

PENÉLOPE

QUETZAL EDITORES
LISBOA, 1988

Composição e impressão: *Tipografia Guerra, Viseu*
Capa e arranjo gráfico: *Rogério Petinga*
Depósito legal n.º 19712
NQZ.09.001.37.88

ESTUDOS

O «GENIO EMPREHENDEDOR»:
ESPÍRITO DE EMPRESA
E DIFICULDADES ECONÓMICAS
NO ITINERÁRIO DE UM FABRICANTE
PORTUGUÊS
CUSTÓDIO BRAGA (1793-1832)

JORGE MIGUEL PEDREIRA

Faculdade de Ciências Sociais e Humanas
Universidade Nova de Lisboa

fia que estiolava, comprometeu, contudo, uma rigorosa apreciação das condições socioeconómicas objectivas do exercício das funções empresariais, em que de facto muito pouco se tem cuidado. Ora, só concepções muito arrojadas poderiam admitir no empresário todas as faculdades para, arrostando com as circunstâncias mais desfavoráveis, levar sempre por diante os seus projectos⁹. Não parece, na verdade, que possa de boa-fé discutir-se que não só os recursos económicos mas toda uma série de condicionamentos sociais (preferências educativas, racionalidade das políticas governamentais, critérios de estratificação social) podem potenciar ou inibir a libertação das forças empreendedoras: é isso que, em grande parte, explica a diferente eficácia do seu desempenho em países dotados de semelhantes meios materiais¹⁰.

Para compreender o modo como os empresários desenvolveram as suas actividades, as dificuldades que enfrentaram e as oportunidades que deixaram por explorar, para além de uma apurada averiguação dos recursos e das estruturas económicas e sociais, torna-se necessária uma análise do seu comportamento individual. É esta, reconhecidamente, uma das mais prometedoras e fecundas vias de investigação, que, de resto, tem sido amplamente contemplada pela historiografia americana e europeia, espanhola inclusive¹¹. Neste breve trabalho, pretendemos justamente retomar esse caminho, que até hoje muito pouco tem tentado os historiadores portugueses¹².

II

Uma das razões que estará por detrás da escassez de estudos neste domínio, além das proverbiais dificuldades de enraizamento em Portugal da historiografia do social ou da sociologia histórica, é indubitavelmente o desconhecimento das fontes capazes de fornecer os dados necessários para responder aos problemas, uma vez estes definidos. Não será preciso evocar

a sistemática delapidação do património histórico, designadamente dos corpos documentais das empresas, ou o confrangedor estado geral dos nossos arquivos, onde riquíssimos acervos jazem por catalogar, às vezes por inventariar, armazenados em condições deploráveis, deteriorando-se dia a dia: são factos de todos bem conhecidos. Contudo, entre a documentação minimamente organizada, muitos fundos existem ainda por sondar. Uma pesquisa metódica achará decerto as fontes que nos dotem da capacidade de responder, se bem que hipotética ou parcialmente, às perguntas que entendermos formular; mas é preciso que tenhamos, de facto, colocado os problemas. No que ao conhecimento dos meios de negócios diz respeito, os manuscritos da Junta do Comércio, organismo de que nunca será bastante salientar a influência, constituem, para o período de 1755 a 1832, manancial verdadeiramente inesgotável.

Foi exactamente entre os seus papéis que deparámos com o aliciente processo de um negociante bracarense, Custódio José da Costa Braga¹³, que permite que sigamos, com algum detalhe, o seu percurso ao longo de mais de trinta anos. A partir deste suporte documental, a reconstituição do seu itinerário, recheado de peripécias, poderá projectar alguma luz sobre a maneira como os empresários portugueses do início de Oitocentos conduziam os seus negócios.

Ensaaiemos este caminho, procuremos seguir de perto este fabricante. Em 1793, e é essa a primeira notícia que dele temos, vamos encontrá-lo em Braga, onde era comerciante. Braga era então a terceira cidade do país e caracterizava-se por um intenso dinamismo mercantil, de algum modo servindo de intermediária entre o Porto e os campos minhotos, pois albergava uma profusão de oficinas, sobretudo de chapelaria e tecelagem de sedas. A sua naturalidade ter-lhe-á permitido, portanto, um precoce contacto com a realidade industrial.

