



Os imigrantes libaneses e as redes étnico-comerciais em Fortaleza-CE no início do século XX

Ruben Maciel Franklin¹

Lebanese immigrants and the urban-commercial dynamic in fortaleza-ce in the beggining of the twentieth century

<http://dx.doi.org/10.12660/rm.v8n13.2017.70420>

¹Doutor em História pela UFF-RJ. Professor adjunto da UNILAB. E-mail: rbnhist@yahoo.com.br

Resumo:

O artigo expõe como os imigrantes libaneses adentraram as redes comerciais da cidade Fortaleza-CE no início do século XX. Através de registros das Juntas Comerciais, as quais continham matrículas de novos negociantes na praça mercantil, bem como da análise dos *almanaques* e de processos criminais, buscamos mostrar os tipos de articulações possíveis experimentados pelo grupo étnico na medida em que foram se apropriando de um ramo específico de comércio: fazendas e miudezas. Nesse ínterim, exploramos as maneiras pelas quais o crescimento da rede comercial da cidade, nesse período, favoreceu a inclusão de imigrantes mais empobrecidos e, em alguns casos, permitiu que os mesmos obtivessem vantagens e êxito socioeconômico através de transações comerciais realizadas na e pela própria etnia.

Palavras-chave: imigrantes libaneses, redes comerciais, urbanização, Fortaleza-Ceará.

Abstract:

The article discusses how the Lebanese immigrants stepped into the commercial networks of Fortaleza-CE in the early twentieth century. Through the records of the Commercial Registries, which contained registrations of new dealers in the Market Square, as well as the analysis of almanacs and criminal cases, we seek to show the possible types of joints experienced by ethnic group in that were appropriating a specific branch trade: fabrics and sundries. In the meantime, we explore the ways in which the growth of the city's commercial network in this period favored the inclusion of poorer immigrants, and in some cases allowed them to obtain benefits and socioeconomic success through commercial transactions within the ethnic group.

Keywords: lebanese immigrants, commercial networks, urbanization, Fortaleza-Ceará.

Em 25 de julho de 1902, o libanês Elias Jacob efetivava sua inscrição mediante a Junta Comercial do Ceará.¹ Com isso, formalizou a sua inclusão entre as casas comerciais com firma social reconhecida no estado. Para tal, era preciso registrar em livro de minutas do mencionado órgão o gênero de comércio com qual lidava, bem como o tipo de sociedade, o domicílio e a data do respectivo estabelecimento de comércio na praça.

Era uma loja de fazendas e miudezas em grosso e a retalho, ou seja, que trabalhava com compra e venda de tecidos e artigos de confecções em grandes e pequenas escalas, e se localizada à Rua Senador Pompeu, nº 30, cujo funcionamento datava de 1894.²

No mesmo ano, o *Almanach* do Ceará ainda destacou pelo menos outras três casas de comércio, negociando basicamente com as mesmas mercadorias, pertencentes também a imigrantes libaneses, todos estalocadas na circunvizinhança de Elias Jacob. A casa importadora *Demetri Dibe & Irmão*, aberta na Rua Major Facundo, nº 30, concorria com outras 31 do mesmo ramo situadas também no logradouro. Por seu turno, as casas retalhadoras de Arabain Otoch e *Selim Nacer & Irmão* ocupavam os números 29 e 9, respectivamente, no total de 34 estabelecimentos com vendas a retalhos domiciliados à Praça José de Alencar.³

Existe aí toda uma diferenciação de status e nível socioeconômico que foram atingidos entre os mencionados negociantes.⁴ Até explorar um maior campo de atuação e atender as exigências fiscais requeridas dos negociantes que se matriculavam na Junta, Elias Jacob manteve sua atividade por volta de oito anos, se levarmos em consideração o tempo em que abriu a loja (1894) e sua data de filiação (1902). Nesse período, possivelmente, conseguiu dinamizar e encorpar seu patrimônio pessoal, o que lhe permitiu arriscar na venda em grosso e munir-se de certos critérios estruturais e orçamentários requisitados aos comerciantes com certo relevo na praça.

¹ As Juntas Comerciais foram criadas em 1875 em substituição aos antigos Tribunais do Comércio que, até então, detinham o encargo para realizarem a inscrição dos comerciantes e cederem o aval para o funcionamento regido a partir de obrigações, direitos e reciprocidades. Tais características se mantiveram após a mudança, logicamente passando por certas alterações na medida em que se processava a ampliação do comércio. Nessa linha, não só a capital do Império (Rio de Janeiro) recebeu a “nova” instituição, mas esta também apareceu em outras seis cidades: Belém, São Luiz, Recife, Salvador, Porto Alegre e Fortaleza. Nota-se que a escolha das áreas para organização das Juntas não era aleatória, mas antes seguiam orientações favoráveis ao incremento da rede comercial, circundando pontos estratégicos do território nacional. Isso indica o relativo peso que Fortaleza possuía em relação aos negócios de importação – exportação e de navegação a vapor. Essa perspectiva nos coloca diante de questionamentos acerca da dilatação do número de comerciantes estrangeiros em Fortaleza a partir da própria análise mais esmiuçada dos Registros da Junta Comercial (MENEZES; CIPRIANO, 2008: 103-118).

² JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firms, 1891 – 1902, número 290, fl. 44.

³ BPMP. CAMARA, João. *Almanach administrativo, estatístico, mercantil, industrial e litterario do estado do Ceará*. Anno 8. Fortaleza - Ceará, Typ. Econômica, 1902, p. 105, 108 e 110.

⁴ No trato com as fontes, tanto a expressão “negociantes” quanto “comerciantes” não apareceram de forma a diferenciar os agentes que atuavam com grandes casas comerciais, proprietários de pequenos estabelecimentos ou mesmo os vendedores ambulantes. Ora, ambulantes eram tratados como “negociantes”, ora o termo era utilizado para caracterizar a profissão de donos de firmas sociais, o mesmo acontecendo com a expressão “comerciante”. Portanto, ao designar as atividades dos imigrantes, procurei antes me utilizar do próprio vocabulário dos agentes, de acordo com cada situação trabalhada.

A firma *Demetri Dibe & Irmão*, operando em padrões próximos aos de Elias Jacob, se distinguia das demais lojas de patrícios enumeradas no citado *Almanach* por figurar entre os importadores. Com relação às atividades de Arabain Otoch e *Selim Nacer & Irmão*, ao serem alocadas dentre as casas retalhadoras, cumpriam exclusivamente o papel do repasse mais direto ao consumidor, trabalhando com mercadorias de baixo valor e comercializadas em poucas quantidades.

