

TEXT 110

O AUTOR

Licenciado pela Universidade de Columbia, Jan de Vries leccionou em Yale e Michigan, antes de, em 1973, se tornar professor de História na Universidade da Califórnia, em Berkeley.

Considerado um dos mais importantes historiadores da nova geração, as suas investigações têm-se dirigido sobretudo para a história económica. Além do presente livro, publicou *The Dutch Rural Economy in the Golden Age* (1974) e o capítulo «Peasant Demand Patterns in Friesland, 1550-1750» da obra colectiva *Economic Essays in European Agrarian History* (1975).

JAN DE VRIES

A ECONOMIA DA EUROPA  
NUMA ÉPOCA DE CRISE

(1600-1750)

PUBLICAÇÕES DOM QUIXOTE

LISBOA  
1983

- Conhões, Velas e Impérios* (Nova Iorque, 1965); B. Boëthius, «Ferro e Aço Suecos, 1600-1955», *R. H. Ec. Esc.* 6 (1958), 144-75.
- 14 J. Everaert, *De Internationale en koloniale handel der Vlaamse firmas' te Cadiz, 1670-1700* (Gand, 1973), pp. 433-40.
- 15 Boëthius, «Ferro e Aço», p. 149-51; Rolf Sprandel, «A Produção de Ferro na Idade Média», *Anais* 24 (1969), 311-12; K. G. Hildebrand, «Mercados Estrangeiros para Ferro Sueco no Século XVIII», *R. H. Ec. Esc.* 6 (1958), 3-52; Court, *Indústrias das Midlands*, p. 133.
- 16 Rudolf Braun, «Começos de Industrialização e Mudanças Demográficas no Cantão de Zurique em Comparação com os Casos Inglês e Alemão» (manuscrito inédito); Mendels, «Indústria Camponesa»; B. H. Slicher van Bath, *Een samenleving onder spanning; geschiedenis van het platteland in Overijssel* (Assen, 1957), cap. VI; Karlheinz Blaschke, *Bevölkerungsgeschichte von Sachsen bis zur Industriellen Revolution* (Weimar, 1967), pp. 190-91. Cf. também Wolfram Fischer, «Industrialização Rural e Mudança Populacional», *E. C. S. H.* 15 (1973), 158-70; E. L. Jones, «As Origens Agrícolas da Indústria», *P. & P.* 40 (1968), 58-71; Joan Thirsk, «Indústrias no Campo», in F. J. Fisher, ed., *Ensaio sobre a História Económica e Social da Inglaterra dos Tudor e Stuarts* (Londres, 1961), pp. 70-88.
- 17 David G. Hey, «Uma Economia Dual no Yorkshire do Sul», *R. H. Ag.* 17 (1969), 118; J. D. Chambers, «O Vale de Trento, 1670-1800: Um Estudo Regional de Mudança Económica», *R. H. Ec.*, suplemento n.º 3 (1957), pp. 53-55. Hasquin, *Le Pays de Charleroi*, pp. 290-91; Paul Duprez, «O Desenvolvimento Demográfico da Flandres no Século XVIII», in D. V. Glass e D. E. C. Eversley, eds., *População na História* (Londres, 1965), pp. 608-30.

4

## O DINAMISMO DO COMÉRCIO

### Comércio europeu

Nos começos do século xvii, os Europeus tinham alongado as suas rotas de comércio e exploração até quase todas as partes do mundo. O século xvi realizou a espantosa proeza de assimilar na economia ocidental as grandes regiões da Europa oriental e da Rússia, e o Novo Mundo do outro lado do Atlântico. As antigas redes de vias comerciais, nas quais o Báltico e o Mediterrâneo funcionavam como entidades económicas quase autónomas, tinham desaparecido para sempre, sendo substituídas por uma economia mundial articulada por laços pouco firmes.<sup>1</sup>

A região central das vias comerciais ampliadas da Europa era a Espanha, e dentro da Espanha, Sevilha. Os negociantes desta cidade, organizados na Casa de Contratação, detinham privilégios de monopólio real para explorar o comércio com as possessões ultramarinas da Espanha. Com a descoberta de prata na Bolívia e no México, este comércio adquiriu significado internacional; segundo alguns comentadores, tornou-se a força motriz na expansão da economia

