

Sociedades mercantis e as políticas de articulação comercial entre Pará e Mato Grosso (1790-1820)

Siméia de Nazaré Lopes*

Introdução

Entre o final do século XVIII e princípio do XIX, a praça mercantil de Belém articulava diferentes circuitos comerciais. Os negociantes da capitania do Pará entretinham relações comerciais com as vilas próximas à cidade de Belém. As relações comerciais com outros comerciantes para o interior do Estado do Grão-Pará abrangiam também a capitania do Rio Negro, que se configurava em uma das áreas abastecedoras dos gêneros que eram comercializados e remetidos para a Europa. O porto da cidade de Belém também funcionava como um entreposto comercial interligando as capitanias de Mato Grosso e Goiás aos portos da Europa, como Lisboa e Londres.

A proposta desse artigo é discutir como se estruturou esse circuito mercantil em que Belém se apresenta como o eixo de ligação entre as vilas do interior do Estado do Grão-Pará e as capitanias de Mato Grosso e Goiás. Assim como, investigar a configuração de uma comunidade mercantil e a sua articulação com outros sujeitos, os quais não se restringiam a Belém, mas estabeleciam redes de negociação com outras áreas comerciais.

Os estudos recentes sobre a temática relativa à América colonial visam analisar as especificidades presentes na articulação entre as diferentes economias coloniais, relativizando as discussões cristalizadas nas ações da Metrópole e do sistema colonial. Os estudos voltados para as relações de poder e de governação para o contexto hispano-americano têm contribuído para a renovação dessas abordagens para as diferentes áreas da América ibérica. Repensar as relações de tensão e de conflito e atentar para a importância que os "governos locais haviam contribuído para a formação [do] complexo imperial nas Américas" tem sido valorizado nas novas abordagens historiográficas sobre sociedades coloniais.¹ Para tanto, essas análises propõem a importância de articular as práticas comerciais nas colônias da América portuguesa, com as outras possessões européias e com as capitanias do Império português.²

Em análise sobre a praça mercantil do Rio de Janeiro entre fins do século XVIII e início do XIX, João Fragoso investigou as conexões

de negociantes e as rotas comerciais existentes entre o Rio de Janeiro e os circuitos mercantis internos, assim como entre as outras margens do Império português, como o Oriente e a África, que seriam possibilitadas por práticas do Antigo Regime, como o sistema de mercês, "as redes de reciprocidades e a formação de clientelas que cruzaram e uniram as diferentes searas do mar lusitano."³ Para o autor, a praça do Rio de Janeiro articulava as rotas transoceânicas aos "mercados consumidores do interior" da América portuguesa. Essas relações comerciais, sustentadas a partir do mercado interno, assumem uma maior complexidade, não se constituindo apenas numa colônia com práticas determinada pelas demandas no mercado externo. Fragoso elabora uma perspectiva de análise sobre a existência das conexões imperiais entre as redes comerciais e os seus negociantes para além da América portuguesa, atentando para as rotas comerciais que se estabelecem entre esses circuitos, assim como para outros mercados do interior do Império português.

As indicações apresentadas pelo autor favorecem a elaboração de um estudo sobre essas conexões para a capitania do Pará, atentando para as relações mercantis entre a praça comercial de Belém e as vilas do interior. Pode-se considerar também as redes de comercialização que os negociantes de Belém constituíram com outras áreas como Maranhão, Mato Grosso e Goiás. Além disso, é possível visualizar as práticas comerciais dos circuitos estabelecidos entre o porto do Pará e os outros portos do Atlântico, como Lisboa e Londres.

Essas abordagens são possíveis com base na documentação notarial pesquisada. Nesse artigo serão utilizadas as Escrituras de Sociedade e as Procurações contidas no Livro de Notas do Tabelião Perdigão,⁴ assim como os documentos avulsos do Arquivo Histórico Ultramarino (Projeto Resgate) para as capitanias do Pará, Mato Grosso e Goiás. Os códices dos comboios e de passaportes da Província do Pará serão utilizados por conterem as descrições das pessoas que transitavam pelas províncias do Maranhão, Mato Grosso e Goiás, os quais complementam as informações apresentadas nos Livros de Notas selecionados para a presente análise.

