

GRUPOS MERCANTIS NAS GUERRAS COLONIAIS: TRAJETÓRIAS DE NEGOCIANTES NAS TROPAS DE CONQUISTA DA PARAÍBA E SERGIPE D'EL-REY (1584 - 1591)

Maria Eduarda de Medeiros
Brandão *

Introdução

A beligerância causou inúmeros impactos no mundo atlântico. Nas Américas, influenciou o estabelecimento de assentamentos coloniais, incitando alianças e rivalidades. Na África Ocidental, provocou rupturas nas rotas mercantis da região (ALENCASTRO, 2000, p. 105-109; PLANK, 2020, p. 2). No entanto, o mesmo cenário beligerante descortina em Angola e São Tomé, negociantes à frente de tropas particulares, cujas operações integravam desde o tráfico negreiro até o comércio do sal, tornando-se reminiscentes dos "cavaleiros-mercadores" e compondo parte significativa das camadas envolvidas na promoção dos conflitos (CURTO, 2009, p. 319-324). Sobretudo, ilustra como relações de simbiose instável, na qual "(...) a guerra e o comércio dificilmente se compatibilizam. Mas este comércio revelava-se impossível de iniciar e de manter sem guerra (...)" (MAGALHÃES, 1997, p. 305)

Essa abertura econômica esteve presente nas conquistas da Paraíba e Sergipe (1584-1591), inseridas numa conjuntura de expansão territorial e comercial nos arredores das principais capitâncias açucareiras (RICUPERO, 2008, p. 305-313). A primeira se mostrou relacionada não somente ao ensejo da indústria sacarina no Rio Paraíba, mas também, ao estabelecimento de novas capitâncias setentrionais (GONÇALVES, 2007, p. 36). A segunda criou um caminho por terra entre a Bahia e Pernambuco, reforçando o início dos currais de gado nessa fronteira, fortalecendo as linhas de abastecimento da produção de açúcares (NUNES, 1989, p. 26). De maneira mais ampla, as campanhas contribuíram para as defesas da Monarquia Hispânica no Atlântico Sul, reforçando a proteção sobre possessões como as minas de Potosí (BRITO, 2020, p. 263)

Episódios assim despertaram na historiografia interpretações sobre os *particulares* nessas jornadas, normalmente na intenção de obterem recompensas que pavimentassem seus caminhos às elites coloniais (RICUPERO, 2008), ou a nobreza da terra (FRAGOSO; ALMEIDA; SAMPAIO, 2007). No entanto, perspectivas recentes apontam lacunas nessas construções, ao explorarem

* Doutoranda em História pela
Universidade Federal de
Pernambuco. E-mail:
maria_eduarda_mb@hotmail.com

as redes mercantis nesses processos, ou mesmo, indicando como seus interesses poderiam incluir oportunidades oferecidas na corte de Madrid (BRITO, 2020). Dentre elas, os asientos ofertados pela Monarquia Hispânica.

Buscando contribuir ao preenchimento dessas lacunas, propõe-se investigar as trajetórias de mercadores que participaram das conquistas na gente de guerra, aliando uma abordagem microanalítica à perspectiva de John Keegan (2000), que descortina a face dos combatentes nas tropas, compreendendo os regimentos não somente como formações no campo-de-batalha, mas unidades compostas por sujeitos e vivências individuais. Essas abordagens permitem conceber suas experiências nas campanhas da Paraíba e de Sergipe, explorando-os como *homens coloniais* e *ultramarcinos*, além de enfatizar o papel dos contratos e *asientos* nesse contexto. Para tanto, serão observadas as trajetórias dos capitães dos mercadores Ambrósio Fernandes Brandão e Fernão Soares da Cunha, e dos irmãos Diogo e João Nunes Correia na conquista da Paraíba, assim como os destinos de Diogo Lopes Ulhoa e Miguel Fernandes na campanha seguinte.

Com base nesses direcionamentos, resultados foram obtidos através do cruzamento dos relatos das expedições, como o *Sumário das Armadas* ou a *História do Brasil* de Frei Vicente do Salvador, a própria historiografia e conjuntos documentais diversos, sendo a maior parte proveniente do Santo Ofício, considerando que os sujeitos eram cristãos-novos com diferentes passagens pelo tribunal. Desse modo, acredita-se que a análise de suas trajetórias e experiências de guerra oferece respostas a questionamentos sobre como ocorreram suas participações, os interesses de suas redes comerciais e como o engajamento nas campanhas impactou suas estratégias socioeconômicas, apresentando dados relevantes para o entendimento de como os negócios da guerra também poderiam representar oportunidades às redes mercantis no Atlântico (PARROTT, 2012).

Grupos mercantis nas guerras coloniais: mobilidades sociais e espaciais

Não raro, os processos de expansão portuguesa associaram práticas de guerra e comércio; seja no estabelecimento das feitorias na África, nas armadas direcionadas à garantia dos monopólios asiáticos e outros casos (MAGALHÃES, 1997, p. 303-309). Esses cenários, no entanto, não estiveram dissociados dos mecanismos de financiamento militar que, na modernidade, sofreram os efeitos das transformações nas práticas de batalha, cujos impactos incluíram desde o aumento das despesas até o número de tropas mobilizadas para os confrontos. Como observado por João G. Monteiro, não apenas essas mudanças ocorreram em estreito diálogo com a expansão ultramarina, mas também revelaram "numerosas

Embora o caso português tenha sido influenciado pelas condições ultramarinas, em contraste com as operações terrestres ocorridas na Europa que influenciaram esse processo (HESPANHA, 2003, p. 3–23), o reino experimentou mudanças no sustento, recrutamento e outras áreas, que podem ser compreendidas pelas lentes de uma Revolução Militar: com efeitos sentidos no refinamento da máquina administrativa do Estado para atender ao crescimento exponencial nos custos de guerra, assim como ao acúmulo mais eficiente de recursos (PARKER, 1996, p. 24–44).

Os valores atrelados ao financiamento de guerra poderiam ser arrecadados através dos impostos, fazendo pedidos extraordinários nas épocas de conflito à população, dentre outros mecanismos, criando oportunidades para que sujeitos enriquecidos no processo de expansão ultramarina transformassem o suprimento das receitas do Estado e das práticas de guerra em interesses a serem explorados. No meio dessas camadas, observam-se figuras como o contratador – ou *asientista*, nos reinos hispânicos; capazes de acumular os recursos necessários para arrematar os contratos (*asientos*) ofertados pela Coroa em hasta pública (HESPANHA, 2003, p. 23-28).

Representantes dessas categorias poderiam se envolver diretamente no âmbito militar ao fornecerem mercenários para engrossarem a gente de guerra, ou mesmo através de *asientos* como as *Provisiones Generales*; implicadas na transferência de tropas e materiais bélicos da Espanha aos Países Baixos, por meio de operações de crédito e contratos estabelecidos com consórcios de mercadores-banqueiros (BOYAJIAN, 2008, p. 9–10; PARKER, 1972, p. 38–39). No entanto, esse universo contemplava uma variedade de setores, incluindo a arrecadação de impostos, ou mesmo os direitos de monopólio sobre determinado produto. Aspirantes a contratadores usufruíam dos privilégios concedidos pela Coroa em retribuição aos serviços prestados em áreas como a disponibilização de créditos, participações militares e outras vias, garantindo distinção no processo de concorrência para o arremate de determinado contrato, ou ainda favorecendo as conexões políticas necessárias para gerir os acordos assumidos e auferir lucros com base nessa atividade (SOUZA, 2020, p. 163–166)

As oportunidades disponíveis às camadas portuguesas interessadas assumiram novas dimensões com a união dinástica à Monarquia Hispânica (1580-1640), viabilizando o acesso aos *asientos* e variadas oportunidades de crédito, vinculadas aos interesses de guerra (.

