesoura de barbeiro e chapéu fino.

Matias Rodrigues morava no Distrito de Itatiaia e nesta casa comercial adquiriu baeta nas cores roxa, verde mar, amarela e cor de pele, pano entre fino cor de chumbo, linho, camelão, retrós, marcas, chapéu fino, fita de bigode, fechadura de gaveta e açafraão por 34\$218,75. João da Graça era um vizinho e comprou seis côvados de brim, dezesseis côvados de seda preta e quatro côvados e meio de baeta azul tudo por

33\$796,88. Francisco de Cerqueira e Amorim trinta mil réis levou em dezesseis de fevereiro de 1737 uma peça de Holanda fina. Manuel Dias da Costa por 29\$812,50 em quinze de novembro de 1737 levou pano fino verde mar, bocaxim, saeta, gala preta, tafetá preta, abotoadura de véstia para casaca, trocal preto, retrós verde mar, feitio de abotoadura. Retornou nesta loja no dia trinta de dezembro do mesmo ano e levou quatro armas da Alemanha sem o registro de valores. A soma de 29\$390,63 foi o valor total dos artigos discriminados na conta de Antônio Ribeiro dos Santos e refere-se a baeta azul ferrete, pano entre fino canela, saeta escarlata, linho, bocaxim, aniagem, bertanha, pimenta, cominho, cravo, bacia de arame, surtun de baeta, retrós, ligas e linha. Euzébio Manuel era um andante do caminho novo e em novembro de 1737 comprou a prazo dois chapéus de Braga pelo custo de 2\$250. Já o morador em Ouro Fino, o Sr. Manuel Francisco Neves levou dois pares de fivelas de ligas e um côvado de tafetá verde por 1\$031,25. Em 26 de março de 1737, Pedro Pinto da Silva morador na Itaubira comprou seis côvados de baeta rosa e verde mar e três varas de linho tudo por 8\$906,25.

Manuel Dias, na loja do Sr. Manuel Ferreira de Macedo, levou 7\$406,25 em baeta nas cores verde mar, vermelha e amarela, além de fio de ouro, fita de seda, retrós e fechadura de caixa. Morador nesta casa, Luís Alves Pereira por 2\$250 tomou para si saeta azul, bocaxim, pano entre fino canela, meias escuras, chapéu de Braga, retrós, linhas e marcas. Bernardo Soares foi morador em Santa Bárbara e certamente pagou por um par de meias da França escuras e um par de meias de linhas 2\$718,75.

Manuel Alves de Mesquita, residente no Mainarte, pelo custo total de quinze mil réis, adquiriu um cobertor de Castela, uma vara de aniagem de fardo, duas libras e meia de sabão, um manual de missa e um livro de Santa Bárbara. João de Deus morador em Antônio Pereira, por uma candeia de ferro e uma vela de cera de quarta pagou 9\$187,50. Das catas Altas, o Sr. Antônio Ferreira era morador e por 12\$843,75 estava discriminado em sua conta aniagem, chapéu do Porto, agulha de vela, pregos ripares, trobeta e bocal de chifre. O Sr. José de Borgas de Andrades morador nas Congonhas adquiriu pano fino escuro, aniagem, saeta escarlata, ligas, retrós, linhas, lenços de tabaco e meias de Itália tudo pelo custo de 5\$562. Santa Bárbara era o lugar da residência de Amaro Pereira, indicado no seu registro de compra junto aos produtos que tomou para si e que foram a aniagem de fardo, baeta cor de laranja, faca de sapateiro, cordovão e pele de camurça por 8\$812,50.

Francisco de Souza Pereira morador no córrego seco, em quatro de maio de 1737, levou três surtuns de baeta por 5\$625 ao todo. Antônio Nunes da Silva morava no

Currallinho da Itabira e pagou 7\$125 por um chapéu de Braga e seis côvados de baeta nas cores azul e vermelha. 34 libras e meia de cera de quarta no dia quatorze de maio de 1737 foi tudo o que Aceneo Dantas Barbosa morador nas congonghas do Campo adquiriu e pelo valor total de 29\$109,38. Manuel Ferreira Brandão, morador nos Penteados, num total de 2\$437,50 adquiriu um chapéu de Braga e cassa ordinária. 7\$875 foi o total que deveria pagar Manuel Pereira Fernandes, morador nas barreiras da passagem do Sr. José Lopes, por levar saeta preta, ruão preto, meia preta, retrós e linhas em doze de julho de 1737.

João de Souza Paiva andante para o Serro assumiu uma dívida de 15\$375 em artigos, quais sejam, um surtum de baeta, um chapéu grosso, aniagem de fardo, encerado, meias de seda cor de pérola, baeta azul e retrós. Pedro de Souza morador em São Gonçalo do Monte comprou baeta verde mar, bertanha, paniço e renda pelo custo de 3\$843,75. João Carneiro da Silva por 4\$125 comprou três côvados de baeta azul ferrete e um surtum de baeta. O morador no Gama, Sr. Gaspar Dias Teixeira, levou desta loja linho, baeta azul, aniagem de peça e vestia de pano tudo por 16\$678,50. O morador no Distrito de Antônio Dias, o Sr. Antônio Álvares Palmeira por 14\$250 adquiriu renda da França e linho amarelo. João Afonso de Miranda era morador na Itaubira e por um par de meias de seda apavonadas e dezesseis libras de sabão certamente pago 7\$875.

Cada investigação individualizada que relatamos na tentativa de conhecer os hábitos de consumo desses clientes conserva particularidades inerentes ao gosto, predileção e necessidade específica de cada um, sobretudo quando verificamos as características como a variedade, a qualidade e as cores desses artigos. Mas, quando analisadas em conjunto, ressaltam o padrão de consumo comum e próprio do universo social em que estavam inseridos. Do teor das aquisições dessa mesma clientela, registrados nesse livro de contas correntes, e da tentativa de caracterização desses clientes consumidores fica uma idéia conclusiva: a posse dos artigos de luxo, sobretudo tecidos, aviamentos, rendas, peças de vestuário e acessórios, indiferente das características destes mesmos produtos, era almejada indistintamente nesta sociedade pelos indivíduos que nela se inseriam. Isto, porque a apropriação desses artigos, favorecia quem dispusesse de condições para adquiri-los, em sua interação com a estratificação social numa sociedade que estava em plena harmonia com os ditames de requinte e suntuosidade característicos da sociedade européia desta época.

CONCLUSÃO

As idéias conclusivas dessa investigação histórica devem ser analisadas a luz dos contornos e considerações do exposto ao longo da configuração dessa dissertação. Cabe inicialmente ressaltar a nossa preocupação em remeter as avaliações e análises desse estudo ao contexto em que estava imerso. Pois, o movimento comercial flagrado pelas contas correntes de um comerciante de Vila Rica na primeira metade do Setecentos, tão somente corrobora o que a historiografia há muito já havia deixado claro: que a atividade mercantil vigente no espaço da região mineradora dos setecentos tem uma significação que vai muito além daquele espaço, e perpassa a extensa configuração que unificava a Coroa portuguesa e suas possessões ultramarinas, neste caso, o Império português.

