Firmas europeias e seus intermediários chineses

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

O comprador no banco

Os bancos de câmbio enfrentavam um problema que suas cartas régias não podiam resolver. Seus funcionários eram europeus que não falavam os dialetos dos potenciais clientes, não sabiam ler livros contábeis chineses e não tinham como avaliar a reputação de um comerciante chinês. Cada banco empregava, por isso, um intermediário local conhecido como comprador (compradore), termo emprestado justamente da palavra portuguesa, por meio do qual concedia empréstimos a comerciantes e negociantes chineses.[1] O comprador apresentava clientes, respondia por sua solvência, recrutava e supervisionava o pessoal chinês e muitas vezes garantia o banco contra perdas nas contas que havia trazido.

O sistema de compradores carregava as fraquezas de qualquer rede. Em Singapura, os compradores dos bancos vinham principalmente do grupo dialetal cantonês e preferiam negociar com outros cantoneses. Como os cantoneses ocupavam os cargos de comprador na agência de Singapura do Hongkong and Shanghai Bank, os comerciantes teochew e hokkien tinham dificuldade em utilizar os serviços do

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

banco.[2] As divisões dialetais descritas no Capítulo V da Parte A reproduziam-se assim dentro dos bancos europeus. Esse fato ajuda a explicar por que as comunidades hokkien e teochew fundaram mais tarde bancos próprios.

Corretores e intermediários nas Agency Houses

As Agency Houses (casas comerciais europeias) dependiam de intermediários chineses da mesma forma. Hisasue observa que a demanda por financiamento comercial que existia entre os comerciantes chineses era atendida principalmente por compradores ou corretores que reuniam produtos locais, como estanho ou especiarias, para firmas comerciais estrangeiras. Esses corretores tinham acesso mais fácil aos bancos estrangeiros e podiam obter empréstimos de curto prazo garantidos pelas firmas comerciais.[3] A garantia da casa europeia tornou-se assim a ponte pela qual o crédito bancário chegava ao comércio chinês de produtos.

Trajetórias individuais ilustram o arranjo. Tan Kim Seng, nascido em Malaca em 1805, fundou a Kim Seng & Co. em 1840. Atuou como intermediário nos negócios da Boustead & Co. e era amigo de Edward Boustead.[4] Em 1857, tornou-se o primeiro membro asiático da Municipal Commission (comissão municipal) e doou 13.000 dólares para o primeiro sistema público de abastecimento de água de Singapura. Chia Ann Siang ingressou na Boustead & Co. em 1848 e trabalhou para a firma durante quarenta e dois anos.[5] Tan Kim Tian, nascido em Malaca em 1832, chegou a Singapura em 1847 e ingressou na firma mais tarde conhecida como Paterson, Simons & Co., onde o sócio William Paterson providenciou que ele frequentasse uma escola inglesa. Em 1865, fundou uma companhia de navios a vapor com seu filho Tan Beng Wan.[6]

Essas trajetórias seguiam um padrão comum. Um jovem chinês, frequentemente nascido nos Estreitos e alfabetizado em inglês, entrava numa firma europeia, aprendia seus métodos, construía sua própria rede de clientes e acabava se estabelecendo por conta própria, muitas vezes num ramo que a firma europeia lhe havia mostrado. As casas europeias ganhavam acesso a fornecedores e compradores chineses, enquanto seus associados chineses ganhavam capital, contatos e

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

conhecimento comercial. A relação era hierárquica, pois os sócios europeus controlavam a firma e suas ligações com a Europa. Era também uma escola de comércio da qual saiu toda uma geração de empreendedores chineses.

Escambo contábil e os limites do banco estrangeiro

A maioria dos comerciantes chineses fez pouco uso direto dos bancos estrangeiros durante o século XIX. Como seus negócios se baseavam na confiança dentro de grupos de parentesco e de dialeto, liquidavam as contas entre si por meio de um sistema que o historiador econômico W. G. Huff denominou escambo contábil (bookkeeping barter). Cada parte mantinha um livro que se equilibrava quase por completo, sendo a liquidação efetiva exigida apenas duas vezes por ano.[7] O sistema poupava dinheiro em espécie e crédito bancário. Também mantinha o comércio chinês em grande parte fora do mundo documental dos bancos de câmbio.

Diferenças de mentalidade reforçavam a separação. Os bancos estrangeiros avaliavam o crédito em termos de ativos financeiros, ao passo que os comerciantes chineses viam o crédito como uma questão de reputação pessoal, incluindo capacidade e influência social. Para os chineses, o sistema bancário ocidental parecia inflexível, enquanto os bancos consideravam de alto risco os empréstimos de longo prazo a tomadores chineses. O comprador e o corretor existiam precisamente para transpor esse fosso. Suas garantias convertiam a reputação pessoal numa forma de garantia que um banco europeu podia aceitar.