É possível que o patamar assumido pela firma de Elias Jacob só tenha sido alcançado graças a um montante acumulado anos antes por intermédio da mercancia ambulante e nas relações traçadas em meio aos conterrâneos e familiares. Elias Jacob era primo dos sócios que geriam a *Demetri Dibe & Irmão*, os quais, chegados anteriormente à capital cearense, viabilizaram sua viagem e o encaminharam, posteriormente, em direção às rotas por onde circulavam os “galegos”.⁵ Há de desconfiar também, de uma relativa presença de outros libaneses com venda ambulante e/ou pequenos lojistas lançados no centro, com os quais os recém-chegados poderiam se situar na hierarquia comercial da cidade e estabelecer os parâmetros de enriquecimento a serem perseguidos.

Os domínios comerciais no estado e, sobretudo, na cidade de Fortaleza se caracterizavam por sua capacidade de interligar agentes situados nos mais díspares tipos e níveis de gêneros de comércio. A disposição simbólica com que os almanaques distribuía os comerciantes do estado, de forma a privilegiar os detentores de maiores cabedais em ordem sequencial, nos concede uma ideia dos contornos hierárquicos distribuídos e negociados na praça. No geral, iniciavam a partir das grandes casas exportadoras, com negócios ou filiais no exterior, depois enumeravam as casas importadoras, responsáveis pela distribuição e revenda de mercadorias aos armazéns e as casas retalhadoras, as quais atuavam no varejo. Estas, por sua vez, ficavam a frente dos escritórios de comércio e guarda-livros.

A historiadora Denise Monteiro Takeya, em artigo relativo às movimentações da Casa Boris (casa exportadora de matriz francesa), em fins do século XIX e início do XX no Ceará, ressaltou a plasticidade com que circulavam mercadorias e agentes, numa intensa rede de créditos e favores.

As mercadorias eram adquiridas na Casa Boris, sobretudo pelos comerciantes estabelecidos nos núcleos urbanos mais importantes que,

⁵ Consta no seguinte relato: ARY, Zaira. *Libaneses no Ceará. Um pequeno ensaio sobre os primórdios de uma imigração*, p. s/n. Ensaio obtido via acervo pessoal da referida autora. Destacamos aqui a expressão “galego” para dar conta das múltiplas atividades que foram sendo ocupadas pelos imigrantes libaneses, espanhóis, italianos e portugueses na cidade de Fortaleza, isso entre fins do século XIX e início do século XX. O termo que, originalmente, designava indivíduos oriundos da Galícia, logo passou a ser utilizado como alcunha depreciativa em relação às atividades de menor porte no espaço urbano, sobretudo, no que se refere à venda ambulante de miudezas e quinquilharias. O “galego” passou a representar, desse modo, a atividade laboral de indivíduos tidos por ignorantes e pobres, os quais acumulavam algum capital através de práticas ilícitas e da singular capacidade de poupança.

atuando também como atacadistas, repassavam-nas a comerciantes de menor porte, que comercializavam com produtos importados, em cidades e vilas do Ceará. (...) Mas havia também aqueles comerciantes menores, cujos estabelecimentos localizavam-se em remotas vilas interioranas e faziam um comércio de varejo, que igualmente, supriam-se de “gêneros” na Casa Boris, sem intermediários. (TAKEYA, 1994, p. 119)

A dinâmica pela qual se estruturavam as transações mercantis em Fortaleza, fluindo em direção as regiões interioranas do estado, se fazia por meio de uma *cadeia de relações comerciais* integrada vertical e horizontalmente. Atravessadamente inseridos nesta, varejistas, atacadistas e grandes exportadores interagiam e alimentavam reciprocamente a capacidade de acomodarem-se nas tessituras urbanas e, em alguns casos, arremessarem-se em posições mais ou menos privilegiadas.

No cerne dessa complexa rede, certamente, os *galegos* transitavam de forma bastante pujante. Os libaneses que aí adentravam como negociantes ambulantes tinham, necessariamente, que angariar créditos junto às firmas já estabelecidas na praça. Nessas condições, ter um patrício comercializando na cidade influía oportunamente na abertura do mercado aos recém-chegados, tendo em vista certas facilidades em obter as mercadorias com as quais daria início e sustentação aos seus projetos de vida. Ao mesmo tempo, tais relações de complementaridade fortaleciam a colônia no que diz respeito às apropriações de espaços circunscritos nas teias que hierarquicamente mobilizavam o comércio.

É pertinente atentarmos com relação ao libanês Elias Jacob que, ao caminhar por diferentes níveis de atuação, o mesmo esteve entrelaçado num arranjo hierárquico comunicado no grupo étnico através de diferentes circunstâncias. Ao aperfeiçoar sua firma, é muito provável que tenha passado a fornecer subsídios aos estabelecimentos de menor porte de seus conterrâneos, assim como servir aos “galegos” com os produtos imprescindíveis a atividade de mascateação. Um jogo pautado em relações de forças que estabeleciam certos laços de aproximação, reciprocidades e dependências circunstanciais na e para a colônia.

A trajetória do libanês Jorge Nagem nos serve de referência para avançarmos na direção dessas considerações. Após sair do Piauí por volta de 1922, o imigrante lançou-se na capital cearense a expensas de interações construídas dentro e fora da etnia. Em abril de 1924, ao apresentar queixa crime de “apropriação indébita” contra seu patrício Fares Abdalla, negociante de fazendas, miudezas e perfumarias em grosso e a retalho, reportou-se da seguinte maneira:

I- Que era negociante ambulante na zona norte do Estado, costumando avar-se de mercadorias para sua mercancia, nesta Praça, onde comprava a crédito a diversos, e, entre estes, a Fares Abdalla & Cia; II- Que, (...), o Querellante resolveu mudar-se daquela zona, no intuito de estabelecer-se

nesta Capital, para onde, effectivamente, transportou-se com seu stock de mercadorias, chegando a esta cidade, vindo de Camocim, pelo vapor “São Vicente” (...); III- Que, logo aqui chegado, promoveu o desembarque de suas mercadorias, depositando-as, em confiança, por instantes de convites de seu patrício e compadre Fares Abdalla, da citada firma Fares Abdalla & Cia, no estabelecimento desta, em mãos do mesmo Fares, onde, de facto, ficaram depositados os volumes das cargas, (...), no valor aproximativo de vinte e três contos de reis (23:000\$000)-, tencionando o suplicante removê-las para estabelecimento próprio logo que obtivesse casa onde se instalar; IV- Que, (...), o seu referido compadre e patrício Fares Abdalla lhe fizera os melhores offercimentos, promettendo-lhe entre outras bellas promessas, trocar parte das mercadorias do Supplicante (Jorge Nagem), consistente em artigo de miudezas, mais propria para o commercio ambulante – por fazendas e outros artigos mais adequados ao seu novo gênero de negócio; V- Que, nestas condições, embalado por essas falazes promessas, tratou o Supplicante de arranjar casa onde estabelecer-se com seu patrício e compadre Fares Abdalla, afim não só de affectuarem a desejada permuta de mercadorias como promover o Supplicante o transporte de seu stock da casa comercial de Fares Abdalla & Cia para seu novo estabelecimento (...); VI- Que, porém, com grande surpresa sua, o seu compadre e patrício recusou-se terminantemente, restituir-lhes as suas mercadorias, sob o pretexto de que o Supplicante é seu devedor – o que affirmou dentre outros a Bichara Elias Auad -, espoliando, destarte, o Supplicante de sua propriedade e do producto honesto de um labor de annos (...); ⁶ (grifo nosso)

Jorge Nagem traçou objetivos na cidade uma vez que pôde circular entre circuitos comerciais por onde um grupo de patrícios libaneses se comunicava. De início, o seu “protetor” Fares Abdalla, atacadista com loja matriz e filial alocadas no centro, abriu concessões e facilidades para a sua mercancia ambulante. Só de mercadorias adquiridas nestas condições, o dispêndio de Jorge Nagem para com a *Fares Abdalla & Cia* ultrapassara os quinze contos de réis (15:000\$000). Mas, Jorge Nagem ainda contava com o crédito de pelo menos outras três firmas, do mesmo modo, pertencentes a conterrâneos.

