



Benedetta Crivelli, Universidade de Verona

Título da comunicação:

Confiança e reputação: sucesso e declínio de um mercador italiano no comércio ultramarino na segunda metade do século XVI

Resumo:

O objecto da minha investigação é analisar o percurso económico de um mercador italiano de origem milanesa, Giovanni Battista Rovellasca que, na segunda metade do século XVI, se mudou para Lisboa onde alcançou fama como contratador da Carreira da Índia, tendo ocupado diversos cargos relativos ao comércio ultramarino. Nos primeiros anos da década de 90 do século XVI, no ápice do seu sucesso, Rovellasca abandonou o comércio que lhe rendeu o maior proveito - o negócio da pimenta - declarando a falência da sua fazenda. Todavia, a sua presença em vários negócios coloniais até à sua morte, ocorrida provavelmente na primeira década do século XVII, demonstra o recurso a uma falência fictícia, que, embora justificada por uma condução prejudicial dos negócios, se apresentava mais como uma via de fuga de um mercado cujos lucros estavam a diminuir.

A partir de uma reflexão sobre o tema da reputação no interior das redes criadas pelos vários grupos mercantis que participaram no comércio ultramarino, tenta-se percorrer as etapas que levaram Rovellasca à visibilidade e fama amplamente reconhecida dentro do tecido socioeconómico da cidade de Lisboa. Durante o século XVI, o mercador milanês tornou-se interlocutor privilegiado dos grupos mercantis estrangeiros, mantendo, simultaneamente, uma ligação muito forte com a comunidade de origem, que garantia o fornecimento dos recursos financeiros necessários para as suas atividades comerciais.

A necessidade do crédito para o financiamento da Carreira da Índia obrigou Rovellasca e os outros mercadores envolvidos nos negócios coloniais, a criar uma rede de relações, cuja confiança era um meio para garantir o sucesso ou insucesso da sua atividades. Na Europa pré-industrial, a rede de relações que ligava a finança pública ao crédito fornecido pelos particulares, cresceu ao ponto de influenciar não só as dinâmicas do sector do crédito, mas também o desenvolvimento da economia no seu todo. Sendo

assim, a confiança, remetendo para uma relação ou outra, apresentava-se como um elemento formal que intervinha de forma não automática. Neste sentido, por meio da confiança, surgia nas relações interpessoais uma prática habitual que ia para além de qualquer instituição formal ou informal.

Esta confiança construía-se através de uma linguagem que emerge da leitura das cartas privadas que os mercadores trocavam entre si nas praças mercantis, onde a reputação que surgia em torno da atividade de um homem de negócio particular permitia estabelecer aquele hábito que lhe garantia o sucesso dentro do grupo social a que pertencia. A quebra de confiança - como se infere das cartas privadas conservadas no Arquivo Simon Ruiz conservado em Valladolid e que serão a principal fonte deste trabalho - favorece a difusão de informações entre o grupo social de referência, que rapidamente leva à expulsão do sujeito culpado. A capacidade do indivíduo de enfrentar o insucesso económico, que pode ser determinado por circunstâncias conjunturais ou por intervenções económicas sem escrúpulos, é a chave de leitura para determinar a eventual falência de uma operação e consentir ao mercador, mesmo em caso de sorte adversa, manter uma posição dentro do grupo a que pertencia.

Palavras-Chave: comércio ultramarino no século XVI, redes sociais, crédito, confiança.