

ADMINISTRAÇÃO COLONIAL NA CAPITANIA DO OURO: UMA ANÁLISE DO CONTRATO DAS ENTRADAS NO FINAL DA PRIMEIRA METADE DO SETECENTOS

*Colonial administration in the captaincy of gold:
an analysis of the entry contracts at the end of the first
half of the eighteenth century*

Fernando Gaudereto Lamas*

RESUMO

O principal objetivo deste artigo é analisar o contrato das entradas para as Minas Gerais entre o final da primeira metade e o início da segunda metade do século XVIII, tanto sob a ótica administrativa quanto sob a econômica. Cremos que essas duas formas de perceber esse contrato podem auxiliar no entendimento do dinamismo da economia mineira setecentista, uma vez que enfoca não somente a produção de ouro, objetivo principal do estabelecimento dos registros nas entradas, mas leva em conta ainda a circulação de gêneros e de pessoas pela referida capitania. Dentro ainda dessa perspectiva, acreditamos que o estudo mais detido sobre a ação dos contratadores esclarecerá as peculiaridades do sistema de contratos, uma vez que era por meio da arrematação em hasta pública de determinados contratos régios, como era o caso do contrato de todas as entradas para as Minas Gerais, que Portugal colocava em prática a administração colonial.

Palavras-chave: contratos; entradas; Minas Gerais; século XVIII.

ABSTRACT

The main purpose of this article is to analyze the entry contracts of Minas Gerais between the end of the first half and the beginning of the second half of XVIII century, under the administrative and economic vision. We believe that these two ways of studying this contract can help to understand the dynamism of the economy of Minas Gerais of the XVIII century since it focuses not only the production of gold, but also on the

* Mestre em História Social pela UFF e Professor da Faculdade de Minas (FAMINAS) em Muriaé.

main objective of the establishment of the registers on these entries. It counts on the circulation of all sorts and people by the related captainship. Still under this perspective, we believe that the study detailed more about the action of the contract holders will clarify the particularities of this System, since it was through buying in sales by auction of some regal contracts, like the case of all the entry contracts of Minas Gerais, that Portugal practiced with its colonial administration.

Key words: contract holders; entries; Minas Gerais; XVIII century.

Introdução

O objetivo deste artigo é analisar o contrato das entradas para as Minas Gerais levando em consideração a atuação de dois contratadores, a saber: Jorge Pinto de Azevedo (1745-1748) e Francisco Ferreira da Silva (1748-1751). A partir do estudo desses dois casos, tentaremos observar as formas de arrematação e administração dos contratos, bem como sua lucratividade, tanto para a Coroa, mas especialmente para os administradores dos contratos. Antes, porém, faremos um breve histórico sobre o contrato das entradas para as Minas Gerais, com o intuito de introduzirmos o tema em questão.

A cobrança do tributo das entradas para as Minas iniciou-se em dezembro de 1710 por ordem do então governador das Minas de São Paulo, Antônio de Albuquerque Coelho de Carvalho. O objetivo, nas palavras do governador, era estabelecer “rendas certas e consideráveis para os soldos e ordenados”. Entretanto, foi somente a partir do ano de 1718, já na administração de D. Pedro de Almeida Portugal, Conde de Assumar, é que se iniciaram as cobranças dos “Direitos de Entradas por conta de Sua Majestade, em virtude das cartas régias de 16 de novembro de 1714” (CARNAXIDE, 1979, p. 188).

Depois de iniciada a cobrança, ficou decidida, como relatou o documento da Provedoria da Real Fazenda de Minas Gerais de 1740, anexado pelo ouvidor-geral Caetano da Costa Matoso ao código que carrega seu nome, que:

[...] o produto deste contrato dos caminhos não tem consanguinidade alguma, pois suposto a sua criação fosse, como acima se vê, para pagamento dos soldos, ordenados e mais despesas, se passou este pagamento para o rendimento dos mais contratos e se remete todo o deste a el-rei, nosso senhor, pelo Conselho Ultramarino, exceto algum ano em que o produto dos mais contratos não chega para as despesas que a Real Fazenda costuma fazer [...].¹

Os tributos das entradas impunham uma taxação pesada sobre os produtos que entravam nas Minas setecentistas. Esses impostos atendiam à lógica destacada por Eli Heckscher, que dizia ser a política mercantilista uma forma de atuação do Estado com o objetivo de fortalecer-se frente aos seus demais congêneres (HECKCHER, 1983, p. 5). Abaixo relacionamos a taxação sobre os principais produtos que entravam nas Gerais.

TABELA 1 – VALORES PAGOS NOS REGISTROS DAS ENTRADAS PARA MINAS NO SÉCULO XVIII

PRODUTOS	VALORES
Escravo pela 1. ^a vez	2 oitavas de ouro quintado
Gado vacum 1 oitava	1 oitava
Gado cavalar ou muar 2 oitavas	2 oitavas
Fazenda seca de 2 arrobas com 6 libras de tara	1 oitava e meia
Molhados	½ oitava

FONTE: CARNAXIDE, 1979, p. 188.

Segundo Charles Boxer, “os direitos que permaneceram fixos de 1714 em diante, incidiam com mais força sobre artigos de alimentação e de primeira necessidade, pois eram calculados à base do peso” (BOXER, 2000, p. 211). Esse contrato era de suma importância para a administração das Minas Gerais, pois eram nessas entradas que se estabeleciam os registros, postos de fiscalização de circulação de mercadorias, entre as quais o próprio ouro que saía das Gerais.