Requeria, então, ainda, a sua matrícula como negociante, para poder beneficiar dos privilégios atribuídos a essa categoria¹⁴, e a Junta do Comércio despachou favoravelmente o

seu pedido, achando-o «com creditos sufficientes para o giro do seu Negocio, e com a necessaria Sciencia para a Escripuração dos Livros Mercantiz». Pouco tempo depois, como muitos outros negociantes seus contemporâneos, começou a revelar interesse pelas manufacturas e, em 1795, principiava a construção, em terrenos incultos, de um edificio «de quatorze janellas defronte», para instalar uma fábrica de tecidos de sedas.

Perante os regulamentos da época, pautados pelos privilégios das corporações, necessitava de uma licença para poder estabelecer-se à sua margem, «sem que cursa-se [sic] os principios de Aprendiz, Official e Mestre de Tecelagem». Contratou, por isso, um mestre examinado para supervisionar a laboração dos onze teares que assentara e obteve, assim, o beneplácito da Junta do Comércio, que, à vista da qualidade das primeiras amostras, não hesitou em conceder-lhe a provisão necessária, integrando a sua fábrica na corporação dos tecidos do largo. Deste modo se contornavam, aliás habitualmente, os empecilhos à liberdade de iniciativa industrial, pese embora a inércia do regime das corporações, que preservavam, em parte, a sua vivaz influência.

Lutou, de início, com algumas dificuldades. Nos primeiros tempos não conseguia fixar os operários, queixando-se de que «alguns officiais se tem auzentado da mencionada Fabrica sem razão justa». Era, de resto, um problema compartilhado por outros industriais, e, mesmo numa cidade como Braga, a construção de uma massa de trabalhadores susceptível de ser regularmente empregada pelas manufacturas defrontava grandes embaraços na persistência da ligação à terra ou na alternativa do serviço doméstico, tão importante pelo menos em certas fases do ciclo de vida. A porosidade do trabalho industrial era portanto a regra.

Afligiam-no igualmente a concorrência e o contrabando, lamentando já em 1799 a falta de procura, a «decadência em que se pôs a extracção das suas manufacturas». Eram contrariedades que afectavam toda a indústria, debatendo-se sempre com o acanhamento do consumo interno. Porque as sedas não encon-

trassem a necessária saída, dispôs-se a procurar novas produções e novos mercados, exibindo, pela primeira vez, um tenaz espírito de iniciativa, que haveria de marcar toda a sua vida de negociante. Tão cedo quanto pôde, mandou fazer nos seus teares riscados de linho e de algodão «a imitação dos que vem de Hamburgo», de que enviou algumas amostras à Junta da Fazenda da Marinha, oferecendo-se para fabricar «as Camizas e Calsas da Maruja». A sua diligência foi coroada de êxito, valendo-lhe uma encomenda de quatro mil varas de pano.

Para cumprir esta incumbência, alargou naturalmente as suas oficinas. Passou a quarenta o número dos teares instalados, os quais davam agora trabalho a cem operários, «sendo a maior parte deles do sexo Femenino em fiar, dovar, branquiar e tesser». A extensão dos seus negócios levou-o ainda a explorar a indústria rural. As mais baixas remunerações do trabalho das camponesas constituíam uma vantagem que, para determinadas fases da produção em que não eram importantes as qualificações profissionais, não podia ser enjeitada. Introduziu, por isso, «á sua custa», fiações «de giro de roda e fuzo volante», no «districto de Barreiros, sito entre os rios Homem e Cávado, por achar alli os animos femininos dispostos a huma facil comprehensão, para onde prodigalizou no anno de 1804 quantas rodas lhe pedião as avidas aprendizas». Estamos, pois, perante um modo de organização produtiva que se aproxima do *verlagssystem*.