O “galego” tinha um débito de quase dois contos de réis (1:964\$500) com a firma *José Jereissati & Irmãos*, localizada à Praça José de Alencar, nº 123, que trabalhava com tecidos, armarinhos e calçados, com vendas por atacado e a varejo. Ultrapassa os três contos de réis (3:419\$000) o montante de produtos recolhidos por Jorge Nagem junto a *Jorge Homsí & Filhos*, cuja loja “A Pátria”, casa importadora de fazendas, miudezas, armarinhos e calçados em grosso e a retalho, situava-se à Rua Floriano Peixoto, nº 54. Para com a *Abrahão Gazelli & Primo*, casa importadora de fazendas e armarinhos aberta também na Floriano Peixoto, nº

⁶ APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Sub-série: Injúrias e Calúnias, Caixa 01, Processo nº 1924/03, fls. 26 e 26v.

40, as despesas somavam mais de um conto de réis (1:408\$500).⁷

Os negócios obedeciam a um fluxo de crédito e mercadorias orientado verticalmente. Negociantes ambulantes contavam com o apoio de varejistas e atacadistas integrados à colônia, os quais, por seu turno, representavam um horizonte aberto de oportunidades na cidade e, no alcance, sempre um modelo de ascensão socioeconômica a ser trilhado.

É notável que o projeto de mobilidade social tramado por Jorge Nagem, quando resolveu aplicar o capital acumulado “no labor de annos” em um estabelecimento na capital, transferindo-se da venda itinerante para “um novo gênero de negócio”, dependia em muito das interações negociadas no seio de um encadeamento de relações comerciais própria da etnia. O imigrante transitava e operacionalizava seus empreendimentos nos mais diversos níveis e planos colocados na hierarquia da praça mercantil e, pontualmente, assumidos por firmas sociais de compatriotas.

Não somente a capacidade de articular-se ao mesmo tempo com vários fornecedores na colônia tornava as tessituras dessa hierarquia tão complexa. As configurações relacionais aí operantes, dependentes de conhecimentos pessoais preservados ou gerados durante os deslocamentos, se tornavam bastante dinâmicas e mutáveis na medida em que tomavam suas formas na coexistência de atividades e posições sociais hierarquicamente diferentes, mas interligadas e aproximadas no pertencimento étnico (GRIBAUDI, 1998, p. 147)

O caso de Jorge Nagem ainda traz elucidações quanto a essa questão. Mesmo negociante ambulante, o “galego” trabalhava com a razoável quantia de vinte e três contos de réis (23:000\$000), o que poderia representar um expressivo valor para os padrões do comércio varejista local à época. Chamado a depor como testemunha favorável a Jorge Nagem, Manuel Medeiros da Silva, com 65 anos, viúvo e carregador do mercado, evocou justamente esse aspecto ao procurar defender moralmente seu conhecido:

Que conhece Jorge Nagem há cerca de dois annos e que saber por ouvir dizer que elle negociava ambulante com muitos contos de reis; Que conhecendo, como conhece, o querelante nunca ouviu falar de coisa alguma que o desabonasse no conceito publico, tendo-o como homem honesto, trabalhador e morigerado;⁸

A imprecisão do depoente com relação ao alto valor dos volumes negociados por

⁷ APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Sub-série: Injúrias e Calúnias, Caixa 01, Processo nº 1924/03, fls. 53 – 61.

⁸ APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Sub-série: Injúrias e Calúnias, Caixa 01, Processo nº 1924/03, fl. 115v.

Jorge Nagem, descrevendo-o de forma genérica, encontra razão na assertiva de que este montante superava os próprios capitais empregados na abertura de casas retalhadoras no centro, os quais giravam em torno de vinte contos de réis (20:000\$000).⁹ De qualquer forma, ser negociante ambulante não significava pertencer a uma posição absolutamente inferior e passiva na hierarquia. Em direção contrária, era bem possível que, montado em um cabedal amealhado durante certo tempo, os galegos passassem a negociar e barganhar melhores posições em condição mais ou menos equilibrada com relação aos patrícios que, aos poucos, iam assumindo a frente de estabelecimentos varejistas na praça.

Isto pode ter sido verdade para muitos ambulantes, fossem brasileiros ou estrangeiros. A diferença aqui se encontra no fato das ligações sociais e comerciais serem traduzidas no interior da colônia e numa conjuntura específica de crescimento financeiro-comercial de Fortaleza. O pertencimento étnico oferecia ao imigrante a possibilidade de assumir uma série de compromissos reais na cidade, alimentando suas expectativas de, a partir de determinado momento, optar mais abertamente pela abertura de uma loja física.

Não queremos, por outro lado, relativizar as diferenças concretas e simbólicas que geriam o funcionamento dessa hierarquia e, certamente, pesavam em favorecimento de grandes comerciantes. Contudo, implica antes acenarmos para uma realidade em que as interações aí traçadas dependiam não apenas do ordenamento de posições, mas variavam e tomavam novas feições de acordo com laços associativos e circunstanciais vividos no processo imigratório.

A oportunidade de trabalhar em sua própria casa de comércio apareceu quando Jorge Nagem se viu em condições de explorar a malha urbana de Fortaleza. Acerca disso, uma das testemunhas, Joaquim Gonçalves Sobrinho, com 41 anos, casado, Piauhense e auxiliar do comércio, relatou que o mesmo “estava no propósito de estabelecer-se nesta cidade, (...), andando a procura de casa para instalar o seu commercio, a qual de facto, alugou à rua Marechal Floriano Peixoto”.¹⁰ Destarte, o “galego” respondia às suas motivações entremeando espaços concorridos por comerciantes e, significativamente, por seus conterrâneos, ampliando, assim, suas alternativas no que concerne ao seu (re)conhecimento na colônia.

De fato, uma estratégia absorvida na cadeia comercial que, aproximando e intercambiando as diversas atividades e posições que foram sendo ocupadas pelos imigrantes, valia-se da contínua presença de libaneses na praça mercantil e se alimentava das relações de complementaridade e cooperação tratadas no próprio movimento (i)migratório.

