

Maíra Ines Vendrame
Alexandre Karsburg

TERRITÓRIOS DA HISTÓRIA
O MICRO, O LOCAL E O GLOBAL

CONSELHO EDITORIAL

Ana Paula Torres Megiani
Andréa Sirihal Werkema
Eunice Ostrensky
Haroldo Ceravolo Sereza
Joana Monteleone
Maria Luiza Ferreira de Oliveira
Ruy Braga



Copyright © 2023 Máira Ines Vendrame e Alexandre Karsburg

Grafia atualizada segundo o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990, que entrou em vigor no Brasil em 2009.

Edição: Haroldo Ceravolo Sereza & Joana Montaleone
Projeto gráfico, diagramação e capa: Larissa Nascimento
Assistente acadêmica: Tamara Santos
Revisão: Alexandra Colontini
Imagem da capa: vecteezy.com/artes-vetorial/

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

T317

Territórios da história : o micro, o local e o global / organização Máira Ines Vendrame,
Alexandre Karsburg. - 1. ed. - São Paulo : Alameda, 2023.
470 p. ; 23 cm.

Inclui bibliografia e índice
ISBN 978-65-5966-165-7

1. Ciências sociais. 2. História social. 3. Historiografia. I. Vendrame, Máira Ines.
II. Karsburg, Alexandre.

23-83040 CDD: 907
CDU: 303.446.4

Meri Gleice Rodrigues de Souza - Bibliotecária - CRB-7/6439

ALAMEDA CASA EDITORIAL
Rua Treze de Maio, 353 – Bela Vista
CEP: 01327-000 – São Paulo – SP
Tel.: (11) 3012-2403
www.alamedaeditorial.com.br

SUMÁRIO

Apresentação	7
O Laboratório da Micro-História <i>Henrique Espada Lima</i>	
Introdução	17
<i>Organizadores</i>	
A História: ciência das perguntas gerais e das respostas locais	23
<i>Giovanni Levi</i>	
Micro-história e história do mundo	41
<i>Carlo Ginzburg</i>	
Fontes e contextualizações: comparando instituições do norte africano e oeste europeu do século XVIII	79
<i>Simona Cerutti, Isabelle Grangaud</i>	
Súplicas: deferência e direitos	119
<i>Simona Cerutti</i>	
Comunidade e localidade	147
<i>Angelo Torre</i>	
A produção social dos lugares	187
<i>Máira Vendrame</i>	

Interações, densidades, grupos e comunidades: algumas reflexões sobre a apropriação da Social Network Analysis pela Micro-História italiana <i>Tiago Gil</i>	223
História sem escala: a perspectiva micro-espacial <i>Christian G. De Vito</i>	241
Micro-histórias da informação a longa distância: espaço, movimento e agência em notícias da Idade Moderna <i>Filippo De Vivo</i>	271
Casamento, capital comercial e agentes de negócios: Famílias transregionais sefarditas (e armênias) no mediterrâneo dos séculos XVII e XVIII <i>Francesca Trivellato</i>	317
Trajетórias de trabalhadores italianos: redes sociais familiares em contextos transnacionais (1895-1960) <i>Mariela Ceva</i>	347
La migración como un viaje emocional. Una reflexión a partir del caso de la Argentina entre fines del siglo XIX y la Segunda Posguerra <i>María Bjerg</i>	375
O percurso intelectual de um conceito entre a Antropologia e a História: o broker (mediador) e as suas relações com a micro-história italiana <i>Jonas M. Vargas</i>	401
As influências do pensamento de Aby Warburg na formulação metodológica de Carlo Ginzburg <i>Deivy Ferreira Carneiro</i>	433
Sobre a(o)s autora(s)	461

APRESENTAÇÃO

O LABORATÓRIO DA MICRO-HISTÓRIA

Henrique Espada Lima

Quando as primeiras referências à “micro-história” começaram a aparecer no debate acadêmico há cerca de cinco décadas, o termo encontrou rápida ressonância. As razões para isso talvez se encontrem no fato de que sua introdução era acompanhada de uma crítica contundente a formas de fazer e pensar a história que vinham sendo atacadas de todos os lados, associadas a modelos considerados rígidos em seus modos de explicar as dinâmicas e mudanças sociais, bem como nas formas de lidar com as relações entre as estruturas sociais e a vida das pessoas de carne e osso. A micro-história parecia uma confirmação da ideia de que os questionários de pesquisa da história social estavam ultrapassados, alinhando-se assim a outros termos que pretendiam capturar a “virada” vivida pela historiografia naqueles anos, como o a chamada “história das mentalidades”, a “história narrativa” ou a “história cultural”. No fim das contas, e de um modo um tanto imprevisível, o rótulo “micro-história”, mais do que outros que circularam no período, acabou se mostrando mais resistente à passagem do tempo, talvez porque tenha servido – provavelmente contra a vontade dos que primeiro o colocaram em circulação – como um termo de conveniência, em sintonia com um certo espírito de inovação historiográfica, suficientemente flexível e aberto para abarcar boa parte das viradas que se sucederam, assim como para avalizar o interesse onívoro da disciplina por “novos temas e novas abordagens”. O qualificativo “micro” desempenhou um papel

então, hoje podemos extrair sabedoria do fato de que o século XVII já desenvolveu todo um vocabulário e arsenal intelectual para denunciar e ridicularizar a manipulação. Assim, a micro-história da informação pode nos ajudar a entender construções conflitantes: não para concluir que é tudo uma fabricação, mas para entender como funcionava a fabricação, como algumas pessoas com ela contribuíram e como outras viram através dela.

CASAMENTO, CAPITAL COMERCIAL E AGENTES DE NEGÓCIOS: FAMÍLIAS TRANSREGIONAIS SEFARDITAS (E ARMÊNIAS) NO MEDITERRÂNEO DOS SÉCULOS XVII E XVIII¹

Francesca Trivellato

Estudos históricos das diásporas comerciais têm crescido em número e sofisticação nas últimas duas décadas, especialmente em relação à Idade Moderna. Quase sem falhas, essa literatura se refere à importância dos laços familiares transregionais. Tipicamente, tais laços são vistos como um fator-chave para o sucesso comercial logrado por comunidades etnorreligiosas pequenas, porém proativas, de mercadores espacialmente dispersos. No entanto, esses estudos raramente examinam de que modo estruturas específicas de parentesco, práticas de herança e sistemas de dote influenciaram a organização empresarial de diásporas comerciais. Essa omissão nos deixa sem uma descrição dos mecanismos sociais e econômicos específicos que permitiram a estabelecimentos familiares operar efetivamente na arena crescentemente competitiva e militarizada do comércio a longa distância durante os séculos XVII

¹ O presente artigo é um resumo do capítulo do meu livro *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven: Yale University Press, 2009 [A familiaridade entre estranhos: a diáspora sefardita, Livorno e o comércio transcultural na Idade Moderna. Lisboa: Edições 70, 2020]. Tradução: Sabrina Lopes. Revisão Técnica: Maíra Ines Vendrame e Bárbara Tikami.

e XVIII. Isso também tem a consequência paradoxal – ainda que não intencional – de minar um objetivo primário da maioria dos estudos sobre as diásporas comerciais da Idade Moderna, que implícita ou explicitamente sublinha a significância continuada das formações comerciais apátridas e seu impacto na expansão comercial europeia. Sem um exame detalhado, e mesmo microanalítico, das maneiras pelas quais os membros familiares criaram, gerenciaram e transmitiram capital ao longo de uma diáspora, nós nos arriscamos a reforçar a caracterização das comunidades mercantes como organizações comerciais fracas e arcaicas, em vez de desenvolver uma compreensão mais nuançada delas.

Este artigo começa a corrigir tal lacuna ao olhar de perto os costumes relativos a casamento, dote e herança prevalentes entre judeus sefárdicos de Livorno e Veneza durante os séculos XVII e XVIII. Ao fazê-lo, ultrapassa as invocações genéricas sobre a importância da família transregional nas atividades comerciais e financeiras dos mercadores sefarditas. Ele também oferece uma comparação breve, mas, espero, reveladora entre as empresas familiares sefarditas e armênias, com o objetivo de mostrar como sistemas transregionais de parentesco variaram de uma diáspora comercial para outra e como essas diferenças afetaram o funcionamento das redes de negócios.²

A relação entre família e o capitalismo europeu tem há tempos sido objeto de um debate espinhoso entre historiadores e cientistas sociais, e gerou uma literatura grande demais para revisar aqui. Basta dizer que entre as questões em jogo estão a cronologia da queda de empresas familiares e o surgimento de novas formas de acordo contratual que

2 Por “sefarditas”, refiro-me aos descendentes dos judeus expulsos da Espanha em 1492 ou forçados a se converter ao catolicismo em Portugal em 1497, que mais tarde formaram comunidades estáveis na Europa (sendo os principais assentamentos em Veneza, Livorno, Amsterdã, Hamburgo e Londres) e no Caribe. No século XVII, esse segmento da diáspora sefardita era coletivamente distinto dos sefarditas otomanos, ou seja, descendentes de judeus ibéricos que se estabeleceram no Império Otomano. A partir dos anos 1630, Livorno passou a ser o maior assentamento sefardita da Europa depois de Amsterdã, e superou Veneza em população e influência econômica. Neste artigo, discutirei apenas os armênios iranianos, que eram o ramo da diáspora armênia mais envolvido no comércio a longa distância no século XVII e início do século XVIII.

possibilitaram a multiplicação das sociedades empresariais impessoais. Mais precisamente, historiadores econômicos desde Max Weber têm debatido se as empresas familiares deixaram de ser prevalentes no comércio a longa distância no final da Idade Média ou no século XVII, embora alguns admitam que a influência dos negócios familiares sobre o capitalismo ocidental deva ter se estendido por mais tempo. A data dessa transição para formas mais impessoais de negócio, porém, não deve ser nossa única preocupação. Como gerações de antropólogos nos ensinaram, “família” tem significados diferentes não apenas através do tempo e do espaço, mas também entre comunidades distintas que vivem lado a lado. Meu interesse aqui é menos em traçar as transformações das empresas familiares ao longo do tempo que em examinar como estruturas particulares de parentesco e práticas devolutivas nos ajudam a explicar as formas diferentes pelas quais famílias transregionais sefarditas e armênias operaram na Europa e no Mediterrâneo nos séculos XVII e XVIII. Sugiro, assim, algumas vantagens potenciais de comparar diásporas comerciais, em vez de estudá-las isoladamente, como é mais comum.