Através do estudo detalhado sobre as mercadorias que foram comercializadas na loja de comerciante anônimo, verificamos que das 275 variedades de produtos, os tecidos e artigos de vestuário constituíram a parcela mais expressiva dessa complexa movimentação dos artigos de luxo. Com esse estudo, também foi possível verificar que os artigos oferecidos nessa casa mercantil colonial estavam em plena condição e harmonia para oferecer aos seus consumidores o que de mais requintado e suntuoso era solicitado em uma sociedade de corte européia. Mostra ainda que, além dessa concomitância com a moda européia, estava apta a atender ao mais específico e individualizado gosto de cada cliente.

Outra importante constatação desse estudo das mercadorias refere-se aos valores atribuídos a elas. O custo desses artigos era alto, sobretudo quando averiguados os preços dos gêneros que compunham a dieta dos mesmos indivíduos que adquiriam esses artigos, o que exigia de seus consumidores disporem de poder aquisitivo elevado. No entanto, a aquisição desses artigos era almejada e essencial para imprimir os limites e a posição social que esses indivíduos ocupavam nas Minas setecentistas. Certamente, pelo seu custo e expressividade nesse ambiente, os artigos de luxo, sobretudo os artigos de vestuário, pesavam na hora de arrolar os bens passíveis de inventariar e medir a fortuna desses homens e mulheres.

Quando da análise mais pontual das características da atividade mercantil em Vila Rica, destacamos que o circuito mercantil das casas comerciais na Comarca era estruturado através de um padrão hierarquizado em função do porte e capacidade de

investimento de seus donos. A magnitude desses estabelecimentos tinha uma relação direta no espaço ocupado dentro do circuito mercantil da Comarca, posto que os principais estabelecimentos ocupavam a região central e, na medida em que o seu porte decaía, essas casas ocupavam regiões mais periféricas. Buscamos o mapeamento e a verificação do que teria sido a estrutura do circuito mercantil de Vila Rica a partir de um estudo direcionado dos dados do livro de capitação de 1746.

Após esta análise, com base nos registros do borrador, cuidamos de apreender a rede mercantil abastecida por esta casa comercial. Com isto, fizemos um estudo detalhado dos clientes comerciantes da rede mercantil do comerciante anônimo no intento de conhecermos um pouco mais sobre o fluxo mercantil vigente nessa região. Destacamos ainda a importância das lojas de grande porte para o abastecimento de outras casas comerciais e localidades adjacentes ao núcleo minerador. Em função desse estudo, também nos certificamos da idéia que tem sido difundida nos estudos das redes. Pois, a análise desses clientes nos indica que estratégias, como a configuração das redes mercantis para o abastecimento de seus negócios, era uma medida recorrente dentro do diversificado grupo de comerciantes vigente na região. E, em grande medida, responsável pelo sucesso de uma atividade mercantil intensa.

O estudo do perfil dos consumidores e dos grupos nos quais eles estavam inseridos, tomando as mercadorias adquiridas por cada um como indicadores de gosto, predileção, distinção social e sintonia com o padrão europeu de consumo, registrados nesse livro de contas correntes, foi decisiva para o que nos propusemos investigar nessa dissertação. Em tal análise, percebemos as significações e proporções que estavam implicadas no desejo de dispor de tais artigos nas Minas. Nesse sentido, verificamos que havia uma enorme diversificação dos indivíduos que poderiam adquirir esses produtos e, tão complexa quanto a tentativa de justificar a escolha dos artigos de luxo por cada cliente, tende a ser a possibilidade de traçar a estratégia utilizada por eles para adquiri-los. Isto porque muitas vezes, certamente, havia um alto dispêndio para esses indivíduos na aquisição dos artigos de luxo. Embora também fosse dessa forma, uma maneira imediata e expressiva de exteriorização do sucesso de suas histórias particulares, em um ambiente em que a hierarquização e as normas advindas da metrópole sofriam um processo de subversão e adaptação em função dos interesses daquela população que se estabelecia nas Minas setecentistas do ouro e diamantes.

Com essa investigação histórica, de maneira alguma almejamos esgotar o tema aqui proposto. A nossa intenção, tão somente, perpassou pelo interesse em descrever o

fluxo mercantil de venda no crédito desta loja para o período de que dispomos, tomando as mercadorias como reveladoras da necessidade, gosto ou predileção desses clientes. Sendo assim, direcionamos nossa pesquisa para averiguação do que poderia ser apreendido com os relatos sobre as informações de cada consumidor e os artigos arrolados em seu nome, quando acorriam a esta casa comercial para realizarem suas compras. Infelizmente, pelo incalculável esforço que seria exigido desse estudo e conseqüentemente pelas inúmeras dificuldades que esbarraríamos com as lacunas das fontes que seria necessário dispor, não ousamos traçar uma trajetória mais pormenorizada no intento de revelar as estratégias utilizadas por esses indivíduos para a aquisição desses artigos ou, de qual teria sido o interesse pessoal de cada um ao fazer uso dos mesmos.

Conforme mencionamos na introdução desse estudo, que por haver uma grande quantidade de informações contidas nesse livro, e pelas condições de desenvolvimento de uma dissertação de mestrado, optamos por trabalhar apenas as vendas a prazo. A razão dessa escolha residiu no fato de que cada função registrada no borrador permite o estudo de elementos distintos que compõem essa atividade mercantil. Nesse sentido, deixamos de privilegiar uma investigação histórica acerca da rede relacional dessa loja, da análise da venda à vista, do seu faturamento total, balanço e estoque, do sistema de créditos, juros e pagamentos, assim como de definir a identidade desse comerciante anônimo. Apesar de termos privilegiado a venda por crédito neste estudo, que por si já é muito reveladora, entendemos que uma investigação do conjunto das informações contidas neste borrador seria contribuições de incontestável importância para o conhecimento da representação da atividade mercantil desta casa comercial. Isto, tanto no contexto das Minas setecentistas, quanto em seus desdobramentos no eixo mercantil da colônia portuguesa na América e no Império português.

A finalização desse trabalho sobre o movimento comercial que está registrado neste livro de contas correntes, instiga ainda mais a nossa curiosidade em investigar a projeção desta casa mercantil no contexto econômico, social e político das Minas setecentistas, dessa vez, sob uma perspectiva de conjunto dos dados registrados neste borrador.