A praça de Belém e as relações com os negociantes das vilas do interior

Para o porto de Belém escoava a produção das vilas situadas na região dos altos rios (Santarém, Gurupá, Cameté, Barra do Rio

Negro). O porto de Belém desempenhava o papel de abastecer de produtos as canoas que seguiam em direção a outros pontos do Pará, assim como Rio Negro, Mato Grosso e Goiás.⁵ O comércio realizado em canoas ou em embarcações maiores conectava essas regiões e permitia a circulação de gêneros negociados em diferentes áreas da capitania do Pará e capitanias vizinhas. Esse movimento comercial foi descrito por diversos viajantes que passaram por Belém, onde a própria topografia condicionava essa grande circulação de embarcações nos rios da região.⁶

As casas comerciais estabelecidas em Belém possuíam as suas embarcações para negociar os produtos que importavam dos portos estrangeiros para as vilas do interior. Os caixeiros das casas comerciais seguiam para os altos rios de onde traziam as *drogas do sertão* para serem remetidas para o porto de Belém, porém não havia garantias de que os caixeiros trariam em suas canoas os gêneros suficientes para assegurar o lucro de uma viagem para áreas tão distantes. Uma das formas de garantir esse comércio era o contrato com os comerciantes dessas vilas, permitindo ter exclusividade na compra de todos os gêneros arrecadados nos altos rios, o que passou a ser realizado por meio dos contratos de sociedades mercantis firmados entre os negociantes de Belém e de outras vilas.

Fernando Braudel afirma que a partir do estudo das sociedades e companhias é possível ver "o conjunto da vida econômica e do jogo capitalista".⁷ Nesse sentido, pretende-se analisar as sociedades mercantis como um indicador da vida comercial na capitania do Pará e das relações entre os sujeitos envolvidos no comércio. O estabelecimento de sociedades comerciais garantiria a compra e venda de mercadorias nessas áreas afastadas de Belém. Em outras situações, os negociantes de Belém firmavam sociedades com negociantes já estabelecidos nos Sertões do Pará ou na capitania do Rio Negro para ampliar a sua atuação naquelas áreas e diversificar as suas relações econômicas. Em 1808, os negociantes⁸ João Pedro Ardasse e Francisco Ricardo Zani estabeleceram sociedade comercial de uma canoa denominada "Águia do mar" com carregamento de fazendas para negociar na capitania do Rio Negro.⁹ O negociante Ardasse entrava para sociedade com a quantia de 2:665\$854 reis, enquanto o negociante Zani, "que costuma negociar na capitania do Rio Negro," entrava para a sociedade apenas com a sua "argúcia," entretanto os lucros seriam divididos em partes iguais. A sociedade funcionaria da seguinte forma: o sócio Ardasse enviaria da cidade de Belém para o sócio Zani as fazendas secas e molhadas

para serem vendidas nos Sertões e de lá seriam remetidos os "gêneros do País" (as *drogas do sertão*) para que o sócio Ardasse as comercializasse na casa comercial que possuía em Belém.

A sociedade mercantil firmada entre os negociantes Ardasse e Zani é representativa das relações comerciais que se estabeleceram na cidade de Belém. A partir dela foi possível construir uma trajetória¹⁰ da atuação deles na praça mercantil de Belém, o que lhes permitiu usufruir de prestígios nas áreas em que se fixaram. Nesse caso, destacar-se-á a atuação do negociante Francisco Ricardo Zani na capitania do Rio Negro, como também a sua ascensão política por meio dessas relações comerciais.