européia. Enquanto a tonelagem das frotas enviadas ao Novo Mundo aumentou de 10 000 toneladas na década de 1540 para o dobro, o triplo, e, no ano de 1608, em que se registou o valor maior, para mais do quádruplo do número inicial, o fluxo de prata trazido para Sevilha aumentou mais de sete vezes. A prata serviu para pagar a estrangeiros a grande diversidade de bens manufacturados enviados para o Novo Mundo (porque a produção espanhola era inadequada para isso), e serviu para pagar as operações militares e os empréstimos contraídos pelo Estado no estrangeiro (porque a Coroa recebia automaticamente uma parte da prata). Banqueiros genoveses e negociantes italianos, ingleses e holandeses tornaram-se dependentes do seu comércio com a Espanha; os restos da economia flamenga precisaram dos 7 milhões de florins gastos pelos Espanhóis em cada ano para manter as suas guarnições militares no país ocupado. Como poderiam estas nações comerciar com o Levante, o Báltico ou a Noruega, quando importavam mais destas regiões do que aquilo que estas estavam dispostas a comprar em troca? Necessitavam de ouro em barra, de moedas de ouro e prata, para lubrificar estes comércios, e a Espanha era de muito longe a fonte mais importante. Toda a Europa se tornou dependente da peculiar combinação de debilidade e riqueza da Espanha. É neste sentido que a economia espanhola adquiriu a sua posição central, ao mesmo tempo que era incapaz de dominar realmente a economia europeia.

O sistema desmoronou-se nas primeiras duas décadas do século xvii. As importações de prata por Sevilha, depois de um período de estagnação, iniciaram um declínio sustentado na década de 1620, e o mesmo sucedeu com o volume de exportações para o Novo Mundo. No continente americano, a catástrofe demográfica na população indígena, da qual os Espanhóis dependiam para o recrutamento de mão-de-obra — incluindo trabalhadores para as minas de prata — juntamente com o custo crescente da exploração das minas, diminuíram a produção de prata, o que, por sua vez, provocou a diminuição da procura colonial de bens manu-

facturados. Ao mesmo tempo, a incapacidade da Espanha para impedir que outras potências marítimas pilhassem e interrompessem as suas rotas comerciais atlânticas obrigou as economias coloniais a assumir uma atitude mais auto-suficiente. Talvez que essa orientação económica mais autónoma tivesse sido uma característica inevitável de maturação; fosse qual fosse a causa, a prata foi desviada para canais de comércio intra-americanos, o que reduziu ainda mais as exportações de prata. Em pouco tempo, Sevilha deixou de ser um mercado interessante para bens manufacturados, e os Governos de ponta a ponta da Europa depressa viram restringido o aumento das suas ofertas de moeda<sup>2</sup>.

O caos monetário resultante de experiências com moedas de cobre, como complemento das moedas de ouro e prata, e a desvalorização e revalorização de moedas — em particular no Báltico, Alemanha e na própria Espanha — desorganizaram de tal maneira o funcionamento do mercado que a Europa mergulhou numa grave crise económica em 1619-22. O comércio do Báltico, medido pelas taxas aduaneiras aplicadas pelo rei da Dinamarca, declinou em quase todos os anos desde 1618 até 1630 e manteve-se em níveis permanentemente reduzidos até muito pelo século xviii dentro, principalmente por causa de menores embarques de cereais para a Europa ocidental. Finalmente, na Ásia, a expansão física das rotas comerciais europeias terminou por volta de 1650, quando as restantes economias que proporcionavam possibilidades aos negociantes europeus — a China e o Japão — começaram a aplicar políticas destinadas a limitar estritamente a actuação comercial de Europeus.

O comércio internacional tinha crescido de maneira espectacular, aproveitando as diferenças que existiam em recursos naturais, os diversos valores relativos do ouro e da prata, e o diferente poder de troca daqueles metais por mercadorias, nas regiões longínquas ligadas durante a expansão do século xvi. A expressão final desta base especulativa do comércio internacional foi o comércio Manila-Acapulco. Por causa do desmesurado valor da prata na Ásia

e da desmesurada procura de seda na Europa, os Espanhóis observaram que valia a pena enviar prata para Manila e trocá-la por seda, que seria enviada para Acapulco, baldeada para Vera Cruz e depois enviada para Espanha. Surgiram entretanto pequenas alterações destas condições, que prejudicaram este comércio nos começos do século xvii.

O simples processo de ligar regiões com potenciais económicos diversos por meio de laços de transporte e instituições de comércio pode, evidentemente, ter um forte efeito, porque amplia os mercados e facilita as trocas. Mas o efeito tem probabilidade de se produzir uma só vez. De qualquer modo, os reveses descritos acima fizeram correr o pano nesta fase de expansão económica da Europa. O comércio europeu nos séculos xvii e xviii criou poucas rotas comerciais novas, e também não foi sustentado por um rápido crescimento populacional. O seu renovado crescimento, que venceu a crise dos começos do século xvii, dependeria do desenvolvimento de um tipo novo de sistema de comércio, capaz de intensificar e aprofundar as ligações comerciais existentes e de criar novas oportunidades de comércio onde não as havia anteriormente. Três realizações iriam imprimir um dinamismo novo ao comércio internacional: a intervenção criadora de negociantes na produção, para harmonizar a produção com os mercados, tanto os existentes como os potenciais; a eliminação das limitações das trocas bilaterais; e a redução dos custos das transacções. (Custos das transacções são os custos derivados da transferência — em oposição à produção — de mercadorias. Nesta designação estão incluídos o custo do transporte, o custo da aquisição de informação, da elaboração e execução de contratos e o custo da efectivação de pagamentos.)

