

Comprar, organizar e expedir: mercadores pisanos no negócio internacional dos couros portugueses e galegos no século XV

Joana Sequeira
(CITCEM, Universidade do Porto)

1. Introdução

Segundo Federigo Melis, Lisboa, no século XV, tornou-se no mais importante empório de exportação de couros, com um fluxo dirigido sobretudo para o Mediterrâneo. Livorno, por exemplo, recebia cerca de 90% desta mercadoria (Melis 1990, 10). Vários trabalhos recentes têm aflorado, com maior ou menor profundidade, o papel de Portugal enquanto fornecedor desta matéria-prima para os mercados de Pisa e de Florença nos séculos XIV e XV.¹ Neste artigo, exploram-se, através de cópias de três extratos de conta da companhia pisana Da Colle, os detalhes deste comércio internacional vistos a partir da praça de origem; algo de que a documentação disponível raramente nos dá conta. Ao contrário dos registos contabilísticos da praça de chegada, que nos mostram as lógicas de distribuição e colocação no mercado, os registos comerciais elaborados a partir da praça de origem permitem-nos aferir os modos de acesso à mercadoria e a logística associada à sua aquisição e envio, o que por sua vez nos concede a possibilidade de avaliar o nível de intervenção dos agentes estrangeiros nas estruturas produtivas locais. As três operações de compras de couros, que aqui são objeto de análise, foram realizadas entre 1464 e 1465 por intermédio dos agentes pisanos Da Colle em diferentes espaços do reino de Portugal e também na região da Galiza.²

2. O comércio internacional de couros portugueses durante a Idade Média

Quando o agente da companhia Datini, Bartolomeo Manni, visitou o reino de Portugal nos finais do século XIV, enviou cartas para a agência de Pisa, nas quais fez uma descrição das melhores mercadorias que tinha encontrado. Para além de produtos alimentares, como o azeite, o mel, o sal ou as sardinhas, Bartolomeo destacou os couros portugueses, que classificou como “grandi e buone” (Rau 1962-63, 8). De facto, este produto alcançou uma boa reputação internacional e foi a base de um dos mais importantes comércios de exportação de Portugal durante a Idade Média (Marques 1993, 90-91).

A exportação de couros portugueses para a Flandres já se fazia desde o século XIII e vários documentos atestam a permanência e intensificação deste comércio ao longo dos séculos XIV e XV (*Ibid.*, 130-34). Inglaterra era outro mercado de destino. Cordovão (couro de cabra) e peles de coelho constam de duas listas de mercadorias portuguesas que chegavam a Inglaterra em meados do século XV (Childs 2013, 97). No entanto, seriam os italianos a assumir um maior protagonismo no comércio internacional deste produto. A região da Toscana conheceu um grande desenvolvimento da indústria dos curtumes a partir do século XIII, e a crescente demanda de matéria-prima obrigou ao alargamento progressivo dos mercados de importação (Antoni 1973; Dini 1999, 77; Tangheroni 1994, 185). Muito embora a documentação *datiniana* faça eco da presença de couros portugueses em Itália no século XIV, é sobretudo no século XV que esta corrente

¹ Veja-se, entre outros, os seguintes estudos: Berti 1994, Tognetti 1999, Bruscoli 2014 e Carlomagno 2010.

² Estudo financiado no âmbito de uma bolsa de pós-doutoramento da FCT (SFRH / BPD / 84077 / 2012). Fonte: Archivio Salviati (Scuola Normale Superiore di Pisa), *Serie I – Libri di Commercio, Da Colle e Salviati. Giovanni Da Colle e Averardo di Alamanno Salviati, di Banco in Lisbona*, reg. 10, fls. 43v-46.

comercial se vai intensificar. Lisboa funcionava como porta de acesso não apenas aos couros portugueses, mas também aos galegos e sobretudo aos irlandeses.³

O aumento da procura, por um lado, e a criação de condições particularmente favoráveis para os mercadores estrangeiros, por outro, ajudam a explicar este crescimento. Vejamos que condições foram essas. Um capítulo de *Cortes* de 1446 dá-nos notícia de que os genoveses detinham o monopólio sobre a compra de couros bovinos em Lisboa e no respetivo termo. Segundo os carnicheiros da cidade, os direitos atribuídos aos genoveses permitiam-lhe que eles fixassem o preço a pagar pela coirama; preço esse que, segundo esses mesmos carnicheiros, estava abaixo do valor real. Estes pedem então ao rei que torne o comércio dos couros novamente livre ou que, na impossibilidade de o fazer, seja o próprio monarca a fixar o preço, aumentando-o para um valor mais razoável (Barros 1950, 265-66). A resposta do rei é evasiva e as queixas voltam a surgir quase dez anos mais tarde. Em 1455, os carnicheiros lamentam de novo o facto de não poderem exercer livremente o comércio da coirama, entretanto atribuído aos genoveses e florentinos, alegando que os lucros do mesmo revertiam unicamente para os estrangeiros, não favorecendo nem os naturais nem o próprio monarca. É então que o rei apresenta a sua explicação para manter o monopólio: estava em dívida para com os italianos por causa do dote que tivera de atribuir à infanta D. Leonor, sua irmã, por ocasião do seu casamento com o imperador Frederico III, em 1452 (*Ibid.*, 266-67).⁴ Em 1459-60, a compra e exportação de mercadorias, à exceção da cortiça, tornou-se finalmente acessível aos naturais do reino, muito embora dependesse da atribuição de uma licença régia que, obviamente, acarretava custos. A partir de determinada altura, não sabemos se antes ou apenas depois de 1472-73, são estabelecidas restrições: os naturais do reino podiam comprar livremente a coirama no país, mas a sua exportação só poderia ser feita por determinados indivíduos que garantissem que a mercadoria atingia melhor valor nas terras para onde fosse enviada. Naturalmente, esses indivíduos só poderiam ser os mercadores estrangeiros. Em 1481-82, no reinado de D. João II, o exclusivo da exportação já havia terminado, mas, entretanto, tinha acabado por conduzir à carestia dos artefactos de couro. São então tomadas medidas drásticas: durante seis anos impede-se totalmente a saída de couros no reino. No entanto, em 1487, D. João II decide que é a altura de chamar diretamente a si esse comércio, com o intuito de assim arrecadar prata e armas de que o reino, na sua opinião, tinha muita falta. Mais uma vez, as queixas sobre este novo monopólio não tardariam a chegar às *Cortes* (*Ibid.*, 267-68).