A identificação de Francisco Ricardo Zani no contrato da sociedade é reveladora da sua atuação no Rio Negro. Em 1819, o negociante Francisco Ricardo Zani foi descrito pelos viajantes Spix e Martius como "capitão de milícias hoje chefe do Estado Maior, oriundo de Livorno, domiciliado havia 14 anos no Rio Negro, que, por feliz encadeamento de circunstâncias, foi meu companheiro (por 7 meses) na maior parte da viagem ao interior do Pará e Rio Negro."¹¹ O que permite inferir que o negociante Zani já estava no Rio Negro desde o início do século XIX. O "capitão Zani" possuía uma embarcação grande com a qual transportava salsaparrilha e cacau da região do Rio Negro para a cidade de Belém, mas não eram apenas essas informações que os viajantes ofereciam.¹² Zani também foi encarregado pelo Imperador de organizar 2 regimentos na capitania do Rio Negro, o que foi efetivado no início da década de 1820, quando as capitanias do Pará e Rio Negro passaram por "tempestades políticas," e concluem afirmando que Zani havia estabelecido no Amazonas, diversas "posições fortificadas, (...) e, contribuiu grandemente para a pacificação daquelas regiões, valor que lhe mereceu uma Comenda da Ordem de Cristo e a confiança do Imperador D. Pedro que o encarregou agora, como coronel, da formação dos regimentos de milícias."¹³

Diante dessas informações, pode-se pensar a trajetória de ascensão política que o negociante Zani teve, na região do Rio Negro, no decorrer dessas duas décadas. Estabelecendo redes de relações que não perpassavam apenas pela esfera do comércio, mas se apoiou na conquista de cargos políticos relevantes para a administração daquela capitania.¹⁴ Isso é um indicativo da ascensão dele dentro daquela sociedade e igualmente um reconhecimento público de sua atuação na capitania do Rio Negro.

Outro negociante que também teve ascensão política por meio das suas relações comerciais foi o capitão João Lopes da Cunha,¹⁵ nesse caso, ele era estabelecido em Belém, mas possuía sociedades mercantis na vila de Santarém (Pará) e em Cuiabá (Mato Grosso). Em 1820, ainda para a área do interior da capitania do Pará, os negociantes da cidade de Belém, o capitão João Lopes da Cunha e Manoel de Almeida Oliveira, contrataram uma sociedade mercantil para a venda de fazendas secas e molhadas. O sócio Oliveira recebeu do sócio Cunha, que ficaria estabelecido na cidade de Belém, as fazendas, a canoa, escravos e demais utensílios de que viesse precisar para o seu deslocamento para a vila de Santarém. Mesmo sem entrar com capital algum, o negociante Oliveira receberia metade dos lucros da sociedade, mas ficava obrigado a "ir residir na vila de Santarém desta comarca pondo aí uma loja de fazendas secas e molhadas para vender por conta da sociedade entrando em iguais ganhos ou prejuízos sem levar comissão alguma ou salário pela sua administração."¹⁶

Nesse período, a vila de Santarém era considerada, nas palavras dos viajantes Spix e Martius, "o empório do comércio entre a parte ocidental da Província do Pará e a capital" (Belém). Continuam afirmando que das margens do rio Tapajós, "trazem cacau, salsaparrilha, cravo-do-Maranhão, algum café, algodão e borracha,"¹⁷ produtos que eram comercializados na cidade de Belém e exportados para a Europa. A vila de Santarém também servia de entreposto comercial para a capitania de Mato Grosso, sendo mais viável a negociação das mercadorias que saíam de Belém para aquela área e vice-versa. A relação comercial que se estreitava entre os negociantes de Santarém se realizava a partir da "navegação do (rio) Tapajós até a província de Mato Grosso."¹⁸