O mencionado Joaquim Gonçalves Sobrinho destacou também como o embate entre os antigos “compadres” atingiu diretamente as ocupações desenvolvidas por outros

⁹ JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1921 – 1922. Dentre 32 firmas sociais abertas, nesse período, no setor de “fazendas, armarinhos e miudezas”, pelo menos 19 abriram com um capital igual ou inferior a trinta contos de réis (30:000\$000).

¹⁰ APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Sub-série: Injúrias e Calúnias, Caixa 01, Processo nº 1924/03, fl. 35.

imigrantes no mercado local. Segue a citação:

Que havendo o requerente [Jorge Nagem] arranjado casa para estabelecer-se fôra falar com Fares Abdalla para afim de transportar suas mercadorias, tendo, porém, Fares recusado entrega-las, allegando que estas lhes pertenciam porque Nagem era seu devedor; Que Fares Abdalla, depois desse facto, constituiu-se inimigo do requerente, a ponto de vexá-lo (sic) com uma penhora (...), a qual porem recaiu sobre diversas bancas dos turcos do mercado, que lá as depositam, sob paga durante a noite: Que a dita penhora foi levada a effeito à tardinha, justamente na hora em que os turcos recolhiam, e costumam recolher suas bancas de mercadorias.¹¹ (grifo nosso)

O negociante ambulante, Jorge Nagem, manuseando mercadorias de valores consideráveis para o comércio a retalho e atuando com base na confiança e no crédito firmado junto a compatriotas na praça, demarcava outros elos com patrícios que, ao que tudo indica, sobreviviam da venda de artigos em pequenas bancas instaladas no referido mercado. Não é possível precisarmos ao certo quantos e quem eram esses “turcos do mercado”, mas podemos atentar para o fato de que tanto espacialidades quanto atividades comuns eram apropriadas, na cidade, pelos mesmos.

E não só, evidenciamos, novamente, a existência de libaneses trabalhando e garantindo sua sobrevivência em negócios de ínfima expressão se comparados aos estabelecimentos de importadores. Do aluguel que esses “turcos” pagavam para armazenarem suas bancas na casa de um conterrâneo, bem como da penhora empreendida por um comerciante de maior expressão na colônia, atingindo os imigrantes mais pobres, não fica difícil percebermos uma variedade de vínculos comerciais cumpridos na etnia.¹² O fornecimento de mercadorias para os patrícios que atuavam com bancas, passando por ambulantes e retalhistas da colônia, se orientava através da rede hierárquica de comércio, cujos libaneses negociavam situados ao mesmo tempo nas mais diferentes posições.

Nessas determinantes, os negócios desenvolvidos na colônia adquiriam constantemente novas performances. Podemos imaginar, então, um circuito bem delineado e correspondente constituído por negociantes atacadistas, varejistas, ambulantes e proprietários de pequenas bancas do mercado, integrados vertical e horizontalmente numa rede de dependências, influências recíprocas e facilitações. Os imigrantes, orientando-se

¹¹ APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Subsérie: Injúrias e Calúnias, Caixa 01, Processo nº 1924/03, fls. 36 e 36v.

¹² Lembrar que no início do século XX, Líbano e Síria faziam parte do Império Turco, recebendo passaporte desta ordem no momento de saírem de sua terra natal. Ser chamado de turco era agressivo, pois se tratava de criar uma identidade do imigrante com um Império que dominava sua região; por outro lado, o turco aqui aparece também como um meio de depreciar o sujeito em virtude de seu estereótipo físico e de sotaque de língua, bem como de sua atividade laboral de menor expressão.

nesse circuito, articulavam estratégias de inserção e mobilidade, bem como resolviam conflitos ligados a questões de sobrevivência, manutenção e expansão de suas atividades no comércio.

É certo que o incremento das ocupações mercantes e das firmas sociais não se efetuou de forma homogênea, antes foi resultado de um processo vigoroso pautado nos contínuos deslocamentos dos libaneses (TRUZZI, 1997, p. 56-57). Os laços demarcados na terra de origem, traduzidos num sem-número de interações e vínculos identitários, permitiram a etnia agenciar todo um movimento migratório de parentes e conterrâneos, estabelecidos no Líbano, em outros países ou nas demais regiões do Brasil, em direção ao Ceará. Sujeitos que, muitas vezes negociando em outras cidades, já detinham algum montante a ser aplicado na venda itinerante ou na matrícula de firmas e abertura de loja, aquecendo e alargando, desse modo, as possibilidades reais de investimentos da colônia na praça mercantil da cidade.

No cerne das redes étnicas de migração, discutiam-se as francas alternativas de investimentos e os espaços suscetíveis à exploração. É importante frisarmos, nesse sentido, que os lançamentos de firmas na posse dos libaneses concorreram lado a lado ao desenvolvimento do comércio local, indicando o quanto a inserção socioeconômica da etnia acompanhou o processo de urbanização citadino intensificado entre fins do século XIX e primeiras décadas do XX. Um movimento que, alimentando-se na extensão da malha urbana e do mercado consumidor fortalezense, ascendia conjunturas favoráveis à abertura de novas casas comerciais e promoção de empregos no comércio (GOMES, 2000, p. 164-182).¹³

Os números da Junta Comercial dão conta, pelo menos em parte, da expansão e diversificação comercial no estado e, especificamente, em Fortaleza. Se entre 1891 e 1902 foram registradas ao todo 308 firmas, os anos de 1902 a 1916, num intervalo de 14 anos, computaram 336 inscrições de comerciantes. Números aproximados, mas que tomam força por dois motivos: em primeiro, as matrículas também eram de firmas novas, o que vinha a alargar o comércio. Depois, havia diferenças entre o número de razões sociais abertas na capital, em outras localidades do Ceará ou em até em distinto estado, numa proporção que calculava, nos primeiros 11 anos, 269 alocações em Fortaleza, 28 fora da capital e mais 11 sem identificação. Ao passo que, no período seguinte, de 1902 a 1916, eram de 303 as indicações de negociantes inscritos para Fortaleza. Todavia, o *boom* das transações realizadas junto às firmas sociais não somente em Fortaleza, mas também em outras localidades do estado, parece ter ocorrido na década seguinte. Somente nos anos de 1921 e 1922 foram matriculadas 543 firmas, sendo 205 na capital e 338 em outras cidades, litorâneas e interioranas, do Ceará.¹⁴

¹³ A autora enfatiza a inter-relação entre urbanização e imigração, salientando a importância das redes de informação e saberes compartilhados entre patrícios como decisivos na opção dos jovens portugueses em refazer a vida no comércio.

¹⁴ JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1891 – 1902/ 1902 – 1916/ 1921 -1922. Neste total, destaquei apenas os registros por firmas, todavia, uma mesma firma poderia, dependendo de seu capital, atuar com dois ou mais estabelecimentos comerciais na praça. Não eram raros os casos em que sob

A praça mercantil assumia contornos originais, multiplicando-se os gêneros de comércio e os tipos de negócios empreendidos. A tabela abaixo, correlativa aos dados contidos no livro de registros de firmas da JUCEC de 1902 a 1916, se mostra pertinente no intuito de entendermos esse momento de transformações vividas na cidade, bem como o processo de inserção da colônia libanesa na urbe.