Consoante com Cláudia Graças Chaves, “os registros eram postos fiscais onde se cobravam os direitos de entrada – impostos que incidia sobre

¹ CÓDICE COSTA MATOSO: *Coleção das notícias dos primeiros descobrimentos das minas na América que fez o doutor Caetano da Costa Matoso sendo ouvidor-geral das do Ouro Preto, de que tomou posse em fevereiro de 1749 & vários papéis*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 1999. p. 616.

as mercadorias importadas – e os demais impostos comerciais” (CHAVES, 1999, p. 85). Para o historiador mineiro Waldemar de Almeida Barbosa, os registros podiam também ser chamados de contagem, pois esses locais eram protegidos por *soldados*, além de contarem com a participação de *funcionários nomeados* tanto pela *Real Fazenda* quanto *pelos contratadores*. (BARBOSA, 1987, p. 67)

É relevante destacar que um dos aspectos importantes do contrato das entradas referia-se ao seu aspecto de fiscalização e não apenas pela questão da arrecadação de tributos. Atos ilícitos, especialmente o contrabando, estavam muito associados à figura do comerciante, fato este que reforçava a tendência do Estado em tentar manter uma vigilância constante sobre essas pessoas. Apesar da fiscalização sobre a entrada e a circulação de pessoas ficar a cargo do contrato das passagens, o contrato das entradas visava fiscalizar um tipo específico de pessoa, a saber: o comerciante. Corroborando essa perspectiva, Cláudia Chaves afirmou que:

Poderíamos ir mais adiante e dizer que estas queixas [contra os comerciantes] são também características de todas as sociedades de Antigo Regime: metrópoles e suas colônias. Em se tratando de sociedades cujas economias não são reguladas pelo mercado e que são marcadas pela ausência do mercado de fatores de produção, pelo predomínio de economias agrícolas e pela forte interferência estatal na resolução dos conflitos e no tabelamento de preços elas se aproximam muito mais da economia moral descrita por E. P. Thompson. (CHAVES, 2001, p. 1)

Os contratadores das Minas setecentistas: análise das atuações de Jorge Pinto de Azevedo e Francisco Ferreira da Silva

O primeiro contratador que analisaremos, Jorge Pinto de Azevedo, arrematou o contrato de todas as entradas para as Minas Gerais no ano de 1744, na sede do Conselho Ultramarino, na Corte, cidade de Lisboa, aos

20 de fevereiro do referido ano.² A duração do arrendamento das entradas foi de três anos, iniciados em 1.º de outubro de 1745 (início do ano fiscal em Portugal até 1750) e findando em 1.º de outubro de 1747. Esse contrato foi arrematado pelo valor de 112 arrobas e 16 libras, sendo o valor de cada entrada o que segue:

[...] A saber, as entradas do Caminho Novo e Velho do Rio de Janeiro para as Minas Gerais, e de São Paulo para as mesmas Minas por 55 arrobas, e meia libra de ouro; As entradas para as mesmas Minas pelo certão da Bahia e Pernambuco por 37 arrobas de ouro; As entradas das Minas de Goyas e suas anexas por 17 arrobas de ouro; As entradas de Cuiabá e suas anexas por 3 arrobas de ouro; a de Paranaguá e Paranapanema por meia arroba de ouro [...].³

TABELA 2 – O CONTRATO DAS ENTRADAS DE JORGE PINTO DE AZEVEDO (1745-1747)

CONTRATOS	PREÇOS EM ARROBAS DE OURO	QUILOS (POR ANOS EM OURO)	QUILOS (TOTAL EM 3 ANOS)
Caminho Novo e Velho das Minas Gerais	55 arrobas e ½ libra, ou ½ arrátel	811,23840	2.433,71520
Entradas do Sertão da Bahia e Pernambuco	37 arrobas	545,58720	1.636,76160
Entradas dos Goiazes e suas anexas	17 arrobas	250,67520	752,02560
Entradas de Cuiabá e suas anexas	3 arrobas	44,23680	132,71040
Entradas de Paranaguá e Paranapanema	½ arroba	7,3728	22,1184

FONTE: ELLIS, Myriam. *Contribuição ao estudo do abastecimento das áreas mineradoras do Brasil no século XVIII*. Rio de Janeiro: Ministério da Educação e Cultura, 1961. p. 34.

Os contratos para as entradas para as Minas Gerais no século XVIII sofreram, ao longo da primeira metade desse século, um aumento extraordinário nos valores de arrematação. Entre a administração de D. Pedro de Almeida Portugal, o Conde de Assumar (1717–1720), e a administração

2 AHU-MG, cx. 55, doc. 55.

3 AHU-MG, cx. 55 doc. 55.

de Gomes Freire de Andrade (1735–1763), o preço de arrematação do Caminho Novo e Velho do Rio de Janeiro, por exemplo, sofreu um aumento de aproximadamente 267%.

O mapa dos contratos abaixo (Quadro 1) foi enviado ao Conselho Ultramarino, pelo Provedor da Fazenda Real das Minas, Antônio Berquó Del Rio, em carta datada de 23 de agosto de 1724, dando conta das arrematações realizadas enquanto atuou no referido cargo. Pelo mapa, podemos conferir os preços das arrematações tanto das entradas quanto dos dízimos da capitania das Minas do Ouro entre os anos de 1717 e 1724. Interessa-nos, pelos limites do artigo, apenas os das entradas.

A princípio, nosso interesse foi verificar o aumento dos preços das arrematações das entradas na administração de D. Pedro de Almeida Portugal e no início da administração de D. Lourenço de Almeida. Ficou claro, pela análise do mapa dos contratos, que entre o período compreendido pelas administrações acima mencionadas ocorreu um aumento da ordem de 34% aproximadamente no preço das arrematações das entradas.