Isso ocorreu considerando que no reinado de D. Filipe II, os conflitos entre Castela e as partes insurgentes das Províncias Unidas, a Inglaterra e a França, resultavam em despesas significativas para a Coroa. Como resultado, tornou-se necessário redirecionar as receitas provenientes de contratos comerciais para sustentar os exércitos, assim como os *asientos* estabelecidos com o propósito de providenciar recursos para os confrontos. No que diz respeito às mencionadas *Provisiones Generales*, por exemplo, embora inicialmente dominada por casas mercantis genovesas e germânicas, a participação na expansão atlântica e outros elementos conjunturais pavimentaram a ascensão de consórcios lusitanos nessa categoria (ALENCASTRO, 2000, p. 102).

Mesmo sem os arremates, entretanto, as guerras ofereciam oportunidades de enriquecimento às mais diversas camadas mercantis, servindo, ainda, como meios de ascensão social. Para aqueles de ancestralidade judaica (cristãos-novos), por exemplo, a mobilidade ascendente seria limitada pelos estatutos da *Pureza de Sangue*, que controlavam a entrada dos candidatos nas ordens militares, títulos nobiliárquicos e outros lugares de prestígio. Não obstante, homens como Manuel Cortizos, proveniente de uma família de cristãos-novos portugueses, esteve envolvido no recrutamento militar castelhano à parte dos contratos, enriquecendo ao adulterar seus custos no processo e se tornando cavaleiro de Calatrava, escrivão-mor, contador-mor, dentre outras posições, através da compra de cargos (HERNÁNDEZ, 2016, p. 504).

Não obstante, as estratégias para obter lucros comerciais nessa conjuntura poderiam incluir a verticalização, ou mais precisamente, um impulsionamento de contatos aos escalões mais elevados, possibilitando a ascensão das camadas mercantis portuguesas aos monopólios da Monarquia Hispânica (STUDNICKI-GIZBERT, 2007, p. 107). Mais precisamente, os negócios exercidos nesse patamar exigiam que a comercialização dos produtos estivesse associada ao envolvimento de agentes capazes de concentrar recursos e administrar suas conexões nas finanças públicas, no arremate de contratos e outras áreas, de modo a correlacionar essas atividades em diferentes âmbitos. Essas estratégias comerciais perpassavam pelo âmbito político e isso requeria que a comunidade mercantil portuguesa se mantivesse engajada nas instituições políticas da Monarquia Hispânica, exigindo a presença de seus representantes nas Cortes de Madrid (idem, p. 112-121).

Embora esses processos estivessem correlacionados às receitas do Estado, o financiamento militar representava um desafio administrativo para as Coroas, dado que a logística necessária para atender às demandas ainda estava em desenvolvimento, enquanto a busca por armamentos, munições e suprimentos se intensificava. Ao mesmo tempo, as indústrias relacionadas a esses

produtos se vinculavam aos setores mercantis dos reinos germânicos e outros espaços de produção armamentista, envolvendo casas comerciais em diferentes níveis desse processo, abrangendo desde a fabricação e distribuição dos materiais bélicos até as operações de crédito e outros empreendimentos, que colocavam elementos fundamentais dos 'negócios da guerra' ao alcance do mercado (PARROTT, 2012, p. 197-201).

Práticas como as operações de crédito estiveram presentes na arregimentação das tropas para a conquista da Paraíba e Sergipe d'El-Rey (1584 – 1591), onde o envolvimento mercantil se deu desde o financiamento até os confrontos. Reitera-se como essas dinâmicas seriam típicas aos *particulares* nas guerras coloniais, motivados pela aquisição de sesmarias, posições na administração régia e outras recompensas oferecidas pela Coroa em troca dos serviços prestados pessoalmente, ou através de capitais (RICUPERO, 2008, p. 13–15). Compondo esses números, estariam os agentes mercantis cujas atividades implicavam na mobilidade espacial e conexões ultramarinas mantidas através de relações genealógicas, sociabilidades e outros mecanismos. Marcavam presença nos principais circuitos do período, a exemplo do tráfico de escravizados, a prata, os açúcares e outras avenidas. No seio da Monarquia Hispânica, muitos se tornaram financistas, cuja influência se estendia desde as arrecadações fiscais, até os monopólios (STUDINICKI-GIZBERT, 2007, p. 10–12).

Como senhores de engenho, por exemplo, representantes dessas camadas poderiam servir como comandantes de tropas, em razão de diretrizes como os regimentos dos Governadores-gerais, que orientavam a manutenção de arsenais e a fortificação de suas propriedades (LENK, 2009, p. 7). Não obstante, para além dessas normativas, os negociantes poderiam se envolver em exercícios militares como parte de suas estratégias de afirmação nas praças coloniais, que incluíam a ascensão social, o arremate de contratos e outros interesses que fortalecessem suas iniciativas comerciais (SOUZA, 2020, p. 272).

Em outras palavras, além de poderem atuar no fornecimento, contratos militares, créditos e outros empreendimentos comerciais, os negociantes poderiam se beneficiar do envolvimento direto no campo de batalha; com os negócios da guerra se mostrando como um fenômeno de dimensões sociais, culturais e políticas (PARROTT, 2012, p. 241-249). Sobretudo, o financiamento ou a participação nos efetivos agregava o prestígio que outros horizontes comerciais não necessariamente proporcionavam, permitindo acumular recompensas que acompanhassem não somente uma mobilidade social ascendente, mas também, a espacial, considerando o trânsito entre diferentes regiões, comum ao ofício mercantil.

"Repartir pelos mercadores que tinham as coisas necessárias": a conquista da Paraíba na malha dos contratos

Características como essas se manifestam nas trajetórias dos comerciantes que participaram das jornadas de conquista da Paraíba, a começar pelos “capitães dos mercadores”, Ambrósio Fernandes Brandão e Fernão Soares da Cunha. Seus serviços nessa campanha ocorreram no final do século XVI, período no qual o Rio Paraíba representava uma fronteira para expansão da indústria açucareira de Pernambuco, assim como à continuidade do povoamento ibérico ao norte. Para os negociantes de pau-brasil (um monopólio régio cujos direitos eram arrematados por contratadores) as matas da região estariam exploradas em menor proporção quando comparadas às áreas colonizadas. Enquanto isso, o tráfico do produto sustentava a aliança franco-potiguara, gerando prejuízos para a Coroa e aos particulares que atuavam nesse circuito (GONÇALVES, 2007, p. 51-72).

Somente na década de 1580, os esforços para a conquista do território apresentaram resultados, culminando no estabelecimento do Forte de São Felipe e São Tiago, nas margens do rio. Entretanto, a fortificação foi sitiada pelas forças franco-potiguaras, em conjunto com os Tabajaras, o que provocou o recrutamento de tropas em Olinda para romper o cerco. Esse processo implicou que o ouvidor-geral, Martim Leitão, responsável pelas expedições na área, escrevesse cartas para convocar possíveis capitães.