As suas actividades — como aliás toda a economia mercantil e colonial portuguesa — conheceriam, depois, com as invasões francesas e as suas sequelas, toda uma série de problemas aflitivos. O modo como logrou recuperá-las demonstra, porém, até que ponto era empreendedor. As invasões ter-lhe-iam provocado avultados prejuízos em Évora, o que ilustra a extensão dos seus negócios, e sobretudo em Braga, onde os exércitos teriam «inutilizado» o seu estabelecimento. Por outro lado, a falta de matéria-prima, ocasionada pela interrupção dos eixos principais do comércio colonial e internacional e pelo encaminhamento dos algodões para França, ameaçava paralisar a indús-

tria. Nem mesmo a adversidade destas circunstâncias travou o fabricante bracarense, que chegou a gastar cem arrobas de fio das sacas em que o café e o açúcar vinham do Brasil e que, dispendendo embora doze mil cruzados, depressa reergueu a sua fábrica, em que armou mesmo novos equipamentos.

Não podia manter, contudo, a laboração nos moldes anteriores. Suspendeu a manufactura das sedas, mas conservou a dos riscados, a que acrescentou outros géneros de algodão: baetilhas, xailes e saias de pelúcia. Em 1809, em trinta e dois teares e na tinturaria estavam ocupados perto de cinquenta oficiais, para além de sessenta mulheres que fiavam e dobavam. Estas «obras de pelucia de algodão» que «fez enovar», para usar as suas próprias palavras, mas que na realidade parece ter imitado de modelos franceses, vendia-as Custódio Braga com facilidade para Espanha e Inglaterra. A exportação além-Mancha rendera-lhe em apenas seis meses a quantia de três contos de réis. Os maiores consumidores eram, no entanto, os oficiais do exército britânico estacionados em Portugal, sobretudo em Lisboa.

Para satisfazer melhor esta clientela, que prometia trazer-lhe ganhos apreciáveis, resolveu-se a deixar Braga, vindo para a capital. Embora não pertencesse às corporações dos mercadores retalhistas, nem nelas procurasse ver-se admitido, alcançou da Junta do Comércio autorização para abrir uma loja no arruamento da fancaria, onde podia vender os produtos da sua fábrica de Braga. Insatisfeito com uma licença tão restritiva, requereu por várias vezes, entre 1812 e 1815, que lhe fosse consentido comercializar também outros artigos, designadamente fazendas inglesas que — dizia — recebia em troca das que lhe compravam os militares britânicos. A resistência dos mercados, ciosos do seu exclusivo, e a desconfiança da Junta em relação aos seus motivos fizeram gorar esta sua pretensão, e os seus requerimentos foram sempre indeferidos.

Apesar destas negativas, os seus negócios adquiriram novas modalidades. Entregara a gerência da fábrica ao seu mestre, enquanto administrava directamente a loja em Lisboa, onde «está

todas as semanas a receber as manufacturas, ja por almocreves q̃ se offeressem de Braga p^a esta Cid^e ja pelo Estafeta do Seguro do Corr^o geral», tendo deste modo «pronto sortimento das cores que se lhe encomendão». Crescia a sua preocupação pelos aspectos puramente comerciais e, de facto, à vista do número de empregados nas suas oficinas de Braga, apenas nove em 1815 e não mais do que cinco em 1818¹⁵, a especulação mercantil ganhava uma importância acrescida entre os seus interesses. Não será excessiva ousadia supor que, a despeito das proibições, na época mais fáceis de iludir, a comercialização de outros artigos além dos seus tomara lugar entre as suas actividades.

Não obstante, começou a sentir, desde 1814, algumas aflições financeiras. Teria enviado então numerosos exemplares das suas produções para o Brasil, nomeadamente para serem exibidos na presença do rei. Ora este expediente haveria de custar-lhe um prejuízo de um conto de réis, já que o cônego da Sé de Braga, a quem tinha confiado o negócio, não devolveria nunca as quantias resultantes da venda. Por outro lado, a volumosa entrada dos panos de algodão britânicos, na sequência do Tratado de 1810, e a depreciação dos géneros de fabrico nacional¹⁶ não poderiam também deixar de lhe trazer alguns dissabores.