Anexo I

GLOSSÁRIO

- Abotoadura:** 1. conjunto de botões para um vestuário; 2. botões removíveis, próprios para o punho, o peito ou o colarinho das camisas. [Aurélio]
- Açafrão:** (árabe) (esp. *carthamus tinctorius* ou *crocus sativus*). Planta(s) tintureira(s), originária da Ásia e da África, cujas folhas e estames servem para obter a cor amarela utilizada como corante ou pigmento. Também é usada como condimento. [Glossário de Têxteis].
- Açúcar:** 1. Denominação comum aos açúcares de coloração amarelo-queimado, produzido nos engenhos e usinas. [Aurélio]
- Água da Rainha da Hungria:** [Eau de la Reine de Hongrie] 1. perfume inventado no século 14, tornou-se o primeiro produto aromático com substrato alcoólico conhecido. Em vez de destilar o alecrim com água, como se fazia na época, passou-se a utilizar álcool.
- Agulha:** Instrumento delgado de aço em que se enfiam linhas ou retrós para coser. [Bluteau]
- Alcatifa:** 1. pano de lã ou seda de várias cores e lavores, que se estende para se cobrir o chão ou assoalhado de uma casa, um estrado ou outra coisa. Tapete. [Bluteau] 2. Cobertura têxtil do chão. Pode ser de pêlo cortado (*Axminster, Wilton, tuffed*), de pêlo não-cortado, em argolas (*Bruxelas*) e sem pêlo (não-tecido, *Tapisson*). [Glossário de Têxteis]
- Alfazema:** 1. erva conhecida, que de ordinário se mete entre a roupa lavada. [Bluteau]
- Alforge:** 1. é uma espécie de sacola de couro, ou de outra matéria, dividida em duas algibeiras, em que se mete alguma provisão necessária para a jornada, e nas bestas se põe nas ancas ou de uma e outra parte do arçõ da sela, e na gente de pé se carrega nos ombros com uma parte ao peito e outra nas costas. [Bluteau].
- Almocafre:** 1. sachõ de ponta usado na mineração. [Aurélio]
- Almofariz:** 1. coisa em que se moe ou pisa qualquer matéria; 2. é um vaso de metal em que se pisam vários ingredientes. [Bluteau]
- Aniagem:** 1. lençaria grossa de linho cru; 2. capas de fundos. [Bluteau]
- Argolas:** 1. espécie de anel. [Bluteau]
- Atalaia:** 1. sentinela; 2. que está na torre para dar aviso. [Bluteau]
- Baeta:** 1. pano de lã a que ou com uso ou com instrumento se levanta o pêlo. Tecido de lã, grosseiro e felpudo; 2. tecido grosso de algodão. [Bluteau]
- Balança:** 1. instrumento com que se determina ou a massa ou o peso dos corpos. [Aurélio]
- Barbante:** 1. cordel delgado, geralmente de algodão; 2. guita. [Aurélio]

- Barbarico** [Forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *barbarisco*]: 1. roupa de procedência dos bárbaros. [Aurélio]
- Barbatana**: 1. parte do peixe que ajuda a nadar; 2. pequena haste flexível usada para a armação de algumas peças de vestuário. [Aurélio]
- Barra de seda**: 1. tira mais grossa com o que se remata o esteirão para que se não desfie. [Bluteau]
- Barregana, barragam, barragana**: 1. um pano tecido de pêlo de cabra para proteger da chuva. *Capote de barregana* [Bluteau]; 2. tecido de lã forte do qual se faz vestuário. [Glossário de Têxteis]
- Barrete**: 1. gênero de cobertura para a cabeça; 2. forma de capacete. [Bluteau]
- Bastão**: 1. vara onde se enfiam as meadas para se tingir; 2. pedaço de madeira longo, de forma aproximadamente cilíndrica, que se pode segurar com as mãos, e que tem diferentes usos. [Aurélio]
- Bergamota**: 1. pêra bergamota, assim chamada, porque as primeiras foram trazidas da cidade de Bergamo. [Bluteau]
- Bertanha**: 1. pano de algodão que os cafres tecem. [Bluteau]
- Bigode, bigodeira**: 1. tira de couro ou seda com umas fitas que prendiam nas orelhas e tinham mãos no bigode para se não descomporem. [Bluteau]
- Bocal**: 1. é uma das peças do arreio do cavalo a que também chamam de focinheiras. [Bluteau]
- Bocaxim, bocassi, bocassim, bacassi, bocaxi**: 1. certo pano de linho pisado a modo de pano de lã que se costuma tingir de várias cores. [Bluteau]; 2. antigo tecido de algodão de qualidade semelhante ao fustão e que servia para forrar trabalhos de tapeçaria e de divisórias de cortinados; tela engomada para servir de entretelas; 3. tarlatana. [Glossário de Têxteis]
- Boceta**: 1. vaso pequeno de qualquer matéria, grandeza e figura. [Bluteau]; 2. caixinha redonda, oval ou oblonga. [Aurélio]
- Bolante, volante**: 1. tecido leve e transparente próprio para véus e outros enfeites; 2. véu feito com esse tecido. [Glossário de Têxteis]
- Bombarina, bombazina**: 1. gênero de pano grosseiro, de que se fazem vestidos. [Bluteau]; 2. tecido de lã ou algodão canelado, também chamado *cotelé* (fr.) ou canelado; 3. tecido com riscas em relevo e rasas; 3. espécie de tecido de seda. [Glossário de Têxteis]
- Bordadura**: 1. o que orna as bordas de alguma roupa ou vestidura. [Bluteau]
- Botões**: 1. pequena peça que se usa para fechar o vestuário, fazendo-a entrar numa casa ou presilha, e também como ornato. [Aurélio]
- Brim**: 1. lençaria da qual há muitas castas. [Bluteau]; 2. lençaria de muitas espécies ou variedades. [Glossário de Têxteis]
- Bruaca**: 1. saco ou mala de couro cru, para transporte de objetos e mercadorias sobre bestas. [Aurélio]
- Brocha**: 1. fecho de latão, prata ou outro metal, de que se aperta o livro; 2. casta de pincel; 3. correias de couro de boi; 4. chamam os sapateiros aos pregos de salto e que servem de ter mão no couro. [Bluteau]