Como podemos constatar, o comércio de couro português no século XV é um trunfo de que os monarcas dispõem para negociar com aqueles que os podiam financiar: os mercadores-banqueiros, que, como sabemos, eram por excelência os italianos. Estes mercadores vislumbram a oportunidade e apoderam-se dela, tornando o reino e o seu monarca reféns das dívidas contraídas. É esta oportunidade conjuntural que justifica a presença crescente dos couros portugueses (e daqueles que seguem via Portugal) nas praças da Toscana e, por conseguinte, nos múltiplos registos dos livros de contas das companhias comerciais.

3. A companhia Da Colle: de Pisa até Lisboa

A companhia Da Colle é apenas mais uma casa comercial que vai saber aproveitar esta janela de oportunidade do comércio português. Os primeiros dados relativos à existência da companhia em Pisa datam de 1445. Inicialmente, era dirigida pelos irmãos Iacopo e Giovanni da Colle e a sua atividade era centrada sobretudo no comércio

³ Berti 1994, *passim*; Tognetti, 1999; Bruscoli 2014, 88-89.

⁴ Em 1475, a dívida do dote da infanta ainda não tinha sido completamente saldada (Barros 1950, 266).

internacional de papel produzido na região toscana de Colle di Val d'Elsa, de onde era originária a família.⁵ Cinco anos depois, os irmãos dividiram os seus bens e Iacopo passou a comandar sozinho a casa comercial. Os primeiros contactos com Portugal tiveram início logo em 1450, mas, à medida que os anos passavam, a companhia foi-se especializando nas trocas com o mercado ibérico e aumentando o leque de produtos transacionados. Resumidamente, no sentido Itália-Portugal seguiam sobretudo tecidos de seda, papel, fio de ouro e, em menor escala, livros, vidros e lâminas de espada. No sentido inverso, eram enviadas remessas de couros portugueses e irlandeses, de grã (*kermes vermilio*) de Sintra e de Sesimbra e, pontualmente, de sal de Setúbal, de sebo e de mostarda. Até 1462, todo o comércio era feito com recurso a correspondentes italianos estantes em Lisboa, mas, nesse ano, o filho de Iacopo, Michele da Colle, instalou-se em Lisboa e fundou uma filial da companhia, passando assim a usufruir das vantagens do comércio direto. Durante o seu primeiro ano de atividade na praça de Lisboa, Michele tratou logo de organizar os negócios dos couros para os anos seguintes. No seu livro de *ricordanze*, surgem-nos duas cópias de contratos estabelecidos entre Michele e agentes portugueses referentes à exportação de couros portugueses e irlandeses.⁶ Recorde-se, de resto, que desde 1459-60 o comércio de exportação havia sido liberalizado, ainda que por poucos anos. O primeiro contrato é celebrado em setembro de 1462 e envolve o próprio Michele, Lourenço Caldeira⁷ e Lopo Afonso⁸. Este último obriga-se a carregar entre 3500 a 4500 couros irlandeses numa embarcação proveniente de Galway e a conduzir a carga até Pisa, entregando-a depois a Iacopo da Colle pelo preço estipulado por Michele e Lourenço. Todas as despesas de envio ficavam a cargo de Lopo Afonso, que começaria a receber os respetivos dividendos a partir de janeiro de 1463. O segundo contrato, de novembro do mesmo ano, é relativo a couros portugueses. Michele obriga-se a adquirir todos os couros da parte do rei que Lopo Afonso conseguisse angariar no período de um ano. O preço é pré-estabelecido e, mais uma vez, era Lopo que deveria assegurar o seu envio a Pisa, onde seriam entregues a Iacopo da Colle, que pagaria todas as despesas inerentes ao seu transporte. Curiosas são as modalidades de pagamento previstas: o acordo determina que Lopo pudesse receber em Florença, em Pisa ou em Roma, consoante fosse mais vantajoso o valor do câmbio na altura da quitação. A duração prevista do contrato era de um ano, podendo estender-se até dois, em função da vontade das partes. Desconhecemos as consequências imediatas destes contratos porque não sobreviveram livros de Razão (*mastri*) subsequentes que nos permitam perceber a organização efetiva das transações. De todo o modo, o estabelecimento de contrato é por si só significativo, na medida em que regula as relações entre parceiros, estipula antecipadamente as regras do negócio e demonstra a elevada importância que este ramo específico assumia no conjunto dos negócios da companhia.

Algures entre 1464 e 1465, Iacopo juntou-se ao filho Michele e ambos passaram a comandar as operações em Portugal, enquanto o outro filho de Iacopo, Girolamo da Colle, assumiu a direção da agência pisana. É exatamente nesta época que pai e filho empreendem as três operações de compras de couros que aqui serão objeto de análise. Iacopo acabaria por falecer em Portugal, mas o seu filho Michele regressou a Itália em 1475, colocando fim à companhia. Terminavam assim 13 anos de atividade contínua em

⁵ Para a elaboração deste ponto relativo aos Da Colle, seguimos sobretudo Berti 1994. Sobre a companhia Da Colle veja-se ainda os seguintes estudos: Sequeira 2015a, 2015b e 2016; Cardoso 2016.

⁶ AS, Serie I, reg. 8, cc. 77-78.

⁷ Era cavaleiro da Casa Real e estava ligado ao comércio dos couros e também ao da grã (Sequeira 2015a, 32).

⁸ Era escudeiro da Casa Real e recebedor da sisa da carne, movimentando-se bem no meio financeiro italiano (Sequeira 2015a, 31).

Portugal. Ele e o irmão, Girolamo, tornar-se-iam, mais tarde, funcionários do grande Banco Salviati de Pisa (Carlomagno 2010, vol.1, 16, 31, 167).