Procurou, mesmo assim, adaptar-se às novas condições. Perante os obstáculos que, ao arrepio do acordado, os ingleses colocaram à entrada dos seus xailes de algodão e a grande importação de algodões britânicos, decidiu, no começo dos anos 1820, explorar a manufactura das lãs. Propôs-se fabricar cobertores de duas faces e barretes, de que se dizia inventor, reivindicando um exclusivo de produção ao abrigo do alvará de 28 de Abril de 1809, que a Junta do Comércio concedeu, colocando todavia algumas reticências à originalidade da invenção (tratar-se-ia, antes, da reprodução de padrões franceses ou russos).

A preferência pelos lanifícios, e por estes artigos em particular, ficava a dever-se a uma favorável avaliação das disponibilidades e dos custos da matéria-prima e das previsíveis oportunidades de escoamento. A baixa de preços da lã grossa, que não era exportada para Inglaterra, afigurava-se-lhe particularmente propícia. Por outro lado, tanto os cobertores, porque juntavam «luxo com necessidade de reparo do frio», como os barretes, destinando-se aos escravos do Brasil e à «rusticidade dos pobres sem luxo», pareciam estar em condições de competir com a produção estrangeira e encontrar consumo suficiente.

Para levar a cabo este seu projecto, entendia que as oficinas de Braga não serviam, eram necessárias outras, em Lisboa. Procurou constituir uma sociedade com o rendeiro da fábrica do Campo Pequeno, para aproveitar estas instalações. Em 1821, mandou vir de Braga o mestre e mais oito oficiais com as armações de teares especiais, sem lançadeira volante, os mais adequados às manufacturas que pretendia desenvolver. Depressa, porém, surgiram desinteligências que puseram termo à associação.

Custódio Braga tomou então posse do Palácio Malheiros, a São Sabastião da Pedreira, onde, com o seu filho, pôs em funcionamento oito teares, dos doze que pretendia implantar. Queixava-se então de todos os problemas técnicos e financeiros para fazer arrancar a laboração: eram necessários «engenhos de carda e fiação graduada, e huma regular, e particular tinturaria de lans para poder compettir com a perfeição estrangeira. Estes dois objectos são muito dispendiosos». Advertia também contra os custos de qualquer inovação, especialmente quanto ao lançamento de novas produções: «não he tão facil, que não houvesse de cauzar desembolços consideráveis no principio da sua criação, pelo expardiço de fazendas, sustento de officiais, e jornaes até se operarem com perfeição».

Em face destas dificuldades, procurou os apoios que lhe possibilitassem completar o seu projecto ou, pelo menos, manter a nova fábrica em actividade. Recorreu primeiro à Sociedade

Promotora da Indústria Nacional, recentemente criada, de que era, aliás, sócio fundador. Mas esta associação não se revelava capaz de atender o seu pedido. Tentou, por isso, socorrer-se de um donativo previsto no alvará de 1809, requerendo à Junta do Comércio que lhe fossem atribuídos seis contos de réis. Apesar dos pareceres favoráveis da contadoria da Junta e do desembargador procurador fiscal, que aconselharam a concessão de um empréstimo no montante solicitado, como forma de recompensar o seu «genio emprehendedor», isto é, o seu espírito de iniciativa, não chegou, por decisão do Soberano Congresso, a receber qualquer subsídio.

Assim, mostrava-se, em 1823, incapaz de satisfazer as suas dívidas: «ficara individado, cousa que acontecera a muitos negociantes sem que pudesse imputar-se-lhes verdadeiras culpas». A execução apresentada pelos seus credores determinou a sua falência, e os edifícios e aparelhos foram sequestrados.

Nos anos imediatos manteve-se afastado dos seus negócios, suportando um imbróglio jurídico em que além de aspectos comerciais havia ainda a questão de um dote. Em 1830, porém, procurou retomar a sua fábrica de Braga, contra a hipoteca de quinze vivendas que lhe pertenciam mas que se encontravam indevidamente ocupadas. Ainda antes de conseguir a devolução do edifício central, o que só viria a alcançar em 1832, quando lhe foi confirmada a velha provisão de 1796, alimentava já alguns projectos e sugeria mesmo caminhos para a iniciativa industrial. Os lanifícios, devido à quebra do preço das lãs e à possibilidade de aumentar a fição rural doméstica, nomeadamente em Trás-os-Montes, apresentavam, aos seus olhos, as maiores potencialidades. Acreditava até que era viável «irem-se desfazendo os povos do campo do uzo de roupas de algodão estrangeiro, pela economia das de lã do Paiz».

