



CENTRO STUDI SEA

ISSN 2240-7596

aipsa edizioni spa

AMMENTU

**Bollettino Storico e Archivistico del
Mediterraneo e delle Americhe**

N. 7

luglio - dicembre 2015

www.centrostudisea.it/ammentu

www.aipsa.com

Direzione

Martino CONTU (direttore), Giampaolo ATZEI, Annamaria BALDUSSI, Manuela GARAU, Patrizia MANDUCHI

Comitato di redazione

Lucia CAPUZZI, Raúl CHEDA, Maria Grazia CUGUSI, Lorenzo DI BIASE, Maria Luisa GENTILESCHI, Antoni MARIMÓN RIUTORT, Francesca MAZZUZI, Roberta MURRONI, Carlo PILLAI, Domenico RIPA, Maria Elena SEU, Maria Angel SEGOVIA MARTI, Frank THEMA, Dante TURCATTI, Maria Eugenia VENERI, Antoni VIVES REUS, Franca ZANDA

Comitato scientifico

Nunziatella ALESSANDRINI, Universidade Nova de Lisboa/Universidade dos Açores (Portugal); Pasquale AMATO, Università di Messina - Università per stranieri "Dante Alighieri" di Reggio Calabria (Italia); Juan Andrés BRESCIANI, Universidad de la República (Uruguay); Carolina CABEZAS CÁCERES, Museo Virtual de la Mujer (Chile); Margarita CARRIQUIRY, Universidad Católica del Uruguay (Uruguay); Giuseppe DONEDDU, Università di Sassari (Italia); Luciano GALLINARI, Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea del CNR (Italia); Elda GONZÁLEZ MARTÍNEZ, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (España); Antoine-Marie GRAZIANI, Università di Corsica Pasquale Paoli - Institut Universitaire de France, Paris (France); Rosa Maria GRILLO, Università di Salerno (Italia); Souadi LAGDAF, Struttura Didattica Speciale di Lingue e Letterature Straniere, Ragusa, Università di Catania (Italia); Victor MALLIA MILANES, University of Malta (Malta); Roberto MORESCO, Società Ligure di Storia Patria di Genova (Italia); Carolina MUÑOZ-GUZMÁN, Universidad Católica de Chile (Chile); Fabrizio PANZERA, Archivio di Stato di Bellinzona (Svizzera); Roberto PORRÀ, Soprintendenza Archivistica per la Sardegna (Italia); Sebastià SERRA BUSQUETS, Universidad de las Islas Baleares (España)

Comitato di lettura

La Direzione di AMMENTU sottopone a valutazione (referee), in forma anonima, tutti i contributi ricevuti per la pubblicazione.

Responsabile del sito

Stefano ORRÙ

AMMENTU - Bollettino Storico e Archivistico del Mediterraneo e delle Americhe

Periodico semestrale pubblicato dal Centro Studi SEA di Villacidro e dalla Casa Editrice Aipsa di Cagliari.

Registrazione presso il Tribunale di Cagliari n° 16 del 14 settembre 2011.

ISSN 2240-7596 [online]

c/o Centro Studi SEA
Via Su Coddu de Is Abis, 35
09039 Villacidro (VS) [ITALY]
SITO WEB: www.centrostudisea.it

c/o Aipsa edizioni s.r.l.
Via dei Colombi 31
09126 Cagliari [ITALY]
E-MAIL: aipsa@tiscali.it
SITO WEB: www.aipsa.com

E-MAIL DELLA RIVISTA: ammentu@centrostudisea.it

Sommario

Presentazione	1
Presentation	3
Présentation	5
Presentación	7
Apresentação	9
Presentació	11
Presentada	13
DOSSIER	
Comunidades estrangeiras em Lisboa (séculos XV-XVIII)	15
sob orientação de Nunziatella Alessandrini, Jürgen Pohle	
– NUNZIATELLA ALESSANDRINI, JÜRGEN POHLE Introdução	17
– JÜRGEN POHLE « <i>Os primeiros alemães a procurar a Índia</i> »: Maximiliano I, Conrad Peutinger e a alta finança alemã estabelecida em Lisboa	19
– NUNZIATELLA ALESSANDRINI, SUSANA MATEUS Italianos e cristãos-novos entre Lisboa e o império português em finais do século XVI: vínculos e parcerias comerciais	29
– JORGE FONSECA Impressores e livreiros europeus na Lisboa dos séculos XVI e XVII	49
– RUI MENDES Comunidade flamenga e holandesa em Lisboa (séculos XV a XVIII): algumas notas históricas e patrimoniais	57
– MAR GARCÍA ARENA La situación de los comerciantes españoles en Lisboa desde la perspectiva de los diplomáticos de la monarquía hispánica destinados en Portugal en el Setecientos	91
– LUÍSA VILLARINHO PEREIRA Ourives franceses, lapidários e engastadores de pedraria na Lisboa do século XVIII - seu contributo na arte e na evolução das mentalidades	104
– CARLA VIEIRA Mercadores ingleses em Lisboa e Judeus portugueses em Londres: agentes, redes e trocas mercantis na primeira metade do século XVIII	114
– TERESA FONSECA A comunidade britânica de Lisboa no terceiro quartel de setecentos	133
– CARMINE CASSINO « <i>Pela Nação Italiana, residente em Lisboa</i> »: relações luso-italianas e elementos de italianidade na capital (segunda metade do século XVIII)	144
Ringraziamenti	163

Italianos e cristãos-novos entre Lisboa e o império português em finais do século XVI: vínculos e parcerias comerciais

Italians and New Christians between Lisbon and the Portuguese Empire in the late 16th century: ties and commercial partnerships

Nunziatella ALESSANDRINI*

CHAM, FCSH, Universidade NOVA de Lisboa, Universidade dos Açores

Susana Bastos MATEUS**

Cátedra de Estudos Sefarditas “Alberto Benveniste” - Universidade de Lisboa / CIDEHUS-
Universidade de Évora

Abstract

Commercial partnerships between Italian and Jewish/New Christian merchants precede the year of the latter's forceful conversion to Christianity in Portugal (1496-7). Following the Portuguese arrival to India, the high value trading centered on the new commodities reinforced these partnerships. After the first decades of the 16th century they became regular. This paper aims to present some *modi operandi* of one such joint ventures - that of Milanese merchant Giovan Battista Rovellasca through his connection to the Ximenes de Aragão family - by detecting its constants and/or variations, as well as by understanding how these families entailed a set of relationships based on trust that allowed them to participate in a complex and global system of trade.

Keywords

Italian Merchants, New Christian Merchants, India Run, Pepper

Resumo

As parcerias comerciais entre mercadores italianos e mercadores judeus/cristãos-novos em Portugal constituem uma realidade que precede o período da conversão forçada (1496-7). Após a abertura do caminho marítimo para a Índia, os avultados negócios derivados do comércio das novas mercadorias reforçaram estas colaborações e, a partir das primeiras décadas de Quinhentos, tornaram-se uma constante. Analisando uma destas parcerias do último quartel do século XVI, a do mercador milanês Giovan Battista Rovellasca com a família Ximenes de Aragão, pretende-se apresentar algumas das modalidades do seu *modus operandi*, detectando constantes e/ou variações, bem como perceber a forma como estas famílias, através de relações de confiança, participavam conjuntamente num complexo sistema de trocas comerciais à escala global.

Palavras-chave

Mercadores italianos, Mercadores cristãos-novos, Carreira da Índia, Pimenta

1. Uma parceria “feliz e duradoura”: italianos e cristãos-novos

O momento de abertura do mundo e das rotas comerciais ampliadas a uma escala global atraiu os interesses de diversos grupos e agentes comerciais, uma vez que o comércio a longa distância por meio de rotas marítimas possibilitava um considerável aumento do volume de negócios¹. Vários foram os que aproveitaram esta

* Bolseira de Pós-doutoramento da Fundação para a Ciência e Tecnologia/Ministério da Educação e Ciência.

** Parte da investigação deste artigo foi integrada no projecto de investigação “Redes comerciales europeas en la Edad Moderna: la banca de Simón Ruiz (1556-1627)”, HAR2012-39016-C04-04, financiado pelo Ministerio de Economía y Competitividad de Espanha.

movimentação, esta circulação de pessoas e de mercadorias. Espalhando-se pelas novas rotas marítimas abertas pela expansão dos impérios ibéricos, entre os vários grupos que circulam por esses novos espaços podemos encontrar o dos cristãos-novos e também os italianos. A presença de italianos no império português é muito precoce² e, no caso que aqui mais nos interessa, o espaço asiático, remonta às primeiras viagens à Índia³. Do mesmo modo, os judeus portugueses e posteriormente, após a conversão-geral de 1496-7, os cristãos-novos, tentaram aproveitar as novas oportunidades que esta “abertura do mundo” lhes oferecia.

As relações comerciais entre italianos e judeus/cristãos-novos são bastante frequentes e precedem o período cronológico que aqui pretendemos analisar com maior detalhe, as últimas décadas do século XVI. Maria José Ferro Tavares já alertou para algumas destas parcerias comerciais, inclusivamente ainda para o século XV⁴. Algumas importantes famílias do universo judaico português tinham agentes nas principais cidades italianas, ou participavam em negócios com italianos estabelecidos em Portugal, participando numa lógica de cooperação num tráfego de mercadorias (entre as quais livros, objectos artísticos e de luxo)⁵. Alguns casos de parcerias comerciais e de estabelecimento de lógicas de confiança seriam mesmo notórios e de grande destaque como as relações entre as famílias Affaitati e Mendes Benveniste, bem como entre estes últimos e outras famílias de cristãos-novos e o famoso mercador florentino estabelecido em Lisboa, Luca Giralddi⁶.

Queremos aqui deixar um agradecimento a Benedetta Crivelli que nos facultou a leitura de textos seus ainda inéditos e a Miguel Rodrigues Lourenço pelas sugestões após a leitura do texto.

¹ Sobre esta abertura global e a construção de redes e tráfegos numa perspectiva de longa duração, veja-se MARIA FUSARO, *Reti commerciali e traffici globali in età moderna*, Editori Laterza, Roma-Bari 2008.

² A presença de italianos ligados ao comércio ou às navegações pode ser atestada mesmo nos inícios do século XIV, como é o caso de Manuel Pessanha, cf. GIULIA ROSSI VARIO, *La Lisbona di Manuel Pessanha* in NUNZIATELLA ALESSANDRINI, PEDRO FLOR, MARIAGRAZIA RUSSO, GAETANO SABATINI (Orgs.), *Le nove son tanto e tante buone, che dir non se pò. Lisboa dos Italianos: História e Arte (sécs. XIV-XVIII)*, Cátedra de Estudos Sefarditas “Alberto Benveniste” da Universidade de Lisboa, Lisboa 2013, pp. 19-37. Prefácio de António Augusto Marques de Almeida. Sobre a importância da presença comercial italiana em Portugal durante o século XV pode-se encontrar um panorama geral em FEDERIGO MELIS, *Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo nel XV secolo*, in LUCIANA FRANGIONI (a cura di), *I Mercanti Italiani nell'Europa Medievale e Rinascimentale*, Firenze 1990, pp. 1-18, con introduzione di Hermann Kellenbenz.