Dentre os remetentes, estavam Ambrósio Fernandes Brandão e Fernão Soares da Cunha, ambos cristãos-novos, cujas participações nas jornadas se deram sob o título de “capitães dos mercadores”, à frente de dois regimentos de infantaria (ANTÔNIO VILHETE, proc. 6355, f. 36-37; MESTRE BENTO TEIXEIRA, proc. 5206, f. 67; SUMMARIO DAS ARMADAS, 1873, p. 33). Nas negociações para seus serviços, estiveram os créditos direcionados à arregimentação da “gente solta”, composta por contingentes indígenas e mamelucos, posicionados na vanguarda dos confrontos (SUMMARIO DAS ARMADAS, 1873, p. 32). No entanto, quem eram esses sujeitos? Quais os interesses de suas redes comerciais e como essa campanha impactou suas estratégias socioeconômicas?

Começando por Ambrósio Fernandes, é possível identificar participações prévias em batalhas através de sua atuação nas campanhas travadas por D. Sebastião no Marrocos, nas quais contribuiu para o financiamento das expedições e participou na Armada do Mar. Por esses e outros serviços, foi recompensado em 1581 com os cargos de escrivão da Feitoria de Malaca e Apontador das obras da fortaleza dessa cidade (BRANDÃO, PÉREZ, 2019; BRANDÃO, MENEZES, 2020). Embora não haja indícios de que tenha exercido esses cargos, apesar da nomeação, o intervalo de três anos previsto para o desempenho dessas

funções coincide com seus primeiros momentos no Brasil, onde seria recebido por Bento Dias Santiago, também cristão-novo, em Pernambuco (c. 1583).

Seria esse um dos principais mercadores em atuação na colônia do século XVI, encarregado dos contratos referentes ao pau-brasil e aos dízimos dos açúcares dessa capitania, Itamaracá e da Bahia, entre 1570 e 1580 (VÁZQUEZ, 2005, p. 109). Não somente Ambrósio Fernandes serviu-lhe na qualidade de feitor, mas também assumiu o posto de cobrador dos dízimos dos açúcares (BRANDÃO; MELLO, 1966, p. 99). Essas informações são relevantes não apenas por localizar Ambrósio nas malhas dos contratadores coloniais, mas também porque o último ano de Bento Dias à frente desse contrato (1585) coincide com sua participação na conquista da Paraíba.

É possível que Ambrósio ainda estivesse a serviço de Bento Dias quando negociou créditos para a campanha. Não há indicativos, entretanto, dos recursos terem sido diretamente fornecidos pelo contratador, tendo em vista que no final da década de 1580, Ambrósio já apresentava capitais suficientes para construir um engenho em Pernambuco (idem, p. 66).

Seus caminhos não foram interrompidos pela primeira visitação inquisitorial ao Brasil, ocorrida poucos anos após a conquista (1591-1595). Embora a perseguição aos cristãos-novos tenha sido um dos principais focos do Santo Ofício, Ambrósio Fernandes não se tornou um dos processados pelo visitador, o que lhe permitiu voltar seus olhares às oportunidades oferecidas no reino. Por volta de 1604, assumiu a posição de *Tesoureiro-Geral da Fazenda dos Defuntos e Ausentes* em Lisboa (BRANDÃO; MELLO, 1966, p. 14) e, durante o período em que exerceu esse ofício, seus negócios assumiram um novo patamar; vendo-se envolvido em questões relacionadas ao *Consulado de Mercadores* (4^o CADERNO DO PROMOTOR, f. 7).

Além disso, Ambrósio Fernandes participou de operações de crédito nas praças de Lisboa e Medina del Campo, com parte das letras de câmbio sendo negociadas com agentes conectados ao engenho de Bento Dias Santiago através de genealogia e sociabilidades. Outras foram transacionadas com empresas relacionadas ao mercado de pimenta, possivelmente servindo como fonte de seus investimentos na Carreira das Índias (BOYAJIAN, 1983, p. 254-257; BRANDÃO; MELLO, 1966, p. 13-14; RICARDO, 2007, p. 103).

Mesmo com as experiências mercantis que a praça de Lisboa lhe proporcionou, Ambrósio Fernandes nunca se dissociou dos açúcares, como evidenciado nos *Diálogos das Grandezas do Brasil* (1618), obra cuja autoria lhe foi atribuída. Argumentando que os melhores negócios estavam no estabelecimento de bens de raiz na forma de engenhos, o mercador construiu uma tríade na Capitania da Paraíba, destacando nos pedidos de sesmarias os serviços prestados na conquista do território como Capitão de Infantaria (TAVARES, 1910, p. 35)

Por sua vez, os primeiros momentos de Fernão Soares da Cunha foram marcados por experiências diferentes, não

havendo indícios de participações prévias em batalha. Cristão-novo, desembarcou no Brasil junto de seu irmão, Diogo Soares da Cunha (c. 1570-1573), rapidamente iniciaram a construção de um engenho em Pernambuco, além de um engenho d'água em 1585, ano de sua participação na primeira jornada de conquista ao Rio Paraíba (MELLO, 2012, p. 73; 82).

Assim como o outro capitão dos mercadores, os irmãos Soares da Cunha estariam conectados às redes mercantis dos contratadores interessados no pau-brasil. Esses sujeitos atuavam em conjunto com os primos no reino, Diogo e André Soares de Lisboa, que, a princípio, estariam responsáveis por receber os açúcares produzidos pelos engenhos no Brasil. Não obstante, André Soares se tornou encarregado do contrato referente ao pau-brasil entre 1588 e 1592, sendo o sucessor de Bento Dias Santiago na posição. Para além dos indicativos de que o grupo estaria interessado nos principais produtos que a capitania da Paraíba tinha a oferecer, acredita-se que os interesses pelos arremates seriam mais abrangentes, considerando que os irmãos Soares de Lisboa estiveram à frente do contrato dos almoxarifados das Ilhas Canárias, entre 1601 e 1610 (VÁZQUEZ, 2005, p. 99-101).

Sobretudo, os arremates impulsionavam os negócios da família ao topo. Por exemplo, o contrato do almoxarifado seria administrado através de um representante na Corte de Madrid, denominado Antônio Rodrigues Lamego, cujas atividades mercantis cobriam o comércio de escravizados em Cartagena e suas conexões familiares o colocavam em contato direto com os contratadores desse negócio (ALMEIDA, 2009, p. 259-260; BARROS, 2004, p. 850).

Diferentemente de Ambrósio Fernandes Brandão, entretanto, as posições que Fernão Soares da Cunha buscava não estavam no reino, tornando-se um representante típico da nobreza da terra que encontrava na conquista territorial os meios para ascender às elites políticas coloniais e perpetuar sua descendência nas capitanias. Mais precisamente, servir como capitão de infantaria, acumular rendimentos comerciais e casar-se com uma das netas de Jerônimo de Albuquerque (FONSECA, 1935, p. 57) garantiram-lhe a posição de Juiz de Órfãos na Capitania de Pernambuco (ANTÔNIO VILHETE, proc. 6355, f. 36). Apesar de algumas denúncias, também não foi processado durante a primeira visitação do Santo Ofício no Brasil.