MAPA DOS CONTRATOS DAS ENTRADAS DOS CAMINHOS DO RJ, SP, CURRAIS E BAHIA	ARREMATADOS NO TRIÊNIO DO CONDE DE ASSUMAR, D. PEDRO DE ALMEIDA	ARREMATADOS NO GOVERNO DE D. LOURENÇO DE ALMEIDA NO MÊS DE SETEMBRO DE 1721	ARREMATADOS NO GOV. DE D. LOURENÇO DE ALMEIDA NO MÊS DE MAIO DE 1724	CORREÇÃO SOBRE OS VALORES DO TRIÊNIO DO CONDE DE ASSUMAR
Caminho do RJ e Caminho de SP	Arrematado por Antônio Francisco e sócios por 11@ e 16 libras	Arrematado por Luiz Tenório de Molina pela quantia de 20@ e 1 libra	Arrematado por Francisco (?) de Souza pela quantia de 20@ e 16/2 libras	15@ e ½ libras
Caminho dos Currais e Caminho da Bahia	Arrematado por Luiz Tenório e José E. Nestor (Nuno?) pela quantia de 15@	Arrematado por Sebastião Barbosa Prado pela quantia de 25@	Arrematado por Pedro da Rosa Abreu pela quantia de 20@ e 6 libras	5@ e 6 libras
Dízimos da Comarca do Rio das Velhas		Arrematado por Sebastião Barbosa Prado pela quantia de 7@ e 16 libras	Arrematado por Matin Affonso de Mello pela quantia de 11@ e 17 libras	
Dízimos da Comarca do Rio das Mortes		Arrematado por Sylvestre (?) pela quantia de 3@ e 1 libra	Arrematado por Manuel (?) pela quantia de 6@ e 18 libras	

QUADRO 1 – MAPA DOS CONTRATOS ARREMATADOS NAS ADMINISTRAÇÕES DO CONDE DE ASSUMAR E DE D. LOURENÇO DE ALMEIDA

(CONTINUA)

(CONCLUSÃO)

Contrato da passagem do Rio Grande	Arrematado por João de Toledo e (?) pela quantia de 1:400 oitavas	Arrematado por João de Toledo e (?) pela quantia de 1:400 oitavas		
Contrato da passagem do Rio das Mortes	Arrematado por Simão Alves (Moxinto?) pela quantia de 1@, 7 libras e 8/8 oitavas	Arrematado por Manuel de Freitas (Faria?) pela quantia de 2@, 6 libras e 40/8 oitavas		31 libras e 32 oitavas
Contrato da passagem de Paraopeba e Caminho de Pitangui	Arrematado por Antônio Ferraz pela quantia de 323 oitavas	Arrematado por Antônio Ferraz pela quantia de 400 oitavas		77 oitavas

FONTE: AHU-MG, cx. 5, doc. 69, carta enviada a 23 de agosto de 1724.

Se analisarmos os valores expressos no Quadro 1 acima e o compararmos com o preço pago por Jorge Pinto de Azevedo à Coroa pelos contratos das entradas nas Minas (Tabela 2), perceberemos um aumento considerável no preço dos contratos.

Pelo enfoque estritamente econômico, o aumento dos valores dos contratos deve ser encarado a partir dos seguintes ângulos: em primeiro lugar, devemos levar em consideração o crescimento das descobertas auríferas, fato que deu nome à capitania, e que produziu a crença de que havia ouro em abundância nunca vista. Em segundo lugar, o crescimento demográfico acelerado da capitania provocou o aumento da circulação de mercadorias, tanto das internamente produzidas quanto das importadas (de outras capitâncias e/ou países via Portugal). Por fim, a própria atitude da Coroa, que, visando aumentar seus ganhos, transferiu a arrematação de alguns contratos, como por exemplo, os dízimos e as entradas, para a Corte, expondo-os a melhores condições de crédito e de financiamento e conseqüentemente aumentando os valores de arrematação.⁴

4 Cf. carta de Dom Lourenço de Almeida sobre a arrematação dos dízimos dessas Minas e acréscimos que tiveram. In: *Revista do Arquivo Público Mineiro*, ano XXXI. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1980. p. 108. A carta é exemplar para o caso que ora tratamos, apesar de referir-se à cobrança dos dízimos.

O Quadro 1 possibilitou ainda uma visão de conjunto sobre o poder financeiro, político e social de Jorge Pinto de Azevedo, pois, assim como no caso dos dízimos, o valor pago pelo contratador superou em muitas vezes os valores pagos anteriormente por outros contratadores (LAMAS, 2005, p. 75-81). Em comparação com o que foi arrematado pelos contratadores da década de 1720, Jorge Pinto de Azevedo surge como um homem de grandes cabedais, uma vez que arrematou todas as entradas para as Minas, procedimento este que será comum a partir do contrato de Manoel da Costa, de 1729. Com exceção de Sebastião Barbosa Prado, que no triênio 1721-1724 arrematou o Caminho dos Currais e o Caminho da Bahia, juntamente com a cobrança dos dízimos na comarca do Rio das Velhas, totalizando nesses dois contratos 32 arrobas e 16 libras. Nenhum outro contratador do período teve cabedal suficiente para arrematar mais de um contrato, e assim mesmo, no caso das entradas, nenhum, nem mesmo Sebastião Barbosa Prado teve condições de arrematar todas as entradas.

Mesmo se comparado aos valores posteriores ao de Jorge Pinto de Azevedo, este se mantém no topo da lista dos que pagaram os maiores valores pelo contrato das entradas. O contratador José Ferreira da Veiga pagou um valor menor que o de Jorge Pinto, a saber, 99 arrobas de ouro e sete libras. Os demais pagaram quantias consideravelmente menores (95 arrobas), como nos casos de Afonso Ginabel (para o triênio 1751-1754), o mesmo José Ferreira da Veiga (para o triênio 1759-1761) e João de Souza Lisboa (para o triênio 1762/1764).⁵

Os fatos acima expostos colocam Jorge Pinto de Azevedo em uma posição privilegiada em relação aos demais contratadores, sejam eles de períodos anteriores ou posteriores ao de sua atuação nos contratos das entradas. Seu contrato pagou o segundo maior valor do arrendamento das entradas das Minas no século XVIII em arrobas de ouro, perdendo apenas para o de Francisco Ferreira da Silva pela diferença de 1 arroba e 16 libras de ouro.⁶