4. Aquisição de três lotes de couros portugueses e galegos em 1464-65: contexto e números globais

Entre 1464 e 1465, os agentes da companhia Da Colle (Michele e Iacopo), organizaram três grandes operações de compra de couros, num total de 6602 peças de couro de boi e 277 peles de cordeiro (Tabela 1).⁹ As ações de compra realizaram-se diretamente no terreno em três locais distintos: Minho e Galiza, Coimbra e Évora (Mapa 1).¹⁰ A mercadoria teria como destino Pisa ou Florença. Embora as fontes não sejam totalmente claras a este respeito, o cliente final dos três lotes de couros parece ser o florentino Giuliano Gondi, sócio dos Da Colle neste período de atividade da companhia.¹¹

Tabela 1 - Número de peças, custos e despesas globais por lote (1464-65)			
Lote	N.º de peças	Custo da mercadoria	Despesas
Minho & Galiza	3633 couros	741.433 reais	118.410 reais
Coimbra	1678 couros + 277 peles de cordeiro	215.490 + 1632 reais	44.300 reais
Évora	1291 couros	195.900 reais	25.100 reais
Totais	6602 couros + 277 peles	1.154.455 reais	187.081 reais

Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

A aquisição de cada um dos lotes foi registada separadamente. Cada registo é composto essencialmente por uma lista de fornecedores e respetivas quantidades e preços, seguida de uma lista geral de despesas logísticas associadas. O lote de maior volume é o do Minho e Galiza, seguido do de Coimbra e, depois, do de Évora (Tabela 1).

Os Da Colle assumem o papel de comissionistas nas três operações, cobrando exatamente a mesma taxa de comissão em todas elas: 2,5%.¹² No caso de Évora, a angariação do produto fez-se por intermédio de Lourenço Caldeira, que, como tivemos oportunidade de ver, era um parceiro preferencial desta companhia. Nesta conta em concreto, surge a menção a um certo *appalto*, isto é, um contrato, o que nos faz crer que se trata de uma operação com condições similares àquelas que constam dos já citados contratos de 1462. Em Coimbra, a angariação é feita sob um alvará obtido por Francesco Giuntini, mercador estante em Portugal, que participa na operação de compra em conjunto com os Da Colle. Nas despesas associadas ao lote do Minho e Galiza, surge uma rubrica relativa a um alvará, muito embora não se indique em nome de quem o mesmo foi obtido. A necessidade de obtenção destes documentos justifica-se pelo facto de, a partir de 1459-60, ter passado a ser obrigatório obter licença régia para exportar couros, como vimos anteriormente.

⁹ Agradeço profundamente a Francesco Guidi Bruscoli pela preciosa ajuda prestada na leitura de algumas partes dos documentos e no esclarecimento de termos e expressões.

¹⁰ A designação dos lotes é aquela que nos é dada pelas próprias fontes e que decidimos aqui manter. Agradeço profundamente ao cartógrafo Joaquim Cardoso pelo primoroso trabalho de elaboração do Mapa que acompanha este estudo.

¹¹ Cf. Berti 1994, 100.

¹² Sobre a importância do comércio de comissão, veja-se Fiorentino 2007.

As três cópias de contas¹³ dão-nos o registo apenas da compra dos couros e da preparação da expedição antes da sua saída de Portugal. Sobre o que acontece depois, apenas conhecemos uma parte: pelo menos um dos lotes nunca chegou a Itália. Os couros do Minho e da Galiza viajaram a bordo da embarcação de Leonel de Lima,¹⁴ designada *Santa Croce* ou *Fregiador*, que acabou por naufragar, perdendo-se toda a carga que nela seguia.¹⁵ Desconhecemos o percurso dos lotes de Évora e de Coimbra, mas é possível que também tivessem seguido na mesma embarcação e conhecido o mesmo fim.

O custo da aquisição dos couros e peles atingiu 1 milhão 154 mil e 455 reais. A estes gastos, teriam de ser somados os das despesas, que totalizaram 187.081 reais, representando assim 14% do total da operação de compra.

Todas as cópias das contas são datadas de 15 de setembro de 1465, mas precisamente por se tratar de cópias de contas enviadas, as operações precedem-nas em alguns meses. No registo do lote de Coimbra, é referida especificamente a data de 1 de agosto de 1464 para o início da angariação dos couros. Na conta das despesas associadas ao lote do Minho e da Galiza, é imputada a despesa com o salário de João Bazo, encarregue de tratar dos couros durante cerca de 13 meses, o que também nos mostra como estas operações são bastante dilatadas no tempo. De resto, como se verá no ponto relativo às despesas, foi necessário, nos três casos, alugar vários armazéns para guardar a mercadoria enquanto decorriam as operações.

4.1 Os fornecedores e os locais específicos

O facto de os fornecedores serem identificados um por um, com o respetivo nome e/ou profissão, quantidade de couros fornecida, e, algumas vezes, até com o local específico de origem, mostra-nos que estes mercadores e os seus parceiros de negócio se deslocaram eles próprios pelo território, contactando diretamente com cada vendedor (Mapa 1).

No total, temos aproximadamente 82 fornecedores diferentes (Tabela 2). E dizemos aproximadamente porque nem sempre é possível distinguir algumas personagens. É o que acontece, por exemplo, nas cinco vezes em que o fornecedor é identificado apenas como *lavoratore*¹⁶ (lavrador) ou nas três em que é simplesmente designado como *beccaio* (carneiro), sem que outros elementos distintivos sejam avançados.

A quantidade de couros entregue por cada um destes fornecedores é muito variada, oscilando entre as 2 e as 355 peças. Estamos, por isso, a falar essencialmente de compras a retalho. Parece, no entanto, haver uma exceção: o conjunto de fornecedores da Galiza que facultaram 1040 couros. Sabemos, porque a fonte no-lo indica, que foram vários os fornecedores e também vários os preços dos couros galegos,¹⁷ mas a compra é anotada apenas em duas alíneas, apresentando-se somente os valores globais, sem que quaisquer detalhes sejam dados acerca dos indivíduos envolvidos. Isto faz-nos crer que, no caso

¹³ Não sobreviveram os livros de Razão ou os borradores relativos ao exercício de 1464-65. As únicas fontes de que dispomos, e que servem de base a este estudo, são as cópias das contas enviadas pelos Da Colle ao seu sócio Giuliano Gondi, de Florença.

¹⁴ Leonel de Lima era um fidalgo do Norte, que viria a ser o primeiro visconde português e surge amiúde nos registos da companhia Da Colle. O fidalgo possuía vários barcos “fundeados no Douro, em frente ao Porto, com os seus mestres e as suas tripulações” (Duarte 1997, 390-91; Barros 1997). Para além de integrarem frequentemente a carreira de Ceuta, estes barcos estavam também ao serviço da companhia Da Colle, no transporte de mercadorias entre Livorno e Lisboa (Sequeira 2015b, 56).