³ Vários são os casos de italianos presentes nas primeiras viagens da “Carreira da Índia”. A propósito dos florentinos no espaço asiático veja-se o importante estudo de MARCO SPALLANZANI, *Mercanti fiorentini nell'Asia Portoghese (1500-1525)*, Studio per Edizioni Scelte, Firenze 1997. Recentemente e centrado na figura significativa de Bartolomeo Marchionni, mas com muitas informações sobre outros mercadores, veja-se FRANCESCO GUIDI BRUSCOLI, *Bartolomeo Marchioni «Homem de Grossa Fazenda» (ca. 1450-1530). Un mercante fiorentino a Lisbona e l'impero portoghese*, Leo S. Olschki Editore, Firenze 2014. Entre muitos outros casos podemos citar, pela sua precocidade, o da família Perestrello, cf. NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Os Perestrello: uma família de Piacenza no império português (século XVI)*, in NUNZIATELLA ALESSANDRINI, MARIAGRAZIA RUSSO, GAETANO SABATINI e ANTONELLA VIOLA (Orgs.), *Di buon affetto e commercio. Relações luso-italianas na Idade Moderna*, CHAM, Lisboa 2012, pp. 81-112.

⁴ Cf. MARIA JOSÉ FERRO TAVARES, *Das sociedades comerciais de judeus e italianos às sociedades familiares de cristãos-novos. Exemplos*, in ALESSANDRINI, RUSSO, SABATINI, VIOLA (Orgs.), *Di buon affetto e commercio*, cit., pp. 21-39.

⁵ Entre outros estudos veja-se JOANA SEQUEIRA, *A companhia mercantil Salviati-Da Colle na Lisboa do século XV*, in NUNZIATELLA ALESSANDRINI, SUSANA BASTOS MATEUS, MARIAGRAZIA RUSSO e GAETANO SABATINI (Eds.), *Con gran mare e fortuna. Circulação de mercadorias, pessoas e ideias entre Portugal e Itália na Época Moderna*, Cátedra de Estudos Sefarditas “Alberto Benveniste”, Lisboa 2015 (no prelo); SERGIO TOGNETTI, *I Gondi di Lione*, Leo Olschki Editore, Firenze 2013.

⁶ Sobre as relações comerciais entre as famílias Affaitati, Mendes Benveniste e Giralddi veja-se os mais recentes trabalhos de NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Contributo alla storia della famiglia Giralddi, mercanti banchieri fiorentini alla corte di Lisbona nel XVI secolo*, in «Storia Economica», 3, 2011, pp. 377- 407;

Estes exemplos que, de forma muito sucinta, referimos destinam-se a apresentar um quadro de análise no qual dois grupos, por variadas ordens de razões, se tornam parceiros privilegiados no comércio global. A capacidade de os mercadores italianos se dedicarem com destreza às operações financeiras, com domínio das técnicas e com espírito empreendedor, tem sido sublinhada amiúde pela historiografia⁷. No mesmo sentido, as novas abordagens em torno da tipologia familiar e das sociabilidades dos cristãos-novos, sobretudo dentro da chamada diáspora, com destaque para a sua capacidade de se moverem em distintos espaços e de terem redes familiares espalhadas por diversos locais, tornou-os em conectores comerciais por excelência⁸. Estamos portanto na esfera que Philip D. Curtin definiu como «cross-cultural trade»⁹ no âmbito do qual se deve rever alguns dos pressupostos que tradicionalmente presidiam ao estudo dos grupos de minorias religiosas. Se é certo que os cristãos-novos apresentam, em alguns casos, uma tendência para a endogamia e para um fechamento do grupo¹⁰, condição essencial para a sobrevivência em ambientes de perseguição ou de segregação social¹¹, a grande adaptabilidade do grupo fez com que procurassem alianças diferentes consoante as oportunidades que o local em que se estabeleciam lhes proporcionava. Nalguns casos estes vínculos implicaram alianças e laços de confiança entre indivíduos com origens culturais e religiosas muito díspares o que confere um grau significativo de mutabilidade e de adaptabilidade por parte destes indivíduos¹². Os privilégios concedidos por diversas cidades italianas, sobretudo a partir de finais dos anos 30 do século XVI, para que mercadores de origem judaica se estabelecessem com isenções de averiguações sobre delitos de fé desencadeou uma verdadeira migração de portuguesas para a província italiana. Da mesma forma, o atractivo provocado pelas novas rotas marítimas, chamou a atenção de várias empresas comerciais italianas. Estas conjunturas irão favorecer a criação e a manutenção de laços e de relações de confiança entre cristãos-novos portugueses e italianos, relações que evoluíram em alguns casos para a criação de parcerias comerciais com um grau de durabilidade bastante significativo.

EAD., *João Francisco Affaitati, um mercador italiano em Lisboa (séc. XVI)*, in MARTINO CONTU, MARIA GRAZIA CUGUSI, MANUELA GARAU (Orgs.), in *Tra Fede e Storia Studi in onore di Don Giovannino Pinna*, Aipsa Edizioni, Cagliari 2014, pp. 45-60; e SUSANA BASTOS MATEUS, *Poder e Negócio na Lisboa de Quinhentos: o caso de Francisco Mendes Benveniste*, in «Cadernos de Estudos Sefarditas», 15 (2015), (no prelo).

⁷ Cf. FEDERIGO MELIS, *L'Azienda nel Medioevo*, in MARCO SPALLANZANI (a cura di), Firenze, Datini", 1991. Con introduzione di Mario del Treppo.

⁸ MARIA FUSARO refere-se ao grupo das minorias étnico-religiosas como tendo a «funzione di “tessuto connettivo” economico mettendo direttamente in relazione aree del mondo assai diverse fra loro», cit., p. 21.

⁹ PHILIP D. CURTIN, *Cross-cultural trade in world history*, Cambridge University Press, Cambridge, rep. 1998.

¹⁰ Cf. PILAR HUERGA CRIADO, *En la Raya de Portugal: solidaridad y tensiones en la comunidad judeoconversa*, Ediciones de la Universidad, Salamanca 1994; SUSANA MATEUS, *Familia e Poder: a importância dos laços de parentesco na construção das redes mercantis sefarditas (séculos XVI e XVII)*, in «Cadernos de Estudos Sefarditas» (Lisboa), n.º 3, 2000, pp. 115-126.

¹¹ Segregação social que podia ser conferida em virtude da proveniência geográfica. Veja-se um estudo de caso associado ao desempenho de uma função, neste caso a manufactura da seda, e as reacções de antagonismo e ódio às minorias religiosas, SUSANA BASTOS MATEUS e ANTONIO TERRASA LOZANO, «Si hay moreras hay cristianos nuevos: los duques de Pastrana y la industria de la seda en la formación de un espacio de conflicto (Pastrana, c. 1569- c. 1609)», in «Historia y Genealogía», n.º 5 (2015), pp. 7-22.

¹² Veja-se para um período mais tardio a análise de FRANCESCA TRIVELLATO, *The familiarity of strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, Yale University Press, New Haven 2009.

Tendo por base um estudo de caso, a parceria comercial no império asiático português das famílias Rovellasca e Ximenes de Aragão, pretendemos mostrar uma lógica de continuidade entre estas primeiras relações comerciais já mencionadas e as parcerias estabelecidas no cada vez mais importante comércio das especiarias asiáticas em finais do século XVI¹³. Através do percurso do milanês Giovan Battista Rovellasca e da família Ximenes de Aragão procuraremos compreender de que forma se estabeleciam estas parcerias comerciais e quais as suas virtualidades e vicissitudes ao longo do tempo. O foco de análise incidiu sobre os contratos da *trazida* e distribuição da pimenta dos anos 80 e 90 do século XVI, um eixo fundamental para o comércio de longa distância mas de grande complexidade e mutabilidade que, pelas dificuldades que apresentava, constituía um teste à solidez das parcerias comerciais.

2. Giovan Battista Rovellasca, um milanês em Lisboa e no império português

Giovan Battista era filho de Gerolamo Rovellasca, mercador milanês estabelecido em Antuérpia sensivelmente a partir de 1543, numa altura em que o desenvolvimento das técnicas de distribuição das mercadorias tinha tido uma aceleração notável e o transporte individual terrestre foi substituído por empresas comerciais que, ao lado da sua própria actividade enquanto casas comerciais, se ocupavam igualmente do negócio dos transportes das mercadorias de particulares. Contavam-se seis empresas de transportes em Antuérpia, duas das quais milanesas, a de Giovanni Angelo d'Annoni e a de Gerolamo Rovellasca. As rotas para a Itália eram duas: uma pela Suíça, abastecendo essencialmente Milão, e outra pela Áustria, abastecendo principalmente Veneza. Gerolamo Rovellasca, cujos clientes eram, na esmagadora maioria, italianos, utilizava a rota pela Suíça expedindo para Ancona, Milão e Veneza. Os produtos com que operava eram principalmente têxteis, embora comercializassem pimenta oriunda do mercado português e lã inglesa¹⁴. Em 1558, devido ao transporte de um carregamento de armas de Milão para França, Gerolamo Rovellasca entrara em contacto com as casas comerciais que o milanês Cesare Negrolo dirigia em Paris e Lyon. Foi nas empresas de Negrolo que o filho de Gerolamo Rovellasca, Giovan Battista, aprendeu as técnicas comerciais e desenvolveu os seus conhecimentos nesta área. Anos mais tarde, Cesare Negrolo e Giovan Battista Rovellasca estreitam a sua aliança através do casamento de Giovan Battista com a filha de Cesare, Clementia. Conhecido no comércio de armas, tecidos e armaduras que o tio fabricava em Milão, Cesare Negrolo aí regressa em 1574 com 35.000 escudos tendo assim a possibilidade de aumentar o seu património, entrando no circuito do crédito, através do qual os mercadores «potevano dominare un'area che si estendeva fino a Lisbona, Anversa, Danzica»¹⁵. Deste modo tornou-se num dos maiores homens de negócio milaneses da segunda metade de Quinhentos. Estas breves notas acerca do circuito familiar e social em que Giovan Battista Rovellasca¹⁶ se inseria, são indicadoras do impacto que a actividade do mercador

¹³ Sobre a presença destes agentes na Carreira da Índia cf. MAXIMILIAM KALUS, *Pfeffer-Kupfer-Nachrichten. Kaufmannsnetzwerke und Handelsstrukturen im europäisch-asiatischen Handel am Ende des 16. Jahrhunderts*, Dissertação de Doutoramento apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Jena, Julho de 2009, texto policopiado.

¹⁴ Sobre o comércio de Antuérpia para a Itália veja-se WILFRID BRULEZ, *L'Exportation des Pays-Bas vers l'Italie par voie de terre au milieu du XVIe siècle*, in «Annales E.S.C.», 1959, pp. 461-491.

¹⁵ GIUSEPPE DE LUCA, *Commercio del denaro e crescita economica a Milano tra Cinquecento e Seicento*, Il Polifilo, Milano 1996, p. 77.