Quando consideradas em conjunto, as experiências dos capitães dos mercadores revelam créditos direcionados ao provisionamento dos regimentos indígenas, com ambos representando negociantes interessados no arremate dos contratos relacionados aos dízimos dos açúcares e do pau-brasil, além de consórcios cujos contatos se mostravam verticalizados à Corte de Madrid. Por fim, as posições buscadas não estariam limitadas aos cargos na administração colonial, demonstrando os ofícios em Lisboa como possibilidade.

Embora esses esforços de conquista tenham resultado

no relaxamento do cerco, o povoamento ibérico no Rio Paraíba ainda não havia sido iniciado, mesmo um ano após os eventos. Isso contribuiu à precariedade das tropas de presídio na fortificação, cujo sustento de cem homens, por seis meses, custava cerca de seis mil cruzados, um valor que o Provedor-mor responsável já não se mostrava disposto a pagar. Diante dessas necessidades, Martim Leitão recorreu aos comerciantes estabelecidos em Olinda; os "mercadores que tinham as coisas necessárias" e, nessas negociações, "se satisfazia com créditos de João Nunes, mercador" (SUMMARIO DAS ARMADAS, 1873, p. 46).

Anteriormente, João Nunes Correia teria desembarcado no Brasil acompanhado por seu irmão, Diogo Nunes Correia, provenientes de família cristã-nova. Os negócios seriam gerenciados pelo irmão mais velho, Henrique Nunes, em Lisboa, onde, desde 1586, estaria envolvido no transporte de açúcar e pau-brasil para o reino (COSTA, 2001a, p. 56)

Não raro, a precariedade no abastecimento, no pagamento dos soldos e outros fatores foram instrumentais na incitação de motins (PARKER, 1972, p. 187). Esse foi o caso das tropas de presídio em S. Filipe e S. Tiago, que incendiaram a fortificação antes da chegada dos recursos providenciados pelos mercadores (SUMMARIO DAS ARMADAS, 1873, p. 49-50). Assim, tornou-se necessário construir novas defesas e empreender ataques contra os Potiguaras na Baía da Traição, enfraquecendo uma das principais bases de comércio de pau-brasil com os franceses. Com essas intenções, Martim Leitão iniciou uma segunda expedição ao Rio Paraíba em 1585, com João Nunes Correia seguindo na cavalaria (idem, p. 50-53).

Embora viesse sendo substituída pela infantaria, seu prestígio continuava a tornar a posse de montarias sinônimo de riqueza e status (HESPANHA, 1994, p. 416). Essas características seriam relevantes para a campanha, com o segmento envolvido nos combates e no aprovisionamento – sendo parte da cavalaria aqueles que "a tudo supriam" (SUMMARIO DAS ARMADAS, 1873, p. 58).

No entanto, João Nunes não foi o único membro da família envolvido nessa conquista. Quando as tropas foram convocadas para uma terceira jornada em direção à Serra do Capobaba, nos limites entre o litoral e o sertão, seu irmão, Diogo Nunes Correia, também se uniu. Mais tarde, Diogo serviria como capitão de uma tropa composta por colonos portugueses e indígenas tabajaras, liderando avanços menores contra aldeamentos potiguares (SALVADOR, 1918, p. 344-345).

Conceber os negócios dos irmãos em tríade seria indispensável ao momento, uma vez que o Engenho Santo André, erguido no final da década de 1580 nas fronteiras de colonização do Rio Paraíba, era propriedade de Diogo e Henrique, enquanto João participava da administração (Assis, 2011, p. 118). Possivelmente no intuito de proteger a propriedade, Diogo Nunes repassou ao Capitão-mor da Paraíba 140 mil réis para o sustento dos Tabajaras. Essa nação, que se tornou aliada dos portugueses durante a

conquista, auxiliava na defesa das fronteiras como parte dos efetivos indígenas responsáveis pela segurança do território. O valor contribuiu com os 20 mil réis destinados mensalmente ao presídio dessas tropas por um ano, mantendo-os satisfeitos e prevenindo possíveis revoltas que poderiam ameaçar a segurança da edificação (AHU_ACL_CU_014, Cx. 1, D. 2).

À altura da primeira visitação inquisitorial, Diogo Nunes concluía a construção do segundo engenho na nova capitania em parceria com Henrique (DIOGO NUNES, proc. 6344, f. 24). No entanto, foi processado com base em denúncias de heresia, sendo o primeiro passo para minar a influência da família no Brasil, além de romper os laços comerciais entre Diogo e João Nunes (ASSIS, 2011, p. 254–257).

Embora não se tenha maiores informações sobre o engenho que vinha sendo construído, sabe-se que o primeiro foi repassado pouco depois do episódio (GONÇALVES, 2007, p. 244). Essa descontinuidade seria representativa da ruptura que poderia recair sobre os cristãos-novos, com a inquisição representando um risco a possíveis interesses de desfrutar dos espólios de conquista, na forma de estabelecimento no território e integração à "nobreza da terra". No entanto, as perseguições nem sempre resultaram no desmantelamento de suas redes comerciais. Enquanto alguns dos mercadores que não foram afetados continuaram atuando nessas regiões, outros, como João Nunes, conseguiram manter seus negócios ao se realocarem para outros espaços (SILVA, 2012, p. 143)

João Nunes Correia foi processado por judaísmo durante a primeira visitação, com seu caso se tornando um "escândalo colonial" (ASSIS, 2011, p. 52-85). Com a fiança paga por contatos em Lisboa, deslocou-se para Madrid, onde continuou suas atividades a partir da corte dos Habsburgo. Os olhares que direcionava à Monarquia Hispânica, entretanto, não seriam específicos a esse contexto. Embora muito tenha sido discutido acerca do seu tempo na colônia, pouco se sabe sobre sua nomeação como "Alcaide-mor das províncias de Honduras e Guatemala" em 1585 (VÁZQUEZ, 2004, p. 471). No entanto, não foram encontrados indícios de que tenha exercido a função, uma vez que, nesse período, seu foco residia no Brasil, onde se tornaria um dos principais representantes da açucarocracia (ASSIS, 2011, p. 122).

Como negociante de grosso-trato, os interesses de João Nunes incluíam, não somente, o setor produtivo, mas também a circulação das mercadorias e os contratos. Por volta de 1594, arrematou o contrato do pau-brasil em conjunto com outros associados estabelecidos entre Hamburgo e a Antuérpia (VÁZQUEZ, 2004, p. 102; RICARDO, 2006, p. 100), tornando-se o sucessor de Bento Dias e André Soares. Esse mesmo consórcio direcionava recursos para que participasse também no contrato referente ao fornecimento dos escravizados de Angola à

América, embora essas atividades tenham ocorrido quando o mercador já se encontrava na Corte de Madrid, com seus interesses nesse circuito sendo representados por um feitor (VÁZQUEZ, 2004, p. 102; 211-212).

Após o falecimento de Henrique Nunes (1598), João assumiu os negócios e arrematou o *asiento* da Avería em 1603; um dos contratos mais representativos da interseção entre o comércio e a beligerância ultramarina. Isso se daria, considerando como os seguros das naus na Carreira das Índias envolviam a escolta por esquadras de guerra, cuja arregimentação estaria vinculada a essas receitas (JUÁREZ, 1996, p. 429-438; STUDNICKI-GIZBERT, 2007, p. 117). Como *asientista* responsável, João Nunes delegava representantes seus para procurar a aparelhagem das frotas, armas, soldos, abastecimento, dentre outras questões (VÁSQUEZ, 2004, p. 181-189).