- Buldrie:** [Termo francês: *boldriè*] 1. cinta ou cingidouro em que se trazia dinheiro.[Bluteau]
- Cabeleira:** 1. cabelo postiço[Bluteau]
- Caça** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *cassa*]: 1. pano branco que vem da Índia. [Bluteau]; 2. tecido muito fino e transparente de algodão ou linho.[Glossário de Têxteis]
- Cadarço:** 1.gênero de seda que se faz do barbilho dos casulos e da seda mais grossa e embaraçada.[Bluteau]; 2. tecido de anafaia; 3. fita estreita de pano, fitilho, barbilho, nastro ou cordão de anafaia; 4. um gênero de seda que se faz do barbilho dos casulos e da seda mais grossa a embaraçada; 5. galão, espécie de fita estreita de linho, lã ou seda. [Glossário de Têxteis]
- Calçado:** 1. todo o gênero de sapatos que o pé de cada um calça, como borzequins, sapatos, pantufos, botas. [Bluteau]
- Calção:** 1. calça curta e entufada que ia da cintura às virilhas, depois até o meio da coxa, por fim até o joelho. [Aurélio]
- Caldeirinha:** 1. diminutivo de caldeira; 2. vaso de água benta. [Aurélio]
- Cambraieta** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *cambraeta*]: 1. tecido semelhante à cambraia, porém menos fino; 2. cambraia de qualidade inferior. [Aurélio]
- Cambraia:** 1. pano de linho muito fino que tomou o nome da cidade de Cambrai (Cidade Episcopal de Flandres);[Bluteau]; 2. tecido fino e transparente de linho ou algodão, primitivamente fabricado em Cambraia (França); 3. espécie de tarlatana gomada, usada como entretela no vestuário.[Glossário de Têxteis]
- Camelão:** 1. estofado grosseiro, impermeável, feito primitivamente com pêlos de camelo, depois substituído por pêlo de cabra, lã e seda; tecido de lã em trama; pano de pêlo de cabra. [Glossário de Têxteis]
- Cameloa:** 1. variedade de camelão.
- Camisa:** 1. roupa que se trás por baixo dos outros vestidos, imediatamente sobre a carne.[Bluteau]
- Campainha:** 1. sineta pequena e manual.[Aurélio]
- Camurça :** 1. pele de cabra curtida, que se usa para fabricar luvas, calçado, etc. [Aurélio]
- Candeia:** 1. pequeno aparelho de iluminação, que se suspende por um prego, com recipiente de folha-de-flandres, barro ou outro material, abastecido com óleo. [Aurélio]
- Canotilho** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *canutilho*]: 1. é derivado do francês *trença*. Delgada de prata ou de ouro, com que se bordam vestidos; [Bluteau]2. (francês *canetille*) é um fio metálico de secção redonda, dourado ou prateado, enrolado em espiral.[Glossário de Têxteis]

- Capa:** 1. vestidura que se trás por cima das outras e fora de casa, no verão serve de adorno e no inverno de amparo. [Bluteau]
- Caparrosa:** 1. casta de sal mineral congelado de uma água verde destilada das minas e que tem em si alguma virtude metálica (minas de cobre). Serve a caparrosa para fazer água, tinta de escrever. [Bluteau]
- Capinha:** 1. capa pequena. [Bluteau]
- Capote:** 1. capa de água [Bluteau]; 2. casaco de tecido, tricô etc., comprido e amplo, para tempo frio. [Aurélio]
- Carretel:** pequeno cilindro de madeira, plástico, papelão, etc com rebordos, para enrolar fios de linha, de arame, retrós, fita, etc.[Aurélio]
- Carta:** 1. cartão em que se prendem objetos miúdos.[Aurélio]
- Castiçal:** 1. instrumento em que se mete a vela para alumiar. [Bluteau]
- Catana** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *catama*]: 1. terçado (vid. Alfange); espécie de cimitarra; cutelo largo e curvo ao modo de foice, exceto que tem o corte pela parte convexa.[Bluteau]
- Ceroula:** 1. vestidura interior de pano de linho que a modo de calções cobrem o corpo de cintura até os joelhos ou mais abaixo.[Bluteau]
- Cetim:** 1. pano de seda; 2. espécie de pano de seda, lustroso e fino; designação de várias fazendas semelhantes ao cetim; 3. técnica de produção de tecidos, cujos ligamentos estão repartidos de forma a se dissimularem entre as lasso adjacentes, de maneira a constituir uma superfície unida, lisa e brilhante. [Bluteau]
- Chá:** 1. árvore regular da família das teáceas, de cujas folhas, se faz uma infusão largamente usada em todo o mundo. [Aurélio]
- Chamalote:** 1. tecido em que a posição do fio produz um efeito ondeado; 2. tecido de lã de camelo. [Aurélio]
- Chapa:** 1. placa, lâmina de metal, madeira etc; 2. dentadura postiça. [Aurélio]
- Chicote:** 1. espécie de azorrague de cordas de viola enroscadas com uma cordinha no cabo.[Bluteau]
- Chita:** 1. tecido de algodão estampado a cores. O mesmo que *calico*. [Glossário de Têxteis]
- Clavina, cravina ou caravina:** 1. arma de fogo mais grossa e mais curta que espingarda. [Bluteau]
- Colete:** 1. espécie de gibão sem mangas. [Bluteau]
- Cominho:** erva conhecida que tem folhas semelhantes as do funcho. [Bluteau]
- Corda:** 1. cabo de fios vegetais unidos e torcidos uns sobre os outros. [Aurélio]
- Cordão:** 1. passamanaria de linho, seda ou algodão obtido pela torção de diversos fios, no sentido inverso ao da torção de cada fio. [Glossário de têxteis]
- Cordovão:** 1. couro de cabra curtido e preparado para calçado. [Aurélio]
- Costaneiras:** 1. folha de papel; 2. papel de qualidade inferior que resguarda as resmas de lado; 3. papel grosso e ordinário; 4. a primeira e a última das

tábuas de um tronco serrado em diversas folhas; 5. o dorso dos livros encadernados. [Aurélio]

Covilhete: [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *covalhete*]: 1. pires chato para doce; 2. pequena malga, tigelinha. [Aurélio]

Crepe: 1. pano muito leve e mais transparente que filele. É feito de seda crua e engomada.[Bluteau]; 2. (francês) fio com elevada torção, que produz efeito crespo; 3. tecido leve, preto, encrespado, que se usa em sinal de luto; 4. tecido de seda mais ou menos baço, de fio de seda em qualquer cor, leve, próprio para confecções femininas, também conhecido como crepe-da-China ou crepecetim; 5. no plural, designa os panos pretos, às vezes, ornamentados de prata ou ouro, usados para cobrir as paredes das câmaras-ardentes. Crepe é um galicismo que encontra um certo correspondente em escumilha e fumo. [Glossário de Têxteis]

Damasco: 1. seda de labores, entre tafetá e raso, assim chamado porque a invenção veio da cidade de Damasco (Síria). Existe damasco da Índia, Castela, Itália, etc [Bluteau]; 2. tecido de seda com desenhos acetinados em fundo não brilhante; estofado de lã, linho ou algodão imitando o damasco de seda; 3. tipo de tecido, que pela sua composição de efeito de fundo e efeito de desenho, constituído pela face teia e pela face trama de um mesmo ponto, tem a particularidade de ser reversível, apresentando numa das faces o fundo opaco e os motivos brilhantes e na outra o fundo brilhante e os motivos opacos; 4. técnica de produção de tecido. . [Glossário de Têxteis]

Dedal: 1. instrumento de costura com o que se empurra a agulha. [Bluteau]

Dragona: 1. galão com franjas ou sem elas, ou peça de metal amarelo, que os militares usam no ombro. [Aurélio]

Droguete, drogueta: 1. casta de pano, tecido com linho e lã, ou com linho e seda [Bluteau]; 2. tecido de seda do séc. XVIII, com pequena repetição de desenho, fabricado com técnicas diversas; 3. estofado ordinário de lã, seda e algodão ou somente de lã. [Glossário de Têxteis]

Duraque: 1. tecido de lã muito forte e consistente, que se aplicava especialmente no calçado de senhoras; 2. espécie de sarja forte. [Glossário de têxteis]

Encerado: 1. coberto e incorporado com cera [Bluteau]; 2. pano oleado; 3. saco de algodão, estopa.[Aurélio]