¹⁶ Sobre a presença de Giovan Battista Rovellasca em Lisboa, seguimos de perto os trabalhos de NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Os italianos na Lisboa de 1500 a 1680: das hegemonias florentinas às genovesas*, Tese Doutoramento, Universidade Aberta, Lisboa 2010, pp. 263 e seg. e BENEDETTA CRIVELLI, *Traffici*

italiano teve na capital portuguesa, tendo em conta as suas ligações com outra família milanese, os Litta, que mantinham em Lisboa, ainda sob o reinado de D. João III, uma actividade mercantil especializada no comércio das especiarias com a Índia. Em 1577, quando a necessidade de dinheiro para a expedição africana impeliu D. Sebastião a reorganizar as modalidades dos contratos das especiarias, os Litta começaram a participar activamente e com sucesso no mercado português. Foi através deles que, como veremos, Giovan Battista Rovellasca se introduziu no circuito comercial da praça de Lisboa. Chegado à capital portuguesa em Janeiro de 1577, o mercador milanês continuava a intervir nos negócios que a sua cidade de origem lhe proporcionava¹⁷ e representava, em Lisboa, os interesses dos principais homens de negócios milaneses que lhe facultavam financiamentos importantes, sustentando, deste modo, a sua participação nas oportunidades comerciais que a praça de Lisboa oferecia. Na primeira fase da sua actividade em Lisboa, Rovellasca podia contar com importantes quantias de dinheiro, no valor de 250.000 escudos, disponibilizadas por uma companhia que o sogro, Cesare Negrolo, tinha constituído juntamente com os magnatas da finança da altura, entre os quais, Giovanni Battista Melzi, por sua vez sogro de Cesare Negrolo. É importante salientar que os Melzi, assim como os Porrone, estavam envolvidos na distribuição da pimenta adquirida na praça de Veneza, e, tal como estes Porrone, se tinham dirigido aos Litta de Lisboa, uma vez que em Veneza havia falta de pimenta. Por isso, Giovan Battista Rovellasca abastecia também os Melzi com a pimenta enviada de Lisboa.

A década de Oitenta foi a de maior sucesso de Giovan Battista Rovellasca que, além do contrato das especiarias - do qual iremos tratar nas páginas seguintes - tinha arrendado, em 1582, a alfândega por 262.000 escudos¹⁸. Segundo refere Duarte Gomes Solis, Rovellasca tinha ganho entre 400.000 e 500.000 ducados¹⁹. Para além do mais, estava também envolvido no comércio do açúcar de São Tomé que, nas últimas décadas do século XVI, não era certamente de menosprezar. Recordemos que, em 1579, o rei D. Henrique, para continuar a construção da igreja de S. Sebastião, já começada pelo seu malogrado antecessor, doou anualmente um conto de reis «no crecimento que ouue no direito dos açucares da Ilha de Santomé, que se paga na alfandega desta cidade de Lixboa»²⁰. Também Filippo Sasseti escrevia em 1581 ao amigo Francesco Valori em Florença que o açúcar de S. Tomé era «mercanzia sospettosissima e richiesta per tutto il mondo»²¹. O sucesso desta mercadoria era, em parte, devido ao declínio da produção do açúcar da Madeira e à concorrência de

finanziari e mercantili tra Milano e Lisbona nella seconda metà del XVI secolo, Tese Doutoramento, Università degli Studi di Verona, Verona 2012.

¹⁷ ARCHIVIO DI STATO DI MILANO (ASM), *Fondo Notarile*, cart. 14944. É documentada a participação de Giovan Battista Rovellasca em Janeiro de 1582 no negócio do imposto da mercadoria de Milão, cf. DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., p. 96, n.º 4.

¹⁸ Matteo Zane na carta ao Senado de Veneza enviada de Madrid a 17 de Janeiro 1582 escreve: «Sua M.à ha di novo affittate le Doane del regno di Portogallo alla compagnia di Rovelaschi mercanti milanesi per 262 m. scudi, che è con qualche argomento, rispetto alli anni passati: li medesimi mercanti hanno anco concluso col Re il partito della spiciaria d'Italia, et levata le gabella delli negri, che vengono dall'isola di S. Thomè, che sono tutte imprese grandi, et maneggi molto importanti», in MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais de Veneza referentes a Portugal*, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa 1999 cit., p. 306.

¹⁹ DUARTE GOMES, *Discursos sobre los comercios de las dos Indias* (Org.), Moses Bensabat Amzalak, Lisboa 1943, p. 174.

²⁰ EDUARDO FREIRE DE OLIVEIRA, *Elementos para a Historia do Municipio de Lisboa*, vol. II, Typographia Universal, Lisboa 1887, p. 366n.

²¹ FILIPPO SASSETTI, *Lettere da vari paesi 1570-1588*, a cura di VANNI BRAMANTI, Longanesi, Milano 1970, p. 285.

preço com os açúcares da Madeira e do Brasil: 600 rs. contra os 1400 rs. do Brasil e os 2400 rs. da Madeira²². Em 1587, Giovanni Battista Rovellasca tinha comprado 6.000 arrobas deste açúcar a 530 rs cada arroba²³. Nos *Rendimentos da casa da Índia, Mina, Brasil, Ilha de S. Thome, Cabo Verde, Angola*, de 1588, lê-se que Giovanni Battista Rovellasca participava com 3 contos e 180.000 rs. no negócio «da novidade dos açúcares da ilha de Sam Thome e do Príncipe, orçada em seis mill arrobas cadano pagas quinhentos trinta rs. a roba»²⁴. Tendo conhecimento de que, em Maio de 1584, um navio do mercador milanês chegava de São Tomé com um carregamento de açúcar que seria vendido a 700rs cada arroba²⁵ e, tendo em atenção que os contratos costumavam ter uma duração de cinco anos, podemos concluir que o acordo tinha sido finalmente celebrado por volta de 1583-84.

Ainda em 1584, Giovanni Battista Rovellasca tinha investido 4 contos e 400.000 rs. no contrato dos escravos que vigorava até 1589²⁶. Extremamente rentável, este comércio conheceu um importante crescimento no último quartel de Quinhentos e, como refere o padre Garcia Simões numa carta ao padre Luis Perpinhão, escrita de Angola a 7 de Novembro de 1575, «são tantos os escravos que saem daqui cada ano comprados e vendidos, que ordinariamente são 12 mil peças e êste ano passado, com 4 mil que morreram, foram 14 mil.»²⁷. Os escravos adquiridos nas costas africanas e transportados para São Tomé, não pagavam qualquer taxa aduaneira²⁸. Contudo os escravos provenientes das ilhas de Cabo Verde pagavam direitos aduaneiros de 10%. Por isso, Giovanni Battista Rovellasca envolveu-se no comércio dos escravos de São Tomé, pedindo, em 1588, «desconto por causa das provisões paradas pera não yrem de Samthome a resgatar a Angola nem a Amboino»²⁹. Como se depreende destas páginas, o envolvimento de Giovanni Battista Rovellasca nos negócios portugueses era muito abrangente, ficando, no entanto, ainda disponível o contrato da Mina e Achém. Através do *Rendimento da casa da Índia, Mina, Brasil, Ilha de S. Thome, Cabo Verde, Angola* de 1588, sabe-se que a Mina «ha dous anos não hee beneficiada né ate ora hee contratada»³⁰. O vazio deste contrato foi preenchido pelo irmão mais novo de Giovanni Battista Rovellasca, Francesco Rovellasca, cuja data exacta da sua chegada a Lisboa desconhecemos mas que deve ter ocorrido por volta de 1586-87, visto que em 1585 ainda residia em Milão³¹ e em Abril de 1589 tinha contratado, por nove anos, o comércio das fortalezas da Mina e Achém com a concessão de «hum mes pera poder gastar as mercadorias que tivesse nas ditas fortalezas»³². Rovellasca morava numa belíssima quinta situada em Lisboa, na zona ribeirinha entre Alcântara e o mosteiro de Belém, ao lado do Convento das Flamengas³³, possuindo mais casas

²² Cf. FRÉDÉRIC MAURO, *Portugal, o Brasil e o Atlântico 1570-1670*, Editorial Estampa, Lisboa 1997, pp. 251-252.

²³ BIBLIOTECA NACIONAL DE PORTUGAL, LISBOA (BNP), *Fundo Geral*, 637, fl. 16.

²⁴ BNP, *Fundo Geral*, 637, fl. 16.

²⁵ Cf. *Informazione di Giovanni dall'Olmo, console veneto in Lisbona sul commercio dei veneziani in Portogallo e sui mezzi più adatti a ristorarlo*, 1584, publicado por Cecchetti Nozze, Venezia 1869, p. 13.

²⁶ BNP, *Fundo Geral* 637, fl. 15.

²⁷ GASTÃO SOUSA DIAS, *Relações de Angola*, Imprensa Nacional, Coimbra 1934, p.74.

²⁸ *Informazione di Giovanni dall'Olmo*, cit., p. 24.

²⁹ BNP, *Fundo Geral* cód. 637, fl. 16v.

³⁰ BNP, *Fundo Geral*, cód. 637, fl. 16.

³¹ H. KELLENBENZ, *I Borromeo e le grandi casate mercantili milanesi*, in *San Carlo e il suo tempo. Atti del Convegno Internazionale nel IV centenario della morte*, Edizioni di Storia e Letteratura, Roma 1986, p. 825.

³² BNP, *Pombalina*, n. 644, fl. 18.

³³ Apesar de não primar pela arquitectura, a quinta de Rovellasca tinha belos chafarizes e jardins com canas de açúcar. Estava cercada por um muro e ruas de parreiras. Uma parte da quinta estava repleta

no Corpo Santo junto da Cruz de Cata-que-Farás com lojas, onde viviam e trabalhavam vendendo vinho e comida o irlandês João Daniel e a sua esposa³⁴, e dois casais «no reguengo de algés de que pagava quarto a fazenda de sua mag.de»³⁵. Os irmãos Rovellasca faziam parte da confraria da igreja de Nossa Senhora do Loreto, igreja da Nação Italiana, onde tiveram o cargo de provedor, Giovanni Battista em 1587 e 1601 e Francesco em 1589.

O incumprimento das normas dos contratos da *trazida* da pimenta e da Mina será, como veremos, razão da falência do mercador milanês, ao qual lhe será tirada também a sua quinta em Alcântara em 1602. A bancarrota de Rovellasca já se prenunciava na carta de Marco Nunez Peres enviada de Lisboa a Simón Ruiz a 3 de Março de 1591 na qual era assinalado o incumprimento por parte de Rovellasca da entrega da pimenta³⁶. Assim, depois de um percurso durante o qual Rovellasca tinha entrado no circuito dos abastados homens de negócio, chegou «a tanta pobreza que se não sustenta se não de esmolas»³⁷.

3. A família Ximenes de Aragão, entre a Europa e o Império Português

Família de origem cristã-nova, os Ximenes de Aragão pertenciam, em meados do século XVI, à elite urbana que António Borges Coelho cunhou com a expressão «homens de cabelal»³⁸, nos quais se encontravam figuras como António Gomes de Elvas, o importante contratador António Fernandes de Elvas e Tomás Ximenes. Na linha de outras famílias da elite mercantil de Lisboa, os Ximenes de Aragão começaram a ter um período de clara hegemonia económica a partir de meados do século XVI. Os seus interesses comerciais abrangiam várias áreas do globo e eram responsáveis pela chegada à Europa de inúmeros produtos. Uma vez que pertenciam a uma família alargada, vários membros da família encabeçavam as suas actividades em diversas praças europeias. Devemos destacar, pela importância do fluxo das transacções, Lisboa, Antuérpia, Florença e Madrid. Os seus interesses na rota do Cabo fizeram deslocar alguns membros desta família para a Ásia e, por essa razão, verificamos a presença de alguns deles em Goa, nos finais do século XVI.