O período administrado por Jorge Pinto de Azevedo foi, segundo análise de Kenneth Maxwell, um dos mais rentáveis, aproximando-se dos 200.000 réis anuais e perdendo apenas para a primeira metade da década

5 REBELO, Francisco. *Erário régio*. Brasília: ESAF, 1976. p. 19-21.

6 Optamos pelos valores em arrobas porque os mesmos em réis mudaram ao longo do século XVIII em virtude de mudanças no valor da oitava do ouro.

de 1750. O rendimento anual do contrato administrado por Jorge Pinto, segundo Maxwell, ficaria da seguinte forma:

TABELA 3 – RENDIMENTO ANUAL DO CONTRATO DAS ENTRADAS DE JORGE PINTO DE AZEVEDO

ANO (AS DATAS NÃO LEVAM EM CONTA O ANO FISCAL PORTUGUÊS)	RENDIMENTO EM MIL-RÉIS
1745	178.679
1746	191.066
1747	191.066

FONTE: MAXWELL, Kenneth. *A devassa da devassa: a Inconfidência Mineira (Brasil e Portugal 1750-1808)*. 3. ed. 4. reimpressão. São Paulo: Paz e Terra, 1995. p. 280.

Devemos levar em conta, ao analisarmos os valores expressos na Tabela 3, o fato de que o ano fiscal português iniciava e terminava em outubro. Como a tabela não levou em conta esse fato, não podemos creditar o valor total referente ao ano de 1745 à administração de Jorge Pinto de Azevedo. Contudo, o valor relativo ao ano de 1746, 191.066 mil-réis, e grande parte do valor referente ao ano de 1747, indicam a alta lucratividade do contrato administrado pelo contratador em questão.

Analisando o aspecto administrativo das entradas, encontramos ao longo da pesquisa um bilhete escrito por Jorge Pinto de Azevedo, datado de 20 de março de 1745, nomeando Apolinário Gonçalves para a função de meirinho do contrato das entradas para as Minas Gerais “por todo o tempo que há de durar” e “por concorrerem na sua pessoa os requisitos necessários para bem servir esta ocupação”⁷. A resposta foi emitida pelo Conselho Ultramarino em 4 de maio do mesmo ano nos seguintes termos:

A Apolinário Gonçalves se há de passar provisão para servir por tempo de três anos o ofício de meirinho do caminho das entradas das Minas Gerais, em que o nomeou o contratador delas em virtude de suas condições e para pagar o novo direito que dever se lhe deu este bilhete.⁸

Tal nomeação comprovou que os contratadores atuavam como *funcionários régios privilegiados*, uma vez que cobravam tributos em nome

7 AHU-MG ex.45, doc. 48.

8 AHU-MG, ex. 45, doc. 48.

do rei e de sua real fazenda e possuíam o direito de nomear pessoas para determinadas funções. Ficou claro, portanto, que ao lado dos funcionários indicados pelo Conselho Ultramarino, isto é, pela Coroa, havia a participação de membros indicados pelos contratadores.

Apesar de atuar em um momento de grande lucratividade, como indicamos acima, Jorge Pinto de Azevedo reclamou constantemente de sofrer grandes prejuízos ao longo da administração das entradas. Em um requerimento enviado ao Conselho Ultramarino datado de 26 de fevereiro de 1746, portanto após o término do referido contrato, o contratador reclamou dos prejuízos causados pela guerra⁹ e pela falta de fazendas (HOUAISS; VILLAR, 2001, p. 1316), uma vez que, em suas próprias palavras, “faltando estas falta a substância donde se deve tirar os rendimentos”. Além de reclamar sobre os prejuízos, o contratador ainda movia ação contra a Real Fazenda “para pedir que se lhe haja de reaver o dano”.¹⁰

Devemos analisar essas reclamações com muito cuidado, uma vez que faziam parte de uma política dos contratadores de autovalorização de seu serviço visando à conquista de novos privilégios. Nesse ponto, tais reclamações se parecem muito com as dos governadores e dos demais administradores do império ultramarino português, tanto na forma como nos objetivos.

A Tabela 2 mostrou que Jorge Pinto de Azevedo arrecadou ao longo dos três anos do contrato de todas as entradas para as Minas Gerais a quantia de 4.978,029 kg de ouro, ou seja, quase 5 toneladas nos três anos do contrato. Pelo que rezava o contrato, Jorge Pinto de Azevedo deveria pagar à Coroa 50 arrobas de ouro, que equivalia a aproximadamente 750 kg de ouro pelos três anos. Concluímos que Jorge Pinto de Azevedo teve um lucro estimado de 4.228,029 kg de ouro. Sabendo que a oitava do ouro entre os anos de 1735 e 1750 valeu 1.500 réis, podemos perceber que Jorge Pinto de Azevedo ganhou uma quantia exorbitante em moedas portuguesas da época. Esses dados referendam a idéia de que as reclamações faziam parte de uma estratégia de valorização do serviço.

A análise dessa mesma tabela, aliada à Tabela 2, levou-nos, ainda, a perceber o quanto era lucrativo participar dos contratos reais. Jorge Pinto de Azevedo investiu 750 kg de ouro na arrematação; somente o ramo do

9 O documento não esclarece a que guerra se refere o contratador.

10 AHU-MG, ex. 46, doc. 35.

Caminho Novo e Velho do Rio de Janeiro produziu em um ano 811 kg, quantia mais do que suficiente para pagar o investimento feito e proporcionar lucros astronômicos.