PARCERIAS COMERCIAIS EUROPEIAS NO MEDITERRÂNEO DA IDADE MODERNA

As mercadorias trocadas entre a Europa e o Império Otomano era altamente heterogêneas. Como resultado, o comércio mediterrâneo exigia grande flexibilidade no ajuste à oferta e à demanda, favorecia o papel dos intermediários e exigia que mercadores individuais tivessem acesso ao crédito. Afinal, nenhum Estado europeu ou companhia de comércio no Mediterrâneo chegou perto de exercer controle sobre o processo de produção, o estabelecimento de preços ou o sistema de transporte como a Holanda exerceu em regiões do sudeste asiático ou como várias potências europeias exerceram no Novo Mundo. Com exceção da Companhia do Levante inglesa (1581-1825), poucas empresas europeias encartadas e monopolistas operaram no Mediterrâneo até a criação da *Compagnie Royale d’Afrique* (1741-93); mesmo então, a companhia francesa con-

trolou apenas as trocas com o norte africano.³ A presença comercial europeia na Idade Moderna mediterrânea, em suma, envolveu apenas um desenvolvimento mínimo das companhias imensas, de ação conjunta e concessão estatal do tipo que atuava no Oceano Índico, notadamente as Companhias das Índias Orientais inglesas e holandesas (estabelecidas em 1600 e 1602, respectivamente), e suas contrapartes menos eficazes no Atlântico.

Inúmeras sociedades privadas negociaram no Mediterrâneo. A maioria, embora não todas, era formada por mercadores do mesmo grupo religioso ou nacional. O Mediterrâneo da Idade Moderna constituiu, portanto, um lugar e um tempo ideais para comparar os papéis de diferentes empresas familiares no comércio transregional. No entanto, seria errado retratar o Mediterrâneo ficando simplesmente para trás no caminho para as estruturas comerciais europeias modernas. Apesar da ascensão de novas instituições financeiras, incluindo os primeiros mercados de ações europeus, os laços de parentesco continuaram de fato a exercer um papel importante na gestão do comércio a longa distância e em outros investimentos privados de monta em Amsterdã e também em Londres.⁴ Um foco no Mediterrâneo deve

3 A Companhia Holandesa do Levante (1625-1826) foi uma organização de comerciantes privados que não recebeu uma patente estatal. Para uma comparação entre as presenças holandesa e inglesa no Mediterrâneo oriental, bem como sobre sua cooperação e rivalidade, ver HAMILSTON, Alastair; DE GROOT, Alexander H.; VAN DEN BOOGERT, Mauritius H. (orgs.) *Friends and Rivals in the East: Studies in Anglo-Dutch Relations in the Levant from the Seventeenth to the Early Nineteenth Century*. Leiden: Brill, 2000.

4 Sobre a Amsterdã do sec. XVII, ver KLEIN, Peter Wolfgang. *De Trippen in de 17e eeuw*. Assen: Routledge, 1965; KLEIN, Peter Wolfgang; VELUWENKAMP, Jan Willem. "The Role of the Entrepreneur in the Economic Expansion of the Dutch Republic". In: DAVIDS, Karel; NOORDEGRAAF, Leo (orgs.). *The Dutch Economy in the Golden Age: nine studies*. Amsterdam: Amsterdam published by Het Nederlandsch Economisch-Historisch Archief, 1993, p. 27 - 53; LESGER, Clé; NOORDEGRAAF, Leo (orgs.) *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times: Merchant and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market*. Den Haag: □ Stichting Hollandse Historische Reeks, 1995; ADAMS, Julia. *The Familial State: Ruling Families and Merchant Capitalism in Early Modern Europe*. Ithaca: Cornell University Press, 2005. Sobre a importância de sociedades familiares no Atlântico britânico do século XVIII, ver PRICE, Jacob M. "The Great Quaker Business Families of Eighteenth-Century London: the rise and fall of a sectarian patriciate". In: DUNN, Richard S.; DUNN Mary Maples (orgs.). *The World of William Penn*. Philadelphia:

portanto revelar comparações estruturais que podem mostrar-se úteis também no estudo de outras regiões.

Entre as comunidades etnorreligiosas envolvidas no comércio a longa distância na Idade Moderna mediterrânea, os mercadores sefarditas, e principalmente os sediados em Livorno, foram particularmente influentes de meados do século XVII até o terceiro quarto do século XVIII. Havia uma diferença significativa entre as sociedades mercantes privadas de cristãos e sefarditas no Mediterrâneo. Ambos frequentemente selecionavam seus parceiros e agentes além-mar dentre parentes, mas os mercadores venezianos, ingleses, franceses e holandeses também selavam acordos a médio prazo, com responsabilidade limitada, com não parentes, de modo a levantar capital adicional e, por vezes, contratavam empregados assalariados para servir além-mar.⁵ Em contraste, os mercadores sefarditas sediados em Livorno e Veneza utilizavam rotineiramente o modelo mais tradicional de empresa familiar: a sociedade em nome coletivo. Ao contrário das sociedades de responsabilidade limitada, as sociedades em nome coletivo não tinham data

Beautiful Feet Books, 1986, p. 363 - 399; PRICE, Jacob M. "Transaction Costs: A Note on Merchant Credit and the Organization of Private Trade". In: TRACY, James (org.) *The Political Economy of Merchants Empires*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. p. 276 - 297; PRICE, Jacob M. *Peny of London: A Family and a Firm on the Seaborne Frontier, 1615-1753*. Cambridge: Harvard University Press, 1992; HANCOCK, David. *Citizens of the World: London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 105 - 106; HANCOCK, David. *Oceans of Wine: Madeira and the Organization of the Atlantic Market, 1640-1815*. New Haven: Yale University Press, 2009, p. 141 - 150, 188 - 190. É certo que Jacob Price, Kenneth Morgan e outros também descobriram que depois de 1685 - e particularmente depois de meados do século XVIII - a especialização e os negócios em parceria aumentaram significativamente no comércio britânico do Atlântico; PRICE, Jacob; CLEMENS, Paul G. E. "A Revolution of Scale in Overseas Trade: British Firms in the Chesapeake Trade, 1675 - 1775". *Journal of Economic History*, no 47, vol. X, mês 1987, p. 1 - 43, e MORGAN, Kenneth. "Business Networks in the British Export Trade to North America, 1750-1800". In: MCCUSKER, John J.; MORGAN, Kenneth. *The Early Modern Atlantic Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000, p. 36 - 62.

5 DAVIS, Ralph. *Aleppo and the Devonshire Square: English traders in the Levant in the eighteenth century*. Londres: Palgrave Macmillan, 1967; CARRIÈRE, Charles. *Négociants marseillais au XVIII^e siècle: contribution à l'étude des économies maritimes*. Marselha: Institut historique de Provence, 1973; GRASSBY, Richard. *The English Gentleman in Trade: The Life and Works of Sir Dudley North, 1641-1691*. Oxford: Clarendon Press, 1994.

de expiração, e todos os seus membros compartilhavam agência mútua com total responsabilidade.

Max Weber notoriamente lamentou a natureza retrógrada das sociedades em nome coletivo. Para ele, o capitalismo em sua forma “*unicamente ocidental*” nasceu quando as distinções entre funcionários das companhias e membros da família, e entre os débitos da companhia e da família emergiram nas sociedades de responsabilidade limitada na Toscana, ao fim da Idade Média.⁶ A seguir, mostrarei que, já no século XVIII, o uso de um modelo de negócios tradicional como a sociedade em nome coletivo não deve ser imediatamente associada a uma mentalidade medieval ou a uma “coalisão” de mercadores fechada e voltada para si mesma.⁷ De fato, os mercadores sefarditas eram capazes de expandir seus nichos de mercado no trabalho com seus parentes de além-mar nas sociedades em nome coletivo, contratando, ao mesmo tempo, agentes comissionados entre judeus e não judeus.

Sociedades em nome coletivo traziam vantagens concretas (agência recíproca) e riscos consideráveis (responsabilidade ilimitada). Eu argumento que os incentivos positivos (os fortes compromissos informais gerados pelo casamento) e as condições externas (discriminação social), mais do que a adesão passiva aos costumes e tradições, levaram os sefarditas a adotar tais parcerias. Em Livorno, onde os registros de sociedades em nome coletivo são mais sistematicamente preservados do que em Veneza, descobrimos que os mercadores sefarditas não fir-

6 WEBER, Max. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*, org. Guenther Roth e Claus Wittich. Berkeley: University of California Press, 1978, p. 378 – 379 (ênfase no original). Ver também WEBER, Max. *The History of commercial Partnerships in the Middle Ages*. Lanham: ed. Lutz Kaelber, 2003. Note que Sylvia Yanagisako aponta como Weber confundiu a separação legal e contábil do capital doméstico e comercial, nascida do desejo de limitar a responsabilidade financeira dos membros da família, com uma evidência de separação real entre as relações familiares e empresariais; YANAGISAKO, Sylvia J. “Bringing it All Back Home: Kinship Theory in Anthropology”. In: SABEAN, David Warren; TEUSCHER, Simon; MATHIEU, Jon (orgs.). *Kinship in Europe: Approaches to Long-Term Developments (1300-1900)*. Nova York: Berghahn Books, 2007, p. 42.

7 Daqui por diante, neste ensaio, eu me refiro à definição de “coalisão” dada por GREIF, Avner. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006, p. 58 – 59.

maram sociedades de longo, ou mesmo médio prazo, com não judeus até o final do século XVIII. Mesmo então, fizeram-no esporadicamente. Barreiras sociais e culturais, mais do que impedimentos legais, explicam a intermitência de empreendimentos comerciais conjuntos entre judeus e cristãos. Uma recapitulação puramente institucional dos contratos comerciais disponíveis ignoraria, portanto, o impacto que normas sociais e culturais tiveram na escolha sefardita dos tipos de associação comercial. Portanto, recorro às estruturas específicas de parentesco predominantes entre sefarditas e suas diferenças com as que emergiram como dominantes no sul europeu na época para explicar a preferência por sociedades em nome coletivo entre os primeiros.

CASAMENTO, DOTE E HERANÇA ENTRE OS SEFARDITAS DE LIVORNO E VENEZA

Enquanto o direito canônico católico e a lei eclesiástica protestante na Europa proibia casamentos entre primos de terceiro e segundo graus, respectivamente, e raramente concedia exceções, os sefarditas encorajavam o casamento entre parentes próximos.⁸ Casamentos entre tios e sobrinhas, bem como, entre primos paralelos de primeiro grau eram tão frequentes nas comunidades sefarditas de Veneza e Livorno que os que desejassem evitá-los necessitavam deixar instruções específicas para seus descendentes. Por razões que não revelou, em 1640, um patriarca sefardita, Abraham Camis, conhecido como Lapo de Fonseca, ameaçou deserdar seu filho se este se casasse com uma prima.⁹ No entanto, a endogamia judaica era a norma e, na ausência de limitações geográficas, favoreceu a formação de famílias transregionais.