¹⁵ Berti 1994, 102-103.

¹⁶ Acreditamos que, neste contexto, o vocábulo *lavoratore* corresponda a uma italianização do termo português *lavrador* e não ao seu significado em italiano (trabalhador).

¹⁷ “Quoia cento di Ghalizia a più pregi” e “Quoia DCCCXL di Ghalizia fornite a più pregi”.

concreto da Galiza, ao contrário do que parece ter acontecido nos restantes locais, a aquisição não deve ter sido feita num esquema de “porta-a-porta”. Coloca-se aqui a hipótese de os Da Colle terem recorrido a um parceiro local que se encarregou de angariar os couros pela região da Galiza, fazendo-os depois chegar às mãos dos mercadores pisanos. Uma espécie de subcomissionista, poderíamos dizer. Seja como for, as fontes nada nos dizem a esse respeito.

Como seria expectável, o número de fornecedores é tão maior quanto mais volumoso é o lote. Vejamos agora, com mais atenção, quem são os fornecedores em cada uma das regiões.

Para o lote do Minho e da Galiza, contamos com cerca de 46 fornecedores diferentes. Os couros galegos, vimos já, são fornecidos em bloco e correspondem, em termos de volume, a 28,6% do lote. Entre os vários nomes de fornecedores da região do Minho, destacam-se oito carnicheiros e seis lavradores. Curiosamente, um dos carnicheiros é identificado como “fidalgo”. Há também um judeu, de Guimarães, que vende 70 couros. Da mesma cidade é o carnicheiro João Pires, fornecedor de 55 unidades. O simples termo “amico” é utilizado para designar dois fornecedores. Se bem que a utilização deste termo para qualificar um parceiro comercial não seja uma prática rara nos registos de contabilidade toscanos, é inegável que a expressão é reveladora da pré-existência de relações de fidelidade e de confiança. As referências a locais específicos são escassas nesta conta, mas ainda assim dignas de menção: para além dos já referidos casos de Guimarães, surgem ainda dois fornecedores de Valença e dois de Viana do Castelo. Do total de 46 fornecedores, 12 facultam apenas 6 ou menos peças, o que nos faz crer que se trata de produtores de muito reduzida dimensão e reforça a ideia de que os mercadores pisanos tiveram efetivamente de calcorrear o território e aproveitar oportunidades de negócio em todas as situações possíveis. Destacam-se alguns fornecedores de maiores quantidades (acima de 100 peças), como Afonso Anes, João, Nuno de Barros (de Viana), entre outros.

Em Coimbra, surgem-nos 23 indivíduos. Há três carnicheiros (dois do rei e um de Esgueira) que, como seria de esperar, fornecem grandes quantidades de couros: entre 60 a 100, cada um. Nos registos, encontra-se pelo menos um judeu, Abraão Buono, responsável pela venda de 96 peças. Uma boa parte das peles de cordeiro é vendida por um tal de *Galego*. Desconhecemos, no entanto, se as ditas peles são oriundas da Galiza ou se este agente galego era apenas um residente estrangeiro da zona de Coimbra, na qual desenvolvia uma atividade de criação de gado como qualquer outro local. Destacam-se dois fornecedores homónimos que vendem 185 e 355 couros, respetivamente: João Gonçalves, de Coimbra e João Gonçalves, de Setúbal. Com efeito, o lote angariado em Coimbra extravasa largamente o território envolvente da cidade, estendendo-se até Setúbal e Azambuja. Outros locais, mais próximos da cidade conimbricense, são também referidos: Montemor-o-Velho (2 fornecedores), Póvoa de Santa Cristina (1 fornecedor),¹⁸ Tentúgal (1 fornecedor), São Martinho do Bispo (1 fornecedor) e Vila Nova da Barca (1 fornecedor). Por fim, há que referir um fornecedor particularmente especial: o Mosteiro de Santa Cruz (37 couros). Mais uma vez se contribui para a ideia de que os Da Colle não desperdiçaram qualquer oportunidade de negócio. De resto, é de salientar que a diversidade de fornecedores e de localidades neste lote específico se explica pelo facto de na região do Baixo Mondego a criação de gado bovino ser particularmente expressiva em tempos medievais.¹⁹

¹⁸ Póvoa de Santa Cristina corresponde a um concelho que foi extinto no século XIX e integrado no de Tentúgal. Agradeço à minha colega Maria Amélia Campos pela preciosa ajuda na desambiguação do topónimo.

¹⁹ Coelho 1983, 251-55.

Por fim, para o lote de Évora surgem 13 fornecedores, que contribuem com 20 a 200 couros, cada. Entre eles, contam-se três carneiros. Sabemos que um deles era carneiro do rei e outro era da vila de Elvas. Há também menções específicas a um fornecedor de Sousel e a outro de Estremoz.

A participação significativa de carneiros no fornecimento destes três lotes de couros levanta algumas dúvidas. Terão participado voluntariamente? Note-se que vários deles são carneiros do rei, a quem deviam obediência. A verdade é que, como vimos, os carneiros são aqueles que, ao longo do século XV, mais contestam a exclusividade atribuída aos mercadores estrangeiros. No entanto, neste período em concreto o comércio livre tinha sido restituído. O que os levará a participar deste negócio? Ofereceriam os mercadores pisanos melhores valores pela mercadoria? Terão sido pressionados a fazê-lo? Ou será que não tinham outra escolha, atendendo aos elevados encargos resultantes da obrigação de obtenção de licença régia para exportar? Questões que, por ora, ficarão por responder.