Essa posição e as conexões de sua família possibilitaram a participação de João Nunes nas negociações referentes ao perdão-geral dos cristãos-novos, ficando encarregado de transportar o pagamento estipulado e de participar das negociações para arregimentar uma armada, com o objetivo de mitigar os danos causados pelos holandeses nas Índias (COELHO, 1987, p. 42-44). Apesar das retaliações que atingiram alguns dos envolvidos, João Nunes não foi afetado e continuou à frente da Avería até próximo de sua morte em 1625 (VÁZQUEZ, 2004, p. 274). Os negócios foram herdados pelo sobrinho, João Nunes Saraiva, que assumiu questões referentes ao financiamento do Exército de Flandres através do arremate das *provisiones generales* (BOYAJIAN, 1983, p. 117 - 119).

Esses caminhos demonstram como os irmãos Diogo e João Nunes Correia negociaram créditos em diferentes áreas da conquista da Paraíba, além de servir nos confrontos, embora a continuidade no território tenha sido interrompida pelo Santo Ofício. Os interesses de João Nunes Correia, entretanto, estariam além dos engenhos, assumindo o contrato do pau-brasil, como sucessor de *Bento Dias Santiago e André Soares*. No entanto, ampliar os olhares sobre as atividades desse grupo, demonstram as diferentes maneiras de como a beligerância se mostrava uma das áreas disponíveis às redes mercantis ibéricas. Os exemplos podem ser observados não somente no arremate da *Avería* pelo próprio João Nunes Correia, mas nas *Provisiones Generales* arrematadas por seu herdeiro, que implicava no financiamento do Exército de Flandres.

A conquista de Sergipe d'El-Rey, entre o homem colonial e o ultramarino

Como observado, os caminhos dos mercadores envolvidos na conquista da Paraíba levaram a diferentes níveis de mobilidade espacial e social, exigindo um processo de verticalização das trajetórias e conexões mercantis da colônia até a Corte em Madrid, assim como relações comerciais em diferentes entrepostos. Essas considerações

remontam à maneira como Luís F. de Alencastro compreende os atores sociais na expansão atlântica, concebendo-os como *homens coloniais* e *ultramarinos*. No primeiro caso, os sujeitos circulavam entre diferentes regiões do Império, mas orientavam seus interesses socioeconômicos para um espaço colonial onde possuem bens, herdeiros e uma tumba reservada (Alencastro, 2000, p. 203). Comumente, seriam esses os indivíduos que utilizariam as políticas de serviço para acumular sesmarias, posições na administração régia e outras características típicas, visando ascender às elites coloniais.

Mercadores representativos dos “homens coloniais” também estiveram presentes na conquista de Sergipe, onde inicialmente, incursões escravistas culminaram na disseminação dos currais da Casa da Torre sobre a região, mas não efetivaram o povoamento ibérico. Em vista dessas e outras condições, Cristóvão de Barros ficou responsável por arrematar efetivos contra os Cariris dessa fronteira que, no início de 1590, encontravam-se fortificados entre três cercamentos, sitiados pelas tropas coloniais (SALVADOR, 1918, p. 335). Dentre os sujeitos envolvidos, observa-se Diogo Lopes Ulhoa, cristão-novo, de alcunha “o velho”, que desde 1584 ou 1585, seria proprietário de uma fazenda no Recôncavo (PROC. DE DUARTE FERRÃO, f. 2.). Demonstrando recursos suficientes, participou nessa conquista à frente de uma tropa composta por escravizados e homens brancos montados, solicitando como recompensa uma sesmaria destinada à expansão de seus currais, na nova capitania (FREIRE, 1891, p. 388; SALVADOR, 1918, p. 352)

Apesar de ter sido alvo de denúncias durante a primeira visitação inquisitorial, não foi processado. O mesmo pode ser dito de seu irmão, Antônio Lopes Ulhoa, que passou a residir em Lisboa e atuava como correspondente dos açúcares enviados por Diogo Lopes (COSTA, 2001, p. 281). Enquanto residia no reino, Antônio se casou com Florença Gomes, e dessa união nasceu Thomé Lopes Ulhoa, que se tornaria relevante aos interesses da família na geração seguinte. Estabelecendo-se na Antuérpia, Thomé se envolveu principalmente no comércio de açúcares e canela, embora suas conexões também o aproximassem dos consórcios envolvidos no comércio de seda e diamantes, bem como dos contratadores responsáveis pelas *Provisiones Generales* em Madrid. Sobretudo, teria servido como *Pagador-geral do Exército de Flandres* por três vezes, com as fortunas acumuladas no comércio de açúcar e a relevância da família na Bahia sendo essenciais à sua ascensão (BOYAJIAN, 1983, p. 23-33; PARKER, 1972, p. 283).

Outro dos filhos de Antônio Lopes Ulhoa assumiria notoriedade na colônia. Seria esse Diogo Lopes Ulhoa [o novo], homônimo do tio [o velho] (CALMON, 1985, p. 304). Seus serviços durante os conflitos contra os neerlandeses, como a participação no arrecadamento do sustento das tropas, foram fundamentais para que se

tornasse mordomo e oficial da confraria do Corpo Santo (NOVINSKY, 2013, p. 80–81). É possível que os destinos de ambos os “Diogo Lopes Ulhoa” possam ser confundidos nas duas primeiras décadas do século XVII – além de terem, provavelmente, compartilhado contatos comerciais. Não obstante, o nome seria representativo de um dos investidores na Carreira das Índias, através do consórcio dos Fernandes, entre 1580 e 1648 (BOYAJIAN, 1993, p. 254 – 257).

“O velho” ainda estaria vivo durante a segunda visitação inquisitorial à Bahia em 1618. No entanto, à época seria residente em Lisboa e os engenhos estariam sob a administração de outro dos seus sobrinhos, André Lopes Ulhoa: processado pelo Santo Ofício por crimes de judaísmo. Embora não haja indícios de que a prisão de seu feitor tenha desarticulado os negócios, a investigação genealógica decorrente do processo oferece maiores detalhes acerca da família.

Mais precisamente, os Lopes Ulhoa estariam conectados aos Soares d’Orta [Horta] na Antuérpia através de casamentos (ANDRÉ LOPES ILHOA, f. 43). O principal representante dessa família seria *Simão Soares*, proveniente de Lisboa. Seus negócios envolviam os açúcares e escravizados no Brasil, através dos Teixeira de Sampaio, além de diamantes e seda em Goa, por intermédio dos Tinoco (BOYAJIAN, 2008, p. 256–257; FRADE, 2006, p. 295–297) Entre 1626 e 1633, arrematou o contrato referente às *Provisiones Generales*. Como referido, no mesmo período, Thomé Lopes Ulhoa servia como *Pagador-geral do Exército de Flandres*, com essas relações se tornando alusivas ao envolvimento dessa rede de negócios, no abastecimento das tropas (BOYAJIAN, 1983, p. 32–33; 208).