Entre meio: 1. renda de bico entrefechada em alguma costura. “os entremeios de uma camisa”. [Bluteau]

Enxada: 1. instrumento de agricultor; 2. ferro de largura de um palmo. [Bluteau]

Erva doce: 1. funcho. [Aurélio]

Escova: 1. engenho doméstico de sedas de porco ou de fios de outra matéria que serve de alimpar vestidos. [Bluteau]

Escovinha: 1. erva que dá folhas compridas, agudas e como entalhadas e flores azuis. [Bluteau]

Espada: 1. arma ofensiva e imposta a uma folha de ferro. [Bluteau]

Espiguiha: 1. obra de linho ou prata. É muito aguda feita ao bilro [Bluteau]; 2. renda ou galão tecido, estreito, rematado com bicos. [Glossário de Têxteis]

Espora: 1. ferro agudo com que o cavaleiro pica o cavalo. [Bluteau]

Estamenha: 1. tecidura de lã fiada ao fuso [Bluteau]; 2. tecido ordinário de lã; 3. tecido de lã, ordinário, pouco apertado; 4. tecido grosseiro de lã. [Glossário de Têxteis]

Estopinha: 1. tecido fabricado com os filamentos da estopa; 2. a parte mais fina do linho antes de fiado. [Aurélio]

Farda: 1. traje uniforme para uma classe de indivíduos; 2. uniforme; 3. fardamento. [Aurélio]

Fecho de espingarda: 1. toda aquela armação de ferros unidos a uma chapa nailhada da espingarda. [Bluteau]

Feitio: 1. a mão ou o modo de obrar do oficial. [Bluteau]

Feixe: 1. molho, gavela, braçado; 2. grande quantidade de qualquer coisa. [Aurélio]

Ferro de engomar: 1. designação comum a diversos instrumentos ou utensílios em que entra principalmente o ferro: ferro de passar, ferro de dourar. [Aurélio]

Fio: 1. o que se tira do linho, lã, algodão, estendendo-o em delgado comprimento para com ele tecer ou coser panos. [Bluteau]; 2. fio de cobre, prata ou ouro, de secção redonda, obtido numa fieira e utilizado para bordar. [Glossário de Têxteis]

Fita: 1. tecido comprido e estreito que serve de atar ou ornar. [Bluteau]

Fivela: 1. conta de arco, trave, fusilão, charneira e botão. [Bluteau]

Fivelão: 1. fivela maior, como a dos arcos do cavalo. [Bluteau]

Franja: 1. cadilhos de linho, algodão, seda, ouro, etc com que se enfeitam ou guarnecem peças de estofa. [Aurélio]

Freio de rédea [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *freio de brida*]: 1. peça de metal que passa pela boca das cavalgadas, presa às rédeas, dotada de uma reentrância que castiga o animal quando é puxada e que serve para guiá-las; 2. trava, travão. [Aurélio]

Froco, froque: 1. cordãozinho tecido de seda ou de lã com as pontinhas muito curtas e soltas todas em redondo com que se orna algum vestido; 2. lã mais leve que o vento leva quando rosquiam as ovelhas [Bluteau]; 2. cordãozinho de felpa de lã ou de seda; 3. floco; 4. felpa de lã ou seda cortada em bocadinhos ou torcida em cordão para ornamentos de vestuário; 5. o mesmo que franja. [Glossário de têxteis]

Fumo: 1. tecido preto, geralmente baço, que se usa nos lutos. [Glossário de têxteis]

- Fustão:** 1. fustat, cidade do Egito, abundante em algodão, material que se faz este tecido [Bluteau]; 2. pano de lã, algodão, linho ou seda, tecido em cordão mais ou menos grosso. [Glossário de têxteis]
- Gala:** 1. orno, gala; 2. vestido novo, vestido de festa [Bluteau]; 3. tecidos nobres, sumptuosos; 4. vestuário ou traje distinto, para solenidades; 5. ornamentações preciosas.[Glossário de têxteis]
- Galão:** 1. espécie de fita estreita[Bluteau]; 3. tipo de galão ou passamanaria executado em tear com fios de seda, linho ou algodão. [Aurélio]
- Garça:** 1. certo tecido muito ralo. [Aurélio]
- Giz:** 1. pedrinha parda e mole usada pelos alfaiates. [Bluteau]
- Godrim:** 1. cobertor estofado de algodão ou de lã ou de seda [Bluteau]; 2. (tradução do francês *édredon*) colcha indiana, estofada ou acolchoada com frouxel. [Glossário de Têxteis]
- Goma:** 1. humor viscoso que sai de algumas árvores e se endurece. [Bluteau]
- Gomarábia:** 2. licor ou suco que se espreme da semente ou das folhas e dos frutos juntamente de um arbusto espinhoso chamado Acácia. Incrafa os humores, é muito adstringente, fortifica, veda hemorragias e fluxos de ventre. [Bluteau]
- Gros de Tour** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *groditur*]: 1. expressão francesa para se referir ao tecido de seda de trama grossa, tecnicamente derivado da armadura da tela, obtido pela duplicação do fio da trama. [Glossário de têxteis]
- Grosa:** 1. doze dúzias.[Aurélio]
- Guardanapo:** 1. serve de guardar não só o vestido de quem come, mas também a toalha de mesa em que se come.[Bluteau]
- Holanda:** 1. pano de linho que vem da Holanda. Não é tão grosso como o nosso pano de linho, nem tão fino como a cambraia [Bluteau]; 2. tecido de linho muito fino e fechado ou tapado, que se fabrica na Holanda. Havia holandas finas, ordinárias, grossas, frisadas, riscadas, largas e por vezes, produzidas com seda; 3. certa lençaria de várias espécies. [Glossário de têxteis]
- Holandilha** 1. tecido grosso de linho, usado principalmente em entretelas; 2. imitação do tecido (?) da Holanda, fabricado na Silésia. [Glossário de têxteis]
- Lã:** 1. matéria felpuda que cobre a pele da ovelha [Bluteau]; 2. matéria têxtil, de origem protéica, proveniente dos pêlos de certos animais; 3. tecido, pano, vestimenta feita dessa matéria; 4. material têxtil proveniente do pêlo dos ovídeos e outros animais; 5. o fio obtido a partir dessa matéria. [Glossário de têxteis]
- Lacre:** 1. espécie de cera ou goma que se faz na Índia. [Bluteau]
- Leite verginal:** 1. água para o rosto. [Bluteau]
- Lemiste:** 1. pano de lã, muito fino que vem da Inglaterra [Bluteau]; 2. pano preto, de lã. [Glossário de têxteis]