Tabela 2 - Número de fornecedores por lote e locais específicos		
Lote	N.º de fornecedores	Outros locais específicos mencionados
Minho & Galiza	46	Galiza, Valença, Viana (do Castelo), Guimarães
Coimbra	23	Esgueira, Coimbra, Tentúgal, Póvoa (de Santa Cristina), São Martinho do Bispo, Montemor-o-Velho, Vila Nova da Barca, Azambuja e Setúbal
Évora	13	Sousel, Elvas, Estremoz
Total	82	

Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

4.2 Tipos de couros e preços

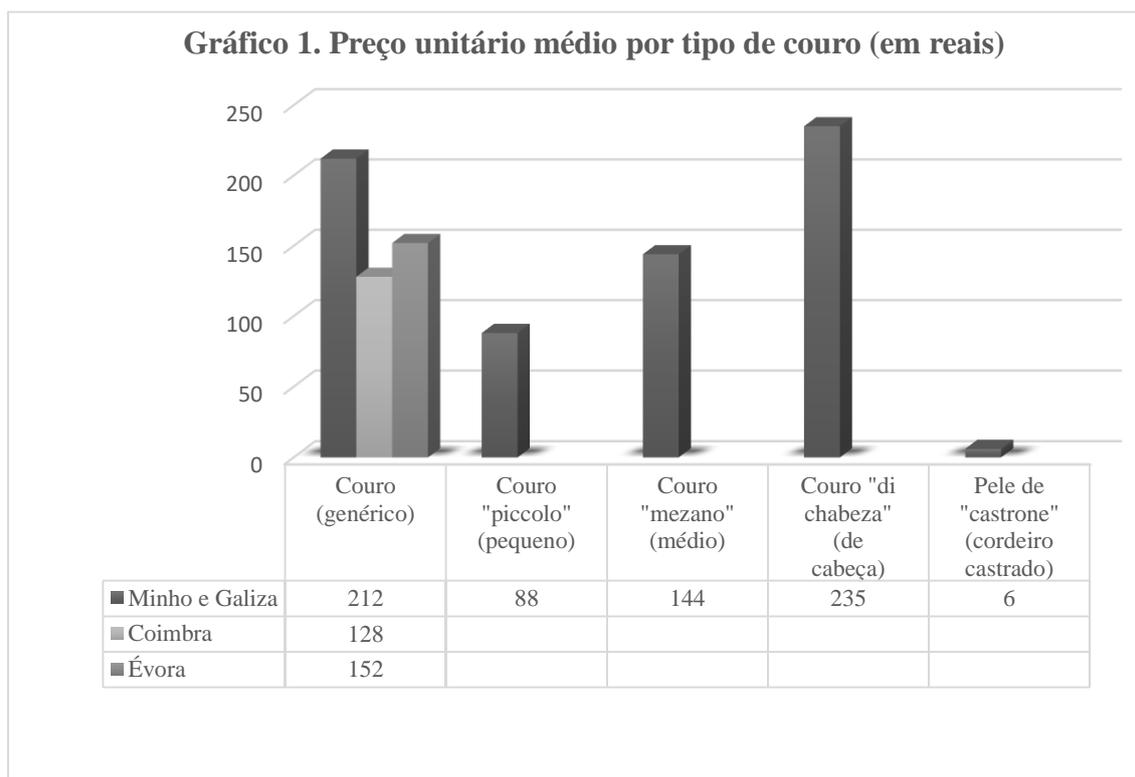
Como já tivemos oportunidade de referir, os preços mudaram de fornecedor para fornecedor. Uma sistematização dos dados a partir dos preços unitários médios permite-nos perceber que os preços variaram, por conseguinte, entre os diferentes lotes e os vários tipos de couro (Gráfico 1).

Antes de passarmos a uma análise mais detalhada sobre a variação dos preços, convém tecer algumas considerações sobre os tipos de couros. Desde logo, a utilização do termo *couro* neste contexto não é a mais apropriada porque todos estes produtos são, na verdade, peles verdes que não tinham sido ainda surradas nem curtidas. Com efeito, só depois de chegarem a Pisa ou a Florença é que seriam submetidas a esse processo. Utilizamos aqui a designação *couro* apenas porque é aquela que surge na documentação e que normalmente é aplicada, nos registos, para designar a pele de um animal específico: o bovino. O couro de boi ou de vaca inseria-se na categoria das peles ditas *grossas*, que eram resistentes e normalmente utilizadas, entre outras coisas, para fazer as solas do calçado (Patrone 1994, 24).

Nos três lotes em análise, a designação mais frequente, e que é comum a todos, é o simples *couro*, no seu sentido genérico. As especificações surgem apenas no registo do lote do Minho e Galiza. Nesse caso em particular, vemos surgir as menções a *cuoia piccoli* (couros pequenos), *cuoia mezzane* (couros meios ou médios) e *cuoia di chabeza* (couros de cabeça). Se as duas primeiras designações são claras e remetem inequivocamente para o tamanho da peça de couro, já a designação de *cuoia di chabeza* oferece mais dúvidas. O designativo não é frequente nas fontes italianas e a palavra *cabeza* é comum na língua castelhana e na portuguesa, identificando a parte superior do corpo do animal. Em

Castela, era comum distinguir-se os couros consoante a sua posição no corpo. Assim, existia o couro proveniente do *lomo*, isto é, do lombo, da parte central do animal; o das *ijadas*, da parte lateral; o das *garras*, das patas; e, por fim, o da *cabeza*, que incluía a cabeça e o pescoço do animal (Córdoba de la Llave 1990, 156). Acontece que os couros da *cabeza* eram normalmente mais baratos do que os do lombo, devido ao seu formato irregular e por serem relativamente finos e frágeis. Ora, o que acontece no caso em estudo é exatamente o contrário: o couro de *cabeza* é precisamente aquele que apresenta o preço médio mais alto de todos. Tudo isto nos faz crer que não estamos a falar da mesma ordem de coisas. A hipótese que podemos avançar é a de que o couro de *cabeza* é um couro completo, isto é, que contempla todas as partes da pele de um animal, incluindo a própria cabeça. Precisamente por ser completo, seria um couro maior, o que explicaria a superioridade do seu preço em comparação com os couros *mezzane* e *piccoli*. Como dissemos, não passa de uma mera hipótese.

Por fim, no lote de Coimbra surge uma pequena parcela de *PELLI DI CASTRONE*, isto é, peles de cordeiro castrado.²⁰ Eram peles muito comuns na Idade Média, quando a criação de gado ovino e caprino era muito superior à de gado bovino. As peles de *castrone* faziam parte da categoria das peles ditas *parve*, isto é, pequenas. Pelo facto de serem de tamanho reduzido e relativamente frágeis, apresentavam preços bastante inferiores às peles de gado bovino (Patrone 1994, 25).



Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

Voltando agora à questão da variação dos preços segundo os lotes e centrando-nos na única variável comum a todos (o couro genérico), verificamos que o produto atingiu o preço mais elevado no Norte do reino e o mais baixo no Centro. A diferença não é subtil: o mesmo tipo de couro custou, na região do Minho e da Galiza, cerca de 65% mais do que em Coimbra e 40% mais do que em Évora (Gráfico 1). A já referida

²⁰ Agradeço a preciosa ajuda prestada por Laura Righi e Francesco Guidi Bruscoli para a correta identificação do termo.

abundância de gado na região do Baixo Mondego poderá ajudar a explicar esta tendência. Dentro do mesmo lote, a variação pode também ser grande. No Minho e Galiza, o preço mais baixo foi de 92 reais, enquanto o mais alto foi de 260, ou seja, mais do dobro do preço inferior. Em Coimbra não foi além dos 206 e em Évora a variação foi menor, com preços a oscilar entre os 128 e os 194 reais. No Minho, os preços mais altos registaram-se em Viana. É também curioso verificar que nos três casos em que os mercadores adquirem couros a bordo de uma embarcação, os preços atingem sempre valores bastante superiores à média. Ao contrário do que talvez seria expectável, não parece haver qualquer correlação entre o preço e a quantidade fornecida. No entanto, por vezes o preço é definido por unidade e noutras por um conjunto de dez couros (que se designa *tagra* ou *targa*). Há também menções pontuais à aplicação de pequenos descontos. Por exemplo, quando os mercadores compram 112 couros a Pero Martins, a bordo de uma barca, pagam apenas o montante relativo a 109 e algo de semelhante acontece quando Rui Gonçalves fornece 55 peças, mas apenas cobra o valor de 54.

A enorme diversidade de montantes verificada nas três operações de compra, para além de nos mostrar diferenças regionais significativas, revela que, apesar de os mercadores pisanos disporem de autorização régia que lhes facilitava a circulação pelo país e o acesso à mercadoria, nem por isso conseguiam atingir uma posição que lhes permitisse impor e fixar os preços. Ainda assim, há que frisar que os documentos em análise não nos dão qualquer eco da condução dos processos de negociação e que, como vimos, ao longo do século XV, os concelhos queixam-se dos baixos valores de compra praticados pelos mercadores estrangeiros.

4.3 Organização e custos da logística

As operações de aquisição de couros exigiram um gigantesco processo logístico desde a angariação até à sua expedição. Convém termos presente que, no espaço sensivelmente de um ano, os Da Colle protagonizaram verdadeiros “raides” pelo interior do reino de Portugal, de Norte a Sul. Um pequeno reflexo da complexidade destas operações encontra-se nas listas de despesas associadas a cada um dos lotes de couros (Tabelas 3 a 6). Em média, as despesas representaram, como já vimos, cerca de 14% do custo final. Apesar de o valor não ser, por si só, exorbitante, é necessário considerar que estas despesas são apenas aquelas associadas à compra e preparação da mercadoria até à saída de Portugal. Todos os gastos com a viagem marítima e com a receção em Itália seriam adicionados posteriormente, elevando ainda mais o preço final do produto.

Tabela 3 – Relação entre despesas associadas e valores finais (em reais)

Lote	Custo da mercadoria	Despesas	Valor final	% das despesas no valor final
Minho e Galiza	741433 reais	118410	859843	14%
Coimbra	217 122 reais	44300	261422	17%
Évora	195900 reais	25100	221000	11%

Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

Embora a média seja de 14%, há diferenças entre as três operações. O lote no qual as despesas assumiram o valor mais baixo no cômputo global foi o de Évora (11,3%). De facto, os gastos associados a este lote resumem-se àqueles que são essenciais e que foram comuns a Coimbra e ao Minho e Galiza: pagamento de impostos, como a sisa e a portagem, a comissão imposta pelos Da Colle (de 2,5%), o aluguer de armazéns e os transportes/ carregamentos. Não há imprevistos, não há gastos extra. No caso de Coimbra, o pagamento de seguro a 2,5% contribuiu pesadamente para o aumento das despesas. No lote do Minho e Galiza, acrescem valores não previstos que resultam da necessidade de pagar custos associados ao alvará de extração e à resolução de um certo litígio com o Porto (provavelmente com a alfândega).

Tabela 4 - Despesas imputadas ao lote de couros do Minho e da Galiza	
Rubrica	Preço (reais)
Sisa a 5%	32 000
Transporte por vários lugares até à marina	14 690
Carregamento em pequenos barcos até ao barco principal	16 120
Secagem dos couros	9950
Aluguer de armazéns	2150
Salário de 13 meses a João Bazo que “entendia de couros”	6500
Custos relacionados com o alvará	10 000
Viagens realizadas por conta de um litígio com o Porto	6500
Comissão dos Da Colle a 2,5%	20 500
Total	118 410

Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

Tabela 5 - Despesas imputadas ao lote de couros de Coimbra	
Rubrica	Preço (reais)
Sisa a 5% (dividida entre os Da Colle e o vendedor)	12 400
Portagem de Coimbra e de outros lugares onde foram comprados a 2,5%	5200
Transporte de vários locais até Coimbra e de barco até Buarcos e outras despesas de embarque	9700
Secagem de couros verdes e secos	3900
Seguro em Coimbra e no seu território a 2,5%	5200
Aluguer de vários armazéns em Coimbra e Tentúgal	1500
Comissão dos Da Colle a 2,5%	6400
Total	44 300

Fonte: Archivio Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

As operações realizadas em Coimbra e no Minho e Galiza requereram também cuidados especiais com a mercadoria, que passaram pela secagem dos couros. Para se conservarem durante os longos tempos das viagens marítimas, as peles tinham de ser submetidas a um processo de secagem para não apodrecerem no entretanto. Podiam

simplesmente ser salgadas (Córdoba de la Llave 1990, 153) ou então defumadas.²¹ Mesmo com estes cuidados, por vezes parte dos couros chegava danificada ao seu destino final.²²

Rubrica	Preço (reais)
Portagem e sisa	9500
Carregamentos	7600
Transporte de barca de Alcácer do Sal até Setúbal	2200
Aluguer de vários armazéns	500
Comissão dos Da Colle a 2,5%	5300
Total	25 100

Fonte: Archivo Salviati, *Serie I, Da Colle e Salviati...*, reg. 10, fls. 43v-46.