8 Sobre as regras exogâmicas na Europa cristã durante a Idade Moderna, ver SABEAN, David Warren, *Kinship in Neckarhausen, 1700-1870*. Cambridge: Cambridge University Press, 1998, p. 63 - 89. Nos lugares onde os judeus foram autorizados a viver na Itália na Idade Moderna, incluindo Veneza e Livorno, a lei judaica prevaleceu em assuntos de casamento; COLORNI, Vittorio. *Legge ebraica e leggi locali: Ricerche sull'ambito d'applicazione del diritto ebraico in Italia dall'epoca romana al secolo XIX*. Milão: Giuffrè, 1945, p. 185 – 187.

9 Archivio di Stato, Venice – ASV, *Notarile testamenti – NT*, Giovanni Piccini, 756.21. Duas gerações depois, em 1702, Samuel Camis reiterou a condicionante para suas sobrinhas; ASV, *NT*, Luca Calzavara, 247 .1 15.

Além disso, enquanto a primogenitura tornou-se generalizada entre as elites do sul da Europa após o século XVI, inclusive em Veneza e Toscana, as famílias judaicas habitualmente dividiam igualmente suas propriedades entre todos os filhos, exigindo que vivessem e gerenciassem juntos a propriedade de seu pai.¹⁰ Esta última disposição restringia o risco de que a herança parcial parcelasse os ativos familiares em frações cada vez menores a cada geração. Em 1752, por exemplo, Salomon Aghib recordou a seus três filhos que o patrimônio familiar seria arruinado se eles se separassem, implorando que permanecessem unidos ao menos até que o mais novo deles atingisse a idade de trinta anos.¹¹ No entanto, testamentos permitiram correções ocasionais dessa norma dominante quando a tradição ameaçava substituir a eficiência econômica. Encontramos casos em que um irmão era favorecido sobre outro quando o talento comercial era distribuído desigualmente entre eles. Também encontramos alguns mercadores sefarditas que vincularam parte de seus ativos a um fideicomisso.¹² Mas, acima de tudo, irmãos herdavam e administravam os bens,

10 A primogenitura está muitas vezes ligada, entre outras coisas, ao aumento da vinculação e ao declínio dos investimentos em ativos líquidos em Veneza e Florença. Sobre Veneza, ver DAVIS, James C. *The Decline of the Venetian Nobility as a Ruling Class*. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1962, p. 68 – 72; SPERLING, Jutta Gisela. *Convents and the Body Politic in Late Renaissance Venice*. Chicago: University of Chicago Press, 1999, p. 42 – 50; CHAUVARD, Jean-François. *La circulation des biens à Venise: stratégies patrimoniales et marché immobilier (1600-1750)*. Roma: Publications de l'École française de Rome, 2005, p. 323 – 331. Sobre Florença, ver LITCHFIELD, R. Burr. "Demographic Characteristics of Florentine Patrician Families from the Sixteenth to the Nineteenth Centuries". *Journal of Economic History*, no 2, vol. 29, jun. 1969, p. 191 – 205; CALONACI, Stefano. *Dietro lo scudo incantato: I fedecommissi di famiglia e il trionfo della borghesia fiorentina (1400 -1750)*. Florença: Mondadori Education, Le Monnier Università, 2005.

11 A idade de trinta anos provavelmente foi escolhida por marcar o momento em que um comerciante tenha estabelecido sua autonomia (com sucesso ou não). Archivio di Stato, Florence – ASF. *Notarile Moderno: Protocolli, Testamenti – NMT*, Giovanni Battista Gargani, 26286, cc. l 9r-22r, no.12. Em Veneza, em 1701, Moses Baruch Carvaglio deixou instruções especiais para o caso do evento indesejável de uma separação entre seus filhos (ASV, NT, Carlo Gabrieli, 518, cc. 234v-240v).

12 Abraham Attais foi provavelmente o primeiro judeu em Livorno a estipular uma vinculação (*fideicommissum*) em 1694; FISCHER, Lucia Frattarelli. "Proprietà e insediamento ebraici a Livorno dalla fine del Cinquecento alla seconda metà del Settecento". *Quaderni storici*, no 54, vol. 18, dez. 1983, p. 884. Disponível em: < <https://www.jstor.org/stable/140153185>>. Acesso em: 8 mar. 2022. Moses Ergas também estabeleceu "uma espécie de fideicommissum" em 1747 (ASF, *Magistrato Supremo*, 4045, letra E, no. 2). Exemplos de Veneza estão

especialmente o capital comercial, conjuntamente, o que explicava a preferência por sociedades em nome coletivo.

Com as diferenças nas práticas matrimoniais e de devolução, também surge um único sistema de dote. Após o final da Idade Média, o dote ou contribuição do noivo desapareceu cada vez mais dos casamentos cristãos no sul da Europa.¹³ Filhas foram excluídas de qualquer reivindicação sobre os bens de sua família, além do dote que a família da noiva pagava ao noivo e recebia de volta em caso de morte ou insolvência do marido. Além disso, com a inflação exponencial dos dotes femininos na Itália da Idade Moderna e o recuo progressivo no comércio ativo por parte das classes altas, pais e irmãos passaram cada vez mais a pagar os dotes de suas filhas e irmãs em bens imóveis em vez de móveis – um fenômeno muito menos pronunciado entre as famílias sefarditas, embora os judeus fossem autorizados a possuir imóveis em Livorno.

De acordo com as leis e os costumes judaicos, os contratos de casamento consistiam em dois pagamentos principais: um dote feminino (*nedynya*) e um masculino (*tosefet*), somados a uma pequena soma (*mohar*) que variava conforme o *status* da noiva como virgem, por um lado, ou divorciada ou viúva, por outro. Entre os sefarditas em Veneza e Livorno, o *tosefet* normalmente perfazia 50% do *nedynya*. As duas somas se incorporavam a uma totalidade de bens gerenciados pelo marido. Se a esposa morresse antes dele, ambos os dotes eram transferidos para ele. Em caso de morte ou insolvência do marido, a viúva tinha direito à restituição do dote pago pela família dela e também à do dote pago pela família do marido (ou pelo menos sua metade se eles não tivessem filhos). O fato de os dotes do noivo e da noiva serem geralmente indivisíveis após o casamento gerava uma vantagem adicional à preservação do capital comercial no contexto toscano porque tanto a lei judaica quanto os estatutos locais blindavam o dote (os dotes, nesse caso) das

no ASV, NT Giuseppe Uccelli, 1123.74; ASV, NT, Carlo Gabrieli, 516.166 (observe que quando Grazia Baruch Carvaglio criou um fideicommissum para seus 6 mil ducados investidos na dívida pública de Veneza, ela o legou igualmente entre todos os seus quatro filhos).

13 HUGHES, Diane Owen. "From Brideprice to Dowry in Mediterranean Europe". *Journal of Family History*, no 3, vol. 3, set. 1978, p. 262 – 296. Disponível em: < <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/036319907800300304>>. Acesso 8 mar. 2022.

reivindicações dos credores quando uma companhia ia à falência.¹⁴ A mesma norma era aplicada a comerciantes judeus e cristãos. Mas a endogamia intergeracional garantia às famílias judaicas que o capital comercial na forma de dotes raramente ameaçasse a linhagem patriarcal. Mercadores cristãos, em contraste, concebiam o dote masculino como uma corrosão do patrimônio familiar.

Outro costume, o casamento levita, também ajudou os sefarditas a conter o risco de grandes dotes ameaçarem a integridade do patrimônio familiar do noivo. Em princípio, nos séculos XVII e XVIII, os sefarditas permaneceram obedientes à prescrição *halakhic* do casamento levita (*yibbum*), segundo a qual uma viúva sem filhos tinha de se casar com o irmão mais velho do marido falecido, e um viúvo tinha de se casar com a viúva de seu irmão falecido. Na prática, no entanto, muitos entre os sefarditas mais ricos buscavam conter as uniões levitas e evitar a bigamia para se conformar aos preceitos e convenções morais da sociedade católica. Muitas mulheres sefarditas mais prósperas estipularam em seus contratos de dote que seus maridos não poderiam ter uma segunda esposa. Assim, quando Sarah Baruch Carvaglio mudou-se de Veneza para Livorno para se casar com Moisés Attias em 1667, o contrato de casamento incluía uma cláusula contra o direito de seu futuro marido de contrair um segundo casamento. A cláusula era particularmente importante considerando que Sarah trazia consigo o dote incomparável de 17.000 ducados venezianos.¹⁵ Em 1721, Rebecca Francia adicionou uma cláusula semelhante ao seu contrato de casamento, proibindo seu noivo, Moisés Alvares Vega, de se casar com uma segunda esposa. Quando, sete anos após o casamento, Moisés violou essa cláusula, o tribunal judeu o forçou a se divorciar de Rebecca em parcial cumprimento do acordo nupcial, e foi realizada uma cerimônia *halizah* tardia.¹⁶

14 CANTINI, Lorenzo. *Legislazione toscana raccolta e illustrate*. Florença, 1800-32. 2: 178-79, 22: 131-36; SANTARELLI, Umberto. *Per la storia del fallimento nelle legislazioni italiane dell'età intermedia*. Pádua: CEDAM, 1964, p. 147 - 152, 245 - 247, 284.

15 Archivio di Stato, Livorno, *Capitano poi Governatore poi Auditore: Atti civili*, 429, no. 203.

16 ASF, *Notarile Moderno Protocolli - NM P*, Giovanni Giuseppe Mazzanti, 23703, cc. 170r-

As fontes disponíveis não nos permitem avaliar a frequência de casamentos levitas em Livorno e Veneza, mas as autoridades judaicas em Livorno estavam preocupadas com a reprovação católica da bigamia o suficiente para desencorajar ativamente tais uniões nos anos 1660 e 1670.¹⁷ Apesar disso, os casamentos levitas não desapareceram. De fato, eles até se disseminaram entre os que entraram em famílias sefarditas pelo casamento. Quando Salomon Gallico, um judeu italiano de poucas posses, uniu-se a Miriam Pegna (uma mulher sefardita) como sua segunda esposa em 1753, dois árbitros determinaram que sua primeira esposa, Sarah Vigevano (uma judia italiana), seria obrigada a viver com eles.¹⁸

As duas maneiras tradicionais de evitar casamentos levitas incluíam realizar uma cerimônia (*halizah*) ou elaborar um documento (*setar halizah*) liberando o cunhado de seu dever ou proclamando um divórcio. O cumprimento do *halizah* era uma obrigação grave e levada a sério. Em 1754, uma viúva viajou todo o caminho através do Atlântico desde Amsterdã para encontrar seu cunhado, arriscando a própria vida nessa dura jornada para cumprir o preceito.¹⁹ O casamento levita não era exigido se o falecido marido estivesse divorciado da esposa. Foi por isso que, em novembro de 1746, à beira da morte, Moisés Ergas divorciou-se de sua esposa Rachel em Livorno.²⁰

Essas práticas específicas de devolução e casamento – grandes dotes resultando do acréscimo de 50%, combinados a casamentos consanguíneos e ocasionais uniões levitas – ajudaram os sefarditas a manter

-175v, no. 36. O dote de cinco mil peças de Rebecca e o dote em contrapartida de 50% de Moisés indicam uma união entre um homem e uma mulher do estrato médio-alto da sociedade sefardita.