GÊNERO DE COMÉRCIO	QUANTIDADE DE FIRMAS	PORCENTAGEM
Fazendas, Estivas e Miudezas	12	4%
Fazendas e Miudezas	30	9%
Fazendas, Modas e Armarinhos	41	12%
Estivas e Molhados	37	11%
Compra e venda de mercadorias Nacionais e estrangeiras	46	14%
Louças e Vidros	8	2%
Ferragens e artigos de construção	16	5%
Pharmacia	15	4%
Calçados e Chapéus	13	4%
Tecidos, redes e utensílios	9	3%
Livraria e Papelaria	13	4%
Secos e Molhados	33	10%
Padarias	13	4%
Comissões, consignações	13	4%

determinada firma, o comerciante trabalhasse com lojas e filiais em diferentes ruas do centro. De outra maneira, no súbito acréscimo de firmas entre 1921 e 1922 deve-se levar em consideração que algumas das firmas, tanto no interior como na capital, já estivessem em atividade, sendo seu comparecimento na Junta um sinal de melhoria das escriturações e avanço de exigências reguladoras do comércio, especialmente, fora da capital. Aspecto que não elimina, contudo, a visualização de uma transformação comercial com a qual a Praça de Fortaleza ia adquirindo uma nova dinâmica, em termos quantitativos e qualitativos.

e agencias		
Compra e venda de gado	4	1%
Fumos e Bebidas	15	4%
Refinaria de assucar e torrefação de café	5	2%
Fábricas (sabão, sal, óleos)	7	2%
Outros	4	1%
Total	334¹⁵	100%

Tabela I. Gêneros de Comércio da Praça de Fortaleza (1902 – 1916)

Fonte: JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1902 - 1916.

Das 334 firmas, como já falamos, 303 se localizavam no centro de Fortaleza, ou seja, 92% do total. É preciso expor também que, de forma nenhuma, tal número correspondia à complexa rede de comércio experimentada na urbe. As firmas registradas, como já salientamos, pertenciam a comerciantes que geriam seus estabelecimentos por meio de escrituração cartorial, mantendo fiscalização sobre compra e venda de mercadorias, sujeitos aos impostos e encargos municipais. Portanto, indivíduos que possuíam recursos mais ou menos sólidos, que garantissem a abertura e manutenção das lojas.

Ademais, existia toda uma rede de lojas cujos proprietários, entremeando importantes negociações na praça, não estavam diretamente matriculados na Junta. Estabelecimentos que, trabalhando com os mais diversos produtos, funcionavam apenas com a permissão provisória para negociar, sem alocarem-se diretamente as regras de filiação a Junta, como era exigido em algum prazo. De outro modo, certamente, não foram poucos os comerciantes que tomaram uma porta por entre as principais ruas do centro para estabelecer sua mercancia sem qualquer tipo de registro ou imposto municipal: modestos negócios a retalhos, cujas atividades se efetivavam fora dos encargos municipais.

Muitas dessas casas comerciais registradas por libaneses na capital e no interior diferiam quanto as suas datas de estabelecimento e de matrícula na Junta. O que nos leva a pensar que a abertura do negócio não estava sujeita a um aval rígido e fechado da Junta, mas antes existia uma flexibilidade na montagem do negócio e emprego nas atividades comerciais. Contudo, nesse momento, ligar-se a Junta oferecia, certamente, o *status* de legalidade junto aos meios judiciais, um passo decisivo na fixação de uma firma e na reorientação de investimentos em meio a um processo mais intenso de burocratização e

¹⁵ 334 não correspondem ao total de firmas registradas, que foram de 336, mas ao total de firmas cujo gênero de comércio foi detalhado no ato de matrícula.

formalidade pelo qual passava o comércio local.

Os gêneros de comércio, por seu turno, eram bastante dinâmicos. Uma firma poderia tratar simultaneamente como vários tipos de mercadorias, daí, frequentemente, serem identificadas de forma genérica na Junta. Todavia, uma das características que as diferenciava era o fato de que o principal gênero negociado se antecipava aos demais, quando da efetivação do registro. Assim, uma firma de “fazendas, miudezas e artigos de modas” e outra de “fazendas e artigos de armarinho a retalho”, tomavam um mesmo padrão, isto é, o ramo de fazendas. Singularidade que nos permitiu agrupá-las de acordo com as categorias “dominantes”, concedendo parâmetros mais eficazes para a construção dos tipos de firmas e fomento da análise.

Com isso, podemos observar os ramos do comércio que asseguravam uma presença mais pujante na cidade e, igualmente, chegar aos gêneros com maior envolvimento dos libaneses.

Fortaleza, ao iniciar o século XX, alargava-se no setor de importação e exportação, em que atuavam as firmas de compra de venda de mercadorias nacionais e estrangeiras, sobretudo, através de casas exportadoras. Havia ainda uma dilatação na exigência de distribuição de alimentos a partir da ação dos armazéns de “Seccos e Molhados”, possivelmente, em rotas que interligavam a capital ao interior. Com distinção na praça, sem dúvida, figuravam ainda as firmas que negociavam com “fazendas”, aparecendo em três categorias diferentes: “Estivas e Miudezas”, “Miudezas” e “Modas e Armarinhos”.

Uma apreciação mais detalhada desse tipo se tornou imperativa na medida em que, dependendo do âmbito específico de gêneros ligados ao de fazendas, as colocações na hierarquia comercial se diferiam. Os negociantes de “fazendas, modas e armarinhos”, por certo, trabalhavam a varejo e com artigos de baixo custo, enquanto a venda de “fazendas e miudezas”, dentre as casas importadoras, se fazia majoritariamente em grosso e a retalho. É provável que muitas dessas casas se abastecessem junto nos depósitos de estivas, para daí fazerem circular as mercadorias desde o atacadista até os vendedores ambulantes e trabalhadores com bancas no mercado.

Difícilmente algum comerciante situado nessa faixa lidava com capitais vultosos que o tornassem um atacadista por excelência. Pelo contrário, a presença das casas exportadoras, orientando o repasse de produtos, destoava significativamente das casas importadoras e retalhadoras, em muito sustentadas no crédito de fornecedores e dependentes de transações diversas oferecidas pela dinamização dos serviços e produtos cada vez mais encontrados no centro citadino.