Os registos das despesas com transportes dão-nos também uma ideia daquele que terá sido o percurso interno destes couros. Em Coimbra, foram reunidos na cidade e seguiram depois de barco até ao porto marítimo mais próximo: Buarcos. Já os de Évora acabaram por ser conduzidos até Alcácer do Sal, donde seguiram pelo estuário do Sado até ao porto de Setúbal. Um pequeno apontamento no registo da operação dos couros da Galiza permite-nos perceber que eles chegaram ao território português por via fluvial, tendo sido descarregados em Ponte de Lima. Não sabemos ao certo onde terá sido reunido o lote completo do Minho e Galiza, mas o facto de ter havido um litígio com o Porto faz-nos crer que a mercadoria terá sido aí conduzida ou pelo menos teria sido essa a intenção inicial dos mercadores.

Como referimos, estas cópias de contas dão-nos informações até ao exato momento em que a mercadoria está pronta para deixar Portugal e seguir a sua viagem com direção ao porto de Livorno. Pelo menos uma parte dos couros, já o sabemos, nunca chegaria ao seu destino final.

5. Conclusões

A observação detalhada dos bastidores do comércio internacional dos couros portugueses e galegos permite-nos perceber as estratégias empresariais adotadas pelos mercadores italianos estantes em Portugal para penetrarem eficazmente no sistema comercial do reino português. Sabemos, logo à partida, que gozavam de um extraordinário favorecimento régio. Essa posição privilegiada permitiu-lhes ter acesso direto às estruturas produtivas e protagonizar um verdadeiro açambarcamento da mercadoria disponível. No entanto, neste caso específico não cremos que se verifique uma situação de colonização comercial, tal como vemos suceder noutros momentos e com outros setores chave da economia portuguesa. Ainda que tímido, verifica-se um envolvimento de agentes portugueses, de que é exemplo Lourenço Caldeira. Por outro lado, o facto de os couros serem vendidos pelos mais desvairados preços, sem qualquer correlação aparente com o fator quantidade, leva-nos a crer que os mercadores pisanos não dispõem de mecanismos que lhes permitam impor e fixar os preços e, desse modo,

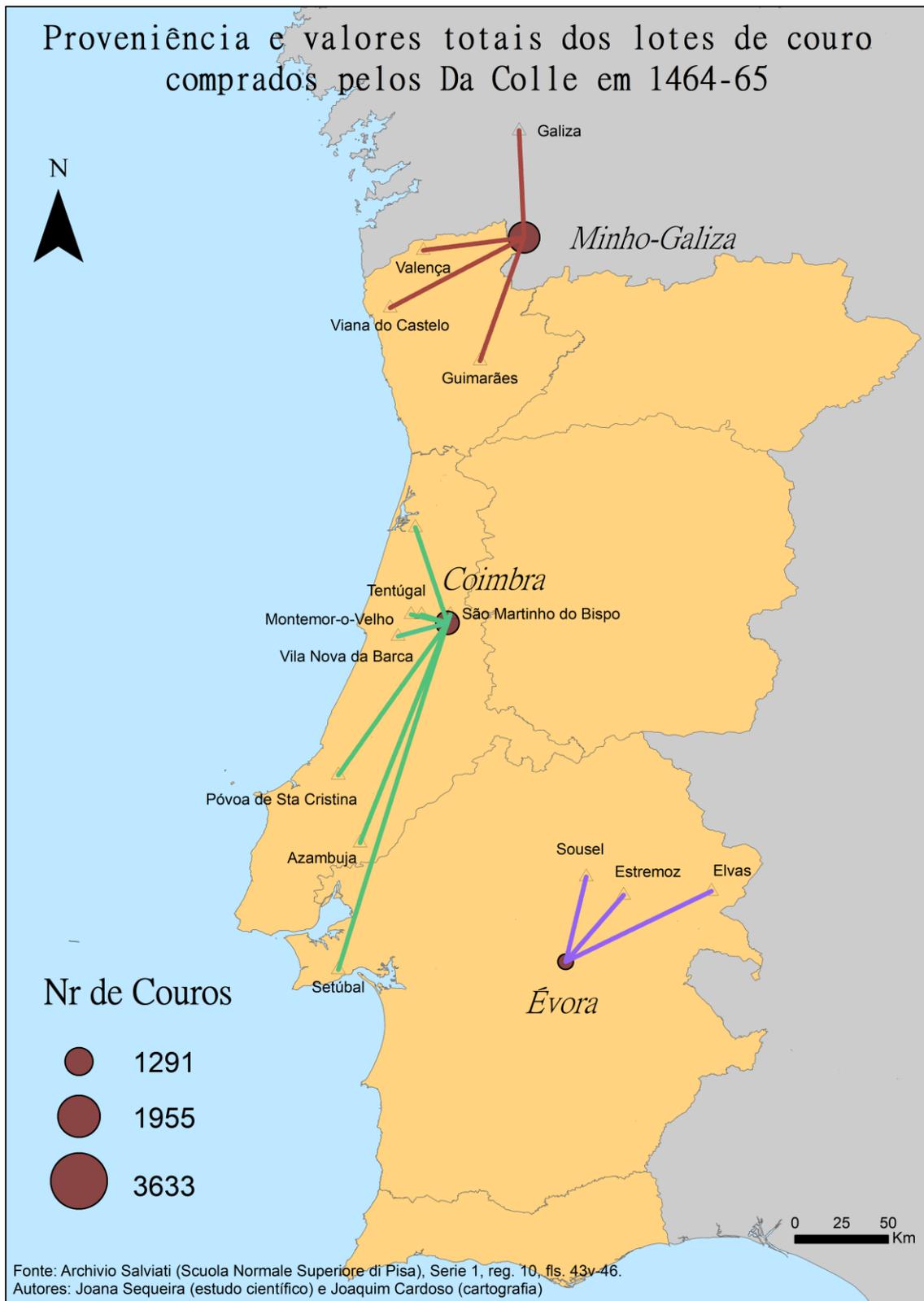
²¹ Veja-se um exemplo em Melis 1972, 260-61.