Ainda como cláusula dessa sociedade, o negociante Cunha afirmava que havia contratado outra sociedade para a cidade de Cuiabá com o tenente Antonio Peixoto de Azevedo.¹⁹ Para incrementar o comércio com aquela cidade, Cunha precisava "fazer em Santarém um depósito de fazendas secas e molhadas para que de Cuiabá, ou sua parte superior, do Rio Santarém ali as vierem buscar e ter prontas em Armazéns." Nesse caso, o negociante Oliveira ficaria responsável de receber as mercadorias e as guardaria em separada das suas. "para as entregar quando de cima lhes pedirem e receber os gêneros e dinheiros que devem lhe entregarem para as fazer regressar para esta cidade do Pará a ele sócio Cunha," para tanto receberia um livro em separado para fazer nota das

despesas e ganhos da sociedade de Cuiabá.²⁰ Mas para realizar essa transação em nome do negociante Cunha, Oliveira não receberia ganho algum por isso, ao tenente Antonio Peixoto de Azevedo cabia fazer o pagamento das despesas com "armazém, canoas, Índios e mais precisos para a referida sociedade do sócio Cunha."²¹

Em 1821, o capitão João Lopes da Cunha continuou diversificando a sua atuação comercial para o Sertão da província, firmando outra sociedade com outro negociante da vila de Santarém. Ressaltando-se que ainda estava em vigor o contrato assinado em agosto de 1820 com o negociante Manoel Joze de Oliveira, a nova sociedade que firmava com o negociante Francisco Xavier da Silva era de um engenho. Nesse estabelecimento, deveriam "fazer aguardente, mel e mais plantações de arroz." Nessa sociedade, "o gêneros provenientes do mesmo engenho e lavoura serão vendidos em Santarém e o seu produto poderá vir para esta cidade (Belém), empregado em cacau ou em outro gênero do Sertão." Entretanto, nesse novo estabelecimento que abria ficava firmado que "não se poderão fiar para o Rio Negro e o sócio que o fizer, o fará por sua conta particular e não da sociedade," caso precisasse fiar os produtos, que o fizesse para "pessoas que tenham bens de raiz, (...) porque querendo executar o devedor, se ele não tem estabelecimento de bens está a dívida perdida."²² No Estado do Pará, a prática de aviar mercadorias através da permuta era muito comum, visto que na região havia escassez de moeda.

O negociante João Lopes da Cunha continuou estabelecendo as suas atividades comerciais entre as duas regiões. Em 1822, ele também aparece exercendo cargos políticos na capitania do Rio Negro, a qual ele representaria como "deputado substituto às Cortes Constituintes" em Lisboa, para onde se dirigia.²³ Em junho do mesmo ano, solicitava "confirmação de carta patente no posto de tenente-coronel do Corpo de Tropa de Milícias da vila de Cameté, na província do Pará."²⁴ Outro registro desse negociante é uma requerimento "solicitando passaporte para seguir viagem para a província do Pará," no qual foi possível conhecer um pouco da trajetória dele. Na solicitação consta que João Lopes da Cunha é "Cavaleiro da Ordem de Cristo, Negociante e Lavrador no Pará, solteiro de idade de 51 anos, natural de Lisboa e morador."²⁵

Diante disso, pode-se inferir que as redes de relações tecidas pelos negociantes de Belém foram estabelecidas em diferentes pontos e portos da região, não se limitando apenas à praça de Belém. Nesse caso, a diversificação das relações econômicas desses

sujeitos estendeu-se às capitanias vizinhas ao Pará, como a de Mato Grosso, onde o porto de Belém representava um entreposto comercial para a cidade de Lisboa. Além disso, esse comércio possibilita uma ascensão política nos locais em que esses negociantes atuavam, seja através do reconhecimento por serviços prestados, seja através das alianças familiares que se firmavam.

Pará e as redes de comercialização com o Maranhão, Mato Grosso e Goiás

As práticas comerciais desenvolvidas no Pará também se articulavam com outras áreas da América portuguesa, onde Maranhão, Goiás e Mato Grosso, configuraram-se em vetores de dinamização para as trocas comerciais e ocupação da região. As providências²⁶ para a comunicação entre as capitanias do Pará, do Mato Grosso (pelo rio Madeira) e de Goiás (pelo rio Tocantins) ocuparam ponto importante no planejamento dos governadores da capitania do Pará. As autoridades viam nessas rotas os mais adequados caminhos para promover a integração comercial e administrativa da capitania ao resto do império português na América. Entretanto, essas demandas para dinamizar as trocas comerciais entre Pará, Mato Grosso e Goiás também foram ponto de discussão entre os governadores das capitanias acima citadas.²⁷