Os chettiars

Quando nem a comunidade nem os bancos estrangeiros podiam fornecer recursos, os comerciantes recorriam aos chettiars, agiotas do sul da Índia que constituíam os credores profissionais mais destacados da colônia. Os chettiars tomavam empréstimos de bancos europeus mediante notas à vista e repassavam o dinheiro a juros mais altos. O tomador assinava uma nota promissória por um valor superior ao que efetivamente recebia. Os juros não pagos eram incorporados ao principal a uma taxa mais alta.[8] Os chettiars estendiam assim o alcance dos bancos de câmbio a

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

tomadores que os bancos jamais teriam aceitado diretamente. Integravam uma cadeia de crédito que ia do mercado monetário de Londres, passando pelos bancos de câmbio, até os pequenos comerciantes dos bazares e aldeias da península.

De intermediário a concorrente

O sistema de compradores e a corretagem das Agency Houses foram arranjos de transição. À medida que os comerciantes chineses dos Estreitos adquiriam educação inglesa, capital e experiência com formas societárias, começaram a fundar seus próprios bancos, seguradoras e companhias de navegação. O Kwong Yik Bank, de 1903, os bancos hokkien das décadas seguintes e a fusão de três bancos hokkien em 1932 surgiram das redes que os intermediários haviam construído.[9] O Capítulo III desta parte examina essa evolução. Hisasue observa que os primeiros bancos chineses desempenharam um papel semelhante ao do comprador bancário, atendendo a um círculo mais amplo de clientes. Ainda assim, sua participação nos depósitos em Singapura e na Malaia permaneceu abaixo de 25% do total no final da década de 1930.[10] Os bancos de câmbio mantiveram, portanto, seu domínio sobre o comércio exterior e o câmbio até o fim do período colonial.

Notas

1. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, abril de 2007: cada banco contratava um intermediário local conhecido como compradore (“comprador”, em português); “The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador”; o comprador cuidava das contas chinesas e contratava o pessoal local; Wikipedia, “Comprador” (acesso em novembro de 2026): o termo é “a Portuguese word that means buyer”. ↩
2. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 15: “these compradors mainly came from the Cantonese dialect group and preferred to deal with other Cantonese”; como os cantoneses dominavam os cargos de comprador da agência de Singapura da Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, comerciantes de outros grupos “such as the Teochew or Hokkien, found it difficult to access the services the bank offered”. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

3. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 14: a demanda por financiamento comercial “was met mainly by the compradors or brokers that collected local products, such as tin or spices, for foreign trading firms”; eles “could arrange short-term loans with credit guaranteed by foreign trading firms”. ↩

4. Wikipedia, “Edward Boustead” (acesso em novembro de 2026): Tan Kim Seng “acted as a middleman” nos negócios de Boustead e era seu bom amigo; Wikipedia, “Tan Kim Seng” (acesso em novembro de 2026): nascido em Malaca em 18 de novembro de 1805; fundou a Kim Seng and Company em 1840; faleceu em 14 de março de 1864; nomeado primeiro membro asiático da Municipal Commission em 1857; doou $ 13.000 para o primeiro sistema público de abastecimento de água de Singapura em 1857. ↩

5. Wikipedia, “Boustead Singapore” (acesso em novembro de 2026): Chia Ann Siang ingressou na firma em 1848 e nela trabalhou por 42 anos; Tan Kim Seng era intermediário em seus negócios. ↩

6. Wikipedia, “Tan Kim Tian” (acesso em novembro de 2026): nascido em Malaca em 1832; chegou a Singapura em 1847; ingressou na Paterson Simons, onde William Paterson providenciou que frequentasse uma escola inglesa; trabalhou no Produce Department; cofundou a Tan Kim Tian and Son Steamship Company com seu filho Tan Beng Wan em 1865; faleceu em 1882. ↩

7. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 14, citando W. G. Huff, “Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore’s International Rice Trade, 1870–1939”, *Explorations in Economic History*, v. 26, 1989, p. 161–189: a liquidação entre parceiros comerciais utilizava o book-keeping barter, “in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required twice a year”; p. 14–15: os bancos estrangeiros “viewed credit solely in terms of financial assets, whereas the Chinese viewed credit as based on personal reputation”; os chineses “considered the Western banking system inflexible”. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

8. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, abril de 2007: “the chettiars were the most prominent professional moneylenders”; tomavam empréstimos de bancos europeus mediante notas à vista e emprestavam a juros mais altos; o valor recebido era inferior à quantia indicada na nota promissória; os empréstimos não pagos eram incorporados ao principal; Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 15: os chineses frequentemente tomavam empréstimos a juros altos junto aos chettiars. ↩
9. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 15–21: Kwong Yik Bank “established in 1903 by Wong Ah-Fook” e colegas cantoneses; a crise da Depressão “led to the merger of Singapore’s three Hokkien banks in 1932”. ↩
10. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 16–21: os primeiros bancos chineses “played a similar role to the bank comprador but served a wider” círculo; nota 30: “In the late 1930s, the deposit share in Chinese banks in Singapore and Malaya was less than 25% of the total”. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.