17 TOAFF, Renzo. *La nazione ebrea*. Firenze: Olschki, 1990, p. 121 - 123. Sobre a bigamia entre os judeus de Livorno no século XVII, ver GALASSO, Cristina. *Alle origini di una comunità: Ebrei ed ebrei a Livorno nel Seicento*. Florença: Olschki, 2002, p. 27 - 4 l.

18 ASF, *NM P*, Nicolò Mazzinghi, 27112, cc. 70v-71 v, no 129.

19 OLIEL-GRAUSZ, Evelyne. "Networks and Communication in the Sephardi Diaspora: An Added Dimension to the Concept of Port Jews and Port Jewries". In: CESARANI, David; ROMAIN, Gemma (orgs.). *Jews and Port Cities, 1590-1990: Commerce, Community and Cosmopolitanism*. London/Portland: Vallentine Mitchell, 2006, p. 63.

20 ASF, *NM P*, Roberto Micheli, 27236, cc. 177v-179r.

o capital comercial circulando entre um grupo interligado de famílias endogâmicas e garantiu sua transferência intergeracional. Como resultado, os sefarditas raramente se valiam dos contratos (incluindo sociedades de responsabilidade limitada) que lhes permitiriam levantar capital líquido de não parentes para suas companhias comerciais. Essa escolha, no entanto, não os impediu de permanecer competitivos em vários nichos do comércio.

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDADE LIMITADA E EM NOME COLETIVO

Após o século XVI, sociedades em nome coletivo se tornaram cada vez menos frequentes na Europa e no Mediterrâneo.²¹ Na Toscana, já no século XV, observamos a ascensão de dois tipos de contrato, *accomandita* (chamada em francês de *société en accomandite*) e *compagnia*, que limitava os riscos da total responsabilidade mútua. A primeira era uma versão mais sofisticada da *commenda* bilateral medieval, pela qual um sócio sedentário contribuía com seu capital com um mercador viajante. *Accomandite* sempre incluía uma cláusula limitando a responsabilidade de cada investidor passivo e normalmente estabeleciam que os lucros fossem compartilhados proporcionalmente às contribuições monetárias e de trabalho. Elas normalmente tinham uma duração inicial de três ou quatro anos, embora pudessem ser renovadas. Esses contratos se tornaram ferramentas pelas quais os mercadores toscanos levantaram capital entre nobres e também entre o espectro mais largo de investidores que evitavam envolvimento direto com as deselegantes empreitadas comerciais, na esperança de avançar em suas pretensões aristocráticas.²²

21 LÉVY-BRUHL, Henri. *Histoire juridique des sociétés de commerce en France aux XVIIe et XVIIIe siècles*. Paris: Domat-Montchrestien, 1938, p. 30; LAPEYRE, Henri. *Une famille des marchands: Les Ruiz*. Paris: Colin, 1955, p. 145 – 152; BRULEZ, Wilfrid. *De Pinna della Faille en de internationale handel van Vlaamse finna's in de 16e eeuw*. Bruxelas: Brussel by Paleis der Academiën, 1959, p. 35 – 123; KLEIN, Peter Wolfgang, *op. cit.*, p. 5.

22 CARMONA, Maurice. “Aspects du capitalisme toscan aux XVIe et XVIIe siècles: Les sociétés en commandite à Florence et à Lucques”. *Revue d'histoire moderne et contemporaine*. no 11, vol. 2, abr. 1964, p. 81 – 108. Disponível em: <<https://www.persee.fr/doc/>

Na Toscana, judeus não eram proibidos de adotar esse tipo de associação em Livorno.²³ Porém, a minoria que o fazia, geralmente judeus de origem italiana, usavam *accomandite* para administrar lojas ou pequenos comércios em Florença, Pisa, e outras cidades toscanas. Comerciantes judeus baseados em Livorno que estavam envolvidos em comércio a longa distância raramente recorriam a esses contratos. Os poucos que assinaram uma *accomandite* normalmente não eram ligados por laços de parentesco e investiam apenas pequenas somas nesses empreendimentos. Note-se que a frequência com que os judeus selaram esses contratos em Livorno se intensificou na segunda metade do século XVIII, quando a dura hegemonia sefardita na cidade portuária da Toscana estava se esvanecendo e as alianças matrimoniais provavelmente se tornaram menos endogâmicas devido à necessidade de construir laços com novas famílias judias norte-africanas e italianas. Finalmente, *accomandite* entre judeus e cristãos começaram a aparecer nos anos de 1770, mas permaneceram raras. Novas pesquisas são necessárias para determinar quão frequentes foram as associações entre judeus e não judeus em Amsterdã e Londres, e quais foram os tipos de contratos que as selaram. A situação em Livorno, porém, sugere que a discriminação social, mais do que a legal, atuou contra o uso de *accomandite* pelos sefarditas.²⁴

rhmc_0048-8003_1964_num_11_2_2863>. Acesso em: 8 mar. 2022; LITCHFIELD, R. Burr. “Les investissements commerciaux des patriciens florentins au XVIIIe siècle”. *Annales ESC*. no 24, vol. 3, mai. 1969, p. 685 – 721. Disponível em: <<https://www.jstor.org/journal/annahistscioc?refreqid=excelsior%3A53d72997c244525d407dbaf8805a6fff>>. Acesso em: 8 mar. 2022; GOODMAN, Jordan. “Financing Pre-Modern Industry: An Example from Florence, 1580 – 1660”. *Journal of European Economic History*. no 2, vol. 10, 1981, p. 415 – 435; BERTINI, Franco. “Le società di accomandita a Firenze e Livorno tra Ferdinando Ilie il regno d'Etruria”. In: *Istituzioni e società in Toscana nell'età moderna (Atti delle giornate di studio dedicate a Giuseppe Pansini)*. Roma: Ministero per i beni culturali e ambientali, Ufficio centrale per i beni archivistici, 1994, p. 538 – 563; MALANIMA, Paolo. “I commerci del mondo del 1674 visti da Amsterdam e da Livorno”. In: BIAGIOLI, Giuliana. *Ricerche di storia moderna in onore di Mario Mirri*. Pisa: Pacini, 1995, p. 153 – 180.

23 O que se segue tem base no exame de cópias de *accomandite* toscanas registradas na corte mercantil de Florença de 1632 a 1777; ASF, *Mercanzia*, 10841-59.

24 Parcerias entre comerciantes envolvidos no comércio anglo-indiano de diamantes, ju-

Em Veneza, também, a maioria dos comerciantes sefarditas geria sociedades em nome coletivo e não de responsabilidade limitada. Lá, eles puderam estabelecer um tipo local de contrato chamado *fraterna*, que previa a responsabilidade conjunta entre irmãos. Após saírem de Portugal se reassentarem em Veneza, os irmãos Isaac e Moses Baruch Carvaglio fundaram uma parceria desse tipo (*fraterna e compagnia*) que rendeu altos lucros dos anos 1650 aos 1690.²⁵ Arranjos especiais só eram estipulados quando os irmãos desejavam dividir desigualmente o ônus de administrar uma sociedade familiar. Assim, com a morte de seu pai em 1642, Salomon e José Franco de Almeida (conhecidos como Antonio e Simon Mendes) concordaram perante um tabelião executar uma *fraterna* para a qual contribuíram com 60% e 40%, respectivamente. Seus negócios se saíram bem, e em 1672 Salomon legou 30.000 ducados a seus filhos, na forma de depósito na dívida pública.²⁶

Menos comum entre os acordos comerciais dos judeus livorneses e venezianos era o contrato conhecido em italiano como *compagnia*. Este foi um tipo de associação mais estável do que a *accomandita*; ele apareceu no século XIV e poderia ser mais ou menos centralizado.²⁷ Após

deus e não-judeus, no século XVIII, são mencionados em YOGEV, Gedalia. *Diamonds and Coral: Anglo-Dutch Jews and Eighteenth-Century Trade*. Leicester: Leicester/Nova York: Leicester University Press/Holmes and Meier, 1978, p. 146 – 48, embora sem referência aos termos específicos desses acordos.

25 ASV, NT, Cristoforo Brambilla, 167.281. Sobre os Baruch Carvaglios, ver RUSPIO, Federica. *La Nazione Portoghese: Ebrei ponentini e nuovi cristiani a Venezia*. Torino: S. Zamorani, 2007, p. 180 – 185. Sobre os fraterne venezianos, ver LANE, Frederic C. "Family Partnerships and Joint Ventures in the Venetian Republic". *Journal of Economic History*. no 2, vol. 4, fev. 1944, p. 178 – 196.

26 ASV, NA, Angelo Maria Piccini, 11062, fols. 27r-29r; ASV, NT, Andrea Calzavara, 260.830.

27 Uma das dificuldades de identificar esses tipos de acordo entre os papéis dos mercadores judeus é que o termo *compagnia* tinha tanto um significado específico e quanto um genérico. No último caso, a referência seria a qualquer tipo de parceria comercial, como nas expressões *compagnia di negozio* ou a ainda mais comum *società* (do latim *societas*). Observe, por exemplo, que os Baruch Carvaglio chamavam seu negócio baseado em Veneza de *fraterna* e *compagnia* (veja acima, no texto). O contrato assinado por Salomon Enriques e Joseph Franchetti em 1782 parece estabelecer uma *compagnia* no sentido estrito do termo para operar em Túnis, Livorno e Esmirna. Para uma transcrição do contrato, ver FILIPPINI, Jean-Pierre. "Gli ebrei e le attività economiche nell'area nord africana (XVII-XVIII secolo)". *Nuovi studi livornesi*. no 7, 1999, p. 143 – 144.

uma série de fracassos de bancos internacionais florentinos na década de 1340, a *compagnia* surgiu como uma nova forma de negócio que unia múltiplas entidades autônomas, sob a orientação de uma pessoa (como no caso de Francesco Datini, c. 1335-1410) ou uma família (como no caso do banco Medici, 1397-1494). Essa organização tem sido comparada à holding moderna porque subsumia uma rede de filiais interconectadas (algumas dirigidas por funcionários assalariados e outras por parceiros juniores, com diferentes graus de independência) sob o controle da sede. Mesmo essa organização modular, porém, não eliminava os riscos decorrentes da inépcia ou não confiabilidade de representantes. Gerentes fraudulentos e incompetentes de filiais acabaram por enfraquecer o banco Medici, por exemplo.²⁸ No entanto, a *compagnia* atingiu um equilíbrio entre centralização e responsabilidade limitada, e foi adotada por muitos influentes comerciantes europeus do século XVI, incluindo Ruiz de Medina del Campo em Spaio, o flamengo della Faille, Fugger e Welser no sul da Alemanha.²⁹

Por que a maioria dos sefarditas em Livorno e Veneza optou por sociedades em nome coletivo quando formas mais seguras e centralizadas de negócios estavam prontamente disponíveis para eles? A inércia institucional e cultural deve ter desempenhado um papel, mas incentivos mais positivos também o fizeram. Os costumes de casamento, dote e herança que acabamos de rever permitiram aos sefarditas reduzir várias fraquezas das sociedades em nome coletivo e explorar suas vantagens. Por exemplo, a *accomandite* ajudou os mercadores a levantar capital,

28 DE ROOVER, Raymond. *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges: Italian Merchant-Bankers, Lombards and Money-Changers; A Study in the Origins of Banking*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948, p. 31 – 34; DE ROOVER, Raymond. *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1963; DE ROOVER, Raymond. "The Organization of Trade". In: POSTAN, M. M.; RICH, E. E.; MILLER, Edward (orgs.). *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. 3, *Economic Organization and Policies in the Middle Ages*. Cambridge: Cambridge University Press, 1963, p. 42 – 118; PADGETT, John F.; MCLEAN, Paul D. "Organizational Invention and Elite Transformation: The Birth of Partnership Systems in Renaissance Florence". *American Journal of Sociology*. no 5, vol. 111, mar. 2006, p. 1463 – 568.