Ainda em 1799, o governador da capitania de Mato Grosso, Caetano Pinto de Miranda Montenegro, trocou correspondências com o governador do Pará, Francisco de Souza Coutinho, discutindo a importância de incrementar o comércio entre as duas capitanias, mas também o cuidado que deveria ter com os negociantes de Mato Grosso na hora de cobrar o frete das fazendas secas e molhadas,²⁸ a bem da Alfândega. Alertava que a proposta de Francisco Souza Coutinho em cobrar pela importação o valor de 30%, compreendendo o "valor, o peso, e o volume de cada gênero. Será preciso fixar-se primeiro o valor das fazendas o qual é diverso no Reino, nessa cidade (Belém) e nesta vila, sendo também diverso nas Alfândegas e nas praças, pois nestas ultimas todos os dias esta variando."²⁹

O cuidado em definir um valor para a cobrança do frete das importações que se fizesse do Mato Grosso para Belém consistia em não causar embaraços ao comércio ou "constranger os negociantes a mostrarem as suas carregações ou facturas," pois disso dependeria a boa arrecadação dos fretes. Para tanto, enviava um cálculo que o negociante de Mato Grosso, capitão Joze Antonio Gonçalves Prego,³⁰

havia feito por ser ele "o único negociante que nesta capitania tem arranjo e método no seu negócio." A partir do cálculo enviado pelo governador, seguia a sugestão para se fazer com que as fazendas que seriam importadas para Belém "venham a ficar agora a melhor preço do que quando eram conduzidas pelos particulares, e que não venham a exceder o preço do Rio de Janeiro, porque de outra sorte seria impossível virar o comércio para essa praça como requer a felicidade das duas capitanias."³¹

Em 1805, o governador do Estado do Pará e Rio Negro, Conde dos Arcos, enviou um ofício para o secretário de estado da Marinha e Ultramar, Visconde de Anadia, no qual informava a saída de um comboio do porto de Belém com destino à Vila Bela (no Mato Grosso). O comboio seguia composto por 4 embarcações pertencentes aos negociantes da praça de Belém, estas eram acompanhadas por outras 3 canoas, mas tripuladas por oficiais, "com o objetivo de criar a nova Junta de Comércio na capitania do Mato Grosso a fim de por termo às dificuldades de circulação de bens e pessoas entre essas capitanias e a evitar o perigoso caminho terrestre entre o Rio de Janeiro e a Bahia."³²

Nota-se que o comércio realizado nessas áreas acima citadas apresenta especificidades dos gêneros e produtos negociados, sendo viável tanto o comércio com o Pará, por Santarém, como também pelas capitanias do Rio de Janeiro e Bahia. Sendo negociados com a capitania do Pará outros artigos como: "objetos de ferro, aço e latão, pólvora e chumbo miúdo, vinho, aguardente, medicamentos."³³ Para o Mato Grosso era remetido: breu do reino e da terra, sal, ferro, aço, machados, enxadas, pregos, remédios de botica, varas de pano, linha, linho, frascos de aguardente de uva, vinho, azeite de oliva, vinagre e material para a secretaria do governo.³⁴

Em 1807, em ofício do governador de Goiás, Francisco de Assis Mascarenhas, ao Visconde de Anadia informava sobre as contínuas "expedições mercantis com a capitania do Pará." Para animar essa atividade, o governador havia auxiliado os negociantes daquela praça "com embarcações, que (mandou) construir e equipar por conta da Real Fazenda, a quem pagam frete" e carregavam nas embarcações "um número considerável de arrobas de açúcar e algodão, e também outros gêneros de menor importância." Sendo a produção do algodão muito próspera, resultado do grande incentivo que fez aos lavradores que se estabelecessem nas margens dos rios Maranhão, Araguaia e Tocantins. Entretanto, toda essa produção pouco era enviada para os portos de Lisboa. Para otimizar esse

transporte dos gêneros produzidos naquela capitania, voltava a solicitar que mandassem organizar em Belém uma sociedade mercantil "destinada a começar metodicamente o comércio desta capitania pelos rios. Conceda-lhes S. A. R. os privilégios que julgar a propósito animem-se os negociantes que eu da minha parte prometo aprontar sempre os gêneros que me forem pedidos."³⁵