Os impérios ibéricos, por diversas razões, não tinham revelado todo o potencial comercial das suas descobertas. Ligados como estavam ao sistema de comércio de exploração descrito acima, a crise económica atingiu-os e atingiu também os Estados europeus predominantemente terrestres

com severidade agravada, e criou oportunidade para que se estabelecessem hegemonias com base marítima.

A estrutura social de um Estado dinástico enredado na luta pela hegemonia no continente europeu, foi com certeza uma das razões deste insucesso. Os empenhamentos dos monarcas Habsburgo concentraram a atenção dos seus servidores nos lucros estratégicos de activos líquidos como o ouro e a prata. As grandes aplicações de recursos espanhóis e coloniais ao serviço de ambições militares, criaram na Europa uma rede de centros económicos que prosperaram como serviços desta ambição imperial — sendo os mais notáveis os casos de Antuérpia, as cidades do Sul da Alemanha e Génova. Estes centros económicos estavam votados à queda quando o seu patrono imperial caísse.

O novo sistema comercial surgiu sob a direcção sucessiva de dois Estados. Até cerca de 1672, o comércio holandês esteve na primeira linha, criando técnicas comerciais novas e ligando a Europa por meio de uma rede comercial centrada em Amesterdão. A partir de pouco tempo depois da Restauração, o comércio inglês desempenhou o papel dinâmico de construtor de uma economia atlântica.

A originalidade do sistema comercial holandês que surgiu no século xvii resultou da antiga especialização de proprietários de navios holandeses no transporte de grandes cargas muito diversas. Como pescadores que procuravam utilização para os seus navios fora da estação, capitães de navios ao serviço de negociantes de Antuérpia e comerciantes bálticos por conta própria, os marinheiros holandeses adquiriram uma experiência sem igual no transporte económico de cereais, sal, madeira — até mesmo tijolos. Quando os holandeses alargaram os seus horizontes para se ocuparem com os prósperos comércios de tecidos de lã, sedas, especiarias e artigos coloniais, competiram com tradições marítimas que estavam acostumadas ao transporte de mercadorias de grande valor e pequeno volume.

A especialização holandesa concentrou as atenções na diminuição do custo. Os marinheiros holandeses conseguiram

ram atingir o seu objectivo da maneira mais espectacular com a criação do *fluitschip*. O primeiro navio deste tipo, segundo se diz, foi lançado à água em 1595, mas com certeza que a sua criação não foi trabalho de um só homem. O *fluit* foi um esforço para maximizar a capacidade de transporte, sujeito à restrição de baixo custo de construção e baixo custo de exploração. A principal inovação estava no casco. Este era mais comprido e menos fundo que os navios anteriores, e o fundo era quase plano; na sua construção utilizavam-se geralmente madeiras de abeto e pinheiro, em vez do carvalho tradicional. Embora o velame dos *fluits* variasse, era geralmente muito mais simples que os de outros navios com dimensões aproximadamente iguais. Os puristas apontaram numerosos defeitos a estes navios: era possível construir navios mais robustos e ao mesmo tempo mais belos e aptos para a navegação. Mas não foi possível, até à construção do casco de ferro no século XIX, construir navios tão admiravelmente adaptados ao seu objectivo — isto é, tão lucrativos. Os navios convencionais com a mesma dimensão precisavam de tripulações com quase o dobro de homens, ao mesmo tempo que o seu custo de construção por tonelada era quase 50% maior que o dos *fluits*. Devido ao volume de produção, os custos de construção mantiveram-se baixos. Compras de materiais em grande escala, a utilização de guindastes e serrações accionadas pelo vento, e o baixo juro do dinheiro pedido de empréstimo, deram aos estaleiros holandeses uma vantagem de custos que os imitadores não conseguiam superar.

Outro aspecto inovador do *fluit*, aspecto que permitiu utilizar madeira leve e maximizar o espaço disponível para a carga, foi a sua especialização como navio mercante. Noutras nações, os navios mercantes eram construídos de maneira a poderem ser facilmente transformados em navios de guerra, e, de qualquer maneira, o perigo de pirataria a que estavam sujeitos os navios que transportavam cargas valiosas exigia armamentos como medida de prudência. Os Holandeses tinham apurado, com o comércio pacífico do

Báltico, que os proveitos da especialização excediam os perigos de pirataria e ataque de guerra. Quando os *fluits* navegavam nas águas mais perigosas do Mediterrâneo, eram escoltados.