Apesar de reclamar e até mesmo de mover ações contra a Real Fazenda, não devemos imaginar que a relação entre a Coroa e os contratadores tenha sido pautada somente por turbulências. Em geral trabalhavam juntos, principalmente quando se tratava de cobrar dívidas referentes aos contratos estabelecidos por ambos. É o caso, por exemplo, daqueles que deviam ao contrato e, por uma razão ou outra, não pagavam. Encontramos um requerimento de Jorge Pinto de Azevedo solicitando à Real Fazenda uma ordem régia para cobrar os créditos concedidos e não pagos.

Esse requerimento ajudou-nos a entender o estabelecimento dos contratos entre as duas partes, principalmente no tocante à possibilidade de modificações nesse contrato. O requerimento é bem claro quando diz que “[...] entre as condições que se lhe concederam, diz a última que lhe sendo necessária mais alguma condição a poderá ele suplicante requerer a Vossa Majestade”¹¹. Percebe-se, portanto, que o contrato não passava de uma concessão da Coroa a um súdito e que qualquer possibilidade de mudança no referido contrato passava necessariamente pela decisão régia, que por sua vez se expressava pelo Conselho Ultramarino.¹²

O segundo contratador alvo desse artigo, Francisco Ferreira da Silva, arrematou o contrato das entradas para as Minas Gerais subsequente ao de Jorge Pinto de Azevedo. Francisco Ferreira da Silva arrematou, no ano de 1747, junto ao Conselho Ultramarino, em Lisboa, o contrato de todas as entradas para as Minas Gerais no triênio que se iniciou em 1748 e terminou em 1751, por 3.768 contos de réis, mais 402 gramas de ouro e 1.066 libras de ouro, incluindo propinas, munições e obra pia.¹³ Os valores de cada uma das entradas em arrobas de ouro, separadamente, são os seguintes: Caminho Novo e Velho do Rio de Janeiro, juntamente com o Caminho Velho de São Paulo, foram arrematados por 55 arrobas de ouro; os caminhos do Sertão da Bahia e Pernambuco por 37 arrobas; Goiás e suas anexas por 17 arrobas; as

11 AHU-MG, Cx.45, doc. 68.

12 Para uma definição mais clara do contrato sob patente do príncipe, cf. PORTUGAL/ESPAÑHA. *Ordenações filipinas*. Livro 4, título 44: Do contrato da sociedade e companhia. Rio de Janeiro: Cândido Mendes, 1870. p. 826-827; SALES, Alberto Jaqueri de. *Diccionario universal de commercio*, 1813. Tradução e adaptação manuscrita do *Dictionnaire universel de commerce*, de Jacques Savary des Brulons.

13 REBELO, *op. cit.*, p. 19.

de Cuiabá por 3 arrobas e 8 libras; e finalmente os caminhos de Paranaguá e Paranapanema, por 1 arroba e 24 libras de ouro.¹⁴

TABELA 4 – VALORES DO CONTRATO DAS ENTRADAS
DE FRANCISCO FERREIRA DA SILVA

CONTRATO DAS ENTRADAS DE FRANCISCO FERREIRA DA SILVA – 1748–1751	VALORES EM ARROBAS DE OURO
Caminho Novo e Velho do Rio de Janeiro e de São Paulo	55 arrobas de ouro
Sertão da Bahia e Pernambuco	37 arrobas de ouro
Goiás e suas anexas	17 arrobas de ouro
Cuiabá	3 arrobas e 8 libras
Paranaguá e Paranapanema	1 arroba e 24 libras de ouro

FONTE: AHU-MG, cx. 50. doc. 1.

O contrato de Francisco Ferreira da Silva iniciou-se imediatamente após o término do contrato de Jorge Pinto de Azevedo. Cremos que isso se tratou de uma estratégia da companhia formada por esses homens, uma vez que ainda estava em vigor o segundo contrato dos diamantes do qual ambos faziam parte.

Como ainda se encontrava em Lisboa quando iniciou o contrato das entradas para as Minas Gerais, Francisco Ferreira da Silva pediu e conseguiu autorização ao Conselho Ultramarino para que o referido contrato pudesse ser administrado por seu procurador Francisco Xavier, em procuração datada de 28 de abril de 1747.¹⁵

O valor do contrato estipulado entre Francisco da Silva e o Conselho Ultramarino foi de 113 arrobas de ouro, o maior valor do século XVIII, e deveria ser quitado em dinheiro ou em ouro em pó, tal como estava estipulado na segunda cláusula do contrato.¹⁶ Contudo, mudanças no valor da oitava do ouro, além da proibição de quitar contratos com ouro em pó, em função da entrada em vigor do regime de Casas de Fundição, produziram protestos por parte dos contratadores, e Francisco Ferreira da Silva não foi exceção.

14 AHU-MG, cx. 50. doc. 1. Requerimento de Francisco Ferreira da Silva (...) solicitando ao rei a mercê de ordenar se passassem ordens para que seu procurador pudesse iniciar as atividades. Datado de 1 de maio de 1747.

15 AHU-MG, cx. 50, doc. 1. Datado de 1/5/1747. Procuração datada de 28/4/1747. Folha 3.

16 AHU-MG, cx. 60, doc. 1. Requerimento de Francisco Ferreira da Silva (...) pedindo que se lhe aceite o pagamento do referido contrato em ouro em pó. Datado de 4 de abril de 1752.

O pedido de Francisco Ferreira da Silva para que a Coroa aceitasse o pagamento do contrato em ouro em pó era referendado por uma reclamação referente à variação na cotação da oitava do ouro. Segundo o contratador, ele havia sido prejudicado pela diminuição do valor da oitava de 1.500 para 1.200 réis. Essa redução e a mudança no sistema de tributação, saindo da capitação para o sistema de Casa de Fundição, no entender do contratador, lhe foram prejudicial, uma vez que possibilitou à Real Fazenda reinterpretar a forma de quitação do contrato a pouco mais de um mês de seu término, mais precisamente em agosto de 1751.