III

Eis aqui o itinerário de um negociante que atravessa um dos mais conturbados períodos da história da economia e da sociedade portuguesa. Concluída a jornada, que lição dela podemos retirar? Que moral extrair desta parábola? Será legítimo deduzir deste percurso individual alguma coisa de socialmente significativo, ou teremos de ficar pela mesquinha curiosidade, pelo estéril conhecimento de um trecho da história da vida de um fabricante até aqui anónimo? Põe-se-nos, como em todos os estudos com suporte biográfico, o problema da representatividade, e, manifestamente, Custódio Braga só tem valimento para se representar a si próprio.

Por muito sedutora que seja a generalização, o trabalho sobre um único caso não nos autoriza a estabelecer padrões sociais de comportamento, de recrutamento para determinadas posições, etc. Deste itinerário — em que se configura um modo particular de interpretação de certos papéis sociais, que aliás parece correr ao arpejo das expectativas criadas por algumas ideias feitas da nossa historiografia — é possível, no entanto, inferir algumas indicações para a problematização num plano mais geral e para a formulação de hipóteses que deverão, depois, evidentemente, ser submetidas à prova da verificação.

As considerações que em seguida alinhamos devem ser entendidas nestes termos, e grande parte delas poderia muito bem ser exposta interrogativamente. Entre outros caminhos possíveis, escolhemos situar-nos em dois eixos problemáticos principais, que, cremos, o trajecto de Custódio Braga pode de algum modo iluminar: *primo*, o relacionamento entre o mundo comercial e o industrial, na perspectiva das origens, interesses e motivações dos empresários; e, *secundo*, o desempenho das funções empresariais, no que diz respeito à capacidade de iniciativa e aos condicionamentos do seu exercício.

A sugestão de que uma ruptura entre os interesses comerciais e industriais é susceptível de explicar amplos excertos do

enredo da história social portuguesa do século XIX perpassa em várias obras da historiografia nacional das últimas duas décadas, constituindo mesmo o argumento fundamental de algumas delas. Trata-se geralmente de reproduzir, ao nível dos agrupamentos sociais, a dicotomia entre livre-cambismo e protecção-nismo, de derivar, também, do fraccionamento da economia em sectores outros tantos segmentos da burguesia nacional — rural, comercial, industrial — dotados de interesses distintos, quando não antagónicos.

Estas asserções, vertendo a sociedade portuguesa nos moldes de paradigmas pré-concebidos, não se coadunam, à vista do que vamos já sabendo dos actores sociais e dos agentes económicos, com a realidade portuguesa do primeiro terço de Oitocentos, e será até discutível que sirvam para dar conta das questões sociais em qualquer momento do século XIX.

Custódio Braga é, com efeito, apenas um entre muitos comerciantes que, isoladamente ou em sociedades, desenvolveram interesses fabris. E não é só a identificação da proveniência social dos capitais e dos padrões da indústria que está em causa, mas a própria condução geral e permanente dos seus negócios. O comércio e as manufacturas só muito raramente se excluem, no quadro das ocupações destes empresários. A diversificação das actividades parece constituir uma regra que todos fielmente respeitavam. Canalizavam os seus investimentos em várias direcções, prosseguiam estratégias multiformes tendo em vista tanto o enriquecimento como a promoção social, que o acompanha mas procede também do reconhecimento e da estima, que sempre solicitavam.

Os mais importantes empresários industriais provinham, pois, do mundo do comércio e a ele continuariam ligados, não recusando nunca o lucro puramente mercantil, como Custódio Braga quando se dispõe a vender na sua loja as fazendas inglesas. Alguns destacados fabricantes não enjeitam sequer explorar as oportunidades do negócio de importação¹⁷.