A capitania do Pará se tornava a saída mais viável para os produtos de Goiás, como também para os de Mato Grosso.³⁶ O incremento das relações comerciais com as capitanias de Goiás e Mato Grosso fora colocado desde a criação da Companhia de Comércio do Pará e Maranhão³⁷. Na virada do século XVIII para o XIX, essa questão torna a ser presente nos debates entre os representantes dessas capitanias.

Enquanto as ações administrativas para o desenvolvimento dessas trocas mercantis eram discutidas pelas autoridades administrativas, a ação de negociantes dessas capitanias era sempre incentivada e para ela concorriam todos os esforços para que nada causasse embaraços a "um objeto de tanta importância." Essas solicitações de auxílios às embarcações comerciais eram reforçadas nos passaportes de negociantes que saíam de Belém para as suas cidades de destino. Quando saiu de Belém em direção à capitania de Mato Grosso, Antonio Roiz do Amaral, "que dali havia descido a tratar de suas negociações mercantis, retornava com "2 botes, equipados com 20 índios" e ordens expressas recomendando "positivamente toda a proteção para promover e facilitar este comércio tão interessante ao bem das duas capitanias."³⁸ Tratava-se de um comércio de grandes dimensões para aquelas áreas, visto serem as 2 embarcações que contavam com um equipamento bastante numerosa, 20 índios.

As relações comerciais que se teceram entre essas duas capitanias foram pautadas por incentivos das autoridades administrativas, mas também muito concorreu para a sua implementação a atuação dos negociantes estabelecidos tanto na praça de Belém (Pará), como na praça de Vila Bela (Mato Grosso). O que se percebe são as ações de negociantes de Belém se articulando com outras praças mercantis da América portuguesa, onde a localização de seu porto permitia que esses negociantes de Belém pudessem sustentar redes de relações comerciais com os portos de Lisboa.

As escrituras de contrato de sociedades mercantis são reveladoras das áreas onde o trato comercial se mostrava relevante

para os negociantes estabelecidos em Belém. As sociedades firmadas na vila de Santarém garantiam além o contato com o interior de Mato Grosso, o abastecimento de gêneros e mercadorias para o porto de Belém, como também o estreitamento das relações dos comerciantes fixados nessas áreas com os negociantes de Belém.