Essas experiências indicam que Diogo Lopes Ulhoa participou na conquista de Sergipe à frente de uma tropa composta por escravizados e homens brancos montados, recebendo como recompensa uma sesmaria na nova capitania para expandir seus currais. No entanto, a pecuária seria somente um dos interesses da família, que no decorrer da primeira e segunda geração, enviou carregamentos de açúcares ao reino, teve investimentos intermediados por consórcios na Carreira das Índias e esteve envolvida com negociantes de diamantes e outros produtos no eixo Madrid-Antuérpia. Sua trajetória representa um dos exemplos típicos do “homem colonial”, cujas participações nas conquistas ensejam famílias que adentram às elites locais e se perpetuam nessas camadas, ao longo de gerações. Mas, ao mesmo tempo, olhares aproximados sobre suas atividades e contatos, revelam uma trama comercial capaz de integrar diferentes níveis de negócios em escala global.

Apresentando interesses diferentes, o “homem ultramarino” fazia sua carreira no além-mar, a procura de lucros, recompensas e títulos desfrutáveis para além dos espaços coloniais (ALENCASTRO, 2000, p. 103-104). Seria esse o caso de Miguel Fernandes, um mercador cristão-novo do Porto, que chegou ao Brasil junto do cunhado, Hércules Bravo (c. 1570), para cumprir com o aprendizado mercantil

na Bahia, onde negociou mercadorias diversas por cinco anos (NOVOA, 2016, p. 143). O desembarque deu início à família Bravo na colônia, que representava uma das principais produtoras de açúcares do Recôncavo, através de suas conexões às camadas mercantis do Porto (NOVINSKY, 2013, p. 94 – 96).

A conquista de Sergipe não teria sido sua primeira experiência em combate. Após concluir seu aprendizado mercantil, Miguel Fernandes participou nas armadas de D. Sebastião, no Marrocos. No entanto, seu envolvimento se deu por apenas quinze dias, em razão dos destinos da Batalha de Alcácer-Quibir (1578). Com isso, retornou à Bahia, assumindo como mercador pelos próximos 14 anos e se tornando ativo nos carregamentos de sal, açúcares, farinha e algodões com destino ao Porto, entre 1587 e 1592 (COSTA, 2001b, p. 67; NOVOA, 2016, p. 144)

Durante esse período, contribuiu à defesa contra a invasão dos corsários ingleses na Bahia, participando pessoalmente, fornecendo armas de seu arsenal e tropas constituídas por criados e seis homens de sua casa. Enquanto isso, na conquista de Sergipe, esteve à frente de uma tropa formada por *quatro* homens brancos espingardeiros e vinte e sete escravizados “flecheiros”, provavelmente indígenas escravizados. Os mantimentos foram carregados em seu próprio carro de boi, contribuindo para que ficasse responsável também pelo transporte da artilharia real, sem que da Fazenda Régia saíssem soldos ou provimentos (NOVOA, 2016, p. 167).

Filho de Dinis Eanes, o pai demonstrava que os negócios da família seriam exercidos em larga escala, ao arrematar o contrato referente à alfândega do Porto, que o posicionava entre as instituições responsáveis pelas receitas de uma das principais praças mercantis de Portugal (BARROS, 2004, p. 104 – 107). No Brasil, Miguel Fernandes contemplou novas oportunidades através do casamento com a filha de outro comerciante cristão novo, Rui Teixeira, que se tornou seu parceiro nos negócios. À altura de 1591, Rui seria residente em Lisboa, embora tenha vivido em Salvador como correspondente do contratador dos dízimos da capitania – à época, o referido Bento Dias Santiago (LIVRO 1 DE DENÚNCIAS DA PRIMEIRA VISITAÇÃO AO BRASIL, f. 46).

Não obstante, a estadia de Miguel Fernandes na colônia se perpetuou por mais alguns momentos. Diferente daqueles que recorreram às sesmarias, cargos e outras recompensas visando criar raízes nas elites locais, seus interesses estiveram voltados aos títulos honoríficos, que poderiam proporcionar *status* e reconhecimento não somente na colônia, mas também em outros lugares. Mais precisamente, por seus serviços na conquista e na resistência contra os corsários ingleses, foi nomeado “cavaleiro” por Cristóvão de Barros (NOVOA, 2016, p. 167).

No que diz respeito às atenções que lhe foram atribuídas durante a primeira visitação inquisitorial, entretanto, observam-se somente algumas poucas menções. Independentemente, quaisquer investigações que decorressem já não encontrariam mais o mercador em territórios ibéricos, considerando que ainda em 1593, teria retornado ao reino e migrado à Pisa no ano seguinte, junto ao restante da família, possivelmente em razão dos privilégios concedidos a mercadores estrangeiros, na intenção de atrair oportunidades de comércio (TRIVELLATO, 2020, p. 131-136). Assim, a imigração ocorreu através de iniciativas do próprio Grão-Duque da Toscana, Fernando I de Médici, para que Rui Teixeira, Miguel Fernandes e o restante da família, passassem a viver em Pisa (MAPDOCID# 27440).

Nessas partes, Miguel Fernandes e alguns de seus familiares comercializaram mercadorias provenientes de Portugal e suas possessões ultramarinas, incluindo açúcares e artigos da Carreira das Índias, ao passo que iniciavam seus negócios com produtos comuns ao Mediterrâneo, a exemplo dos corais (NOVOA, 2016, p. 152). Embora inicialmente estivessem vinculados a monopólios comerciais dominados por consórcios provenientes de Gênova, Pisa, Florença e Marselha, nos anos que se seguiram aos privilégios concedidos às camadas mercantis estrangeiras, investidores portugueses emergiram nos corais, recebendo grandes quantidades do produto em troca de mercadorias coloniais (TRIVELLATO, 2020, p. 357 - 370).

Buscando estabelecimento em Roma (c. 1595), Miguel Fernandes e Rui Teixeira foram processados por heresia naquela jurisdição (NOVOA, 2014, p. 62-72). Segundo James N. Novoa (2016), que publicou partes transcritas desse processo, os registros apresentados ao Santo Ofício representaram uma das estratégias adotadas pelo cristão-novo para se defender das acusações de blasfêmia, evidenciando sua sintonia com o “zelo” cristão associado às guerras ultramarinas e ao alto escalão da Coroa dos Habsburgo no Brasil (2016, p. 139).

Para viabilizar sua soltura, os contatos da família foram acionados, resultando na intervenção direta do Grão-Duque da Toscana para negociar a liberdade de Miguel Fernandes (mapDocId#29143). Finalmente, em outubro de 1595, foi autorizado a deixar o cárcere após o pagamento de 1.000 *scudi* de ouro, uma quantia atendida por Jerônimo da Fonseca, cristão-novo português que servia como um dos mercadores-banqueiros da Cúria Papal. Vendo-se livres das acusações, estabeleceram-se em Pisa, com as gerações seguintes continuando na Toscana (NOVOA, 2016, p. 137).

Essas experiências demonstram como, para além de sua conquista, as oportunidades disponíveis na Capitania de Sergipe não foram do interesse de Miguel Fernandes. Seja pelo dever dos negócios ou da perseguição inquisitorial, seus horizontes seriam ultramarinos. Na Península Itálica, apresentava contatos entre os mercadores-banqueiros da Cúria Papal e conexões políticas com o Grão-Duque Fernando I de Médici, que se mostrariam essenciais durante sua prisão pelo Santo Ofício de Roma, onde as mercês

provenientes dos confrontos no Brasil se tornaram não apenas provas de sua conduta cristã, mas também, de suas relações com os representantes da Monarquia Hispânica, no Brasil.