Esta simbiose entre os interesses comerciais e manufacturários não é, porém, extensível a todas as escalas de operação. Os retalhistas e os mestres das oficinas, sujeitos aos regimes das corporações, continuam separados. A um nível superior, em que se gizam os grandes projectos industriais, num segmento que tende a configurar essa «fina camada de grande burguesia» de que nos fala Jorge Borges de Macedo¹⁸, aí sim, a fusão entre fabricantes e negociantes é um facto insofismável.

Debrucemo-nos um pouco mais sobre as actividades destes negociantes, personagens das mais marcantes da sociedade portuguesa. A categoria socioeconómica que preenchem propendia a uma individualização que muito se adiantou quando, bem ao modo das formações sociais do Antigo Regime, o Estado se encarregou de codificar o seu estatuto, pela Carta de Lei de 30 de Agosto de 1770. O título de negociante — com os privilégios e liberdades que lhe cabiam — ficava a partir de então reservado aos comerciantes de boa-fé e instruídos no cálculo mercantil, como tal reconhecidos e matriculados pelas autoridades, designadamente pela Junta do Comércio, que superintendia nesta matéria. Procurava-se deste modo erradicar «o absurdo de se atrever qualquer individuo ignorante, e abjecto a denominar-se a si Homem de Negocio»¹⁹.

Para além da fartura dos cabedais — Custódio Braga investiu trinta mil cruzados nas suas fábricas — e da natureza dos seus tráficos, o «grosso trato», eram, portanto, a probidade e a instrução que distinguiam o negociante. As escolas, primeiro a Aula do Comércio, em Lisboa, e depois, também, a Academia Real de Marinha e Comércio, no Porto, por onde passaram, entre 1801 e 1819, mais de sete mil alunos²⁰, ajudaram a consolidar este agrupamento social, modelando-o culturalmente. Se se ficou aquém da criação de um autêntico escol, muito se avançou neste caminho desde meados de Setecentos²¹.

A educação dos comerciantes fazia-se também fora destas instituições, através de uma literatura sobre assuntos comerciais que se avolumava desde o último terço do século XVIII²² e

ção de capitais e o procedimento de uma gestão à distância, a ignorância da especificidade da economia industrial e dos problemas técnicos podiam prejudicar o desenvolvimento das empresas, e em alguns casos assim aconteceu de facto²⁶, mas estas consequências não constituíam uma regra inescapável.

Custódio Braga, queixando-se embora dos grandes dispêndios e da morosa reprodução dos investimentos industriais, principalmente quando suportavam uma inovação, não se deixava desanimar por estes embaraços. Por outro lado, apesar de ter preferido durante bastante tempo acompanhar de perto a sua loja e não a sua fábrica, continuava a tomar as decisões estratégicas que diziam respeito ao que se devia produzir e manifestava inclusivamente o conhecimento de aspectos técnicos, acerca das tinturarias, dos teares e mecanismos de fiação mais adequados às suas manufacturas. O cálculo pouco permeava os seus requerimentos, mas nem por isso deixava de computar o rendimento da matéria-prima ou de prever o seu gasto durante um ano de funcionamento. Não será, portanto, aconselhável moderar a ideia de um alheamento total dos negociantes em relação às questões técnicas? A literatura mercantil revela, aliás, uma atenção particular ao papel das máquinas²⁷.

Custódio Braga é igualmente portador de uma capacidade de iniciativa que vai muito além do que a sugerida pusilanimidade dos meios empresariais portugueses deixaria supor. As manufacturas de que se ufanava inventor eram, é certo, geralmente decalcadas de artigos estrangeiros, e a Junta do Comércio sempre colocou reservas à sua qualidade de criador original, embora lhe concedesse alguns exclusivos de produção. A introdução destes fabricos em Portugal representa, porém, um caso de «inovação derivada»²⁸, que não deve ser desprezado, tanto mais que a imitação nem sempre era fácil e podia mesmo exigir conhecimentos técnicos apurados.