Notas de Referência

- * Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em História da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), orientada pelo Professor Doutor Antônio Carlos de Jucá Sampaio. Contato: pinheirolopes@hotmail.com
- 1 GOUVÊA, Maria de Fátima Silva. "Diálogos historiográficos e cultura política na formação da América Ibérica". In: SOIHET, Raquel, BICALHO, Maria Fernanda e GOUVÊA, Maria de Fátima (Orgs.). *Culturas políticas: ensaios de história cultural, história política e ensino de história*. Rio de Janeiro: Mauad, 2005, p. 68.
 - 2 FRAGOSO, João. "A noção de economia colonial tardia no Rio de Janeiro e as conexões econômicas do Império português: 1790-1820". In: FRAGOSO, João; BICALHO, Maria Fernanda; GOUVÊA, Maria de Fátima (Orgs.). *O Antigo Regime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001, pp. 319-338.
 - 3 *Idem*, p. 329.
 - 4 O Livro de Notas do Tabelião Perdigão (LNTTP) é composto de Procuração Bastante e Geral, de Escrituras de Venda, de Escrituras de Sociedade, de Escrituras de Obrigação de Dívida e de Escrituras de Doação. Serão utilizados os livros que compreendem os anos de 1803 a 1834, privilegiando para a discussão proposta apenas as procurações e as escrituras de Sociedade. Os Livros de Notas do Tabelião Perdigão estão contidos na documentação do Arquivo Público do Estado do Pará (APEP). Ressalta-se que para alguns anos a documentação está completamente ilegível ou danificada.
 - 5 SPIX, Johann Baptist von; MARTIUS. *Viagem pelo Brasil: 1817-1820*. São Paulo: Itatiaia/Edusp, 1981, p. 32.
 - 6 LOPES, Siméia de Nazaré Lopes. "O 'reflorescimento' da economia pós-Cabanagem". In: COELHO, Mauro; GOMES, Flávio dos Santos; MARIN, Rosa Acevedo (orgs.). *Meandros da História: trabalho, e poder no Pará e Maranhão, séculos XVIII e XIX*. Belém: UNAMAZ, 2005.
 - 7 BRAUDEL, Fernand. *Civilização material, economia e capitalismo (séculos XV-XVIII): os jogos das trocas*. São Paulo: Martins Fontes, 1996, p. 383.
 - 8 O termo "negociante" é utilizado tal como esses sujeitos são apresentados na documentação utilizada.

- 9 Escritura de Sociedade Mercantil, APEP, LNTTP, n. 1187, d. 46, (1807-1808).
- 10 De acordo com Revel, as indicações de trajetórias individuais possibilitam pensar a articulação entre os sujeitos e, a partir de diferentes informações sobre eles, "tentar compreender de que maneira esse detalhe individual, aqueles retalhos de experiências dão acesso a lógicas sociais e simbólicas que são as lógicas do grupo, ou mesmo de conjuntos muito maiores". REVEL, Jacques (org.), "Apresentação", *Jogos de escalas: a experiência da microanálise*, Rio de Janeiro: FGV, 1998, p. 13.
- 11 Spix e Martius. *Op Cit*, p. 38
- 12 *Idem*.
- 13 *Idem*, p. 252.
- 14 Em 1827, o viajante inglês, Henry Lister Maw, quando passou pela capitania do Rio Negro, também fez referência à atuação do negociante Francisco Ricardo Zani naquela região. Segundo suas informações, Zani havia alcançado o posto de coronel por ter, entre outras coisas, ajudado os doutores Spix e Martius na viagem que realizaram para o Rio Negro, em 1819. MAW, Henry Lister. *Narrativa da passagem do Pacífico ao Atlântico, através dos Andes nas províncias do norte do Peru, e descendo pelo rio Amazonas, até ao Pará*. Manaus: Associação Comercial do Amazonas/Fundo Editorial, 1989, p. 209.
- 15 Em 1800, consta que o negociante João Lopes da Cunha solicitou uma licença para viajar à cidade de Lisboa onde iria tratar de seus negócios. No documento se afirmava que ele vinha "comerciando até agora nesta cidade (de Belém) e nos Sertões deste Estado e conservando ainda o mesmo negócio para benefício e precisão do mesmo negócio necessita ir à Lisboa". O que pode se inferir que a atuação dele na cidade de Belém e nos sertões da capitania ocorria desde fins do século XVIII, sendo o contrato que ora assinava uma confirmação dessas atividades. AHU_ACL_CU_013, Cx. 117, d. 9029. Pará, 14/05/1800.
- 16 Escritura de Sociedade Mercantil, APEP, LNTTP, n. 1152, d. 359, (1820-1821).
- 17 *Op Cit*, p. 99.
- 18 Spix e Martius, *Op Cit*, p. 100.
- 19 Em junho de 1821, o capitão João Lopes da Cunha e o tenente Antonio Peixoto de Azevedo passaram procuração para a cidade de Cuiabá para o brigadeiro Gabriel da Fonseca de Souza, para João Gonçalves dos Santos Crus e para o tenente Joze da Costa Leite. Procuração Bastante e Geral, APEP, LNTTP, n. 1152, (1820-1821). Infere-se que esse comércio para Mato Grosso tenha persistido por toda a década de 1820, visto que em 1830, o negociante Cunha, agora "Ilustríssimo Coronel", passava procuração ao "Ilustríssimo Comendador" Joaquim Joze Lopes, para representá-lo naquela província. Procuração Bastante e Geral, APEP, LNTTP, n. 1183, (1833-1834).