29 LAPEYRE, Henri. op. cit., p. 14; BRULEZ, Wilfrid. *De Firma della Faille*. Brussel: Paleis der Academiën, 1959; JEANNIN, Pierre. *Les marchands au XVI^e siècle*. Paris: Seuil, 1957.

mas, ao contrário das empresas familiares, ela não carregava as motivações extraeconômicas que renovavam muito os investimentos. A *acomandite* certamente protegia os investidores de decisões pobres ou imprudentes tomadas por sócios, mas não era talhada para o financiamento de atividades que exigiam um giro de longo prazo e a capacidade de tomar decisões rápidas e independentes em face de uma comunicação lenta.³⁰ A *compagnie* também tinha benefícios e desvantagens, embora fosse talvez o mais eficiente dos três tipos de associação para o comércio exterior marítimo em larga escala.

Por implicarem total responsabilidade mútua, as sociedades em nome coletivo tinham vantagens consideráveis com o potencial de superar seus riscos inerentes. Sua duração era ilimitada e elas favoreciam a capacidade de delegar decisões a um parceiro no exterior – duas vantagens imbatíveis se o parceiro fosse capaz e confiável. É claro que qualquer um envolvido no comércio a longa distância teve que pesar os prós e contras desses contratos e determinar se eles poderiam lucrar com essas sociedades enquanto mantinham seus riscos em xeque.

As companhias sefarditas raramente incluíam um contrato definindo os direitos e deveres dos sócios. Em vez disso, contratos de casamento substituíam contratos de sociedade: dotes se combinavam e eram registrados nos livros de contabilidade comerciais.³¹ As sociedades sefarditas

30 Nos estudos legais modernos, esse ponto é enfatizado por HANSMANN, Henry; KRAKMAN, Reinier; SQUIRE, Richard. "Law and the Rise of the Firm". *Harvard Law Review*. no 5, vol. 119, mar. 2006, p. 1372 – 1374. Disponível em: < <https://harvardlawreview.org/>>. Acesso em: 8 mar. 2022.

31 Como os irmãos Jacob e Daniel Navarro declararam quando dissolveram sua sociedade em Veneza em 1661, eles tiveram que "purificar suas contas dos dotes" antes que pudessem dividir os ativos restantes entre si; ASF, NA, Angelo Maria Piccini, 11068, c. 162v. Quando Lazzaro Racanati se casou com sua prima em 1750, ficou estabelecido que tanto o dote dela quanto o dele seriam registrados nos livros de contabilidade de sua sociedade, embora o capital só tenha sido transferido para lá nove anos depois (ASF, NM P, Giovanni Battista Gamera, 25273, cc. 80r-81r, nº 80 e 25277, cc. 162r-163r, nº 416). A mesma provisão foi registrada em 1718 no casamento de Salvatore Recanati (ASF, NM P, Giovanni Battista Gamera, 25271, cc. 3r-4v, nº 3). Outros exemplos dos livros de contabilidade de Ergas & Silvera estão em ASF, *Libri di commercio e di famiglia* – LCF, 1933 (11 de setembro de 1730; 22 de outubro de 1730); ASF, LCF, 1946 (22 de agosto de 1735); ASF, LCF, 1954 (21 de março de 1741).

em nome coletivo tampouco incluíam um fundo separado para o qual parceiros e investidores externos contribuíam para os ativos de capital da parceria em troca de uma taxa de juros fixa.³² Em outras cidades portuárias europeias, comerciantes e financiadores sefarditas também operavam com base em contratos implícitos com parentes. O bem-sucedido banqueiro cristão-novo Gabriel de Silva (c. 1683-1763) em Bordeaux, por exemplo, nunca elaborou um contrato formal para a fundação de seu negócio familiar.³³ É necessária maior pesquisa, mas aparentemente os sefarditas holandeses também evitaram notários ao estipular contratos de parceria com seus próprios parentes, embora eles constantemente elaborassem toda uma variedade de escrituras notariais (contratos de fretes a longa distância, seguros marítimos, procurações, contratos de crédito de curto prazo, certidões para uso em litígios futuros, compras e vendas, e outros tipos de transações) ao negociar com judeus e não judeus.³⁴

Cadeias de alianças por casamentos endogâmicos garantiram a efetividade dos acordos implícitos que governavam as sociedades em nome coletivo. Além disso, a ausência de contratos notariais não tornava esse tipo de sociedade menos real ou responsável diante de terceiros. A lei romana, costumes comerciais e a jurisprudência da *lex mercatoria*

32 As empresas familiares italianas medievais há muito haviam introduzido o uso de tal fundo (chamado *sovaccarico*): WEBER, Max. *The History of commercial Partnerships in the Middle Ages*. Lanham: ed. Lutz Kaelber, 2003, p. 162-166; DE ROOVER, Raymond. op. cit., p. 77.

33 RAPOSO, José do Nascimento. *Don Gabriel de Silva: A Portuguese-Jewish Banker in Eighteenth-Century Bordeaux*. Tese de doutorado. York University, Toronto, 1989, p. 172. Gabriel de Silva viveu sua vida como cristão-novo, mas em 1763 foi sepultado no cemitério judeu de Bordeaux (p. 290).

34 Veja os documentos publicados na seção intitulada Notarial Records Relating to the Portuguese Jews in Amsterdam up to 1639, que aparece na maioria dos números da revista *Studia Rosenthaliana* a partir de 1967. Mais evidências aparecem no trabalho atual de ANTUNES, Cátia. "Atlantic Entrepreneurship: Cross-cultural! Business Net works, 1580-1776". Artigo apresentado na *European Social Science History Conference*, Ghent, Bélgica, 13 de abril de 2010 [agora publicado como "Cross-cultural Business Cooperation in the Dutch Trading World, 1558-1776. A View from Amsterdam's Notarial Contract." In TRIVELLATO, Francesca; HALEVI Leor; ANTUNES, Cátia (orgs.). *Religion and Trade. Cross-Cultural Exchanges in World History, 1000-1900*. New York: Oxford University Press, 2014, p. 150 - 167].

reconhecia o uso de um nome corporativo, tal como “Ergas & Silvera” ou “Moses Franco e Compahia” em cartas comerciais, contas de embarque e demais registros como evidência da responsabilidade de uma companhia para com seus credores. Qualquer sócio em uma sociedade em nome coletivo poderia, assim, assinar uma carta comercial ou fazer com que um notário lavrasse uma escritura em nome da empresa. Na terminologia da época, todos os membros de uma sociedade desse tipo eram *socii in solidum* e *ad infinitum*, ou seja, todos eram responsáveis pelo montante total de quaisquer dívidas contraídas por outro associado ou em nome da empresa, até a dissolução da sua associação.³⁵ Após estabelecerem uma filial de sua sociedade em Aleppo em 1704, as famílias Ergas e Silvera, em Livorno, prometeram a um comerciante cristão em Veneza que ele poderia contar com os negócios pontuais e satisfatórios de seus sócios na cidade síria.³⁶ Vinculada solidamente a seus parentes em Aleppo, a sucursal de Livorno de Ergas & Silvera podia até comprometer-se com terceiros em seu nome.³⁷

A responsabilidade mútua tinha, por certo, seus riscos, dados que os membros da família nem sempre eram competentes e podiam até se tornar intencionalmente prejudiciais. Como já mencionamos, os padrões de dote, herança e casamento predominantes entre os sefarditas ajudaram a conter esses riscos. Tais práticas também permitiam que os comerciantes sefarditas usufríssem das vantagens da agência mútua em um mundo em que o transporte e a comunicação lentos continuavam a dificultar a capacidade de tomada de decisão dos comerciantes. A autonomia de cada ramo de parcerias gerais sefarditas operando, digamos, em Livorno e Aleppo significava que eles poderiam agir mais rapidamente do que seus concorrentes europeus. Embora seja verdade que os representantes das sociedades limitadas inglesas no Levante po-

35 Sobre a parceria geral como instituição do direito romano, ver ZIMMERMANN, Reinhard. *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civil Traditions*. Oxford: Oxford University Press, 1996, p. 466 – 472.

36 ASF, LCF, 1931, carta para Stefano Ceccato em Veneza (20 Jan. 1708).

37 Exemplos em ASF, LCF, 1931, carta para Zuanelli e Iolotta em Veneza (15 Mar. 1705); ASF, LCF, 1935, carta para Lazzaro Sacerdoti em Gênova (15 Fev. 1715).

diam contar com a demanda por tecidos de lã, um item que estava em alta demanda, eles enfrentaram uma grande limitação que os sefarditas não tinham. Como atesta a correspondência da empresa Radcliffe de Londres, dos anos 1730 a 1760, o agente da subsidiária teve que receber permissão por escrito de Londres para fazer sua compra e, portanto, foi limitado em sua capacidade de aproveitar oportunidades a curto prazo.³⁸ A maioria das parcerias francesas no Mediterrâneo também dependia das ordens emitidas por seus diretores (*régisseurs*) em Marselha, embora às vezes tivessem alguma margem de manobra.³⁹

Aqui é crucial destacar que o amplo recurso às sociedades em nome coletivo entre os mercadores sefarditas não os inibiu de construir alianças oportunistas com não judeus, às vezes até por longos períodos de tempo. De fato, os sefarditas combinaram uma forma muito tradicional de parceria no centro de seu modelo de negócios com um tipo de contrato bastante flexível: agência de comissões. Um comissário recebia uma porcentagem do valor dos bens e serviços que negociava em nome de um terceiro (variando normalmente entre 1% e 7%, consoante o agente e o tipo de serviço e bens que fosse negociado). Ele também assumia total responsabilidade legal por seus serviços. Uma combinação de mecanismos legais e de reputação monitorava o bom comportamento dos comissários. Os comissários da Ergas & Silvera incluíam cristãos em portos europeus e mediterrânicos e hindus em Goa, capital da Índia portuguesa.⁴⁰ Assim, embora as famílias transregionais estivessem coladas pelo casamento tradicional e arranjos de parceria, elas foram capazes de expandir suas redes comerciais apesar de seu envolvimento pouco frequente com sociedades de responsabilidade limitada.