²² Em 1447, num dos livros *mastri* do Banco Salviati de Pisa é registada uma conta relativa a couros de Lisboa “danegiate”, isto é, danificados (AS, *Serie I – Libri di commercio, Salviati ed altri Piero e Francesco di Alamanno Salviati ed altri della ragione di Banco in Pisa*, reg. 275, c. 211).

controlar as estruturas produtivas. Assim acontece quando a procura calha de ser mais forte do que a oferta.

A imensa logística associada a estes processos de compra não é um entrave para a atividade destes homens, que mobilizam a sua rede de contactos e as suas influências junto da Corte em favor de um comércio de comissão potenciador de trocas a uma escala verdadeiramente global. Ao mesmo tempo, o registo destas operações revela-nos um Portugal desconhecido da historiografia nacional, com estruturas produtivas dinâmicas e disposições logísticas passíveis de viabilizarem uma posição privilegiada do país enquanto plataforma redistribuidora de couros na Europa do século XV.

Mapa 1



Fontes

Archivio Salviati (Scuola Normale Superiore di Pisa), *Serie I – Libri di Commercio*, regs. 8, 10, 275.

Obras citadas

- Antoni, Tito. “I costi industriali di una azienda conciaria della fine del Trecento (1384-1388)”. *Bollettino storico pisano* 42 (1973): 9-52.
- Barros, Amândio. “Barcos e gentes do mar do Porto (séculos XIV-XVI)”. *Revista da Faculdade de Letras-História* 14 (1997): 167-230.
- Barros, Henrique da Gama. *História da Administração Pública em Portugal nos séculos XII a XV*, vol. IX. Lisboa: Livraria Sá da Costa Editora, 1950.
- Berti, Marcello. “Le aziende Da Colle: una finestra sulle relazioni commerciali tra la Toscana ed il Portogallo a metà del quattrocento”. In *Toscana e Portogallo: miscellanea storica nel 650° anniversario dello Studio Generale di Pisa*. Pisa: Edizioni ETS, 1994: 57-106.
- Bruscoli, Francesco Guidi. *Bartolomeo Marchionni, "Homem de Grossa Fazenda" (ca. 1450-1530). Un mercante fiorentino a Lisboa e l'impero portoghese*. Florença: Leo S. Olschki, 2014.
- Cardoso, Ana Clarinda. *Os livros de contas do mercador Michele da Colle (1462-63): do registo contabilístico à atividade comercial e financeira na praça de Lisboa*. Dissertação de Mestrado em Estudos Medievais, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, 2016.
- Carlomagno, Antonio. *Il banco Salviati di Pisa: commercio e finanza di una compagnia fiorentina tra il 1438 e il 1489*, 2 vols. Dissertação de Doutoramento apresentada à Università degli Studi di Pisa, 2010.
- Childs, Wendy. *Trade and Shipping in the Medieval West: Portugal, Castille and England*. Porto: Fédération Internationale des Instituts d'Études Médiévales, 2013.
- Coelho, Maria Helena da Cruz. *O Baixo Mondego nos finais da Idade Média (Estudo de História Rural)*, vol. I. Coimbra: Universidade de Coimbra, 1983.
- Córdoba de la Llave, Ricardo. *La industria medieval de Córdoba*. Córdoba: Caja Provincial de Ahorros de Córdoba, 1990.
- Dini, Bruno. “Il commercio dei cuoi e delle pelli nel Mediterraneo nel XIV secolo”. In Sergio Gensini ed. *Il cuoio e le pelli in Toscana: produzione e mercato nel tardo Medioevo e nell'Età Moderna*. Pisa: Pacini, 1999: 71-91.
- Duarte, Luís Miguel. “Leonel de Lima: o bando e o barco”. *Revista Portuguesa de História* 31, vol. I, (1996): 371-392.
- Fiorentino, Antonella. *Il ruolo del commercio di commissione nel basso Medioevo. Il caso delle pelli e delle cuoia*. Turim: G. Giappichelli Editore, 2007.
- Marques, A. H. de Oliveira. *Hansa e Portugal na Idade Média*. Lisboa: Editorial Presença, 1993.
- Melis, Federico. “Di alcune figure di operatori economici fiorentini attivi nel Portogallo nel XV secolo”. In *I mercanti italiani nell'Europa medievale e rinascimentale*. Florença: Le Monnier, 1990: 1-10.
- Melis, Federico. *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*. Florença: Leo S. Olschki, 1972.
- Patrone, Anna Maria Nada. “Le pelli e l'arte conciaria nel Piemonte medievale”. In *La Conceria in Italia dal Medioevo ad oggi*. Milão: La Conceria, 1994. 19-66.
- Rau, Virginia. “Cartas de Lisboa no Arquivo Datini de Prato”. *Estudos Italianos em Portugal* 21-22 (1962-63): 3-13.
- Sequeira, Joana. “A companhia Salviati-Da Colle e o comércio de panos de seda florentinos em

- Lisboa no século XV”. *De Medio Aevo* 7, (2015b): 47-62.
<http://capire.es/eikonimago/index.php/demedioaevo/article/view/140/249>
- Sequeira, Joana. “Entre Lisboa e Pisa: alguns exemplos de viagens comerciais no terceiro quartel do século XV”. In Rui Macário ed. *Ao tempo de Vasco Fernandes*. Viseu: DGPC/ Museu Grão Vasco/ Projecto Património, 2016: 173-185.
- Sequeira, Joana. “Michele da Colle: um mercador pisano em Lisboa no século XV”. In Nunziatella Alessandrini, Susana Mateus, Mariagrazia Russo e Gaetano Sabatini eds. *Con gran mare e fortuna: Circulação de mercadorias, pessoas e ideias entre Portugal e Itália na Época Moderna*. Lisboa: Cátedra A. Benveniste da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade de Lisboa, 2015^a: 21-34.
- Tangheroni, Marco. “Commercio e lavorazione del cuoio in Toscana”. In *La conceria in Italia dal Medioevo ad oggi*. Milão: La Conceria, 1994. 173-192.
- Tognetti, Sergio. “Aspetti del commercio internazionale del cuoio nel XV secolo: il mercato pisano nella documentazione del banco Cambini”. In Sergio Gensini ed. *Il cuoio e le pelli in Toscana: produzione e mercato nel tardo Medioevo e nell’Età Moderna*. Pisa: Pacini, 1999: 17-50.