- 20 Escritura de Sociedade Mercantil, APEP, LNTP, n. 1152, d. 359, (1820-1821).
- 21 Idem.
- 22 Escritura de Sociedade Mercantil, APEP, LNTP, s/n, d. 98, (1816).
- 23 AHU_CU_013_Cx.154, d. 11855 e 11861. Pará, 22/06/1822.
- 24 AHU_CU_013_Cx.154, d. 11938. Pará, 20/09/1822.
- 25 AHU_CU_013_Cx.154, d. 12311. Pará, 10/12/1823.
- 26 A respeito dessas providências, o governador Francisco de Sousa Coutinho informava sobre as implementações que seriam adotadas para tornar regular a comunicação entre as capitanias, através das rotas de navegação, do estabelecimento de povoações nas margens do rio e de fazendas de gado. Estabelecendo-se assim, algumas relações comerciais de negociantes de Belém com as praças daquelas capitanias. AHU_ACL_CU_013, Cx. 116, d. 8955, Pará, 22/11/1799.
- 27 Cf. AMARAL LAPA, J. R. "Do comércio em área de mineração". In: *Economia Colonial*. Série Debates, Ed. Perspectiva: São Paulo, 1973, pp. 28-30; Spix e Martius. *Op. Cit.*, p. 107.
- 28 O próprio governador de Mato Grosso explica a diferenciação que faz entre secos e molhados para poder cobrar os direitos, visto não haver lá Alfândega e pessoas capacitadas para fazer tais cálculos e arrecadações. "Fazenda seca vai a balança, e cada arroba para 1:125 reis, ou esta arroba seja de cambraias finíssimas, ou de estopa a mais grossa, ou de metais preciosos ou de ferro. E dos molhados, que segundo se declara nas condições do contrato das entradas, é tudo o que se consome ou bebe, paga cada carga, por exemplo, cada frásqueira de líquidos, cada saco de sal, 750 reis". AHU_ACL_CU, Cx. 37, d. 1862. Vila Bela, 23/06/1799.
- 29 Idem.
- 30 O capitão Joze Antonio Gonçalves Prego era negociante que costuma seguir para Belém em comboio com outros negociantes de Mato Grosso. Segundo o registro dos comboios, Gonçalves Prego realizou 3 viagens para Belém nos anos de 1775, 1778 e 1781. APEP, Códice 297.
- 31 AHU_ACL_CU, Cx. 37, d. 1862. Vila Bela, 23/06/1799
- 32 AHU_ACL_CU_013, cx. 133, d. 10130. Pará, 18/03/1805. Um ano antes, O conde dos Arcos e o visconde de Anadia trocaram ofício se reportando às "novas possibilidades de relações comerciais entre a capitania do Mato Grosso e o Estado do Pará, e o socorro militar oferecido ao governo daquela capitania". AHU_ACL_CU_013, cx. 133, d. 10065. Pará, 02/12/1804.
- 33 *Idem, ibidem.*
- 34 AHU_ACL_CU, Cx. 39, d. 1964. Vila Bela, 09/04/1802.
- 35 AHU_ACL_CU_008, Cx. 52, d. 2917.
- 36 Em 1804, o Conde dos Arcos, governador do Pará, remeteu ofício ao Visconde de Anadia informando sobre o "destacamento de pessoas para

aquele território (Mato Grosso), com o objetivo de ali criar uma Junta da Fazenda Real." Pará, 07/08/1804.

37 Cf. CARREIRA, Antonio. *A companhia geral do Pará e Maranhão*. São Paulo: Editora Nacional, 1988.

38 APEP, código 297, Pará, 25/06/1808.