Os parceiros comerciais dos Ximenes de Aragão eram muito numerosos e se, por um lado, faziam parte de outras famílias da elite mercantil cristã-nova, como os Rodrigues de Évora, Elvas, Mendes de Brito, Jorge, para citar apenas alguns; por outro cobriam uma esfera muito mais ampla, contando-se entre eles alguns castelhanos, alemães e italianos. Deste modo, a nível europeu, os Ximenes de Aragão comerciavam com várias famílias que se constituíam como verdadeiras redes

de árvores de frutos e no jardim havia um grande tanque. Em 1589 a moradia de Rovellasca foi assaltada pelos ingleses que, entre outras coisas, roubaram 5000 sacos que o mercador tinha para recolher a pimenta das naus da Índia. Em 1602 a quinta entrou a fazer parte da fazenda real por problemas que Rovellasca teve com o contrato da Mina e nos reinados de Filipe II (1593-1621) e de Filipe III (1621-1640) foram efectuadas muitas obras para melhorar quer a quinta quer o palácio. Durante o reinado de D. João IV (1640-1656), a família real habitou o paço em várias ocasiões e foi o mesmo rei que anexou, em 1645, diversas terras que formavam a quinta da Ninfa e o casal do Rio Seco, anexados ao paço de Alcântara. Cf. NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Palácio Real de Alcântara*, ficha descritiva do website do projecto *Lisbon in Tiles before 1755 Earthquake* - PTDC/EAT-EAT/099160/2008

³⁴ ANTT, *Inquisição de Lisboa*, Processo 2028.

³⁵ BNP, *Pombalina*, n. 644, fl. 108v.

³⁶ ARQUIVO RUIZ, Marcos Nunez Perez a Simón Ruiz, Lisboa, 3 de Março de 1591, c. 152, n. 130. Apud BENEDETTA CRIVELLI, *Pepper and silver between Milan and Lisbon in the second half of sixteenth century*, in ANDREA CARACAUSI, CRISTOPH JEGGLE (Orgs.), *Commercial networks and European cities, 1400-1800*, Pickering an Chatto, London 2014, pp. 198-199.

³⁷ ARQUIVO HISTÓRICO ULTRAMARINO (AHU), São Tomé e Príncipe, Caixa 1, doc. 15 - 17 de Março 1610.

³⁸ *Quadros para uma viagem a Portugal no séc. XVI*, Caminho, Lisboa 1986, pp. 87-134.

comerciais. É o caso dos Ruiz, de Medina del Campo, os Bonvisi, estabelecidos em Lyon, e os Capponi de Florença. Ao nível do espaço imperial português estas parcerias fizeram-se sentir sobretudo nos contratos de especiarias asiáticas, mormente da pimenta.

Nos finais do século XVI, a família Ximenes detinha vários contratos régios, muitos deles associados ao comércio ultramarino. Entre as mercadorias do comércio asiático encontramos também o anil, cujo monopólio régio, em 1591, tinha sido conferido a André e Duarte Ximenes, sendo que esta família detinha 9 das 10 partes do contrato e a restante estava na posse de Filipe Jorge e do seu irmão³⁹. Para além da distribuição da pimenta asiática que era importada para Antuérpia e aí redistribuída para Hamburgo, Veneza (através dos Bonvisi) ou Livorno (através dos Capponi), os Ximenes associavam-se a outros negócios de larga escala. Detinham um privilégio para não pagarem impostos sobre o cravo que importavam para a Flandres. A este propósito, escrevem Fernão Ximenes e Rui Nunes a Simón Ruiz, numa carta datada de 13 de Setembro de 1580: «Tanbien esperan los nuestros otras haziendas de la India, y particularmente cierta cantidad de clauo, de que tienen licencia del Rey don Henrique para lo traer y residir franco sin pagar tributo alguno, de lo que será necesario procurar la cobrança»⁴⁰. Na mesma carta refere-se, inclusivamente, uma ligação próxima a Rovellasca no tocante a este negócio: «Y de todas estas cosas se podrá tomar información del señor Juan Bautista Reuelasco, que es parcerero y sabrá lo que viene delhas »⁴¹. Outros produtos centrais nos negócios da família Ximenes eram o açúcar da Madeira, de São Tomé e Príncipe e do Brasil⁴², para além de pérolas e de pedras preciosas. E ainda participavam no comércio de escravos entre Angola e os mercados americanos como Cartagena, Santo Domingo e Buenos Aires⁴³. Os empréstimos à coroa e a particulares, bem como o aprovisionamento das praças africanas parece ter sido também uma das linhas de actuação desta multifacetada família⁴⁴.

O grupo familiar era muito numeroso⁴⁵, mas podemos destacar alguns dos indivíduos mais notórios, sobretudo nas praças de Antuérpia e de Lisboa, os dois locais basilares para as actividades comerciais dos Ximenes⁴⁶. A casa comercial central em Antuérpia era constituída pela firma «Fernão Ximenes e Rui Nunes», já existente em 1572⁴⁷. Após a morte de Rui Nunes, em Outubro de 1581, e uma vez que Fernão não tinha descendentes, a firma passou a ser conhecida como «Fernão Ximenes e herdeiros de Rui Nunes»⁴⁸. Por volta de 1591, Fernão Ximenes estabeleceu-se em Florença. A sua

³⁹ Veja-se VALENTIN VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome I, S.E.V.P.E.N., Paris [s.d.], p. 100.

⁴⁰ Carta de Fernando Ximenes a Simão Ruiz, 13 de Setembro de 1580, publicada em VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome III, cit., pp. 30-31: 31.

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² Sobre a presença de alguns elementos da família no Brasil, neste caso em Pernambuco, cf. ANTT, *Chancelaria de D. Filipe II, Privilégios*, Liv.1, fl. 140r.

⁴³ VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome I, cit., p. 207.

⁴⁴ J. GENTIL DA SILVA, *Stratégie des Affaires à Lisbonne entre 1595 et 1607. Lettres Marchandes des Rodrigues d'Evora et Veiga*, Librairie Armand Colin, Paris 1956, p. 372.

⁴⁵ Para um exemplo de reconstituição genealógica sumária desta família, cf. ASF, *Sebregondi*, 5518, "Ximenes d'Aragona".

⁴⁶ Cf. HERMAN KELLENBENZ, *I Mendes, i Rodrigues d'Evora e i Ximenes nei loro rapporti commerciali con Venezia*, in G. COZZI (ed.), *Gli Ebrei e Venezia. Secoli XIV-XVIII*, Edizioni di Comunità, Milano 1987, pp. 143-161

⁴⁷ VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome I, cit., p. 204.

⁴⁸ Sobre a mudança de nome, cf. a carta de 25 de Setembro e 19 de Outubro de 1581, publicada em VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome III, cit., pp. 78-79.

entrada na ordem militar de Santo Stefano esteve na génese do ramo toscano da família, exemplo claro de promoção social dentro da elite cidadina local. A chegada da família à cidade do Arno será marcada pela obtenção de numerosos privilégios, entre os quais um palácio em Pisa para o que os beneficiados requerem que se passe um documento comprovativo deste benefício: «Fernando Ximenes e eredi d'Ruy Nunez e Thomaso Ximenes e serenissimo Duarte e Andrea Ximenes, tutti humilissimi servi di V.A. Serenissima, li espongono che essendosi degnata di farli grazia di donarli il palazzo vecchio d' Pisa, a loro e sua posteri sia servita fargneme passare la patente, com le clausule che si Richiedono per fermezza e stabilita del tutto»⁴⁹. No final do mesmo ano, serão concedidos à família outros privilégios⁵⁰. O ramo florentino da família irá aliar as suas estratégias de promoção social, nomeadamente através de alianças matrimoniais com importantes famílias do patriciado florentino, com a chamada *via della mercatura* e nunca deixará os negócios.

Antes ainda da criação do ramo florentino, os negócios em Lisboa conheceram um significativo incremento. No mesmo ano da morte de Rui Nunes em Antuérpia, André Ximenes dirige-se para Lisboa para aí trabalhar nos negócios da família. A 15 de Julho de 1581, ainda em Antuérpia, escreve uma carta ao importante mercador de Medina del Campo, Simón Ruiz, onde lhe avisa que está a caminho de Lisboa e que pensa fazer o trajecto por terra e visitá-lo: «Yo pensé poder bezar a v.m. la manos muy em breue, porque estoi de camino pera Lixbona y por gozar de las merçedes de v.m. y otros señores amigos y del mucho contento que con su conocimiento receuería, pensaua tomar el camiño de tierra»⁵¹. Em Lisboa já se encontrava o outro dos irmãos Ximenes, Tomás, que dirigia uma parte significativa dos interesses familiares, com o auxílio dos seus dois filhos, Duarte e António Fernandes Ximenes. Muitos outros elementos da família compunham os negócios e, por essa razão, encontramos diversas pequenas firmas comerciais a operar em concomitância⁵².

Como veremos de seguida, o acesso à pimenta asiática conferia aos Ximenes prerrogativas importantes na sua distribuição pelas praças europeias. De facto, nos anos 80 (por volta de 1581 a 1585) procuram-se soluções para converter Florença numa importante praça de distribuição da pimenta portuguesa⁵³. O agente e homem de confiança da casa comercial de Simón Ruiz na cidade toscana, Baltasar Suárez, vê neste momento a possibilidade de se introduzir neste importante circuito de distribuição. Pede a Ruiz para interceder por ele junto dos Ximenes⁵⁴. E, efectivamente, algumas palavras do mercador de Medina del Campo mostram que ele procurou favorecimento junto dos Ximenes: «En lo del negocio de Lisboa no tiene v.m. para qué darme gracias. Y es negocio que a los de Lisboa entiendo les está mejor que a v.m., como les tengo escrito. Plegue a Dios que todo suceda como yo

⁴⁹ ARCHIVIO DI STATO DI FIRENZE (ASF), *Auditore poi Segretario delle Riformagioni*, 18, fl. 635.

⁵⁰ ASF, *Auditore poi Segretario delle Riformagioni*, 19, n. 66: “per la famiglia di Ximenes ampliacionem di Privilegio”, datado de 13 de Dezembro de 1591.

⁵¹ Publicada em VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome III, cit., p. 68.

⁵² Para uma síntese geral SOBRE os negócios principais e sobre os elementos fundamentais desta família, cf. VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome I, cit., pp. 204-207; Ximenes, *Fernão (Ximenes, Fernando)* e Ximenes, *Jerónimo Duarte*, in *Dicionário Histórico dos Sefarditas Portugueses. Mercadores e Gente de Trato*, (Direcção científica de A.A. Marques de Almeida), Campo da Comunicação, Lisboa 2009, pp. 736-737 e 738-739; e JOÃO FIGUEIRÔA-REGO, *Ximenes, família*, in *Dicionário do Judaísmo Português*, (Coord. LÚCIA LIBA MUCZNIK, JOSÉ ALBERTO RODRIGUES TAVIM, ESTHER MUCZNIK e ELVIRA DE AZEVEDO MEA), Editorial Presença, Lisboa 2009, pp. 547-548.

⁵³ FELIPE RUIZ MARTÍN, *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, S.E.V.P.E.N., Paris 1965, p. CXXIX.