- Lenço:** 1. pano de linho que a gente traz na algibeira para se assoar e limpar o rosto do suor [Bluteau]; 2. espécie de tecido (antigo) de linho ou algodão; 3. tela de pintura ou quadro; 3. tecido fino de linho usado nos lenços de assoar e em roupas de baixo ou de uso doméstico; 4. pedaço quadrangular de tecido de linho, seda ou algodão; 5. oral. [Glossário de têxteis]
- Liga:** 1. fita ou qualquer outra coisa com que se atam as meias por cima ou por baixo dos joelhos. [Bluteau]
- Linha:** 1. fios de linho torcido que servem de coser. [Bluteau]
- Linho:** 1. planta têxtil, com cujas fibras se produzem tecidos de diversas Qualidades; 2. tecido obtido a partir dessa fibra. [Glossário de têxteis]
- Livro de Horas:** 1. livro litúrgico, que contém as preces das horas canônicas e outras matérias de culto. [Aurélio]
- Machado:** 1. instrumento de cortar e fender paus. [Bluteau]
- Manual:** 1. diz-se de livrinhos e compêndios de autores que de ordinário se trazem nas mãos. [Bluteau]
- Marca:** 1. se põe em panos e papéis; 2. medida certa no comprimento ou na largura de algumas coisas. [Bluteau]
- Morim:** 1. pano branco e fino, de algodão. [Glossário de têxteis]
- Nagalho:** 1. o molho de linhas de que se compõem as meadas. Cada cabeça de linhas faz dez nagalhos, e cada nagalho trinta linhas, mais ou menos. [Bluteau]
- Nastro:** 1. palavra italiana que se diz de todo gênero de fitas. [Bluteau]
- Navalha:** 1. instrumento de barbeiro, com que depois de amolado e afiado se raspa a barba e o cabelo. [Bluteau]
- Nobreza:** 1. certo pano de seda. [Bluteau]
- Nóz moscada:** 1. noz aromática que quer dizer almíscar. Com ela se adubam vários manjares. [Bluteau]
- Novelo:** 1. linhas dobradas e colhidas em forma oval ou redonda. [Bluteau]
- Óleo:** 1. parte untosa que geralmente se espreme de várias plantas, frutos, ect; 2. óleos de cheiro que se compõem de quintas essências de jasmims, angélicas e outras folhas. [Bluteau]
- Paniço:** 1. casta de roupa branca que vem de Hamburgo. [Bluteau]
- Pano:** 1. tecido de algodão, lã, seda ou linho [Bluteau]; 2. diversas designações:
- crú: pano de algodão que não branqueou, depois de tecido.
 - da Frísia: tecidos orientais; bordados semelhantes aos executados na Frísia.
 - de Aragão /Castela: tecidos de lã e de seda, grosseiros, vindos daquelas regiões e vendidos nas feiras do interior.
 - de armar: ou panos de Arrás (tapeçarias) para ornamentar portas, galerias, paredes, etc.
 - de cadeira: pano de tecido rico e decorativo com que se cobria a cadeira.
 - de cócedra: pano que se colocava sobre os colchões.
 - de ervas- da: Índia: (ver *Ervas da Índia*)

- de estante: pano de tecido rico e decorativo com que se cobriam os sitiais.
- de Minde: pano de lã.
- da Serra: pano grosseiro, duradouro, semelhante ao burel; surrobeco.
- de treu: pano forte, para velas de navios, produzido na região do Porto e na Maia.
- de varas: espécie de burel ou picotilho, muito estreito de que se faziam gabões.
- família: certa qualidade de pano de algodão para roupas de casa; pano-patente; morim.
- meirinhos: tecidos feitos com lã de gado meirinho; (gado ovino ou caprino que vive na montanha no Verão e na planície no Inverno); lã meirinha; o mesmo que merina / merino.
- patente: tecido de algodão usado em roupas de cama. [Glossário de têxteis]

Patrona: 1. bolsa em que os granadeiros e os infantas trazem os cartuxos. [Bluteau]

Pederneira: 1. pedra de ferir lume. [Bluteau]

Pedra hume: 1. espécie de sal mineral ou succo concreto, de cor branca, menos picante e mais astringente que vitríolo. Encoura as chagas [Bluteau]; 2. sulfato duplo de alumínio e potássio; 2. também conhecido pelo nome de alume; 3. planta medicinal da família das mirtáceas. [Aurélio]

Pedra lipes: 1. nome vulgar do sulfato de cobre cristalizado, também chamado vitríolo azul. [Aurélio]

Pedrês: 1. salpicado de preto e branco na cor. [Aurélio]

Pelica: 1. vestidura de pele ou forrada de pele com pêlo [Bluteau]; 2. pele fina, curtida, preparada para fazer luvas, etc. [Glossário de têxteis]

Pena: 1. pluma de aves. [Bluteau]

Peneira: 1. fasquia circular com um tecido delgado de seda crua ao fundo, por onde passa a farinha separada dos farelos. [Bluteau]

Pente: 1. instrumento feito de tartaruga, osso, matéria plástica, com dentes muito próximos, presos a uma barra, que serve para alisar, desembaraçar, ajeitar ou limpar os cabelos. [Aurélio]

Pistola: 1. pequena arma de fogo. [Bluteau]

Pluma: 1. pena de ema, com que de ordinário se orna o chapéu. [Bluteau]

Polvorinho: 1. o frasco da pólvora que o soldado leva. [Bluteau]

Postemões: 1. navalha de alveitar usada para abrir apostemas. [Aurélio]

Renda: 1. certo lavor que se faz com linhas e bilros ou com seda, fios de prata, ouro, etc [Bluteau]; 2. trabalho delicado, gracioso, de tecido ou malha aberta, com desenhos geométricos ou outras temáticas, executado com fios diversos, podendo incluir os metálicos e destinado a enfeitar, sobretudo, têxteis ou a ser usado simplesmente. Pode ser produzido mecânica ou manualmente, utilizando agulhas, almofadas, bilros ou simplesmente os dedos. [Glossário de têxteis]

Retrós: 1. fio de seda ou conjunto de fios de seda, torcidos. [Glossário de têxteis]