Um olhar atento aos sobrenomes dos comerciantes matriculados na JUCEC, nesse período, e chegamos a um notável grau de leitura que os libaneses iam adquirindo acerca dos recursos e oportunidades existentes em Fortaleza. Dentre as 30 firmas de “fazendas e miudezas” destacadas, nove pertenciam aos imigrados. Já em relação às 41 “fazendas, modas e armarinhos”, em três situações os comerciantes também eram da colônia. Apenas o libanês “Calil Otoock” e seu filho “Habibi Otoock”, arriscaram-se em empreendimento de maior

volume. Em outubro de 1909, os mesmos incluíram a firma *Calil Otoock & Filho* entre as casas de “compra e venda de mercadorias nacionais e estrangeiras”, com matriz aberta, desde 1900, à Praça José de Alencar, n. 27, e filial à Senador Pompeu, n. 193.¹⁶

Outra vez encontramos o nome de Elias Jacob entre os matriculados. Dessa vez, incluindo como sócios Jacob Elias e Raby Elias, seus filhos. A firma *Elias Jacob & Filhos* alcançou esse novo *status* em novembro de 1909, com casa funcionando à Praça José de Alencar, n. 45.¹⁷ Com relação às demais firmas entretecidas no conjunto da colônia, tornava-se visível a força do pertencimento étnico nas transações associativas.

Nagib Rabay e Elias Rabay, por exemplo, associaram-se ao abrirem a *Nagib Rabay & Irmão* em 1910, com um pequeno comércio de fazendas a retalho, localizado à Rua Floriano Peixoto, n. 39. Enquanto isso, seus patrícios João Salomão Felix e Elias Salomão Felix, na condição de primos, impetraram a *João Salomão & Primo* em 1916, um comércio de fazendas e miudezas com certo respaldo, cuja matriz e filial apareciam à Praça José de Alencar, n. 83 e n. 103, respectivamente. No mesmo ano, Amin Ary e Nacif Trad, matriculando-se sob *Amin Ary & Cia*, trabalhavam com loja de fazendas, miudezas e artigos de modas à Rua Floriano Peixoto, n. 38. Já os irmãos Antônio Gabriel e Sahid Gabriel, com uma pequena loja de fazendas e miudezas na aludida praça, n. 89, lançaram a *Antônio Gabriel & Irmão* também em 1916, com um capital informado de apenas dez contos de réis (10:000\$000).¹⁸

A inclusão de parentes (primo, filho, irmão) e conterrâneos na montagem das firmas perfazia toda uma negociação que, de certa forma, embasava as movimentações por dentro da hierarquia comercial e respondia aos liames de solidariedade, ajuda mútua e entre favorecimentos produzidos na cultura migratória e costurados na colônia. Embora, seja preciso destacar que essas alianças se moldavam na cidade, tendo em vista as diferentes condições em que negociavam e os divergentes interesses embutidos em cada negócio.

Para o imigrante, dependendo do capital detido ao alcançar Fortaleza, do grau de ligações construídas junto à colônia e das novas relações erigidas no movimento migratório, era sempre possível avistar um horizonte flexível de trabalho. A colônia desenvolvia aí, estrategicamente, as formas de introdução no comércio de modo a dar uma continuidade na apropriação de um setor específico e promover, dentro de certos limites, a mobilidade social debatida no projeto migratório.

A constituição das sociedades, no limite, nos fornece esparsos indícios para

¹⁶ JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1902 - 1916, número, 462, fl. 24.

¹⁷ JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1902 - 1916, números, 465, fl. 25.

¹⁸ JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1902 - 1916, números, 484, 607, 635 e 636, fls. 28, 48 e 51. O negociante, ao registrar a firma na Junta, devia informar o capital social da mesma, com vistas a dar garantias de manutenção do negócio e cumprimento das obrigações relativas às operações financeiras. Entre 1891 e 1916, contudo, esses valores quase não apareceram no ato da matrícula, prática bem distinta do livro figurado entre os anos de 1921 e 1922, quando o capital social foi informado em todas as firmas. O que nos remete as próprias mudanças ocorridas do comércio na cidade, num processo de maior formalização e burocratização das transações efetivadas na praça mercantil.

construirmos uma gama de possíveis no desenrolar desse processo. O aparecimento e a afirmação contínuos de estabelecimentos comerciais da colônia poderiam estar assentados nas mais diferentes trajetórias. Ora um “galego” que procurava estabelecer-se com loja na capital. Às vezes era um parente ou compatriota recém-chegado com algum recurso, viabilizando uma soma de esforços para implantação da firma em conjunto. De outro modo, um libanês já negociando em loja que almejava um novo patamar na praça.

O certo é que, aproveitando-se das circunstâncias adequadas de crescimento urbano-comercial, os libaneses moveram-se eficazmente através das redes étnicas de migração. A circulação de informações, aí embutidas, facilitou a tomada de decisão quanto às possibilidades concretas de explorar determinado mercado, visto, nessa escolha, o nível de apoio e uma eventual margem de manobra a partir dos conhecimentos tecidos na própria *cadeia comercial* étnica que, então, se configurava.

Dessa forma, os imigrados passaram a ocupar espaços e transitar em níveis mais diferentes na hierarquia comercial. Até mesmo os comerciantes lojistas, como vimos, operavam com quantias e condições distintas, situação que perdurou em todo processo imigratório e que, por outro lado, serviu para sustentar antigos e criar novos laços em torno das redes de dependência e favorecimentos, implicando, em último caso, no acesso de alguns membros da colônia a posições mais privilegiadas na praça mercantil.

A análise do *Almanach* de 1924 reforçou tal perspectiva. Entre os 48 estabelecimentos do ramo de “fazendas e miudezas”, distribuídos à Praça José de Alencar e ruas adjacentes, no centro de Fortaleza, 31 já pertenciam aos comerciantes libaneses. O que revela a significativa marca de 60% do setor. Além desses, outras três “lojas de moda e confecção” e duas “casas importadoras” igualmente robusteciam o potencial de negócios coletivos da colônia.¹⁹

Contudo, destacava-se, agora, a presença de três firmas de libaneses na posse de “armazéns de fazendas”. Os comerciantes Kalil Otoch, Nahum J. Rabay e Aziz K. Jereissati, ao atingirem esse patamar, se diferenciaram, significativamente, das demais atividades mercantis de seus patrícios, com relação ao campo de atuação no comércio atacadista. Efeito de uma acumulação produzida, em algum tempo, na nova terra, assistida ainda pela introdução permanente de novos elementos à colônia e nos investimentos voltados a um mesmo setor.

Com isso, podemos frisar as matizes de um processo contínuo, pelo qual a etnia, aos poucos, foi consolidando sua presença na praça da urbe. A emergência e o domínio do ramo de tecidos, fazendas e miudezas, alimentaram-se mais essencialmente da capacidade da colônia em integrar os imigrados, mantendo-os ligados por meio de afinidades linguísticas, culturais e familiares. A identidade étnica, redefinida nos deslocamentos, fazia dos “galegos” e da busca pela melhoria de vida os suportes de experiências e motivações comuns confrontadas e valorizadas na rede migratória, o que permitiu a criação de uma margem

¹⁹ IC. CÂMARA, Sophocles Torres. *Almanach Estatístico, Administrativo, Mercantil, Industrial e Literário do Estado do Ceará*. Fortaleza – Ceará, Typographia Progresso, 1924, p. 250 - 253.

mais ou menos segura para ininterruptos investimentos em ramos onde patrícios já haviam obtido relativo êxito: um *lócus* privilegiado onde o imigrante poderia garantir certa segurança, com base na proteção e auxílios negociados junto a rede de conterrâneos e familiares.