Considerações Finais

As trajetórias dos comerciantes que estiveram envolvidos nas conquistas da Paraíba e Sergipe, demonstram as guerras atlânticas como áreas de investimento para os grupos mercantis, que através de suas conexões, poderiam representar interesses que compreendiam não somente o estabelecimento de engenhos e currais, mas o arremate dos contratos. No que diz respeito à primeira conquista, estiveram engajados não somente agentes daqueles que aspiravam aos contratos relacionados aos produtos e impostos que o território oferecia, mas também, futuros arrematantes do contrato do pau-brasil, além de asientos na corte de Madrid, contribuindo ao entendimento da beligerância, como um dos elementos que poderiam ser integrados à verticalização, ou impulsionamento das redes ao topo das hierarquias mercantis.

Considerando serem cristãos-novos comerciantes, para além das elites coloniais, a circulação mercantil e os riscos do Santo Ofício direcionaram seus olhares a um acúmulo de recompensas que acompanhasse mobilidades sociais e espaciais, podendo mirar posições em Portugal, Madrid, ou *status* reconhecidos para além dos territórios ibéricos. Nesse sentido, a segunda conquista reforça o entendimento desses sujeitos como homens coloniais e ultramarinos. No entanto, mesmo quando assumiam lugares típicos às elites locais, com suas famílias ascendendo aos principais da terra, suas conexões e mercancias revelam grupos integrados em escala global.

Nas conquistas, os indivíduos participaram principalmente como combatentes, capitães e credores. No entanto, o arremate de *asientos* relacionados à beligerância ultramarina e ao provisionamento do Exército de Flandres, por parte das redes mercantis de João Nunes Correia e Diogo Lopes Ulhoa, ilustram como ainda que as guerras oferecessem riscos ao comércio em diferentes conjunturas, também proporcionavam oportunidades aos grupos comerciais ibéricos capazes de operar nesses negócios.

Referências

Arquivo Nacional da Torre do Tombo

Tribunal do Santo Ofício

4º Caderno do Promotor, liv. 205; André Lopes Ilhoa [Ulhoa], proc. 5391; António Vilhete, proc. 6355; Diogo Nunes, proc. 6344; Duarte Ferrão, proc. 6837; Mestre Bento Teixeira, proc. 5206; Livro 1 de Denúncias da Primeira Visitação ao Brasil, liv. 779

Arquivo histórico ultramarino

Conselho Ultramarino [Paraíba 1593/1826]

AHU_ACL_CU_014, Cx. 1, D. 2

Medici Archive Project

Base de Dados MIA

MAPDOCID# 27440; MAPDOCID#29143

Impressos

BRANDÃO, Ambrósio Fernandes; MELLO, José Antonio Gonsalves de. Diálogos das Grandezas do Brasil. 2a Edição Integral, segundo o apógrafo de Leiden, aumentada por José Antonio Gonçalves de Melo. Recife: Imprensa Universitária, 1966.

BRANDÃO, Ambrósio Fernandes; PÉREZ, J. Manuel dos Santos. Diálogo de las grandezas de Brasil. Primera edición en español. Madrid: Doce Calles Ediciones, 2019.

BRANDÃO, Maria Eduarda Medeiros; MENEZES, Mozart Vergetti De. Ambrósio Fernandes Brandão, escritor da feitoria de Malaca, soldado e financista de D. Sebastião. HISTÓRIA UNICAP, v. 7, n. 13, p. 161–166, 10 nov. 2020.

FONSECA, Borges da. Nobiliarchia Pernambucana. Annaes da Bibliotheca Nacional do Rio de Janeiro, volume XLVIII. Rio de Janeiro: Biblioteca Nacional, 1935. v. 2.

NOVOA, James Nelson. The Many Lives of Two Portuguese Conversos: Miguel Fernandes and Rui Teixeira in the Tribunal of the Holy Office in Rome. Hispania Judaica Bulletin, v. 12, 2016.

SALVADOR, Frei Vicente. História do Brasil (1500-1627). Nova Edição revista por Capistrano de Abreu. São Paulo e Rio de Janeiro: Weiszflog Irmãos, 1918.

SUMMARIO DAS ARMADAS. que se fizeram e guerras que se deram na Conquista do Rio Parahyba. Revista Trimensal do Instituto Historico Geographico e Ethnographico do Brasil. Tomo XXXVI, Parte 1a. Rio de Janeiro: R. I. Garnier - Livreiro-editor, 1873.

TAVARES, J. de Lyra. Apontamentos para a história territorial da Parahyba. [S. l.]: Impr. official, 1910(Apontamentos para a história territorial da Parahyba).

Bibliografia

ALENCASTRO, Luiz Felipe de. O trato dos viventes: formação do Brasil no Atlântico Sul, séculos XVI e XVII. São Paulo, Brazil: Companhia das Letras, 2000.

ALMEIDA, A. A. Marques de (Org.). Dicionário histórico dos sefarditas portuguesas: mercadores e gente de trato. 1. ed. Porto: Campo da Comunicação, 2009.

ASSIS, Ângelo Adriano Faria de. João Nunes, um rabi escatológico na Nova Lusitânia: sociedade colonial e Inquisição no nordeste quinhentista. São Paulo, SP: Alameda, 2011.

BARROS, Amândio Jorge Morais. Porto: a construção de um espaço marítimo nos alvares dos tempos modernos. 2004. Porto: [Edição do Autor], 2004.

BOYAJIAN, James C. Portuguese bankers at the court of Spain, 1626-1650. New Brunswick: Rutgers University Press, 1983.

BOYAJIAN, James C. Portuguese trade in Asia under the Habsburgs, 1580-1640. Baltimore, Md.: Johns Hopkins Univ. Press, 2008.

BRITO, Sylvia Brandão Ramalho de. A conquista do Rio Ruim: A Paraíba na monarquia hispânica (1570-1630). 2020.

CALMON, Pedro. Introdução e notas ao catálogo genealógico das principais famílias de Fr. Antônio de Santa Maria Jaboatão. Salvador: Empresa Gráfica da Bahia, 1985.

COELHO, António Borges. Inquisição de Évora: dos primórdios a 1668. [S. l.]: Caminho, 1987(Colecção universitária, v. 2).

COSTA, Leonor Freire. O transporte no Atlântico: as frotas do açúcar (1580-1663). 2001a. - Instituto Superior de Economia e Gestão, 2001.

COSTA, Leonor Freire. O transporte no Atlântico: as frotas do açúcar (1580-1663): apêndices. 2001b. Instituto Superior de Economia e Gestão, 2001.

CURTO, Diogo Rama. Cultura Imperial e Projetos Coloniais (séculos XV a XVIII). [S. l.]: Editora da Unicamp, 2009.

FRADE, Florbela Veiga. As Relações económicas e sociais das comunidades sefarditas portuguesas: o Trato e a Família, 1532-1632. 2006. Universidade de Lisboa, Lisboa, 2006.

FRAGOSO, João Luís Ribeiro; ALMEIDA, Carla Maria Carvalho de; SAMPAIO, Antonio Carlos Jucá de (Orgs.). Conquistadores e negociantes: histórias de elites no Antigo Regime nos trópicos: América lusa, séculos XVI a XVIII. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2007.