⁵⁴ Cf. Carta de Baltasar Suárez a Simón Ruiz de Florença, 26 de Julho de 1582. Publicada em RUIZ MARTÍN, *Lettres marchandes*, cit., pp. 183-184.

deseo»⁵⁵. No entanto os portugueses vão preferir a parceria da família florentina dos Capponi - constituída pelos irmãos Luigi⁵⁶ e Alessandro - com os quais, aliás, viriam a desenvolver laços muito estreitos de proximidade⁵⁷. Suárez manteve o interesse e, anos mais tarde, em 1585, ao receber a notícia de que Tomás Ximenes estava prestes a enviar-lhe pimenta de Lisboa, não esconde o seu contentamento e refere a Ruiz: «An m'escrito de Lisboa que Tomas Ximénez tenía en propósito de embiarme alguna pimienta; suplico a v.m. si se comunica con él le anime a ello, haciéndome la merced que siempre. Esta mercadería está en grandíssimo preço en todas partes, y aquí vale medio escudo la libra de 12 onzas pero en Lisboa vale tanto que no se ganaría. Quando vale de buen precio es negocio de útil»⁵⁸. A documentação comercial da casa de Simón Ruiz não deixa de mostrar as incertezas da redistribuição da pimenta e os medos da concorrência, pois a pimenta chegava à Europa por outras vias. Ainda sobre o seu envio de Lisboa para Florença, Simón Ruiz analisa da seguinte forma as reticências dos Ximenes em enviar o produto a Baltasar Suárez: «Es jente limitada y de muchas mudanzas, que antes de agora se lo avía pedido. Entiendo que tienen cantidad de pimienta, y que de buena gana enviarían ay cantidad si entendiessen que se avía de gastar; pero témense que por vía de Alexandria se espera cantidad en Ytalia, y por esto no se atreben a cargar mayor suma»⁵⁹. Estas famílias tinham bastante claro a importância de ter uma parte da sua casa comercial estabelecida em Lisboa para a operacionalidade dos seus negócios. As grandes companhias mercantis da época eram sensíveis à importância da praça portuguesa. Henri Lapeyre refere que: «Lisbonne, qui reconnut Philippe II comme souverain en 1580, attirait de plus en plus Simon Ruiz. C'était le grand marché des épices et des produits de teinture»⁶⁰. Os negócios eram realizados em conjunto com ramos da família estabelecidos em outras praças europeias mas onde se destacava o peso da praça de Lisboa. Os irmãos Rui Nunes e Fernão Ximenes começaram por fundar uma casa comercial em Antuérpia, à semelhança do que antes haviam feito outras famílias de cristãos-novos como os já referidos Mendes⁶¹. Em Antuérpia, ganharam projecção não só mercantil, mas também chegaram a ser membros da *nação* com prestigiantes cargos directivos⁶². Paralelamente, as suas actividades em Lisboa e, mais tarde, em locais como Florença e Madrid são reveladores do peso social desta família. Para além da *via della mercatura*, os Ximenes de Aragão nunca deixaram de procurar um caminho de promoção social que os fizesse atingir estratos da sociedade que lhes estavam vetados à partida devido à sua origem judaica. Muitos

⁵⁵ Carta de Simón Ruiz a Baltasar Suárez datada de Valladolid, 11 de Julho de 1582. Publicada em RUIZ MARTÍN, *Lettres marchandes*, cit., pp. 181-182: 181.

⁵⁶ Cf. FRANCO ANGIOLINI, *Capponi, Luigi*, in *Dizionario Biografico degli italiani*, vol. 19, 1976, consultado online em: [http://www.treccani.it/enciclopedia/luigi-capponi_\(Dizionario-Biografico\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/luigi-capponi_(Dizionario-Biografico)/) (Consultado em 30 de Novembro de 2015).

⁵⁷ SUSANA BASTOS MATEUS, *Son diventati miei sudditi. Cristãos-novos portugueses entre Lisboa e Florença: o caso da família Ximenes de Aragão (sécs. XVI-XVII)*, in ALESSANDRINI, BASTOS MATEUS, RUSSO, SABATINI (Eds.), *Con gran mare e fortuna. Circulação de mercadorias*, cit.

⁵⁸ Carta de Baltasar Suárez a Simón Ruiz, datada de Florença, 7 de Novembro de 1585. Publicada em RUIZ MARTÍN, *Lettres marchandes*, cit., pp. 420-422: 422.

⁵⁹ Carta de Simón Ruiz a Baltasar Suárez, datada de Medina del Campo, 16 de Dezembro de 1585. Publicada em RUIZ MARTÍN, *Lettres marchandes*, cit., pp. 431-432: 432.

⁶⁰ HENRI LAPEYRE, *Une famille de marchands: Les Ruiz. Contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*, Armand Colin, Paris 1955, p. 71.

⁶¹ Cf. A.A. MARQUES DE ALMEIDA, *Capitais e Capitalistas no comércio da especiaria. O eixo Lisboa-Antuérpia (1501-1549). Aproximação a um estudo de geofinança*, Edições Cosmos, Lisboa 1993.

⁶² Veja-se as considerações de HANS POHL, *Die Portugiesen in Antwerpen (1567-1648). Zur Geschichte einer Minderheit*, Franz Steiner Verlag, Wiesbaden 1977, *passim*.

membros da família apresentaram vários serviços aos monarcas que lhes valeram numerosas mercês como forma de recompensa⁶³. Podemos referir os hábitos da ordem de Cristo conferidos a António e André Ximenes, respectivamente, por serviços de socorro ao monarca e à cidade de Lisboa, ou o foro de fidalguia concedido aos irmãos Tomás, André e Jerónimo Duarte, pelo socorro de 100.000 ducados dados ao monarca⁶⁴.

No entanto, numa Península Ibérica onde se sentia com intensidade o peso da perseguição inquisitorial aos cristãos-novos e a imposição dos estatutos de limpeza de sangue, estas famílias - ainda que bem sucedidas nos negócios e na promoção social - podiam sempre ser vítimas do tribunal da fé. Os Ximenes de Aragão parecem não ter sido excepção. Em 1593, António Fernandes Ximenes, representante da família em Goa, foi alvo de um processo por judaísmo no Santo Ofício dessa cidade. Dispomos de escassa informação sobre este caso uma vez que o cartório da Inquisição de Goa foi praticamente destruído na totalidade. Sabemos, no entanto, que diligências posteriores junto dos inquisidores portugueses para saber se haveria algum penitenciado da família Ximenes não mencionaram este caso ocorrido na Índia⁶⁵. Várias podem ser as razões para que a informação sobre o processo goês de António Fernandes Ximenes não tenha sido mencionada: uma delas poderia dever-se à desorganização do cartório de Goa, situação só resolvida durante o tempo em que João Delgado Figueira serviu como promotor da Inquisição de Goa (1617-1624)⁶⁶. É precisamente no seu famoso *Reportorio* que encontramos o nome de António Fernandes Ximenes, referindo-se que saiu num auto da fé privado, conforme parece indiciar a anotação “capela”, acusado de judaísmo, tendo tido como pena abjuração de levi e o pagamento de 2.000 réis. Sobre o réu afirma-se ainda que era cristão-

⁶³ Sobre a cultura política em torno deste mecanismo de recompensa dos serviços prestados, cf. FERNANDA OLIVAL, *La economía de la merced en la cultura política del Portugal Moderno*, in FRANCISCO JOSÉ ARANDA PÉREZ e JOSÉ DAMIÃO RODRIGUES (Eds.), *De Re Publica Hispaniae: una vindicación de la cultura política en los Reinos Ibéricos en la primera Modernidad*, Sílex, Madrid 2008, pp. 389-407.

⁶⁴ Sobre estas mercês específicas, veja-se IGNACIO PULIDO SERRANO, *Enoblecimiento de cristianos nuevos portugueses en el siglo XVII*, in JOSÉ ALBERTO R. SILVA TAVIM, MARIA FILOMENA LOPES DE BARROS and LÚCIA LIBA MUCZNIK (Edited by), *In the Iberian Peninsula and Beyond. A History of Jews and Muslims (15th-17th Centuries)*, vol. 1, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne 2015, pp. 228-249: 236-237.

⁶⁵ Cf. ANTT, *Inquisição de Évora*, liv. 631, f.21: «E porque sua magestade quer saber se nas Inquisições deste reino foi em algum tempo procesa, ou penitenciada alguma pessoa ou pessoas da familia e geração dos Ximenes, em que tempo e que penas se lhe derão e se sairão em auto publico, e em que auto, e se abiurarão e em que forma, como se chamavão donde erão naturaes e moradores que officios tinhão, cujos filhos, com quem casados, e com todas as maes confrontações que se acharem encomendo a v.m. que com a brevidade possivel mandem fazer dilligencia no secreto dessa Inquisição e do que se achar mandem passar certidão na forma sobreditta em modo que faça fee, e ma enviem guarde deus nosso senhor a v.m. Trata-se de uma carta do Inquisidor-geral, escrita para os inquisidores de Évora a 15 de Dezembro de 1617. Apesar destas diligências, as informações parecem ter sido negativas».

⁶⁶ Cf. Para o espírito que presidiu à elaboração do *Reportorio* refere MIGUEL RODRIGUES LOURENÇO, «Valioso para o estudo da actuação da Inquisição de Goa na primeira meia centúria da sua existência, o volumoso manuscrito procede da orgânica própria da instituição, visando optimizar a gestão da sua actividade processual e as suas possibilidades de intervenção», *O Comissariado do Santo Ofício em Macau (c. 1582-c.1644). A Cidade do Nome de Deus na China e a articulação da periferia no distrito da Inquisição de Goa*, Dissertação de Mestrado em História dos Descobrimentos e da Expansão Portuguesa apresentada à Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa, vol. I, Lisboa 2007. Texto policopiado, p. 26 e sobre o estado do cartório antes da intervenção de Delgado Figueira veja-se pp. 312-313. Veja-se também as considerações feitas por BRUNO FEITLER, *João Delgado Figueira e o Reportorio da Inquisição de Goa: uma base de dados. Problemas metodológicos*, in «Anais de História de Além-Mar» (Lisboa), n° XIII, 2012, pp. 531-537.

novo, natural do bairro de S. Cristóvão em Lisboa, contratador na Índia e filho de Tomás Ximenes e de Teresa Vaz⁶⁷.

Apesar destes sobressaltos provocados pelo medo constante da perseguição inquisitorial ou pelos entraves provocados pelos impedimentos do sistema de limpeza de sangue, a família conseguiu manter um considerável sucesso mercantil, bem como uma ampla promoção social. O caso do ramo florentino é paradigmático, sendo que, inclusivamente, em meados do século XVIII conseguem atingir a pertença à aristocracia daquela cidade através do «regolamento della nobilità e cittadinanza»⁶⁸. Na Península Ibérica, apesar de algumas dificuldades pontuais, a família gozava de um prestígio importante que se espelhava, como vimos, na concessão de diversas mercês. Da mesma forma, a documentação comercial de finais do século XVI e primeira metade do século XVII espelha bem a vitalidade mercantil desta família e os seus múltiplos interesses e áreas de influência.

4. «Venne la conclusione di quel benedetto contratto»: o consórcio da Pimenta

Giovan Battista Rovellasca chega a Lisboa com Deifebo Rocchi em Janeiro de 1577 para discutir com Jacome de' Bardi a situação da dívida de 15 cts. que o rei português tinha com Gerolamo Litta desde o ano de 1560 (esta dívida tinha sido encabeçada pelos Affaitati)⁶⁹. O filho de Gerolamo Litta, Giovan Battista Litta, tinha constituído uma companhia comercial em Milão em 1571 juntamente com Geronimo Tavola e Rovellasca era o agente que tratava dos negócios em Espanha⁷⁰. Por isso, Giovan Battista Litta decidiu deixar que a questão da dívida fosse tratada pelo recém- chegado G. Battista Rovellasca. Nesta altura, a elevada necessidade de fundos para a expedição africana motivou D. Sebastião a reorganizar as modalidades dos contratos das especiarias. Fernando de Morales alude, na carta enviada a Medina del Campo a 4 de Abril 1577, à dívida que o rei D. Sebastião tinha com os Affaitati e ao negócio que o rei pensava contrair com os seus credores: se eles adiantassem o valor correspondente à dívida que o rei tinha, este obrigava-se a restituir o montante no prazo de um ano, «en el contrato de la pimenta, sobre Nataniel (Jung) y Jacome

⁶⁷ «Antonio Fernandez Ximenes cristão novo natural de Lisboa do bairro de S. cristovão contratador nestas partes, filho de Thomas Ximenes, e de Thereza Vaz, por culpas de judeismo, abjuração de levi; E condenado a dous mil xerafins, Inquisidores Ruy Sodrinho, frej Thomas Pinto». Cf. *Reportorio Geral de tres mil oitocentos processos, que sam todos os despachados neste Sancto Officio de Goa, & mais partes da India do anno Mil & quinhentos & secenta & hum, que começou o dito Sancto Officio ate o anno de Mil & seiscentos & vinte & tres, com a lista dos Inquisidores que tem sido nelle, & dos autos publicos da Fee, que se tem celebrado na dita Cidade de Goa. Feito pello Licenciado loão Delgado Figueyra do Dezembargo de Sua Magestade, Promotor & Deputado do dito Sancto Officio, de 1623, BNP, Códice 203, fl. 120r.*

⁶⁸ Cf. MARCELLA AGLIETTI, *Circolazione delle Élites tra Portogallo e Toscana nel secolo XVIII: modelli a confronto*, in ALESSANDRINI, BASTOS MATEUS, RUSSO, SABATINI (Eds.), *Con gran mare e fortuna*, cit. Veja-se também, com um vasto elenco dos cargos citadinos que a família desempenhou, ASF, *Deputazione sopra la nobiltà e cittadinanza*, XVII, n. 19, "Ximenes Aragona Marchese Prior Tommaso, decreto di 21 Giugno 1751".