38 DAVIS, Ralph. op. cit., p. 147-148. Sobre as informações obsoletas que os diretores ingleses enviaram a Aleppo, ver também GRASSBY. Richard. op. cit., p. 45, 47.

39 ELDEM, Edhem. *French Trade in Istanbul in the Eighteenth Century*. Leiden: Brill, 1999, p. 208 – 209. Na Marselha do século XVIII, os mercadores tinham o hábito de elaborar contratos detalhados para estipular suas obrigações individuais e familiares. CARRIÈRE, Charles, op. cit., p. 879-881.

40 Para uma ilustração completa da gama de agentes de comissão usados na Europa e na Índia portuguesa pelos Ergas & Silvera de Livorno, e os sistemas através dos quais esses agentes eram monitorados, veja meu *Familiarity of Strangers*, capítulos 7, 8, 9.

EMPRESAS FAMILIARES ARMÊNIAS E AGENTES DE COMMENDA

Uma comparação entre organizações mercantis sefarditas e armênias nos séculos XVII e XVIII destaca como as empresas familiares podiam gerar tipos muito diferentes de redes comerciais. Essa comparação é relevante porque os armênios dominaram a exportação de seda bruta da Pérsia para a Europa entre cerca de 1620 e 1720 e eram ativos no comércio de gemas. Assim, os armênios se ocupavam em algumas das mesmas regiões e especializações de mercadorias que os sefarditas. Acima de tudo, porém, os sefarditas parecem ter sido mais propensos do que os armênios a contratar agentes de comissão de fora de suas próprias comunidades – uma tendência que provavelmente deu aos primeiros uma vantagem competitiva.

O xá Abbas I reassentou à força uma grande população armênia que vivia próxima à fronteira entre a Pérsia e o Império Otomano, no bairro de Nova Julfa na capital safávida, Isfahan, em 1604-05. Depois de desarraigar violentamente essa população, no entanto, o xá deu-lhe vantagens comerciais e administrativas que permitiram às famílias armênias mais ricas adquirir um quase monopólio na exportação de seda iraniana. Eles sustentaram suas atividades comerciais e financeiras até que eventos políticos levaram à destruição de Nova Julfa entre 1722 e 1747.⁴¹

A empresa familiar estava no coração da organização comercial desse segmento bem-sucedido da diáspora armênia. As empresas familiares armênias e sefarditas compartilhavam muitas semelhanças. Fosse o patrimônio da família dividido igualmente entre todos os irmãos homens e mulheres (como prescrito pelas leis consuetudinárias) ou herdado pelo filho sobrevivente mais velho, os ricos clãs comerciais de Nova Julfa eram pressionados a viver sob o mesmo teto. Nessas famílias patriarcais extensas, irmãos (e às vezes cunhados) trabalhavam

41 HERZIG, Edmund. "The Iranian Silk Trade and European Manufacture in the XVIIth and XVIIIth Centuries". *Journal of European Economic History*. no 73, vol. 19, 1990, p. 73 – 89; MATTHEE, Rudolph. *The Politics of Trade in Safavid Iran: Silk far Silver 1600-1730*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999; ASLANIAN, Sebouh. *From the Indian Ocean to the Mediterranean: The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*. Berkeley: University of California Press, 2011.

juntos com total responsabilidade mútua após a morte do pai. Assim, eles podiam negociar por conta própria ou assumir obrigações em nome da parceria familiar em geral. Esses costumes muitas vezes garantiram a preservação de uma empresa familiar ao longo de gerações.⁴²

Ao contrário dos sefarditas, no entanto, os armênios de Julfa dependiam mais de agentes viajantes do que de comissionados.⁴³ Os agentes viajantes eram normalmente selecionados entre um grupo de jovens que não tinham capital próprio e realizavam longas viagens patrocinadas pela elite comercial em Nova Julfa. Um contrato de *commenda* estipulava os termos em que o parceiro sedentário financiava as mercadorias transportadas e parte das despesas incorridas pelo agente, que recebia uma proporção de qualquer lucro em troca de seus serviços. Um estudo recente descobriu que os agentes de viagem armênios iranianos eram invariavelmente escolhidos de uma "coalizão" fechada de famílias Julfa, a maioria pertencente à Igreja Armênia, mas alguns também à Igreja Católica.⁴⁴

Várias razões explicam a organização empresarial mais insular dos armênios iranianos – algumas razões eram específicas de sua respectiva organização de parentesco, enquanto outras dependiam das condições políticas, econômicas e religiosas gerais nas regiões de migração. Um fator desempenhou um papel especialmente crítico nas diferentes orga-

42 HERZIG, Edmund. *The Armenian Merchants of New Julfa, Isfahan: A Study in Premodern Trade*. Tese de doutorado. Oxford University, Oxford, 1991, p. 160 – 173, 223 – 230; HERZIG, Edmund. "The Family Firm in the Commercial Organization of the Julfa Armenians". In: CALMARD, Jean. *Études Safavides*. 1993, p. 287 – 304; ASLANIAN, Sebouh, *op. cit.*, p. 147-148; ASLANIAN, Sebouh. "The Circulation of Men and Credit: The Role of the Commenda and the Family Firm in Julfa Society". *Journal of the Economic and Social History of the Orient*. no 2/3, vol. 50, 2007, p. 149-150.

43 HERZIG, Edmund. *op. cit.*, p. 231.

44 ASLANIAN, Sebouh. *op. cit.*, p. 157-158; ASLANIAN, Sebouh. *op. cit.*, p. 237-252, 280-283. Para as contas mantidas por um agente de comissão viajando para a Ásia Central, veja KHACHIKIAN, Levon. "The Ledger of the Merchant Hovhannes Joughayetsi". *Journal of the Asiatic Society*. vol. 8, 1966, p. 153 – 186. Bhaswati Bhattacharya mostra que, na prática, alguns agentes viajantes ganharam autonomia trabalhando fora de casa por longos períodos de tempo e às vezes acumulando capitais próprios; dela, veja "The 'Book of Will' of Petrus Woskan (1680-1751): Some Insights into the Global Commercial Networks of the Armenians in the Indian Ocean". *Journal of the Economic and Social History of the Orient*. no 1, vol. 51, jan. 2008, p. 76.

nizações comerciais de armênios e sefarditas: o equilíbrio de gênero na diáspora. Enquanto muitas mulheres sefarditas viajavam de um porto a outro para se casar, a maioria dos mercadores armênios voltavam a Nova Júlfa para constituir sua própria família depois de terem passado a juventude na estrada. Alternativamente, eles permaneceram no exterior e às vezes se casaram com mulheres locais, de fora de seu grupo étnico. Esse padrão é visível entre os armênios que se converteram ao catolicismo e se estabeleceram em Livorno e Veneza, mas também pode ser observado na Índia e no Império Otomano.⁴⁵

Numericamente, era possível uma comparação entre armênios e sefarditas. Homens e mulheres sefarditas na Europa, no Mediterrâneo e no Novo Mundo somavam um total de cerca de 15.000 pessoas, embora apenas uma fração estivesse ativa no comércio e nas finanças. A sinagoga judaica espanhola e portuguesa de Amsterdã pode ter recrutado até 4.500 membros na década de 1680, e possivelmente mais por volta de 1735.⁴⁶ O gueto de Veneza atingiu seu apogeu de 3.000 habitantes antes

45 Já em 1629, um próspero mercador de Isfahan casou-se com uma mulher de Livorno seguindo a prescrição do Conselho de Trent; FISCHER, Lucia Frattarelli. *Insedimento degli Armeni*. Livorno: Debate, 2006. Sobre as alianças matrimoniais entre a elite empresarial de Livorno e os armênios, ver também FISCHER, Lucia Frattarelli. "Pro Armenis Unitis cum conditionibus: La costruzione della Chiesa degli Armeni a Livorno: un iter lungo e accidentalato". In: PANESSA, Giangiacomo; SANACORE, Massimo (orgs.). *Gli Armeni a Livorno: L'interculturalità di una diáspora (Interventi nel Convegno "Memoria e cultura armena fra Livorno e l'oriente")*. Livorno: Debate, 2006, p. 29. Sobre os Sceriman, a família armênia católica mais rica da diáspora, casada com famílias patricias venezianas; WHITE, Donald Maxwell. *Zaccaria Seriman (1709-1784) and the Viaggi di Enrico Wanton: A Contribution to the Study of the Enlightenment in Italy*. Manchester: University Press, 1961, p. 19, nota 3. Sobre mulheres armênias que se casaram com oficiais da Companhia Holandesa das Índias Orientais em Surat no final do século XVII, ver BHATTACHARYA, Bhaswati. "Armenian European Relationship in India, 1500-1800: No Armenian Foundation for European Empire?". *Journal of the Economic and Social History of the Orient*. no 2, vol. 48, 2005, p. 306. Em Esmirna, os armênios persas se casaram entre si, enquanto apenas alguns construíram laços de parentesco com comerciantes franceses residentes; ver KÉVONIAN, Kéram. "Marchands Arméniens au XVII^e siècle: A propos d'un livre arménien à Amsterdam en 1699". *Cahiers du monde russe et soviétique*. no. 2 vol 16, 1975, p. 210; SMYRNELIS, Marie-Carmen. "Les arméniens catholiques de Smyrne aux XVIII^e et XIX^e siècles". *Revue du monde anné nien moderne et contemporaine*. no 2, vol. x, mês 1995, p. 38 - 39.

46 NUSTELING, H. P. H. *The Jews in the Republic of the United Provinces: Origins, Numbers and Dispersion*. ISRAEL, Jonathan; SALVERDA, Reinier (orgs.). *Dutch Jewry: His-*

da praga de 1630-31, e depois declinou consistentemente.⁴⁷ Os judeus de Livorno, a maioria, embora não todos, de origem ibérica, cresceram de forma constante de apenas 134 em 1601 para 4.327 em 1784.⁴⁸ Uma estimativa recente totaliza o número de armênios iranianos envolvidos no comércio a longa distância em cerca de 1.000-1.500.⁴⁹ Embora este número possa ser análogo ao número total de comerciantes sefarditas ativos durante o período, os assentamentos armênios na Europa Ocidental e no Mediterrâneo eram numericamente menores e compostos essencialmente por homens. Na Amsterdã do século XVII, os homens armênios nunca excediam uma centena de cada vez.⁵⁰ Em Veneza, é im-

tory and Secular Culture (1500-2000). Leiden: Brill, 2002, p. 51 - 53. Números mais conservadores fixam o número de sefarditas em 2.800 em 1683, com um pico de 3.000 em meados do século XVIII. BODIAN, Miriam. *Hebrews of Portuguese Nation: Conversos and Community in Early Modern Amsterdam*. Bloomington: Indiana University Press, 1997. p. 156, 158 ou, com base em dados de casamento, em 3.275-3.475 indivíduos na década de 1680 SWETSCHINSKI, Daniel M. *Reluctant Cosmopolitans: The Portuguese Jews of Seventeenth-century Amsterdam*. Oxford: The Littman Library of Jewish Civilization in association with Liverpool University Press, 2000. p. 91.