FREIRE, Dr. Felisbello Firmo de Oliveira. História de Sergipe. Rio de Janeiro: [s. n.], 1891.

GONÇALVES, Regina Célia. Guerras e açúcares: política e economia na capitania da Parayba, 1585-1630. Bauru, SP:

EDUSC, 2007.

HERNÁNDEZ, Antonio José Rodríguez. Los judeoconversos y el negocio de la Guerra: La leva de Manuel Cortizos por vía de Factoría (1648). *Hispania*, v. 76, n. 253, seç. Sección Monográfica, p. 473–510, 31 ago. 2016.

HESPANHA, António Manuel. Às vésperas do Leviathan: instituições e poder político. Portugal, séc. XVII. Coimbra: Livraria Almedina, 1994.

HESPANHA, António Manuel. Introdução. In: SEVERIANO TEIXEIRA, Nuno; THEMUDO BARATA, Manuel (eds.). *Nova História Militar de Portugal*. Lisboa: Círculo de Leitores, 2003. v. 2,

IBÁÑEZ, José Javier Ruiz; MONTOJO, Vicente. Los portugueses y la política imperial: de Flandes, Londres y Francia al sureste peninsular, entre oportunidades y frustraciones. In: CARDIM, Pedro; COSTA, Leonor Freire; CUNHA, Mafalda Soares da (orgs.). *Portugal na monarquia hispânica: dinâmicas de integração e conflito. Estudos e Documentos*. Lisboa: CHAM, Centro de História de Além-Mar, 2013.

JUÁREZ, José Antonio Caballero. Ius fugit: Revista interdisciplinar de estudios histórico-jurídicos. Los asientos de la avería de la Armada de la Carrera de Indias, v. Año 1996-1997, n. Número 5-6, 1996.

KEEGAN, John. *A Face Da Batalha*. [S. l.]: Biblioteca do Exército, 2000.

LENK, Wolfgang. *Guerra e pacto colonial: exercito, fiscalidade e administração colonial da Bahia (1624-1654)*. 2009. Doutor em Desenvolvimento Econômico – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2009.

MAGALHÃES, Joaquim Antero Romero. A Estrutura das Trocas. In: MAGALHÃES, Joaquim Antero Romero; ALMEIDA, André Ferrand de; MATTOSO, José (orgs.). *História de Portugal*. Vol. 3: No alvorecer da modernidade (1480 - 1620) / coord.: Joaquim Romero Magalhães. Autores: André Ferrand de Almeida. Ed. académica. Lisboa: Ed. Estampa, 1997. v. 3,

MELLO, Evaldo Cabral de. *O bagaço da cana: os engenhos de açúcar do Brasil holandês*. São Paulo, SP: Penguin: Companhia das Letras, 2012.

MONTEIRO, João Gouveia. Guerra. In: DOMINGUES, Francisco Contente (org.). *Dicionário da expansão portuguesa, 1415-1600*. Lisboa: Círculo de Leitores, 2016.

NOVINSKY, Anita. *Cristãos novos na Bahia: a inquisição no Brasil*. 2a. ed. São Paulo: Perspectiva, 2013.

NUNES, Maria Thetis. *Sergipe colonial*. Rio de Janeiro Sergipe: Tempo brasileiro Universidade federal do Sergipe, 1989.

PARKER, Geoffrey. *The Army of Flanders and the Spanish road, 1567-1659; the logistics of Spanish victory and defeat in the Low Countries' Wars*. Cambridge University Press, 1972.

PARKER, Geoffrey. *The military revolution: military innovation and the rise of the West, 1500-1800*. 2nd ed. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 1996.

PARROTT, David. *The business of war: military enterprise and military revolution in early modern Europe*. Cambridge New York: Cambridge University Press, 2012.

PLANK, Geoffrey Gilbert. *Atlantic wars: from the fifteenth century to the Age of Revolution*. New York: Oxford University Press, 2020.

RICARDO, Silvia Carvalho. *As redes mercantis no final do século XVI e a figura do mercador João Nunes Correia*. 2007. Universidade de São Paulo, 2007.

RICUPERO, Rodrigo. *A formação da elite colonial: Brasil c. 1530-c. 1630*. São Paulo, SP: Alameda, 2008.

SILVA, Janaína Guimarães da Fonseca. *Cristãos-Novos no negócio da Capitania de Pernambuco: relacionamentos, continuidades e rupturas nas redes de comércio entre os anos de 1580 e 1630*. Universidade Federal de Pernambuco; Recife, 2012.

SOUZA, George F. Cabral de. *Tratos & mofatras: o grupo mercantil do Recife colonial*. 2. ed. Recife, PE: Editora Ufpe, 2020.

STUDNICKI-GIZBERT, Daviken. *A nation upon the ocean sea: Portugal's Atlantic diaspora and the crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*. Oxford; New York: Oxford University Press, 2007.

TRIVELLATO, Francesca. *Familiaridade entre estranhos: a diáspora sefardita, Livorno e o comércio transcultural na Idade Moderna*. Lisboa: Edições 70, 2020.

VÁZQUEZ, Jesús Antonio C. *La minoría judeoconversa en la época del Conde Duque de Olivares: auge y ocaso de Juan Núñez Saravia (1585-1639)*. 2005. Universidad de Alcalá. Departamento de História II, Alcalá de Henares, 2005.

Este artigo se dedica a compreender a participação dos grupos mercantis nas tropas de conquista da Paraíba (1584) e de Sergipe (1591), por meio das trajetórias de mercadores envolvidos nos confrontos. Para tanto, alia-se a uma abordagem microanalítica, à perspectiva de John Keegan (2000), que busca atribuir uma identidade aos combatentes nos efetivos. Seis trajetórias serão observadas, concentrando-se nos sujeitos como homens coloniais e ultramarinos, e no papel dos contratos nesse contexto, através do cruzamento dos relatos das expedições com diversos conjuntos documentais. Desse modo, acredita-se ser possível responder a questionamentos sobre como ocorreram suas participações, os interesses de suas redes comerciais e como o engajamento nas campanhas impactou suas estratégias socioeconômicas, de modo relevante aos negócios da guerra como áreas de operação às redes mercantis no Atlântico.

Mercador; Conquista; Paraíba; Sergipe; Guerra.

This article examines the involvement of merchant groups in the conquest of the captaincies of Paraíba (1584) and Sergipe (1591) through the experiences of merchants engaged in these conflicts. Utilizing a microanalytical approach alongside John Keegan's perspective on the identity of combatants, it analyzes six individual trajectories, focusing on their roles as colonial men and overseas merchants, as well as the contracts. By intersecting expedition reports with various sources, the study aims to reveal how these merchants participated, their commercial interests, and the impact of military engagement on their socio-economic strategies. It highlights how warfare provided opportunities for mercantile networks in the Atlantic.

Merchants; Conquest; Paraíba; Sergipe; Colonial Warfare

RESUMO

PALAVRAS-CHAVE

ABSTRACT

KEYWORDS

RECEBIDO: 25.05.2023
ACEITO: 11.06.2023

MARIA EDUARDA DE MEDEIROS BRANDÃO

Doutoranda em História pela Universidade Federal de Pernambuco. Email: maria_eduarda_mb@hotmail.com