⁶⁹ J. GENTIL DA SILVA, *Marchandises et Finances. Lettres de Lisbonne 1563-1578*, S.E.V.P.E.N., Paris 1961, p. 106. Carta de Fernando de Morales de Lisboa a 11 de Fevereiro de 1577. Uma carta de 12 de Março de 1560 enviada de Toledo à Sereníssima pelo Embaixador Paolo Tiepolo informa que o rei português tinha dívidas enormes com os genoveses e que «saranno di certo pagati del tratto del pevere, che in grandissima quantità deve giunger com la flotta che di giorno in giorno si aspetta», in JULIETA TEIXEIRA MARQUES DE OLIVEIRA, *Veneza e Portugal no século XVI: subsidios para a sua história*, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, Lisboa 2000, p. 268.

⁷⁰ Agradeço o envio do texto inédito, aceite para publicação, de BENEDETTA CRIVELLI, *Conflicts in the global trade: the tale of a Milanese firm in the monopolistic business of the Iberian Monarchies (1570-1610)*.

de Bardi, en cuja cabeza esta ell contrato»⁷¹. A companhia do florentino Jacome de' Bardi e dos alemães detinha, portanto, o contrato da *trazida* da pimenta com, respectivamente, 62,5% e 37,5%⁷². A notícia tinha-se espalhado também em Florença e o grão-duque tinha enviado um agente à corte de Madrid, em 1576, Antonio Vecchietti, para se tentar associar ao negócio. Este, encontrando-se em Madrid com o embaixador de Florença, Landino, e o seu secretário, Liverotto, decidiu apresentar-se ao embaixador de Portugal em Madrid que, «se ne dette ogni buona speranza di poter conseguir l'intento nostro, se bene li pareva si fussi indugiato troppo già che il suo re haveva fatto partito com quegli alamanni per 4 anni com condizione di non poter fare con altri partiti di pepi in detto tempo»⁷³. Rovellasca integrou o contrato da *trazida* da pimenta em 1578 e, juntamente com Giovan Battista Litta e o florentino Jacome de' Bardi possuíam 3.5 quotas num total de 12. O maior accionista era Konrad Rott com 5 partes, sendo que António Fernandes d'Elvas, Tomás Ximenes de Aragão e Luís Gomes d'Elvas fruíam das restantes 3.5⁷⁴. Os termos do contrato previam que os contratadores enviassem todos os anos para a Índia o dinheiro para a compra de trinta mil quintais de pimenta: 15 mil quintais pertenciam aos contratadores e podiam ser vendidos livremente por eles e 15 mil cabiam ao rei que os vendia aos contratadores pela quantia de 32 cruzados por quintal. Estas condições eram particularmente favoráveis aos contratadores, pelo que, após a tragédia de Alcácer Quibir, a coroa não continuou na mesma linha. Por esta razão, o contrato foi suspenso momentaneamente, sendo reactivado a partir de 1579 e até 1584⁷⁵. Sabemos, através da *Informazione* de Giovanni dall'Olmo⁷⁶, que a exploração dos contratos vigorava a partir do mês de Janeiro do ano imediatamente seguinte à celebração do contrato. Por isso, o contrato em questão celebrado com o rei D. Henrique a 7 de Outubro 1578, só teria entrado em vigor em Janeiro de 1579⁷⁷. Na mesma altura, a 8 de Janeiro de 1579, foi assinado o contrato da *trazida* de outras especiarias com Fernão Lopes e Diogo de Barreira. As cláusulas deste contrato obrigavam os contratadores a trazer anualmente da Índia para o reino de Portugal 1.100 quintais de gengibre e 400 quintais de noz-moscada, pagando de direitos e licenças na Casa da Índia 18\$00 reis por quintal de noz e 7\$000 reis por quintal de gengibre. Todas as despesas de fretes, seguros e obras pias eram por conta dos

⁷¹ EAD., *Conflicts in the global trade*, cit., p. 121. Deve-se assinalar que Jacome de' Bardi ficou como responsável, no que diz respeito à praça de Lisboa, da sociedade da casa Affaitati. Cf. ALESSANDRINI, *Os italianos na Lisboa de 1500 a 1680*, cit., p. 174.

⁷² MAXIMILIAM KALUS, *Pfeffer-Kupfer-Nachrichten. Kaufmannsnetzwerke und Handelsstrukturen im europäisch-asiatischen Handel am Ende des 16. Jahrhunderts*, Dissertação de Doutoramento apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Jena, Julho de 2009, texto policopiado, p. 62.

⁷³ ASF, *Mediceo del Principato*, Ms. 683. Carta de Antonio Vecchietti ao grão-duque enviada de Madrid a 30 de Março 1576.

⁷⁴ JAMES C. BOYAJIAN, *Portuguese Trade in Asia under the Habsburgs, 1580-1640*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London 2008, p. 20 e p. 265 n. 2.

⁷⁵ Escreve o rei a 26 de Março de 1585 a Dom Duarte de Meneses, vice-rei na Índia, a propósito do precedente contrato «comesarão ho anno de blxxx e acabarão por vimda das não que vierão ho anno passado de blxxxiiij», publicado em J. H. DA CUNHA RIVARA, *Archivo Portuguez Oriental*, fascículo 3, Asian Educational Services, New Dehli, rep. 1992 [1861], p. 52.

⁷⁶ Giovanni dall'Olmo, mercador veneziano, foi durante 40 anos cônsul dos venezianos em Lisboa, cf. NUNZIATELLA ALESSANDRINI, *Giovanni Dall'Olmo um veneziano em Lisboa: comercio e diplomacia (1541-1588)*, in «Ammentu, Bollettino Storico, Archivistico e Consolare del Mediterraneo», n.º 3, 2013, pp. 155-175, consultado online em: <www.centrostudisea.it/documenti/ammentu_n3_2013/abstracts/22_focus_3_alessandrini.pdf> (Consultado em 15 de Novembro 2015)

⁷⁷ Giovanni dall'Olmo, erroneamente, atribui a ratificação deste contrato ao rei D. Sebastião na altura já falecido em Alcácer-Quibir. Cf. *Informazione di Giovanni dall'Olmo*, cit., p. 26.

contratadores que, para além disso, eram obrigados a ter sempre dinheiro na Índia para a compra das drogas. Nos dois tipos de contratos, o rei tinha garantido o comércio das especiarias sem adiantar nem investir qualquer dinheiro uma vez que todas as despesas estavam ao cargo dos contratadores⁷⁸. Deste modo, o rei português podia canalizar os seus recursos para as prioridades do governo. De facto, as preocupações principais do governo do Cardeal Dom Henrique, como relata Matteo Zane na sua relação de 1579, orientavam-se em três direcções: o problema da sucessão da Coroa de Portugal era, evidentemente, de primeira ordem, seguida pela questão do resgate dos presos da jornada de África e, finalmente, a preocupação em defender o reino dos corsários ingleses e franceses que infestavam as águas portuguesas⁷⁹. Nesta escala de preocupações deve ser entendida, muito provavelmente, a reposição em vigor do contrato de Rovellasca e associados, assim como a assinatura do contrato da *trazida* de outras especiarias. É de salientar que em Setembro de 1579 tinha sido constituída uma sociedade entre Giovan Battista Litta, Cesare Negrolo e Giovan Battista Rovellasca em nome do primeiro, para negócios em Madrid, Lisboa e nas Índias Orientais, sendo o capital inicial de 200.000 *scudi*. Em Novembro do mesmo ano, Giovan Battista Litta entrega a Rovellasca amplas manobras no que dizia respeito à condução dos negócios em Madrid e Lisboa⁸⁰.

O ano de 1580 parece ter sido conturbado para os contratadores, uma vez que a instabilidade política em torno da sucessão de Portugal fazia temer pela segurança e pelo bom andamento dos negócios. Numa carta a Simón Ruiz, datada de 13 de Setembro desse ano, Fernão Ximenes e Rui Nunes dão conta das suas preocupações ao mercador de Medina del Campo, referindo que «Aunque esperamos en Dios que las cosas de Portugal estarán ya asentadas de manera que los negocios corran con seguridad y realidad, porque puede suseder al contrario y que viniendo las naues da India a poder de S.M. esté Lixboa por el señor don Antonio y de manera cerada, que non puedan los hombres venir ny inbiar a cobrar sus haziendas»⁸¹. Ainda na mesma missiva, os irmãos Ximenes relembram a Ruiz os termos do contrato da pimenta que havia sido celebrado com o falecido rei D. Henrique e mencionam os nomes dos contratadores: «Conrado Rot de doze partes das cinco y Juan Bauttista Lita y Juan Bauttista Revelasco 3 1/2 y los señores Antonio Fernández d'Eluas, Tomas Ximénez y Luis Gómez outras 3 1/2 partes, siendo todos tres parceros, empero cada uno obligado por su parte solamente, el Rot por la suya Reuelasco por la suya y los nuestros por la suya»⁸².

Após a entrada efectiva de Portugal na Monarquia Hispânica, Filipe II não interveio nos contratos já assinados, visto que em 1581, na nau S. Pedro, os contratadores da pimenta, entre os quais Giovan Battista Rovellasca, continuam a enviar o *cabedal* previsto pelo contrato para a compra da pimenta⁸³. Após a declaração de falência de Konrad Rott em 1582, Filipe II deixou que o mercador milanês incorporasse as 5 quotas do mercador alemão⁸⁴. Rovellasca obrigava-se assim a pagar «250.000

⁷⁸ Cf. JOSÉ GENTIL DA SILVA, *Contratos de trazida de drogas no século XVI*, In «Revista da Faculdade de Letras» (Lisboa), 1949, pp. 5-28. Nas pp. 16-21 encontra-se a transcrição dos termos do contrato.

⁷⁹ Cf. *Relatione del Clarissimo Matteo Zane dell'ambasceria di Portogallo*, in MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais de Veneza*, cit., pp. 332-334.

⁸⁰ CRIVELLI, *Conflicts in the global trade*, cit.

⁸¹ Carta publicada em VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, tome III, cit., pp. 30-31: 30.

⁸² *Ivi*, p. 31.