De qualquer modo, é a permanente atenção ao comportamento dos mercados — tanto dos factores, como dos produtos — que ressalta como o mais importante traço do percurso

de Custódio Braga. Buscava sempre abastecer-se das matérias-primas mais abundantes e mais baratas, pautando as suas actividades por este princípio e não hesitando em reconvertê-las quando as variações relativas dos preços o aconselhassem: por este motivo os lanifícios vieram ocupar um lugar de destaque entre os seus negócios. Reparava também nas disponibilidades de mão-de-obra e nas possibilidades dos diferentes padrões de organização da produção. Preferindo o trabalho feminino, distribuía equipamentos nos campos, mas dispunha-se igualmente a pagar salários elevados, para conservar os oficiais mais qualificados, evitando assim que fossem «dezencaaminhados».

Era constante a preocupação com a extracção dos seus produtos. Trabalhava não para um mercado abstracto mas para o gasto certo de um consumidor socialmente determinado: o escravo do Brasil, o trabalhador pobre, o oficial britânico, etc. Quando escasseavam as saídas comerciais, procurava criá-las, através da exportação ou de outros expedientes, que lhe chegaram a valer volumosas encomendas.

Este excepcional sentido das oportunidades do mercado faz de Custódio Braga um autêntico empresário, mesmo na mais restrita formulação schumpeteriana. Mas as sucessivas reconversões a que submeteu os seus negócios, apesar de tudo insuficientes para evitar o endividamento e a falência, demonstram até que ponto eram difíceis as condições de funcionamento das fábricas em Portugal. Não poderá encontrar-se aqui um elemento explicativo das cautelas e da contenção no investimento dos portugueses mais ricos?

Negociante que estabelece uma unidade industrial, sem passar pelo crivo das corporações, conduzindo isoladamente ou em pequenas sociedades de base familiar as suas actividades, fabricante que explora as vantagens de diversos modos de organização social da produção (do trabalho caseiro à fábrica), conservando interesses puramente comerciais, assim poderíamos esboçar o perfil deste industrial, de que acompanhámos o itine-

rário. Serão estes os traços que definem os empresários portugueses do primeiro terço do século XIX?

Novembro, 1987

NOTAS

¹ A. H. Cole, «An approach to the study of entrepreneurship», in H. G. J. Aitken (ed.), *Explorations in Enterprise*, Cambridge, Mass., 1965, p. 337

² É prolífica a produção anglo-saxónica, baseando-se no trabalho do Harvard Research Center in Entrepreneurial History e nas revistas *Explorations in Entrepreneurial History* e *Business History*. Para uma bibliografia sobre o tema (até 1974), veja-se P. L. Payne, *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, Londres, 1974, pp. 62-67

³ Clive Trebilcock, *The Industrialization of the Continental Powers. 1780-1914*, Londres, Nova Iorque, 1981, p. 418.

⁴ L. H. Jenks, «Approaches to entrepreneurial personality», in Aitken (ed.), *ob. cit.*, p. 80.

⁵ Trebilcock, *ob. cit.*, p. 418.

⁶ J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Nova Iorque, 1942, p. 132; G. H. Evans, «Business entrepreneurs, their major functions and related tenets», *Journal of Economic History*, XIX (1959), pp. 250-252.

⁷ D. C. Coleman, «Gentlemen and Players», *Economic History Review*, 2.ª sér., XXVI (1973), p. 112; M. W. Flinn, *Origins of the Industrial Revolution*, Londres, 1966, p. 79.

⁸ Payne, *ob. cit.*, p. 27.

⁹ Schumpeter, *Business Cycles*, Nova Iorque, 1969, p. 83.

¹⁰ Trebilcock, *ob. cit.*, pp. 14-16.

¹¹ Payne, *ob. cit.*, p. 58, pensa que essa é uma das mais positivas vias de investigação, do que discorda D. H. Aldcroft na *Economic History Review*, 2.ª sér., XXVIII (1975), pp. 336-337, que privilegia a investigação sectorial. Acerca da bibliografia espanhola, veja-se Roberto Fernández, «La burguesia barcelonesa en el siglo XVIII: la familia Gloria», in Pedro Tedde (ed.), *La Economía Española al final del Antiguo Régimen, II. Manufacturas*, Madrid, 1982, pp. 129-131.