- Riço** [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: *risso*]: 1. tecido de lã com o pêlo encrespado e curto. [Aurélio]
- Rosário**: 1. enfiada de 165 contas, correspondentes ao número de 15 Ave Maria e 15 Padre-nossos, para serem rezados como prática religiosa. [Aurélio]
- Grossagrã**, grossagrana [forma usual adotada pelo comerciante no borrador: rossagrana]: 1. tecido de seda, com decoração transversal formada por relevos grossos, efeitos de trama; 2. galão, tira ou pedaço de tecido sem ourela, de algodão, com trama grossa. [Glossário de têxteis]
- Ruão**: 1. certo gênero de lenço que se faz na cidade e contorno de Ruão [Bluteau]; 2. pano de linho tosado e por vezes, tingido, que servia para forrar vestidos. [Glossário de Têxteis]
- Sabre**; 1. espada curta; terçado.
- Saragoça**: 1. tecido grosso de lã escura. [Glossário de têxteis]
- Seda**: 1. obra mais delgada e mais fina que cabelo, fiada pelo famoso inseto, o bicho da seda [Bluteau]; 2. substância filamentosa, produzida pela larva de um insecto chamado bicho-da-seda (esp. *bombyx mori*); 3. matéria têxtil extraída de casulos, especialmente dos produzidos por aquele insecto; 4. tecido feito com essa mesma substância; 5. fibra animal de natureza protéica; 5. no plural designa trajés de seda. Existem cerca de 100 insectos, que igualmente produzem seda, mas esta é muito pouco aproveitada. Estas sedas são conhecidas pelo nome de *tussah*. [Glossário de têxteis]
- Sela**: 1. adereço em que se assenta o cavaleiro nas costas do cavalo.
- Serafina**: 1. tecido de lã próprio para forros; 2. espécie de baeta encorpada, geralmente com desenhos ou debuxos. [Glossário de têxteis]
- Sola**: 1. couro inteiriço do qual se cortam solas para sapatos. [Bluteau]
- Surrão**: 1. algibeira de pastor. Saco de 1500 patacas em peso. [Bluteau]
- Surtum**: 1. expressão de origem francesa, usada para se referir a calça larga que se veste sobre a outra. [Bluteau]
- Taboleiro**: 1. vaso mais comprido que largo com abas levantadas ao redor. [Bluteau]
- Tacho**: 1. vaso de cobre ou barro que para coisas de cozinha tem várias serventias. [Bluteau]
- Tafetá**: 1. pano leve de seda, chamado assim pela figura onomatopéia do ruído tif taf que faz o que anda vestido desta seda [Bluteau]; 2. tecido lustroso feito de fios de seda retilíneos e bem tapado; 3. técnica de produção de tecido; 4. técnica mais simples de formação de um tecido, resultante da passagem alternado de um fio de trama por cima ou por baixo de um fio de teia e do qual resultam outras técnicas. [Glossário de Têxteis]
- Tapete**: 1. pequena alcatifa de lã das que vem da Índia que se põe ao pé da cama o que se cobre algum bolete. [Bluteau]
- Tara**: 1. termo de alfândega; 2. peso da caixa ou vaso em que vem alguma mercancia e assim pagar a tara. [Bluteau]

- Tigela:** 1. vaso côncavo em que de ordinário se põe sopas e outros manjares.[Bluteau]
- Timão:** 1. camisola comprida; 2. casaco grosseiro outrora usado por escravos, mulheres de baixa condição e crianças, contra o frio.[Aurélio]
- Toalha:** 1. deriva-se do italiano que não só significa o cobertor da cama, mas também o pano com que os romanos cobriam a mesa.[Bluteau]
- Trocal, torçal:** 1. cordão feito de fios de retrós; 2. cordão de seda com fios de ouro.[Glossário de têxteis]
- Tupé:** 1. grande esteira feita de talas, na qual se espalham os produtos da lavoura para secarem.[Aurélio]
- Vela:** 1. composição de sebo ou de cera no meio da qual fica envolto um pavio que se acende para alumear.[Bluteau]
- Veludo:** 1. (latim) pano de seda, felpudo de uma banda[Bluteau]; 2. tecido de lã, seda ou algodão, liso ou raso de um lado, e do outro coberto de pelos levantados e muito juntos, seguros por fios de teia; 3. tecido cuja superfície é coberta de anelados ou de felpa saídos de um cruzamento de fundo. Os veludos têm assim diversas designações como os que são produzidos por fios de uma ou mais teias de fios, que envolvem os ferros. Desta forma, temos veludos bordados, cinzelados, cortados, frisados, de dois ou mais altos e os veludos formados por corte manual ou mecânico de lassas de teia ou de trama; 4. veludo sabre ou veludilho.[Glossário de têxteis]
- Verdete:** (mineral) espécie de marcasita verde que nas minas de cobre gera numas delas e brota como flor. (artificial) Faz-se por muitos modos. É o que se faz numa vasilha de vinagre muito forte com lamínas de cobre tampado por dez dias e depois tira-se as lâminas e se raspa o verdete.[Bluteau]
- Verônica:** 1. (erva) é o abrotano macho. O seu cozimento cura todos os achaques do baço; 2. (medalha) medalha ou bocado de metal a que o Papa benzeu e em que está gravada a figura de algum santo.[Bluteau]
- Verruma:** 1. instrumento para fazer furos na madeira[Bluteau]; 2. broca.[Aurélio]
- Véstia:** 1. vestidura de homem com mangas que chega até os joelhos[Bluteau]; 2. espécie de casaco curto, que não se ajusta a cintura; 3. gênero de plantas solanáceas; 4. casaco de couro usado pelos vaqueiros, também chamado gibão.[Aurélio]

Anexo II

<p>Abri 22 1757</p> <p>D. Sr. Antonio Pereira mercador de lã, Deccc</p> <p>1 lb de lã de lã de lã 3 1/2</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã 4</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>	<p>Abri 22 1757</p> <p>D. Sr. Joao de Sequeira mercador de lã Deccc</p> <p>1/2 lb de lã de lã de lã de lã 3</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>
<p>D. Sr. N. N. de lã de lã Deccc</p> <p>2 lb de lã de lã 1/2</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 33</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã 1 1/2</p> <p>5 lb de lã de lã de lã de lã 1 1/4</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã 2 1/2</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 3</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã 3</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p> <p>54 - 4</p>	<p>D. Sr. Francisco Pereira mercador de lã Deccc</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã 3 1/2</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 2</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã 1/2</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>
<p>D. Sr. Joao de lã de lã Deccc</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã 5 1/4</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 3</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 1 1/2</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã 6</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p> <p>7 1/2</p> <p>8 1/2</p>	<p>D. Sr. Joao de lã de lã Deccc</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã 32</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>
<p>D. Sr. Domingos Joao de lã de lã Deccc</p> <p>5 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã</p>	<p>D. Sr. Domingos Joao de lã de lã Deccc</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã 2 1/2</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã 2 1/2</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã 1 1/2</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã 1 1/2</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>
<p>D. Sr. Antonio de lã de lã de lã Deccc</p> <p>2 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p> <p>1 1/2</p>	<p>D. Sr. Joao de lã de lã Deccc</p> <p>1 lb de lã de lã de lã de lã de lã de lã</p> <p>Lancado no D. D. de lã de lã a 99</p>

Imagem 33 do Borrador de comerciante anônimo.

Fonte: APM/ Coleção Casa dos Contos. Referência 2018.

Referências Documentais

Arquivo Público Mineiro

Coleção Casa dos Contos. Referência 2018.

Coleção Casa dos Contos. Referência 2027.