⁸³ ARQUIVO HISTÓRICO ULTRAMARINO (AHU), *Relação das nãos e galeões que forão em direitura para Malaca*, ms. n. 143.

⁸⁴ AHU, *Índia*, caixa 323.

cruzados en três pagamentos a saber 83.333 y un terzo al final del año 1584, 83.333 y un terzo al final del año del 1585 y 83.333 y un terzo al final del 1586»⁸⁵. O mercador florentino Filippo Sassetti foi o feitor de Rovellasca em Cochim e Goa. Chegou à Península Ibérica em 1578 ao serviço dos Capponi que, como já vimos anteriormente, viriam a ser importantes elementos no circuito de distribuição da pimenta asiática em Florença, através dos Ximenes de Aragão em Lisboa e em Antuérpia. O negócio previsto, contudo, não teve os êxitos esperados e Sassetti resolveu escrever a Lisboa «a certi amici, che sempre che e' mi avessero trovato un partito ragionevole non che buono, che io mi sarei risoluto a pigliarlo per andare lá»⁸⁶. O «partito ragionevole» apresentou-se na figura de Giovanni Battista Rovellasca que - informa Sassetti - «aveva tanta necessità de' casi mia, stando le cose in Índia nel termine che elle stanno, che io non so chi se lo avesse potuto più soddisfare di quello che dovrei poterlo soddisfare io»⁸⁷. Em Fevereiro de 1582, Sassetti muda-se de Sevilha para Lisboa tendo tido notícia que tinha sido fechado o negócio do contrato da pimenta entre o rei e os contratadores, um dos quais era Giovanni Battista Rovellasca e, «conforme alle pratiche che io avevo fatto avanti al partire mio col signor Giovan Batista Rovellasco»⁸⁸, começa a sua parceria com o mercador milanês «al quale oggi si aspettano i 17/24 di questo negozio, che importa di primo capitale in tutto dugentoventiquattromila ducati»⁸⁹. O acordo entre Sassetti e Rovellasca previa que aquele se deslocasse para a Índia com a sua companhia (os florentinos Orazio Neretti e Giovanni Buondelmonti) e lá superintendesse à compra da pimenta da parte do mercador milanês que, por sua vez, pagava a viagem, a casa e um ordenado de 1000 ducados cada ano⁹⁰. Filippo Sassetti parte para a Índia na armada de 8 de Abril de 1583.

Na altura em que foi celebrado o contrato entre Sassetti e Rovellasca, este tinha-se tornado no maior accionista do contrato, ocupando um papel predominante na gestão do comércio da pimenta da Ásia e da Europa. De facto, para além de ter incorporado as quotas de Konrad Rott, Rovellasca, a seguir ao falecimento em Lisboa de Giovan Battista Litta e do irmão Agostino, respectivamente a 26 de Dezembro de 1582 e em Janeiro 1583, tomou posse também das suas quotas. Na verdade, o filho de Agostinho Litta, de seu nome Pompeo, resolveu vender a Giovan Battista Rovellasca as quotas do seu pai e do tio pela quantia de 87.500 cruzados e, anos mais tarde, Rovellasca comprou todas as companhias dos irmãos Litta por um valor de 519.000 ducados a pagar ao longo do ano de 1587, sendo que em 1593 ainda este valor não tinha sido pago⁹¹.

É evidente que só havia tanto dinheiro disponível graças ao apoio do círculo dos homens de finanças de Milão. Como bem salienta G. de Luca, «non si trattava dell'affermazione di una forza finanziaria personale, (...) era piuttosto la vittoria di un circuito finanziario al culmine della sua potenza»⁹². De resto, bem conhecidos eram os projectos de Giovan Battista Rovellasca no meio da comunidade italiana em Lisboa. Sinteticamente resumido por Frà Mariano Azzaro numa carta de 1586 enviada

⁸⁵ Cf. DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., p. 94, n. 3.

⁸⁶ SASSETTI, *Lettere*, cit., p. 286.

⁸⁷ Carta de Filippo Sassetti a Francesco Valori de Lisboa, Março 1582, in SASSETTI, *Lettere*, cit., p. 309.

⁸⁸ Carta de Filippo Sassetti a Francesco Valori de Lisboa, Março 1582, in SASSETTI, *Lettere*, cit., p. 309.

⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ *Ibidem*.

⁹¹ Cf. DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., pp. 94-95, n. 5. Sobre as companhias dos Litta, veja-se BENEDETTA CRIVELLI, *Le compagnie mercantili dei Litta in Spagna nella seconda metà del XVI secolo. Forme di finanziamento e relazione tra i soci*, in «Studi Storici Luigi Simeoni», 62, 2013, pp. 63-74.

⁹² DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., p. 95.

de Madrid a Antonio Maria Ragona, o projecto visava «ponere un capitale in Malacca per farsi signore assoluto del commercio in Levante»⁹³.

Em 1584, ano em que o contrato da pimenta caducava, começaram as negociações para a confirmação do novo contrato. Filipe II não estava satisfeito com a actuação dos contratadores que «non hanno compíti gli obblighi a che erano tenuti della quantità, che è riuscita minore»⁹⁴. A aquisição de uma quantidade de especiaria inferior à estipulada no contrato condicionava, de facto, o andamento dos preços que subitamente encareciam quando a quantidade era modesta.

Na carta de 10 de Março de 1584 foram entregues, pelo senado veneziano, instruções ao seu embaixador em Madrid, Vincenzo Gradenigo, para que indagasse «se le cose di quei paesi, rispetto alla mercantia, et alle altre circostantie a quella pertinenti, si ritrovano a questi tempi in stato tale, che vi sai opportuna occasione di mandar l'anno venturo le dette nostre galee grosse»⁹⁵. Tal interesse mostrava o desejo de Veneza no reatar, embora prudente, das ligações comerciais com Portugal. A 18 de Abril Gradenigo responde que estava a tratar da questão e que estava à espera de uma informação de Giovanni dall'Olmo. A 18 de Maio de 1584, o cônsul dos venezianos em Lisboa, Giovanni dall'Olmo, redige a conhecida *Informazione* comercial sobre o reino de Portugal, extremamente detalhada no que diz respeito aos preços das mercadorias⁹⁶.

A 1 de Junho de 1584 Vincenzo Gradenigo notifica, de Madrid, que tinha sido celebrado um acordo entre Rovellasca e o monarca. A notícia tinha chegado a esta cidade através das cartas de Giovanni dall'Olmo e do mercador veneziano Luigi Vezzato⁹⁷. Tal acordo, no entanto, não estava referido na já mencionada *Informazione* de Giovanni dall'Olmo datada de 25 de Maio de 1584, pelo que podemos considerar que este acordo não se encontrava ainda em fase de conclusão, sendo susceptível de alterações por parte do rei de Portugal. Além do mais, para se decidirem os termos do contrato estava-se à espera dos navios vindos do Oriente, os quais chegaram em Julho do mesmo ano carregados de especiarias e de mercadorias num valor calculado em cinco milhões de ouro⁹⁸.

O manancial de informações sobre as vicissitudes da celebração deste contrato evidencia a importância deste negócio em que, no entanto, «Rovellaschi è quello che al presente ha il partito di sollicitar la rinovatione, et (...) ha la compagnia con il gran duca di Toscana»⁹⁹. A partir deste momento, foram sendo encetadas, de 1584 até 1588, extenuantes negociações entre o Senado veneziano e Filipe II. Este, após a inclusão de Portugal na Monarquia Hispânica, considerava fulcral incentivar o comércio das especiarias, tentando atrair na sua órbita a cidade de Veneza a quem queria entregar o contrato da distribuição da pimenta. Deste modo, assim como

⁹³ ARCHIVIO DI STATO DI VENEZIA (ASV), *Archivio Proprio Contarini*, Registro 9, folio 54, in MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais*, cit., p. 724.

⁹⁴ *Parere de' clarissimi Antonio Bragadino e Jacopo Foscarini procuratori di San Marco e Savi del Consiglio intorno al trattato fra Venezia e Spagna sul traffico del pepe e delle spezierie dell'Indie Orientali (1585)*, Tipografia del Commercio di Marco Visentini, Venezia 1870, p. 10.

⁹⁵ ASV, *Senato Secreta, Deliberazioni*, Registro 84, c.81, in INNOCENZO CERVELLI, *Intorno alla decadenza di Venezia-Un episodio di storia economica, ovvero un affare mancato*, in «Nuova Rivista Storica», 1966, p. 600.

⁹⁶ Destacamos que o mercador veneziano residente em Lisboa, Alvise Vezzato, apresentava, numa carta 5 de Maio de 1584, uma lista de mercadorias, preços e quantidades que corroboram a *Informazione* de dall'Olmo. Cf. MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais*, cit., pp. 706-712.

⁹⁷ Cf. Ivi, p. 482.

⁹⁸ Cf. Ivi, p. 483.

⁹⁹ Vincenzo Gradenigo ao Senado de Veneza de Madrid a 25 de Agosto 1584, in Ivi, p. 485.

escrevia Antonio Maria Ragona, podia crescer «una indissolubile amicizia di utile, di honore, e di sicurezza» entre Espanha e a Sereníssima¹⁰⁰, cuja reputação e experiência comercial eram bem conhecidas, ao ponto de levar a cidade lagunar à hegemonia económica no Adriático. Com a entrada da Sereníssima no contrato da pimenta, o rei propunha-se a cumprir o objectivo de tornar Lisboa na única sede de distribuição dos produtos orientais, em prejuízo da rota do Levante.

No entanto, a hesitação que marcou a resposta de Veneza face à proposta do monarca era perfeitamente compreensível, uma vez que a presença veneziana na península Ibérica era, nesta altura, exígua, quando comparada com a presença que os mercadores venezianos mantinham no Cairo, Alexandria e Damasco¹⁰¹. Deve-se também ter em atenção a postura divergente do Senado veneziano com a dos mercadores e diplomatas residentes na Península Ibérica que, pelo contrário, se mostravam favoráveis à retoma de uma ligação comercial com a praça de Lisboa.

A habilidade com que o Senado veneziano conduziu as negociações optando por uma estratégia que visava a evolução do processo negocial sem dar resposta às solicitações propostas, revela uma cuidadosa e astuta estratégia diplomática. Sabia, Veneza, que uma recusa ostensiva podia ofender Filipe II, e conduzir a consequências pesadas e nefastas. Era necessário, por isso, «stancare l'interlocutore, sottoponendolo ad una attesa sempre piú pesante ed inconcludente, scoraggiandolo progressivamente, senza ricorrere a dinieghi ufficiali e categorici»¹⁰², de modo a que o monarca fosse obrigado a escolher outra solução sem, no entanto, ter recebido qualquer recusa por parte de Veneza. O padre Mariano Azzaro, interlocutor no negócio das especiarias entre o rei católico e o senado veneziano, justificava a demora das negociações devido à importância do negócio.

A 11 de Janeiro de 1585, Azzaro deslocava-se a Madrid para explicar a situação ao embaixador veneziano Gradenigo no intuito de o encorajar a envolver-se no negócio. Para convencer o senado relativamente à excelente oportunidade e aos ganhos importantes que o negócio oferecia, Mariano Azzaro apresenta números e contas, referindo que os contratadores eram obrigados a comprar, com o seu próprio dinheiro, a pimenta da Índia ao preço de cinco ou seis cruzados aos quais eram de acrescentar os custos do seguro, dois cruzados, e os custos do aluguer dos navios, quatro cruzados. O preço final de cada quintal de pimenta somava, assim, 12 cruzados. Seguidamente, o rei, a quem era destinada a totalidade da pimenta, pagava aos contratadores 16 cruzados por cada quintal, de modo a que o lucro sobre 30 mil quintais fosse relevante. Por sua vez, Gradenigo, no relato apresentado ao Senado veneziano, junta a carta de Mariano Azzaro datada de 11 de Janeiro de 1585 em que o padre, para desenhar o estado actual do comércio das especiarias, traça uma breve história deste comércio desde D. Manuel¹⁰³.