A Coroa portuguesa, após insistir durante longos anos no imposto de capitação (1734/1750), optou por substituí-lo, uma vez que avaliou, segundo Charles Boxer, que esse imposto prejudicou o comércio estabelecido nas Gerais, já que teve como consequências o maior endividamento dos habitantes dessa capitania e a natural redução na concessão de crédito aos comerciantes dessa praça (BOXER, 2000, p. 218-219).¹⁷ O substituto da capitação foi o sistema de Casa de Fundição, que havia sido recusado pelos mineiros três décadas antes na famosa Revolta de Vila Rica (1720).

Pelas novas regras, o ouro em pó não poderia circular, uma vez que todo ouro deveria ser entregue às Casas de Fundição para serem devidamente quintados. Entretanto, se o contratador obedecesse às novas regras, ele teria de pagar uma quantidade maior, uma vez que uma parte do ouro entregue à Casa não retornaria à suas mãos. É nesse sentido que Francisco Ferreira da Silva alegou que:

a referida alteração é totalmente oposta às condições do contrato pelas quais pode o suplemente pagar em ouro em pó como gênero, e por arrobas sem alterarem o preço e valor do ouro [...].¹⁸

Francisco Ferreira da Silva não foi o único a reclamar da nova forma de pagamento. As mudanças nas formas de arrecadação do quinto normalmente suscitavam um clima de descontentamento que poderia, dependendo da situação, atingir seu clímax através de motins (FIGEIREDO, 1996, p. 404). De um modo geral, todos os que tinham contratos nas Minas Gerais fizeram grande estardalhaço em função da mudança das regras. O

17 BOXER, *op. cit.*, p. 218-219.

18 AHU-MG, cx. 60, doc. 1. Requerimento (...) datado de 4 de abril de 1752.

contratador dos dízimos no período 1750–1753, o capitão João de Souza Lisboa, também reclamou, baseado em uma ordem régia de 1729 que impedia que se pagassem contratos com ouro quintado.¹⁹

João de Souza Lisboa, foi segundo Luiz Antônio da Silva Araujo, um dos principais contratadores do período pombalino e possuía uma poderosa rede de influências em Portugal (ARAÚJO, 2003, p. 7). Houve, portanto, grande polêmica sobre a mudança das regras que pode ser acompanhada pelas sucessivas consultas feitas ao Conselho Ultramarino, tanto da parte dos contratadores quanto da parte dos funcionários régios estabelecidos nas Gerais.²⁰

É salutar perceber que Francisco Ferreira da Silva citou insistente mente a segunda cláusula de seu contrato, estabelecido em 1747 e que lhe dava garantias de poder quitar seu contrato em ouro em pó. Se compararmos com o procedimento adotado por João de Souza Lisboa, perceberemos uma semelhança, a saber: ambos basearam-se em regras e leis estabelecidas pela própria Coroa através de seu Conselho Ultramarino tentando, claramente, criar contradições jurídicas das quais pudessem aproveitar para atingirem seus objetivos.

No documento intitulado “Memorial em que se mostra ser prejudicial o pagamento do contrato das entradas de José Ferreira da Veiga em ouro quintado” surgiu outro argumento contrário ao pagamento em ouro quitado dos contratos, este feito em nome de uma pessoa muito ligada a Francisco Ferreira da Silva, o contratador português José Ferreira da Veiga. O argumento baseou-se em dois pilares: o princípio da irretroatividade da lei e o fato de ser prejudicial aos habitantes das Minas Gerais. Um dos argumentos utilizado por José Ferreira da Veiga, o da irretroatividade da lei, caminhou na mesma direção dos argumentos apresentados por Francisco Ferreira da Silva e por João de Souza Lisboa, ou seja, o de utilizar uma argumentação baseada nas leis da própria Cora portuguesa.

19 Conselho Ultramarino; Lisboa; 13/3/1729. Certidão da ordem régia de 13 de março de 1729 para que se não pagasse com ouro quintado o preço dos contratos. In: MATOSO, op. cit., p.578-581.

20 Cf. Consulta do Conselho Ultramarino sobre o decreto de 3 de dezembro de 1750, que lhe havia mandado formar a minuta do regimento das casas de fundição e a resolução que Sua Majestade tomou em 4 de março de 1751. In: CÓDICE COSTA MATOSO, op. cit., p. 581-591; Consulta do mesmo Conselho sobre a advertência que Sua Majestade lhe fez. In: CÓDICE COSTA MATOSO, op. cit., p. 591-594. Aviso do secretário de Estado para o marquês de Penalva, presidente do Conselho, que baixou com esta consulta. In: CÓDICE COSTA MATOSO, op. cit., p. 594-595. Estes são alguns dos documentos relativos à questão supracitada que encontrados no Códice Costa Matoso. Há ainda nesse mesmo códice uma série muito interessante de mapas sobre os rendimentos do quinto.

No primeiro ponto, o autor do memorial, Luís Cardoso Melelo Corte-Real da Cunha, argumentou que “quando não é lícita qualquer alteração ao princípio no seu contrato, menos é facultada a qualquer de seus subalternos”, sendo assim a alteração era percebida como ilegal pelos contratadores. O segundo pilar da argumentação dos contratadores referiu-se ao fato da carência de moeda em Minas Gerais e que a proibição de pagamento dos contratos com ouro em pó traria não somente prejuízo para os contratadores como também para os habitantes de Minas de um modo geral, uma vez que se veriam sem possibilidades de pagar pelas mercadorias.²¹

Apesar da forte reação contrária daqueles que possuíam contratos na capitania das Minas Gerais, a Coroa portuguesa manteve o sistema de Casa de Fundição pelo restante do século XVIII. Aos contratadores e aos demais habitantes das Minas, restou adaptarem-se à nova forma de cobrança.