As facilidades de crédito e o suporte material ao recém-chegado eram mais concebíveis e valorizados na proporção em que os mesmos optavam por trabalhar com “o artigo” que circulava na colônia. Havia toda uma necessidade de inserir novos sujeitos no ramo, com vistas a expandir o mercado de atuação e fermentar as transações comerciais do grupo, num ciclo que interligava os “descapitalizados” aos bem-sucedidos através do “adiantamento” de mercadorias a serem pagas após a revenda.²⁰

Tal dinâmica aproximou a experiência dos libaneses ao cruzarem não só Fortaleza, mas também na extensão da colônia nas mais diversas cidades brasileiras, mantendo-os em contato. Mas devemos acrescentar a isto o fato de que, ao inserirem-se no comércio de “fazendas e miudezas”, os libaneses o fizeram em circunstâncias e condições financeiras diferentes. Os recém-chegados a Fortaleza nem sempre estavam desprovidos de recursos, embora essa condição, em muitos casos, não possa ser excluída.

A preponderância no setor, dessa maneira, se processou na capacidade dos imigrantes em, a partir de leituras e interpretações das tessituras da cidade, articularem-se ao assumir espaços razoavelmente em dilatação, fomentando novas possibilidades de investimentos da colônia. Sem dúvida, nesse movimento, o capital étnico funcionou como elemento balizador e construtor da ação, ditando (re)posicionamentos nas ligações sociais hierarquizadas.

O negociante Bichara Baluze, “syrio”, com 40 anos, casado e residente à Rua Floriano Peixoto, n. 23, costumava deslocar-se entre o Piauí e Sul do Ceará na revenda de suas mercadorias, dirigindo-se, então, para Fortaleza, onde novamente se abastecia de gêneros no intuito de fazer o percurso inverso. Lesado por um furto de suas mercadorias aos oito dias de agosto de 1919, o mesmo compareceu a primeira delegacia de polícia, fazendo a seguinte declaração:

Respondeu que tendo um depósito de roupas feitas em sua mala, na sua casa, aconteceu que hontem, dando um balanço verificou que faltavam diversas camizas e calças, as quaes só lhe parece terem sido furtadas; que

²⁰ Roberto Grün (1992: 55|), analisando a especialização dos imigrantes armênios no setor calçadista de São Paulo, tomou nota de uma “reprodução simbólica” da profissão, na medida em que os agentes situavam-se no mercado de trabalho paulista a partir de um jogo de posições hierarquizadas intra-colônia, onde: “(...) o trunfo inicial do armênio recém-chegado, desprovido de recursos materiais, só tinha valor no mercado de sapatos, à medida que a ajuda mútua era “dedicada”, uma espécie de adiantamento de capital apenas aplicável na confecção e venda de sapatos. A especialização dos agentes das primeiras levas acabava criando uma massa crítica, onde o comportamento dos Rizkallah (família de imigrantes bem-sucedidos e líderes na colônia) era seguido em menor escala pelos armênios que iam se estabelecendo e prosperando”.

atribue a autoria desse furto ao indivíduo Vicente Victorino de Oliveira, seu ex-empregado; que as camisas o depoente as vendia a três mil reis e as calças a cinco mil reis; que não pode precisar a quantidade tirada, pois que, ao passo que diariamente mandava fazer roupas, as ia vendendo também; que um seu companheiro deu também pela falta de duas camisas, calças, blusas e colhinhos (...).²¹

O acusado, Vicente Victorino, 18 anos, solteiro, natural do Pará, sem residência ou profissão, ao confessar o crime, argumentou que “só praticou um furto e foi o de trinta camisas e seis calças de mescla azul, da casa do árabe Bichara, à Rua Floriano Peixoto”.²² O valor das camisas e calças que foram, mais tarde, apreendidas pela polícia fora estimado em, aproximadamente, 120\$000 (mil réis). Quantia que, certamente, nos coloca em face de um pequeno negociante da praça, um “galego” validando seus ganhos através da compra e revenda de roupas feitas, adquiridas em acanhadas quantidades.

Acontece que Bichara Baluze e seu companheiro, possivelmente um patrício, se valiam da venda ambulante como meio de escoar as mercadorias, depositadas em malas, em transações mais rápidas junto a uma clientela mais modesta na cidade, o que pode ser lido na fala do menor Antônio Soares Lima, 17 anos, natural do Ceará, sem profissão, residente à Rua São Luiz, chamado a depor no caso por ter auxiliado Vicente Victorino na venda das roupas furtadas, quando disse “ (...) que o restante das roupas venderam a diversos nas ruas”.²³

O sucesso da revenda, para o imigrante, era a garantia de que pagaria suas contas junto aos fornecedores, com quem “diariamente mandava fazer roupas”, abastecendo-se outra vez de artigos com os quais alimentaria sua atividade, margeando algum lucro. É muito razoável que Bichara Baluze efetuasse tais transações em conjunto com a dinâmica cadeia comercial gerenciada na e pela a etnia, ligando-se direta ou indiretamente a outros “galegos”, varejistas e atacadistas, por onde se supria das roupas ou mesmo de fazendas e tecidos em retalho a serem, posteriormente, confeccionados.

Ora, em 1918, apenas um ano antes do mencionado furto, o cenário da praça mercantil no trato a varejo de tecidos e artigos de confecção já era bastante favorável em alternativas para os negociantes da colônia. Das 46 lojas de “fazendas e miudezas” citadas nesse ano, exatamente 32 pertenciam aos libaneses, o que implica em 70% do campo. Se focalizarmos ainda os estabelecimentos localizados exclusivamente à Praça José de Alencar, lugar em que os libaneses apareciam em 22 das 27 lojas, tal índice se elevaria para 81% do

²¹ APEC. Fundo: Tribunal de Justiça. Série: Ações Criminais. Sub-série: Crimes Contra a propriedade, Caixa 02, Processo nº 1919/04, fl. 5.

²² APEC. Fundo: Tribunal de Justiça. Série: Ações Criminais. Sub-série: Crimes Contra a propriedade, Caixa 02, Processo nº 1919/04, fl. 6.

²³ APEC. Fundo: Tribunal de Justiça. Série: Ações Criminais. Sub-série: Crimes Contra a propriedade, Caixa 02, Processo nº 1919/04, fl. 10v.

ramo.²⁴ Portanto, existiam condições plausíveis para acreditarmos que Bichara Baluze poderia, sutilmente, traduzir esse horizonte e circular nos mais diferentes níveis hierárquicos.