Em 1584, o rei precisava de celebrar um contrato para a distribuição da pimenta pelas praças europeias. Segundo Mariano Azzaro, o rei tinha pensado na república de Veneza pois reconhecia-lhe uma grande experiência no comércio das especiarias. Além disso, Veneza dispunha de navios bem apetrechados para este objectivo. No entanto, a firmeza do Senado veneziano em deixar que os acontecimentos se desenrolassem naturalmente, contrastava com a atitude dos diplomatas e mercadores venezianos que se esforçavam em convencer o governo da Sereníssima a aceitar as propostas de Filipe II.

¹⁰⁰ CERVELLI, *Intorno alla decadenza*, cit., p. 607.

¹⁰¹ Cf., MARQUES DE OLIVEIRA, *Veneza e Portugal*, cit., p. 146.

¹⁰² *Ibidem*.

¹⁰³ Cf. MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais*, cit., pp. 500-504.

O contrato definitivo foi, então, celebrado com Giovan Battista Rovellasca a 15 de Fevereiro de 1586¹⁰⁴ e em Abril associaram-se ao mesmo os Welser. A totalidade dos contratadores desse ano seria composta por Korand Rott, Welser e Függer (com 12 partes), Rovellasca e Giraldo Paris (com 4 partes), Francisco e Pedro Malvenda (com 4 partes) e André e Tomás Ximenes (com 11 partes)¹⁰⁵. Entretanto, a morte do sogro de Rovellasca, Cesare Negrolo, ocorrida em 1586, privou a companhia que disponibilizava dinheiro a Rovellasca de «un anello strategico importante»¹⁰⁶. Todavia, o rei continuava a manter viva a esperança de que os venezianos decidissem entrar no negócio. Desta maneira Filipe II teria conseguido manter sob a sua supervisão um inimigo comercial que reputava de perigoso e, por outro lado, ter-se-ia livrado de mercadores cujo trabalho não apreciava. O senado veneziano é informado, em Setembro de 1586, pelo embaixador Hieronimo Lippomanno, que desde Julho do mesmo ano tinha substituído Vincenzo Gradenigo em Madrid, da ida do Padre Azzaro à corte madrilena no intuito de conhecer a resposta do senado veneziano. Mais, o embaixador refere que Filipe II dava aos venezianos um termo de quatro meses para pensarem na sua proposta, após o qual «Et perche, non gli manca diversi che lo solecitano»¹⁰⁷ se concluiria o negócio com quem melhor lhe parecesse. De facto, era conhecida a intenção de Giraldo Paris, «compagno de Belzeri e Rovelasco»¹⁰⁸ de participar, juntamente com os sócios, no contrato da distribuição da pimenta «negotio di grandissima utilità (...) per la terza parte con honesti conditioni», eventualmente em sociedade com os venezianos¹⁰⁹. No entanto, passados os 4 meses, nem os venezianos tinham dado a resposta positiva, nem os negócios tinham chegado a qualquer ponto de encontro¹¹⁰, apesar das confirmações de privilégios outorgados por Filipe II aos navios venezianos¹¹¹. Face à impenetrabilidade do silêncio da República de Veneza relativamente a esta questão, o monarca viu-se obrigado a assinar o contrato com outros contratadores. Assim, nos primeiros meses de 1589, foi celebrado o contrato em Madrid entre Giraldo Paris e D. Cristóvão de Moura, onde se estabelecia que a pimenta se havia de vender ao preço que o rei ordenasse. Giraldo Paris remeteu a ratificação do contrato aos seus companheiros em Lisboa e Filipe II enviou uma carta, datada de 26 de Março de 1589, a João Gomes da Silva para que este interpelasse os contratadores sobre a aceitação do contrato. Rovellasca e os Welser acharam inaceitável venderem a pimenta ao preço estabelecido pelo rei «pello tempo que era passado despois que se isto tratava, por terem com muita perda sua provido os cabedais pera a pimenta e pera os seus alvitres»¹¹². O senado veneziano era informado via Madrid sobre a situação do negocio das especiarias que «si va concertando com li Revelaschi»¹¹³. No entanto, a

¹⁰⁴ Filippo Sassetti, feitor de Rovellasca em Cochim, estava à espera do desenvolvimento da situação para poder decidir da sua vida: se Rovellasca tivesse mantido o contrato, Sassetti teria ficado na Índia; caso contrário teria regressado a casa até porque uma série de novas disposições tornavam inviáveis os pequenos negócios particulares que, até então, tinham produzido lucros razoáveis. Carta a Francesco Valori de 20 de Janeiro de 1586, in SASSETTI, *Lettere*, cit., p. 485.

¹⁰⁵ Cf. VAZQUEZ DE PRADA, *Lettres Marchandes d'Anvers*, Tome I, cit., pp. 90-91.

¹⁰⁶ DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., p. 99.

¹⁰⁷ Carta de Hieronimo Lippomanno de Madrid a 10 de Setembro de 1586, in MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais*, cit., p. 519.

¹⁰⁸ Carta de Hieronimo Lippomanno de 15 de Dezembro de 1586, in Ivi, p. 525.

¹⁰⁹ Carta di Giraldo Paris ao embaixador Lippomanno de 15 de Janeiro 1587, in Ivi, p. 528.

¹¹⁰ Carta de Hieronimo Lippomanno de Madrid a 23 de Janeiro de 1587, in Ivi, pp. 527-528.

¹¹¹ Cf. MARQUES DE OLIVEIRA, *Veneza e Portugal*, cit., p. 331.

¹¹² BNP, *Colecção Pombalina*, 644, fls. 106-107.

¹¹³ MARQUES DE OLIVEIRA, *Fontes Documentais*, cit., p. 601. Carta de Tomaso Contarini de Madrid a 11 de Abril de 1590.

disponibilidade financeira de Giovan Battista Rovellasca, faltando a injeção dos capitais da sua terra de origem, já não tinha condições para sustentar o contrato da distribuição da pimenta. Em 1591, os Ximenes e Rovellasca, em conjunto com Malvenda, Függer, Welser, Paris ainda participaram num contrato¹¹⁴. Em Julho de 1593 apresentou-se a ocasião de Giovan Battista Rovellasca poder também adquirir a quota de António Fernandes d'Elvas que, enquanto sócio, possuía 3.5 do contrato. No entanto, por motivos de saúde, Rovellasca não conseguiu concretizar este intento. Em sociedade com Giraldo Paris, Giovan Battista Rovellasca possuía apenas 4 das 32 quotas e em 1593 declara falência¹¹⁵. Perspectiva-se o final de uma época. Durante pouco tempo os mercadores cristãos-novos ainda asseguram o contrato mas, com o final do contrato em 1597 e sem aparecerem novos interessados, a Coroa retomou as compras da pimenta¹¹⁶. Em Abril de 1593, apesar dos vários constrangimentos que os cristãos-novos sofriam para poderem estar no espaço asiático, o monarca emite um alvará para que pudessem permanecer na Índia «os feitores dos contratadores da trazida da pimenta, em quanto durar o seu contrato». Numa apostilha ao mesmo alvará explicita-se os seus nomes: «Os homens que nomeamos para administração da pimenta nas partes da India, são os seguintes. - Em Goa, Antonio Fernandes Xemenes, Duarte Gomes Solis, Francisco Lopes d'Elvas, Graviel Dias de Brito, Gaspar Diniz, Domingos Duarte. Em Cochim, Simão Gracia, João Nunes Agoa [?], Joane Mendes, Pero Bernaldez»¹¹⁷.

5. Conclusão

O incremento do comércio europeu e o seu alargamento à escala global, levou a uma maior complexificação dos próprios laços e relações que compunham as densas redes comerciais que cobriam os quatro cantos do mundo. Deste modo, os mercadores sentiram a necessidade de se adaptar às conjunturas e de criar estruturas mais amplas, forçosamente compostas por uma maior diversidade tanto cultural, como religiosa¹¹⁸. O Portugal da primeira modernidade foi palco de diversas dessas experiências comerciais que promoveram a convergência de mercadores de proveniências distintas. Se, nos inícios do século XVI, assistimos à criação de parcerias ou de redes comerciais com indivíduos e capitais de diferentes nacionalidades, nos finais do século a dimensão dos negócios exigia uma concentração de capitais de tal forma significativa que estas parcerias se tornaram inevitáveis. Ao analisarmos os contratos da *trazida* da pimenta, torna-se evidente que as conexões comerciais entre mercadores cristãos-novos e italianos não só se mantiveram ao longo do século como, inclusivamente, se intensificaram. Seguimos os percursos de Rovellasca e da família Ximenes de Aragão que nos mostram não apenas as estreitas ligações comerciais que detinham entre si, mas também as várias

¹¹⁴ HERMANN KELLENBENZ, *Autour de 1600: le commerce du poivre des Fugger et le marché international du poivre*, in «Annales. Économies, Sociétés, Civilisations», 11e année, n° 1, 1956, pp. 1-28.

¹¹⁵ Cf. DE LUCA, *Commercio del denaro*, cit., p. 101.

¹¹⁶ Cf. BOYAJIAN, *Portuguese Trade*, cit., pp. 6-8; JOÃO MANUEL DE ALMEIDA TELES E CUNHA, *Economia de um império. Economia política do Estado da Índia em torno do mar Árábico e golfo Pérsico. Elementos conjunturais: 1595-1635*, Dissertação de Mestrado em História dos Descobrimentos e da Expansão Portuguesa, séculos XV-XVIII, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa, Lisboa 1995, pp. 415-428.

¹¹⁷ Publicado em J. H. DA CUNHA RIVARA, *Archivo Portuguez Oriental*, fascículo 5, parte 3, Asian Educational Services, New Dehli, rep. 1992 [1866], pp. 1312-1315.

¹¹⁸ Nesse sentido cf. FRANCESCA TRIVELLATO, *Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne et Hindus de Goa. Réseaux marchands et échanges culturels à l'époque moderne*, in «Annales, Histoire, Sciences Sociales», 3 (2003), pp. 581-603.

ligações a outras importantes firmas das cidades italianas e da elite mercantil cristã-nova, bem como a importantes casas comerciais alemãs ou espanholas. Para além dos laços familiares, que não podem ser descurados em famílias alargadas como a dos Ximenes de Aragão, a união entre estas casas comerciais fazia-se segundo as garantias que podiam oferecer e, em muitos casos, em virtude das garantias que eram oferecidas por outros mercadores de prestígio. Para além de tudo, os riscos deste comércio eram muito avultados e nem todos os mercadores conseguiram resistir. Os custos e as incertezas que o comércio da pimenta acarretavam obrigavam à concentração de grandes capitais, tal como vemos nos consórcios “transnacionais” de finais do século XVI. Por outro lado, as condições bastante restritas impostas pela Coroa, não facilitavam a permanência estável destes contratos, pois obrigavam a uma constante renegociação das condições para se tentar cumprir com as metas estipuladas. Assim, para muitos destes mercadores, o saldo final da sua participação nos contratos de *trazida* e de distribuição das especiarias. Disso são exemplos claros os dois casos que destacámos, em que Rovellasca é forçado a declarar falência, ao passo que os Ximenes de Aragão ainda conheceriam várias décadas de pujança económica.