Em um documento intitulado “Relação do rendimento que teve a Fazenda Real das Minas Gerais, o ano de 1749”, de autoria da Provedoria da Real Fazenda das Minas, encontramos a seguinte prestação de contas sobre parte dos contratos de Francisco Ferreira da Silva. O valor das entradas para as Minas Gerais pelos caminhos Novo e Velho do Rio de Janeiro, pelo Caminho Velho de São Paulo e do Sertão da Bahia e Pernambuco equivalia a 92 arrobas de ouro o triênio. No ano de 1749, portanto um ano após o início do referido contrato, o cristão-novo Francisco Ferreira da Silva pagou à Real Fazenda a quantia de 30 arrobas, 21 libras, 42 oitavas e 48 grãos de ouro.²² Esse valor equivale a aproximadamente 1/3 do valor total das referidas entradas. Somando-se as propinas (1:066), obra pia (3:768) e munições (402)²³, além das entradas de Cuiabá, Paranapanema e Paranaú, o valor total é de 113 arrobas de ouro.

Tudo indica que Francisco Ferreira da Silva pagou regularmente à Real Fazenda os preços combinados referentes às entradas arrematadas por ele no Conselho Ultramarino. O documento acima mencionado nos forneceu provas de que Francisco Ferreira da Silva pagou, ao fim do primeiro ano do contrato, a quantia correspondente ao que deveria ser pago. Em outro

21 CUNHA, Luís Cardoso Melelo Corte-Real da. Memorial em que se mostra ser prejudicial o pagamento do contrato das entradas de José Ferreira da Veiga em ouro quintado. In: CÓDICE COSTA MATOSO, *op. cit.*, p. 570-577.

22 Provedoria da Real Fazenda das Minas Gerais. Vila Rica, 1750. Relação do rendimento que teve a Fazenda Real das Minas Gerais, o ano de 1749. In: CÓDICE COSTA MATOSO, *op. cit.*, p. 417.

23 Os valores da propina, das munições e da obra pia foram extraídos de REBELO, *op. cit.*, p 19.

documento, encontramos o mesmo contratador afirmando que pagou ao fim de cada ano do contrato as quantias devidas. O problema com a quitação do contrato ocorreu no último ano, isto é, em 1752, quando Francisco Ferreira da Silva teve que pagar a quantia referente ao ano de 1751, pois para esse ano:

[...] determinou o Provedor da Fazenda Real que se fizesse em ouro quintado, porque o valor extrínseco que tinha o ouro no tempo do contrato, em que deixava o sistema de captação se tinha diminuído reduzindo-se cada oitava de 1.500 para 1.200.²⁴

A solução para Francisco Ferreira da Silva seria reduzir o valor do contrato, que era de 113 arrobas de ouro, pois dessa maneira não teria de pagar a mais. A outra solução apresentada pelo contratador foi a de desobrigá-lo a fazer o pagamento em ouro quintado e que a Coroa aceitasse o pagamento dentro das regras estipuladas pelo contrato firmado em 1747. Essa última solução foi aceita pelo Conselho Ultramarino, que em documento enviado à Real Fazenda pedia que desobrigasse o contratador a realizar o pagamento em ouro quintado.²⁵

Nesse caso, Francisco Ferreira da Silva foi uma exceção, pois quitou os valores devidos à Real Fazenda, enquanto que o procedimento “normal” era o de não quitar os valores totais. O não pagamento das dívidas relativas aos contratados das entradas para as Minas Gerais atingiu proporções tão gritantes ao longo do século XVIII que levou o então Ministro do Conselho Ultramarino, Martinho de Melo e Castro, no ano de 1788, em sua instrução ao recém-nomeado governador e capitão-general das Minas Gerais, Visconde de Barbacena, a afirmar que:

[...] é demonstrativamente claro que a forma e método atualmente estabelecidos para a percepção dos direitos de entrada em Minas Gerais são os mais absurdos e mais diametralmente opostos aos interesses da real fazenda [...].²⁶

24 AHU-MG, ex. 60, doc. 1 Requerimento (...) Datado de 4 de abril de 1752. Folha 1.

25 AHU-MG, ex. 60, doc. 1. Requerimento (...) Datado de 4 de abril de 1752. Folhas 3-4.

26 Instrução para o Visconde de Barbacena, Governador e Capitão-General nomeado para a Capitania de Minas Gerais, por Martinho de Melo e Castro, secretário da Marinha e Domínios Ultramarinos. Lisboa, 29/1/1788. In: AUTOS DA DEVASSA, da Inconfidência Mineira. v. 8. Brasília-DF/Belo Horizonte: Imprensa Oficial do Estado de Minas Gerais, 1977. p. 88.

O que em 1752 poderia parecer um problema menor tornou-se ao longo dos anos um grave problema de caixa para a Real Fazenda portuguesa, merecedor de reflexões no sentido de sanar em definitivo o problema, através da adoção da *derrama*.

O funcionário da Real Fazenda nas Minas Gerais, Francisco Rebelo, calculou o rendimento das entradas no período compreendido entre 1718 e 1768. Para o triênio administrado por Francisco Ferreira da Silva (1748–1751), Rebelo encontrou os valores que seguem:

TABELA 5 – RENDIMENTO DAS ENTRADAS NO TRIÊNIO ADMINISTRADO POR FRANCISCO DA SILVA

TRIÊNIO	LÍQUIDO DA REAL FAZENDA EM RÉIS	BENESSES (OBRA PIA, MUNIÇÕES E PROPINAS)	TOTAL EM RÉIS
1748-1751	1.356,595	18.850	1.375,445

FONTE: REBELO, *op. cit.*, p.106.

TABELA 6 – RENDIMENTO ANUAL DO CONTRATO DAS ENTRADAS DE FRANCISCO FERREIRA DA SILVA

ANO	VALORES EM MIL-RÉIS
1748	191.058
1749	191.034
1750	191.034
1751	192.585

FONTE: MAXWELL, *op. cit.*, p. 280-281.