¹² Em Portugal, apesar da parcimónia da produção historiográfica neste domínio, são mais as monografias sobre empresas do que sobre empresários. Vejam-se João Ferreira Pinto Basto, *A Fábrica de Vista Alegre*, Lisboa, 1924; Manuel da Silva Guimarães, *História de Uma Fábrica. A Real Fábrica de Fiação de Tomar*, Santarém, 1976; Maria das Dores Goes, *A Real Fábrica de Lanifícios de Cascais*, Cascais, 1964.

¹³ Arquivo Histórico do Ministério das Obras Públicas, Junta do Comércio, Processos de Concessão de Exclusivos a Novos Inventos. AHMOP, JC 9, Mç. 2 (letra C), processo de Custódio José da Costa Braga. Deste corpo de documentos foram retiradas as citações que adiante não serão identificadas. Tivemos ocasião, em outro estudo, de explorar sistematicamente este acervo: Jorge Miguel Pedreira, *Indústria e Atraso Económico em Portugal. 1800-1825*, dissertação de mestrado, inédita, Universidade Nova de Lisboa, 1986, cap. IV.

¹⁴ Carta de Lei de 30 de Agosto de 1770.

¹⁵ Dados recolhidos no AHMOP, JC 12, anos respectivos.

¹⁶ Acerca da quebra dos preços dos artigos industriais fabricados em Portugal, veja-se Jorge Miguel Pedreira, «Indústria e atraso económico. Portugal 1800-1825. Uma perspectiva estrutural», *Análise Social* (97), 1988 (no prelo).

¹⁷ Como por exemplo o barão de Quintela ou António José Ferreira, grandes negociantes, que se acham ligados à importação de fio de algodão inglês e participam simultaneamente em vários projectos industriais. Timotheo Lecus-san Verdier, «Memoria sobre as fiações de algodão actualmente estabelecidas em Portugal...» (1799), in Guimarães, *ob. cit.*, pp. 220-235.

¹⁸ «Burguesia. Na Época Moderna», *Dicionário da História de Portugal*, vol. I, Lisboa, 1961, p. 402.

¹⁹ «Carta de Lei de 30 de Agosto de 1770», in António Delgado da Silva, *Colecção de Legislação Portuguesa, 1763-1774*, Lisboa, 1829, p. 492.

²⁰ Adrien Balbi, *Essai Statistique sur le Royaume de Portugal et de l'Algarve*, Paris, 1822, t. II, p. 57.

²¹ Vejam-se as informações fornecidas por Macedo, «Burguesia...», p. 402.

²² Para uma bibliografia, cf. Everard Martins, *A «Aula do Comércio» (1759)*, Lisboa, 1960, pp. 19-22.

²³ Manuel Luís da Veiga, ele próprio negociante, nas *Reflexões sobre a Obra de José da Silva Lisboa «Princípios de Direito Mercantil» Feitas por Hum Homem da Mesma Profissão*, Lisboa, 1803, p. iii.

²⁴ Manuel Teixeira Cabral de Mendonça, *O Guarda Livros Moderno*, t. II, Lisboa, 1816, Lição VII, pp. 100-105.

²⁵ Payne, *ob. cit.*, pp. 25-26; Harold Perkin, *The Origins of Modern English Society*, Londres, 1969, p. 83; Coleman, *ob. cit.*, pp. 95 e segs.

²⁶ A gestão da Real Fábrica de Lanifícios da Covilhã, concessionada a uma sociedade de grandes negociantes lisboetas, acabou por resultar deficiente, em razão da fraca vigilância exercida pelos sócios, que só raramente se deslocavam à fábrica. Cf. Luís F. Carvalho Dias, *História dos Lanifícios. Documentos (1750-1834)*, vol. III, Lisboa, 1962, pp. 527-549.

²⁷ Por exemplo, Manuel Luís da Veiga, *Escola Mercantil sobre o Comércio assim Antigo como Moderno entre as Nações Comerciantes dos Velhos Continentes*, Lisboa, 1803, p. 169.

²⁸ Conceito formulado por F. Redlich, «Economic development, entrepreneurship and psychologism: a social scientist's critique of McClelland's Achieving Society», *Explorations in Entrepreneurial History*, 2.^a sér., 1 (1963); Payne, *ob. cit.*, p. 13.