47 FAVERO, Giovanni; TRIVELLATO, Francesca. "Gli abitanti del ghetto di Venezia in età moderna: dati e ipotesi". *Zahhor: Rivista della storia degli ebrei in Italia*. vol. 7, 2004, p. 9 - 50. Disponível em: <<http://www.eurostudioeditore.it/prodotto/zahhor-vii-2004-ebrei-demografia-e-storia/> site>. Acesso em: 8 mar. 2022.

48 GUARINI, Elena Fasano. "La popolazione" In: PISA. *Livorno e Pisa: due città e un territorio nella politica dei Medici: Livorno, progetto e storia di una città tra il 1500 e il 1600*. Pisa: Nistri-Lischi et Pacini, 1980. p. 199 - 215; TOAFF, Renzo. op. cit., p. 121-123.

49 ASLANIAN, Sebouh, op. cit., p. 179. Para uma estimativa drasticamente menor de 300 a 400, ver BHATTACHARYA, Bhaswati. "Making Money at the Blessed Place of Manila: Armenians in the Madras-Manila Trade in the Eighteenth Century". *Journal of Global History*. no 1 vol. 3, mar. 2008, p. 18. A autora também destaca o crescimento dos assentamentos mercantis armênios na Índia e sua autonomia de Nova Júlfa no século XVIII.

50 VAN ROOY, Silvio. "Armenian Habits as Mirrored in 17-18th Century Amsterdam Documents". *Revue des études anciennes*. nº 2/3, vol. 3, 1966, p. 347. O número de armênios identificados através de registros notariais de Amsterdã atingiu uma média de 41 por ano em 1701-20; BEKIUS, René. "A Global Enterprise: Armenian Merchants in the Textile Trade in the 17th and 18th Centuries". In: THOMPSON, Jon; SHAFFER, Daniel; MILDH, Pirjetta (orgs.). *Carpets and Textiles in the Iranian World, 1400-1700*. Oxford: May Beattie Archive, Ashmolean Museum, University of Oxford, 2010, p. 226. Ver também HERZIG, Edmund. "Venice and the Júlfa Armenian Merchants". In: ZEKIYAN Boghos Levon; FER-RARI, Aldo (orgs.). *Gli armeni e Venezia. Dagli Sceriman a Mechitar; Il momento culminante di una consuetudine millenaria*. Veneza: Istituto veneto di scienze, 2004, p. 159-G 1.

provável que tenham alcançado esse número.⁵¹ Embora a ascensão de Livorno tenha atraído um número crescente de comerciantes armênios, apenas um punhado se fixou por lá mais do que temporariamente.⁵² As colônias armênias eram muito maiores no Levante. Um viajante armênio contou trezentos lares de seu povo ao passar por Aleppo em 1613, e outras cem em Esmirna.⁵³ No entanto, devemos notar que os armênios otomanos não eram tão comercialmente ativos quanto os de Julfa, assim como os sefarditas europeus estavam mais envolvidos do que os judeus otomanos no comércio a longa distância.

As redes armênias, em suma, eram mais centralizadas (com um ponto nodal em Nova Julfa) e seus assentamentos na Europa, menores. Esta estrutura migratória explica por que, para supervisionar *commenda* e outros contratos selados com parentes, mensageiros e comerciantes viajantes, armênios iranianos formaram um órgão de governança corporativa chamado Assembleia de Comerciantes, que tinha sede em Nova Julfa e funcionava como sua câmara de compensação central. A Assembleia de Comerciantes atuava com amplo poder administrativo

51 Em 1653, 73 homens adultos elegeram o novo sacerdote da Igreja Armênia em Veneza. Em 1710, 36 armênios foram contados como em trânsito por Veneza e 27 como residentes permanentes. Cerca de quarenta anos depois, havia 70 armênios leigos e 7 clérigos lá; GIANIGHIAN, Giorgio Nubar. "Segni di una presenza". In: ZEKIYAN, Levon; FERRARI, Aldo. *op. cit.*, p. 62.

52 Os armênios começaram a aparecer na Toscana em meados do século XVI. Sua presença cresceu lentamente, atingindo o pico em meados do século XVII, quando havia pelo menos 47 mercadores armênios em Livorno. Em 1763, havia apenas 14 chefes de família armênios. Ver CASTIGNOLI, Paolo. *Studi di Storia: Livorno. Dagli archivi alla città*. Livorno: Belforte, 2001, p. 117; FISCHER, Lucia Frattarelli. "Per la storia dell'insediamento degli Armeni a Livorno nel Seicento". In: *Gli Annali lungo le strade d'Italia: Atti del convegno internazionale. Torino, Genova, Livorno*, 8-11 mar. 1997; *Giornata di studi a Livorno*. Pisa, 1998, p. 23, 26 - 30, 35. As alegações de que havia 120 armênios em Livorno no início do século XVII e de cem a duzentos no século XVIII parecem infladas; ZEKIYAN, Boghos Levon. "Le colonie armene del Medio Evo in Italia e le relazioni culturali italo-armene". In: *Atti del primo simposio intenzionale di arte annena. Bergamo: 28-30 jul. 1975*. Veneza: San Lazzaro, 1978. p. 856; e HERZIG, Edmund. *op. cit.*, p. 156. Também não é confiável o relatório enviado pelo núncio papal à Propaganda Fide, em 1669, que mencionava 300 comerciantes armênios residentes em Livorno; ASLANIAN, Sebouh. *op. cit.* p. 73.

53 HERZIG, Edmund. *op. cit.*, p. 153.

e jurisdicional que lhe fora conferido pelos governantes safávidas para impedir a má conduta, embora a punição viesse principalmente na forma de sanções de reputação. Aos membros da "coalizão" de Julfa, a Assembleia de Comerciantes e seus representantes na diáspora (que trabalhavam como juizes de "tribunais portáteis") ofereciam uma instituição de arbitragem semiformal eficaz e bem coordenada. Além disso, quando necessário ou conveniente, os comerciantes armênios moviam suas ações contra outros armênios perante a corte britânica na Índia e possivelmente também perante outros tribunais locais.⁵⁴ A documentação sobrevivente, no entanto, indica que a Assembleia de Comerciantes não monitorava as negociações entre os armênios otomanos e os de Julfa, ou entre quaisquer outros estranhos. De fato, as cartas comerciais dos armênios de Julfa não incluem subsídios de poderes de advogado ou agência de comissão para pessoas de fora de sua "coalizão".⁵⁵

Na verdade, pouco se sabe sobre as relações comerciais entre armênios e não armênios. Evidências esparsas indicam que, repetidas vezes, os armênios entraram em acordos com hindus, muçulmanos e outros cristãos, mas geralmente de forma temporária e apenas para cobrança de crédito de curto prazo.⁵⁶ Ergas e Silveira compraram e venderam algumas

54 Sobre a Índia, ver BHATTACHARYA, Bhaswati. "The 'Book of Will' of Petrus Woskan (1680-1751): Some Insights into the Global Commercial Network of the Armenians in the Indian Ocean". *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, no 1, vol. 51, 2008, p. 79-81.

55 ASLANIAN, Sebouh. "Social Capital, 'Trust' and the Role of Networks in Julfan Trade: Informal and Semi-Formal Institutions at Work". *Journal of Global History*. nº 3, vol. 1, nov. 2006, p. 393 - 399, e seu *From the Indian Ocean to the Mediterranean: The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*. Berkeley: University of California Press, 2011, p. 164, 196 - 197, 199. A Assembleia dos Comerciantes era formada por um representante nomeado de Julfa (*kalantar*), que atuava como delegado e intermediário com o xá e vinte outros funcionários. É possível que a correspondência e outros registros comerciais examinados por Aslanian subestimem a cooperação comercial entre os armênios de Julfa e todos os outros, porque são, em sua maioria, mantidos em um dialeto que só era compreensível para os armênios de Julfa.

56 HERZIG, Edmund. "Borrowed Terminology and Techniques of the New Julfa Armenian Merchants: A Study in Cultural Transmission", Documento apresentado na *Sixth Biermial Conference on Irmzian Studies* (Londres, 3-5 ago. 2006). Exemplos esparsos em BHATTACHARYA, Bhaswati. *op. cit.*, p. 291, 293-300; BHATTACHARYA, Bhaswati. *op. cit.*, p. 83; BHATTACHARYA, Bhaswati. *op. cit.*, p. 7, 10, 14, 16. A família Sceriman pos-

mercadorias com armênios em Livorno e negociaram em seu nome no exterior várias vezes, mas, tudo somado, suas interações com armênios foram limitadas.⁵⁷ Abraham e Jacob Franco, de Londres, embarcaram corais e diamantes de e para Madras por conta de David Sceriman, provavelmente o armênio mais rico de Livorno, na década de 1740.⁵⁸ Além disso, os arquivos do notário de Amsterdã contêm inúmeras escrituras mostrando que armênios vendiam seda persa a comerciantes holandeses e compravam tecidos locais deles. Alguns até usaram empréstimos de baixo custo (uma mistura de letras de câmbio e apólices de seguro) para transferir bens e crédito entre Moscou e a Holanda.⁵⁹ No entanto, ainda não está claro se e com que frequência a agência de comissão se desenvolveu entre armênios e não armênios e, se isso aconteceu, como as partes envolvidas se protegeram do oportunismo.

Embora o alcance global dos armênios iranianos fosse impressionante se considerarmos que eles dependiam quase exclusivamente de mercadores viajantes, sua presença pontual nos portos europeus e atlânticos, comparada à dos sefarditas, provavelmente minou sua habilidade de se envolver em agências de comissão prolongadas com estranhos.

CONCLUSÃO

Historiadores e cientistas sociais interessados nas bases culturais e institucionais do capitalismo tem chamado a atenção para uma variedade de grupos passados e contemporâneos, às vezes chamados “minorias

sivelmente contou com um agente hindu para adquirir diamantes em Goa; ASLANIAN, Sebouh. op. cit., p. 158, e ASLANIAN, Sebouh, op. cit., p. 156.