Se compararmos o rendimento que a Real Fazenda obteve com o contrato das entradas administrado por Francisco Ferreira da Silva com a quantia que esse contratador pagou na arrematação, pode-se aventurar que o contratador em questão obteve um lucro considerável com o referido contrato. Francisco Rebelo não obteve informações suficientes para estabelecer o saldo líquido adquirido por Francisco da Silva.

Comparando os valores expressos na Tabela 6 com aqueles referentes ao contrato administrado por Jorge Pinto de Azevedo (Tabela 2), percebemos que somente em seu último ano (1751) o rendimento obtido por Francisco Ferreira da Silva foi maior que os alcançados no

triênio administrado por Jorge Pinto de Azevedo. Cabe destacar ainda que, somente no último ano sob administração de Francisco Ferreira da Silva, o ano fiscal português passou a iniciar em janeiro e terminar em dezembro; para os demais anos, valem as mesmas observações feitas para o contrato das entradas de Jorge Pinto de Azevedo.

Não conseguimos encontrar, como encontramos para o contrato das entradas de Jorge Pinto de Azevedo (1745–1748), o lucro obtido por Francisco Ferreira da Silva com o contrato das entradas. Contudo, podemos levantar algumas hipóteses referentes a esse lucro.

Inicialmente, devemos considerar que o valor que Francisco da Silva pagou pela arrematação das entradas foi maior que o valor pago por Jorge Pinto em 1 arroba e 16 libras. Se levarmos em conta que o principal critério para o aumento dos valores das arrematações das entradas para as Minas Gerais era a lucratividade que o comércio com essa capitania proporcionava, tanto aos que o realizavam diretamente quanto aos que o administravam, e que os anos 30 e 40 do setecentos significou o ápice desse comércio, podemos considerar que essa diferença, que foi pequena, mas um pouco maior, refletiu a permanência da lucratividade desse comércio para ambas as partes.

Logo, a possibilidade de lucro do contratador foi consideravelmente alta. Se ainda levarmos em conta que Jorge Pinto de Azevedo teve um lucro de quase 5 toneladas de ouro no triênio imediatamente anterior ao arrematado por Francisco Ferreira da Silva, podemos concluir que esse contratador conquistou lucros tão grandes ou um pouco maiores que seu antecessor, uma vez que ambos os contratos foram estabelecidos durante o período de auge da atividade mineradora.

Considerações finais

Objetivamos ao longo deste artigo analisar as atuações de dois importantes contratadores portugueses em Minas Gerais entre o final da primeira metade do século XVIII e o início da segunda metade do mesmo século. Destacamos, no decorrer do texto, além da lucratividade de seus contratos, os mecanismos de arrematação e de funcionamento dos mesmos,

permeados por momentos de turbulência na relação entre Coroa e contratadores, mas ao mesmo tempo marcado por ações conjuntas, especialmente no tocante à cobrança de dívidas para com o contrato.

Por fim, ficou claro que uma quantia considerável do ouro extraído das Minas Gerais na primeira metade do século XVIII permaneceu em mãos do setor privado português e não da Coroa, como normalmente se acreditava. Isso se deu em função da dependência que a Coroa tinha em relação aos homens de negócios portugueses para manter a administração colonial funcionando. Evidentemente, a dependência era recíproca, uma vez que a arrematação de contratos possibilitava lucros extraordinários a um custo relativamente baixo, como ficou demonstrado na análise do contrato de Jorge Pinto de Azevedo, além de maior inserção social e política na hierarquizada sociedade portuguesa do século XVIII.

Referências

ARAUJO, Luiz Antônio da Silva. Contratos, comércio e conflitos nas Minas setecentistas. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 5., 1987. Caxambu, e CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS. 6., 1987, Caxambu. *Anais...*

BARBOSA, Waldemar de Almeida. *Dicionário da terra e da gente de Minas*. Belo Horizonte: Imprensa Oficial, 1987.

BOXER, Charles Ralph. *A idade de ouro do Brasil: dores de crescimento de uma sociedade colonial*. 3. ed. Tradução: Nair de Lacerda. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000.

CARNAXIDE, Antônio de Sousa Pedroso. *O Brasil na administração pombalina*. 2. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, v. 192. 1979. (Col. Brasiliana).

CHAVES, Cláudia Maria das Graças. *Perfeitos negociantes: mercadores das Minas Setecentistas*. São Paulo: Annablume, 1999.

_____. *Mercados e mercadores: entre a liberdade e o privilégio*. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 4., 2001, São Paulo, e CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 5., 2001, São Paulo. *Anais...*

ELLIS, Myriam. *Contribuição ao estudo do abastecimento das áreas minadoras do Brasil no século XVIII*. Rio de Janeiro: Ministério da Educação e Cultura, 1961.

FIGUEIREDO, Luciano Raposo de Almeida. *Revoltas, fiscalidade e identidade colonial na América portuguesa: Rio de Janeiro, Bahia e Minas Gerais, 1640–1761*. Tese (Doutorado). Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

HECKSCHER, Eli. *La época mercantilista: historia de la organizacion y las ideas economicas desde el final de edad Media hasta la Sociedad Liberal*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1983.

HOUAISS, Antônio; VILLAR, Mauro de Salles. *Dicionário Houaiss da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

LAMAS, Fernando Gaudereto. *Os contratadores e o Império colonial português: um estudo dos casos de Jorge Pinto de Azevedo e Francisco Ferreira da Silva*. Dissertação (Mestrado em História), Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2005.

MAXWELL, Kenneth. *A devassa da devassa: a Inconfidência Mineira (Brasil e Portugal: 1750-1808)*. 3. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1995.

ZEMELLA, Mafalda. *O abastecimento da capitania das Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo: Hucitec, 1990.