Uma hierarquia comercial que era aberta, ou seja, não funcionava de modo a conduzir ligações apenas de cima para baixo, mas antes assumia constantemente novas formas a partir de condicionantes culturais. Isto porque os deslocamentos, pautados nos laços de parentesco e de conterraneidade, serviam para “encorpar” e avigorar os movimentos comerciais da etnia, na medida em que teciam os suportes para redirecionamentos profissionais em um mesmo setor. Da mesma forma, esse movimento se fazia através de um circuito bem integrado de sujeitos alocados em bancas do mercado, ambulantes, toda sorte de varejistas e, em alguma medida, atacadistas, traçando relações e negociando posições entre si.

Obviamente, a partir do momento em que a praça da cidade tornou-se lugar de forte constituição e presença dos imigrados, sendo possível prover e ser provido dentro da colônia, os conflitos ligados à concorrência por melhores espaços podem ter sido uma constante, ainda mais quando falamos de um mercado, de *fazendas e miudezas*, em potencial e especializado. Contudo, entendemos que tal inserção socioeconômica entretecida no pertencimento étnico, longe de ter prejudicado o grupo, concedeu energia e ofereceu os mecanismos necessários ao alargamento de suas atividades, permitindo em curto prazo o domínio de um ramo e a extensão das movimentações, verticais e horizontais, operadas neste.

Igualmente, tal hierarquia se delineava em sua capacidade de ser flexível e móvel. Era sempre presumível, para os imigrantes, avistar na cadeia comercial um horizonte de mobilidade social e econômica a ser perseguido, embora muito dependente das interações e conhecimentos circunstanciais acionados nos deslocamentos. Sem dúvida, os sujeitos envolvidos no processo migratório viviam e interagem no interior dessa hierarquia, planejando e organizando suas vidas de acordo com arranjos comerciais diversificados, em que suas posições eram constantemente reavaliadas e mesmo redefinidas no espaço cidadão.

Artigo recebido em 17 jul. 2017.

Aprovado para publicação em 01 nov. 2017.

²⁴ BPMP. CÂMARA, Sophocles Torres. *Almanach Estatístico, Administrativo, Mercantil, Industrial e Literario do Estado do Ceará*. Fortaleza - Ceará, Typographia Moderna, 1918, p. 186 e 187.

Referências

- ALBÁN, Maria del Rosário. *A imigração galega na Bahia*. Salvador: Ed. Centro de Estudos Baianos, 1983.
- BARBOSA, Marta Emisia Jacinto. Entre casas de palha e jardins: Fortaleza nas primeiras décadas do século XX. In: FENELON, Déa Ribeiro (Org). *Cidades*. PUC/SP, 1999, p. 153 - 171.
- BRANDÃO, Carlos Antônio Leite. A natureza da cidade e a natureza humana. In: Brandão, Carlos Antônio Leite (org.). *As cidades da cidade*. Belo Horizonte: UFMG, 2006, p. 55 – 80.
- FAUSTO, Boris (Org). *Fazer a América: a imigração em massa para a América Latina*. São Paulo: Edusp, 2000.
- _____. *Negócios e ócios: histórias da imigração*. São Paulo: Companhia das Letras, 1997.
- GOMES, Ângela de Castro (Org). *Histórias de imigrantes e de imigração no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: 7letras, 2000, p. 164 – 182.
- GRIBAUDI, Maurizio. Escala, Pertinência, Configuração. In: REVEL, Jacques (org.). *Jogos de escalas*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1998, p. 121 – 150.
- GRÜN, Roberto. *Negócios e Famílias: armênios em São Paulo*. São Paulo, Ed. Sumaré, FAPESP. (Série Imigração; v.3), 1992.
- LARA, Silvia Hunold. História Cultural e História Social. In: *Diálogos*, UEM, v. 1., n.1, p. 25 – 31, 1997.
- MATOS, Maria Izilda Santos de. *Cotidiano e Cultura: história, cidade e trabalho*. Bauru - SP: EDUSC, 2002.
- MAUAD, Ana Maria. Donos de um certo olhar: trajetória familiar e imigração libanesa no Rio de Janeiro. In: GOMES, Ângela de Castro (Org). *Histórias de imigrantes e de imigração no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: 7letras, 2000, p. 104 -138.
- MENEZES, Lená Medeiros de; CIPRIANO, Paula Leitão. *Imigração e Negócios: Comerciantes Portugueses Segundo os Registros do Tribunal do Comércio da Capital do Império (1851 - 1870)*. In: MATOS, Maria Izilda Santos de; SOUSA, Fernando de; HECKER, Alexandre. (Orgs). *Deslocamentos e Histórias: os portugueses*. Bauru – SP: EDUSC, 2008, p. 103 - 118.
- OLIVEIRA, Lucia Lippi. *O Brasil dos imigrantes*. 2. ed, Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 2002.
- PINSKY, Carla Bassanezi (org). *Fontes Históricas*. São Paulo: Contexto, 2006.
- TAKEYA, Denise Monteiro. O Capital mercantil estrangeiro no Brasil do século XIX – A Atuação da Casa Boris Frères no Ceará. In: *Revista de Ciências Sociais*. Fortaleza: UFC, v. XXV., n. 1/2, p. 111 - 145, 1994.

TRUZZI, Oswaldo Mário Serra. *Patrícios: sírios e libaneses em São Paulo*. São Paulo: HUCITEC, 1997.

_____. Redes em Processos Migratórios. In: *Tempo Social. Revista de Sociologia da USP*: São Paulo, USP, v. 20., n. 1, p. 199 – 218, 2008.

VELHO, Gilberto. *Projeto e Metamorfose*. 3 ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2003.

Fontes

Arquivo Público do Estado do Ceará. APEC, Fundo: Tribunal de Justiça, Série: Ações Criminais, Sub-série: Injúrias e Calúnias, Caixas Diversas, processos entre 1900 e 1930.

APEC. Fundo: Tribunal de Justiça. Série: Ações Criminais. Sub-série: Crimes Contra a propriedade, Caixas Diversas, Processos entre 1910 e 1930.

Biblioteca Pública Menezes Pimentel. BPMP. CAMARA, João. *Almanach administrativo, estatístico, mercantil, industrial e litterario do estado do Ceará*. Anno 8. Fortaleza - Ceará, Typ. Econômica, 1902.

BPMP. CÂMARA, Sophocles Torres. *Almanach Estatístico, Administrativo, Mercantil, Industrial e Literario do Estado do Ceará*. Fortaleza - Ceará, Typographia Moderna, 1918.

Instituto Histórico, Geográfico e Antropológico do Ceará. IC. CÂMARA, Sophocles Torres. *Almanach Estatístico, Administrativo, Mercantil, Industrial e Literário do Estado do Ceará*. Fortaleza – Ceará, Typographia Progresso, 1924, p. 250 – 253.

Junta Comercial do Estado do Ceará. JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1891 – 1902, número 290, fl. 44.

JUCEC. Setor: Livros Raros. Série: Livros de Registros de Firmas, 1902 - 1916, números, 484, 607, 635 e 636, fls. 28, 48 e 51.