57 Em 1732, eles compraram cerca de 556 peças de oito de índigo de “David di Jacoppo Armenio”; ASF, LCF, 1942, c. 17 (Dívidas, 19 mar. 1732). No ano seguinte, venderam cacau para “Giovani di Gaspari Armenio”; ASF, LCF, 1942, c. 4 (Créditos, 24 abr. 1733). Em 1731, Ergas & Silvera tinham um crédito de 70 peças de oito com “Gregorio de Pietro Armenio” a quem Touche e Jauna de Chipre haviam remetido uma letra de câmbio; ASF, LCF, 1942, c. 11 (Créditos, 17 dez. 1731). As compras feitas por Ergas & Silvera por conta de armênios em Livorno são mencionadas em ASF, LCF, 1945, cartas para Ergas & Silvera em Aleppo (6 mai. 1738) e Medici e Niccolini em Lisboa (3 ago. 1739).

58 Bhaswati Bhattacharya, comunicação via e-mail.

59 BEKIUS, René. op. cit.

intermediárias”. A dispersão geográfica, com vínculos familiares trans-regionais em particular, é uma característica estratégica desses grupos. Consistentemente tendendo a abstração e generalizações, no entanto, a literatura sociológica pouco tem feito para iluminar as variações na organização de parentesco entre diferentes minorias intermediárias.⁶⁰ Historiadores, por sua vez, geralmente tendendo ao detalhe e a particularidades, tem se surpreendentemente prontos para assumir a importância dos laços familiares no funcionamento das diásporas comerciais, mas demonstrando pouca paciência para descrição e comparação.⁶¹ Em parte por essa razão, os estudos sobre as diásporas comerciais na Idade Moderna também ofereceram uma resposta débil à tendência predominante entre historiadores econômicos a enfatizar mudanças de longo prazo em vez de heterogeneidades sincrônicas nas formas de organização empresarial. Isso é particularmente verdade na transição de empresas familiares para sociedades de responsabilidade limitada, para sociedades anônimas de capital aberto e, por fim, para corporações modernas. Ao comparar as estruturas familiares de sefarditas e armênios, podemos fazer mais do que reafirmar a centralidade da família no comércio a longa distância. Podemos começar a explicar a pluralidade de formas de negócios que coexistiram no início do período moderno e os pontos fortes e fracos específicos de cada diáspora comercial.

Nenhuma proibição legal existia em Veneza e Livorno contra a formação de parcerias entre judeus e não judeus, mas a ausência de casamentos judaico-cristãos e a distância social entre os dois grupos tornavam tais parcerias quase inconcebíveis. A maioria dos sefarditas em Livorno e Veneza trabalhava com base em contratos implícitos com parentes e sogros para formar sociedades em nome coletivo. Tanto os

60 BONACICH, Edna. “A Theory of Middleman Minorities”. *American Sociological Review*, no 5, vol. 38, out. 1973, p. 583-594. 2022; ZENNER, Walter. *Minorities in the Middle: A Cross-Cultural Analysis*. Albany: State University of New York Press, 1991.

61 Uma exceção importante, embora parcial, é o estudo de Claude Markovits sobre a diáspora comercial síndi, embora as mulheres tenham desempenhado, nela, um papel mínimo; *The Global World of Indian Merchants, 1750-1947: Traders of Sind from Bullliara to Panama*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

incentivos quanto os impedimentos sociais influenciaram essa escolha. A *accomandite* protegia os investidores de sócios imprudentes, mas não era ideal para sustentar investimentos complexos e de longo prazo.⁶² Ao mesmo tempo, as práticas matrimoniais predominantes entre os sefarditas compensam grande parte do risco que uma sociedade em nome coletivo acarretava. Os casamentos consanguíneos, a fusão de dotes do noivo e da noiva e as uniões levíticas facilitaram a circulação do capital comercial dentro de pequenos círculos endogâmicos. A agência mútua permitia que as parcerias familiares agissem prontamente em um mundo onde a comunicação lenta poderia ser letal para o fechamento de um bom negócio. Além disso, a maior longevidade das parcerias familiares em relação aos acordos de *commenda* permitiu-lhes superar crises de curto prazo e fortalecer seu crédito e reputação ao longo do tempo. Em suma, essas vantagens parecem ter sido suficientemente atraentes para contrabalançar o risco perene de que um parceiro desonesto ou inexperiencede derrubasse todos os outros.

A moderna teoria da firma de negócios pressupõe que os limites de uma empresa são escolhidos para fornecer a alocação ótima em relação às partes envolvidas em uma transação; pode, por exemplo, ser mais conveniente subcontratar em algumas áreas e trabalhar em parceria em outras.⁶³ Os mercadores sefarditas não tinham essa liberdade de escolha. As condições sociais os desencorajavam até mesmo a formar sociedades de responsabilidade limitada com não-judeus e os encorajavam fortemente a confiar em parentes de sangue e parentes por afinidade. Os patriarcas sefarditas não eram inovadores quando se tratava de em-

62 Embora haja evidências convincentes de que a comenda era “a única fonte mais importante da dramática expansão do comércio de Julfa nos séculos XVII e XVIII”, quando comparada à agência de comissão, não está claro que sempre tenha sido “o meio ideal para a circulação de mercadores, mercadorias e crédito através de vastas distâncias”, como sustentado por ASLANIAN, Sebouh. op. cit., p. 125.

63 Em sua análise da organização interna, propriedade e limites das empresas, Oliver D. Hart, diferentemente da maioria dos economistas, considera o poder como exógeno ao mercado, mas não define exatamente o que ele quer dizer com “poder”, nem contextualiza suas formas. Ver seu *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

presas familiares. Eles reproduziam normas sociais que lhes serviam bem, pois podiam usar suas filhas para expandir suas redes e garantir seu capital comercial. A persistência das estruturas de parentesco que prontamente rotulamos como tradicionais, no entanto, não restringiu automaticamente os empreendimentos dos mercadores sefarditas a um pequeno grupo de parentes e correligionários. Muitos sefarditas, ao que parece, contrataram não-judeus como agentes de comissão, mesmo que não fechassem parcerias com eles. Ao fazê-lo, eles expandiram suas atividades para locais onde os correligionários não residiam ou não detinham uma posição forte no mercado.

A mesma conclusão parece não valer para os armênios. No geral, tanto os sefarditas quanto os armênios dependiam amplamente de famílias patriarcais estendidas para operar sociedades em nome coletivo. Mas os armênios de Julfa preferiam contratar agentes viajantes de seus círculos imediatos por meio de contratos de *commenda* e não parecem ter confiado, senão intermitentemente, em agentes de comissão selecionados entre outros grupos. Os padrões migratórios das duas diásporas comerciais, bem como seu *status* legal e religioso na Europa, ajudam a explicar as diferentes instituições de governança que cada uma usava para monitorar seus respectivos agentes. Os armênios se apoiavam fortemente na Assembleia de Comerciantes em Isfahan porque os governantes safávidas lhes concederam autonomia considerável e porque muitos comerciantes armênios mantiveram sua base em Nova Julfa. Em contraste, na Europa cristã, onde a suspeita contra os judeus se estendia aos sefarditas mais aculturados, nenhum governo teria permitido a criação de um tribunal sefardita semiformal com jurisdição sobre toda a diáspora. Os sefarditas viviam em diferentes territórios soberanos, e cada comunidade negociava os termos e o alcance de sua própria autonomia jurisdicional com as autoridades políticas locais, em Livorno, Veneza, Hamburgo, Amsterdã, Londres ou onde mais fosse. Ao mesmo tempo, a maior população de cada comunidade sefardita, o movimento constante de pessoas e informações de uma comunidade para outra e a circulação de mulheres pela diáspora garantiram o surgimento de re-

des transregionais distintas. Essas redes, por sua vez, criaram canais multilaterais de controle de reputação que funcionaram tanto dentro quanto fora da diáspora sefardita.

Se a comparação que ofereci estiver correta, ela mostra que os sefarditas eram os menos formalizados e os mais descentralizados das duas diásporas e, no entanto, confiavam mais em não parentes e estrangeiros do que os armênios, que tinham um sistema de adjudicação centralizado e semiformal. Que os armênios de Julfa fossem mais insulares do que os sefarditas em seus negócios também está em desacordo com o fato de que, como cristãos, eles desfrutavam de várias vantagens na Europa indisponíveis para os sefarditas. Esse aparente paradoxo pode refletir a ausência de literatura secundária sobre o efeito do casamento entre armênios e não armênios nas estratégias de negócios dessa diáspora comercial nos séculos XVII e XVIII. De qualquer forma, uma comparação com os sefarditas sugere que a circulação limitada de mulheres na diáspora armênia contribuiu para sua maior insularidade empresarial porque reforçou a centralidade de Nova Julfa, por um lado, e acelerou a assimilação dos homens da diáspora, por outro. A maioria dos assentamentos de comerciantes armênios era muito irregular e pequena demais para impor uma supervisão informal eficiente sobre parceiros comerciais não armênios. Para entender a organização empresarial de sefarditas e armênios, em suma, precisamos considerar não apenas os tipos de contratos legais que eles usavam, mas também as sutis diferenças em seus sistemas de parentesco e como as famílias transregionais se adaptaram às condições internas e externas, incluindo localização geográfica, consistência demográfica e identidade religiosa. As famílias transregionais podiam assumir muitas formas e gerar diferentes modelos de organização empresarial com os quais enfrentar a arena competitiva do comércio a longa distância.

TRAJETÓRIAS DE TRABALHADORES ITALIANOS: REDES SOCIAIS FAMILIARES EM CONTEXTOS TRANSNACIONAIS (1895-1960)¹

Mariela Ceva
CONICET

Um lugar: Biella, Itália. Um momento: 1924. Os personagens: uma família de camponeses. Histórias individuais que ilustram uma longa trajetória de famílias que se aventuraram a fazer o caminho para a América. Histórias individuais que estão relacionadas à família e que nos permitem reconstruir histórias de grupo. Eles não foram os únicos; eles não foram selecionados para representar outros, nem foram usados para ser descritos como típicos: foram escolhidos como histórias de família em suas particularidades. Os personagens trazem à tona diferentes opções, oportunidades e escolhas que os imigrantes tiveram que enfrentar. Também serão mostrados os laços complexos e variados entre as pessoas, sentimentos e o curso das informações que o processo migratório gerou e definiu para funcionar. Essas vidas não só mostram

¹ Este artigo é uma síntese de vários trabalhos publicados no grupo de estudos migratórios CEVA, Mariela, "La construcción de una memoria familiar en la inmigración biellesa, 1895-1960", en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, Número especial: *Perspectivas regionales de las migraciones españolas e italianas al Cono sur, siglos XVIII a XX*, Año 19, N° 58, Diciembre 2005, pp.505-530 y CEVA, Mariela, *Empresas, Inmigración y Trabajo en la Argentina: dos estudios de caso (Fábrica Argentina de Alpargatas y Algodonera Flandria)*, Buenos Aires: Biblos, 2010. Tradução: Alexandre Karsburg. Revisão Técnica: Maíra Ines Vendrame (UNISINOS).