Refêrencias Bibliográficas

- ALMEIDA, Carla M. Carvalho. *Homens Ricos, Homens Bons: produção e hierarquização social em Minas Colonial (1750-1822)*. UFF, 2001, (tese de doutorado).
- ANTEZANA, Sofia Lorena Vargas. *Os contratadores dos caminhos do ouro das Minas Setecentistas: estratégias mercantis, relações de poder, comradrio e sociabilidade (1718-1750)*. Belo Horizonte: UFMG, 2006. (dissertação de mestrado).
- ANTONIL, André João. *Cultura e Opulência do Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. Itatiaia, 1997.
- BLUTEAU, D. Raphael. *Vocabulário Portuguez e Latino*. Coimbra: Collegio das Artes da Companhia de Jesus, 1712.
- BOXER, Charles. *A Idade de Ouro do Brasil; Dores de crescimento de uma sociedade colonial*. Trad. Nair Lacerda. 3. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000.
- CARRARA, Ângelo Alves. *Minas e Currais*. Produção Rural e Mercado Interno de Minas Gerais. Juiz de Fora: Ed. da UFJF, 2007.
- _____. “Desvendando a riqueza na terra dos diamantes”. In: *Revista do Arquivo Público Mineiro*. ano XLI (jul/dez. 2005). pp 40-59.
- _____. *Fontes quantitativas para a história de Minas Gerais no Setecentos*. Juiz de Fora: Clio Edições Eletrônicas, 2008.
- CASTRO, Hebe de. “História Social”. In: CARDOSO, Ciro Flamarion & VAINFAS, Ronaldo (orgs.). *Domínios da História: Ensaios de Teoria e Metodologia*. RJ: Campus, 1997.
- CHAVES, Cláudia Maria das Graças. *Perfeitos comerciantes: Mercadores nas Minas setecentistas*. São Paulo: Annablume, 1999.
- COSTA, Manuela Pinto da. “Glossário de termos têxteis e afins”. In: *Revista da Faculdade de Letras. Ciências e técnicas do Patrimônio*. Vol. III, série I. Porto, 2004. pp 137-161.
- DIAS, Maria Odila Leite da Silva. “A interiorização da metrópole (1808 – 1853)”. In: MOTA, Carlos Guilherme (Org). *1822-Dimensões*. São Paulo: Perspectiva, 1982. p 160-84.
- FARIA, Sheila de Castro. *A Colônia Brasileira*. Economia e Diversidade. São Paulo: Moderna, 1997. (Coleção Polêmica)

- FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Dicionário da Língua Portuguesa*. 2ª edição revista e aumentada. 38ª impressão. Ed. Nova Fronteira, 1986.
- FISHER, E. H. S. *The Portugal trade: a study of Anglo-Portuguese commerce, 1700-1770*. Londres: Methuen, 1971.
- FOUCAULT, Michel. “Ditos e escritos”. In: *Estratégia, poder-saber*. Org. Manuel Barros da Motta; trad. Vera Lúcia Avellar Ribeiro. – Rio de Janeiro: Forense universitária, 2003.
- FRAGOSO, João Luís Ribeiro. *Homens de grossa aventura: Acumulação e hierarquia na praça mercantil do Rio de Janeiro. 1790-1830*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1998.
- _____ e FLORENTINO, Manollo. “História Econômica”. In: CARDOSO, Ciro Flamarion & VAINFAS, Ronaldo (orgs.). *Domínios da História: Ensaios de Teoria e Metodologia*. RJ: Campus, 1997.
- _____; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006.
- GINZBURG, Carlo. “Sinais: raízes de um paradigma indiciário”. In: Ginzburg, Carlo. *Mitos, Emblemas, Sinais. Morfologia e História*. Trad. Frederico Carotti. SP: Cia das letras, 2001.
- HEINZ, Flávio Madureira. *Por outra história das elites* Rio de Janeiro: FGV, 2006.
- LARA, Sílvia Hunold. “Sedas, panos e balangandãs: O traje de senhoras e escravas nas cidades do Rio de Janeiro e de Salvador (século XVIII)”. In: SILVA, Maria Beatriz Nizza (org.). *Brasil: colonização e escravidão*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000. pp. 177-191.
- MAGALHÃES, Beatriz Ricardina. “A demanda do trivial; Vestuário, Alimentação e Habitação”. In: *Revista Brasileira de Estudos Políticos*. Belo Horizonte: UFMG, n. 65, jul. 1987.
- MAURO, Frédéric. *Nova História e novo mundo*. 3ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1973. pp. 149-176.
- MILLER, Joseph C. Capitalism and Slaving: The Financial and Commercial Organization of the Angolan Slave Trade, according to the Accounts of Antonio Coelho Guerreiro (1684-1692). *The International Journal of African Historical Studies*, Vol. 17, No. 1 (1984), pp. 1-56.

- MOL, Cláudia Cristina. “Sobre modas e modos: o vestuário na sociedade colonial”. In: *Mulheres forras: cotidiano e cultura material, 1757- 1800*. Belo Horizonte: UFMG, 2002.
- PAIVA, Clotilde A. 1992. “Engenhos e casas de negócios na Minas oitocentista”. In: *VI Seminário sobre economia mineira*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/UFMG.
- PEDREIRA, Jorge Miguel Viana. *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822): diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Lisboa: Universidade Nova de Lisboa, 1995. (tese de doutorado).
- PUFF, Flávio Rocha. *Os pequenos agentes mercantis em Minas Gerais no século XVIII: perfil, atuação e hierarquia (1716-1755)*. Juiz de Fora: UFJF, 2007.(dissertação de mestrado).
- RAU, Virgínia. O "livro razão" de Antonio Coelho Guerreiro. Lisboa: 1956;
- SAMPAIO, Antônio Carlos Jucá de. *Na encruzilhada do Império: Hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro (1650-1750)*. Rio de Janeiro: Arquivo Nacional, 2003.
- _____. “Comércio, riqueza e nobreza: elites mercantis e hierarquização social no Antigo Regime português”. In: FRAGOSO, João; FLORENTINO, Manollo; SAMPAIO, Antônio Carlos; CAMPOS, Adriana. (orgs.). *Nas Rotas do Império: Eixos mercantis, tráfico e relações sociais no mundo português*. Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006, p 96-73.
- SCARANO, Julita. “Roupas de escravos e de forros”. In: *Revista Resgate*. Revista interdisciplinar de cultura. n° 4, pp. 51-61.
- SILVA, Maria Beatriz Nizza da. *Ser nobre na colônia*. São Paulo: Ed. da Unesp, 2005.
- SOUZA, Laura de Mello. “Nobreza de sangue e nobreza de costume: idéias sobre a sociedade das Minas Gerais no século XVIII”. In: *O Sol e a Sombra*. Política e administração na América Portuguesa do século XVIII. São Paulo: Companhia das Letras, 2006.
- VASCONCELOS, Diogo Pereira Ribeiro de Vasconcelos. “Minas e quintos do ouro” [1801]. In: *Revista do Arquivo Público Mineiro*, vol. 6, 1901, pp. 855-965.
- VENÂNCIO, Renato Pinto, FURTADO, Júnia Ferreira. “Comerciantes, tratantes e mascates”. In: PRIORE, Mary Del (org). *Revisão do Paraíso: os brasileiros e o Estado em 500 anos de História*, Rio de Janeiro: Campus, 2000.

_____. “Comércio e fronteira em Minas Gerais colonial”. In: FURTADO, Júnia Ferreira (org.). *Diálogos oceânicos: Minas Gerais e as novas abordagens para uma história do Império Ultramarino*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2001.

ZEMELLA, Mafalda Pereira. *O abastecimento da Capitania de Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo, USP, 1951. (tese de doutorado).

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)