A propriedade e exploração dos navios holandeses pertencia a centenas de pequenas empresas temporárias, denominadas *rederijen*. A forma básica destas empresas teve as suas origens na Itália medieval, mas, na República, atingiram um grau de flexibilidade invulgar. As quotas, que por vezes representavam um interesse de apenas  $\frac{1}{64}$ , eram compradas por investidores quer para uma viagem única quer para um período maior. A organização do comércio marítimo repartido por muitas empresas pequenas concorrentes, que se constituíam e dissolviam sem grandes despesas, permitiu que o capital proviesse de um público relativamente amplo (sabe-se que havia agricultores e artífices que possuíam quotas), ao mesmo tempo que permitia ao investidor distribuir o risco entre muitos empreendimentos. (Esta mesma forma de organização difundiu-se para empresas industriais que exigiam um grande investimento fixo, por exemplo moinhos de vento e refinarias industriais.)

Este interesse firme e concentrado na diminuição do custo permitiu aos Holandeses oferecer taxas de frete muito inferiores aos níveis correntes.<sup>3</sup> A consequência foi dupla. Primeiro, como nunca se cansaram de acentuar os rivais invejosos imbuídos de conceitos mercantilistas, os Holandeses açambarcaram uma grande parte do comércio europeu. A dimensão da frota mercante holandesa na década de 1670 excedeu provavelmente as frotas somadas da Inglaterra, França, Espanha, Portugal e Alemanha. A segunda consequência, fácil de passar despercebida numa época de crise económica, foi o facto de se ter tornado possível fazer trocas de mercadorias que até então nunca tinham entrado no mercado — mais tarde, o volume global dos embarques de mercadorias na Europa aumentou de maneira substancial<sup>4</sup>.

As actividades navais da própria República aumentaram enormemente no século que se seguiu à década de 1570,

a partir de um núcleo de comércio constituído por um triângulo comercial que unia os portos holandeses com a baía da Biscaia, no Sul, e os portos cerealíferos do Báltico, principalmente Dantzig, no Norte. As mercadorias enviadas para a Península Ibérica eram trocadas por vinho e sal, e, no século xvi, por especiarias portuguesas, as quais tinham todos os mercados no Báltico, onde os cereais eram comprados para consumo nos Países Baixos. O domínio deste triângulo comercial pelos Holandeses pode atribuir-se, em primeiro lugar, ao facto de os Países Baixos serem de longe o maior mercado para os cereais do Báltico. As condições geográficas reforçaram o seu domínio sobre os negociantes ibéricos ou bálticos neste triângulo comercial. Numa época em que a informação não circulava mais depressa que as pessoas, os negociantes dos mercados ibéricos e dos mercados bálticos não podiam estar informados do estado dos mercados de cereais em Dantzig e das condições do mercado de especiarias trazidas anualmente do Oriente pelos marinheiros portugueses, antes de esta informação ser conhecida pelos Holandeses, que estavam a meio caminho entre uns e outros. O tipo sazonal dos embarques ajudava também os negociantes dos Países Baixos a dominar o comércio entre estas regiões distantes.

Estas rotas comerciais básicas serviram de fundações para o sistema de comércio holandês, mas a importância desse sistema assentou na maneira como as vantagens de recolha de informação e de transporte marítimo a baixo custo foram exploradas para aumentar a eficiência do comércio. Por exemplo, uma dificuldade do comércio báltico, tal como sucede com a maior parte dos comércios bilaterais, era o seu desequilíbrio: neste caso, as exportações bálticas excediam as suas importações em cerca de 50%, o que obrigava os Holandeses a entrar no Báltico com ouro ou prata em barra. O comércio com a Espanha, uma fonte de prata, satisfazia esta necessidade, e, apesar da dura guerra que as duas nações travaram durante 80 anos, este comércio raras vezes se interrompeu. De facto, a República substituiu Génova e

Londres, em 1640, como agente financeiro da Espanha para os desembolsos de prata na Europa setentrional. Mas, para minimizar a necessidade de metal nobre em barra, uma dependência que sujeitava o comércio a uma brusca contracção cada vez que havia uma perturbação monetária, os negociantes holandeses procuraram aumentar a variedade de mercadorias postas à venda. Desta maneira, quando se abriram novas rotas comerciais para o Mediterrâneo, a Rússia e as Índias Orientais e Ocidentais, os comerciantes holandeses furtaram-se às limitações do comércio bilateral e aumentaram a rentabilidade do seu «comércio original». Uma indicação do êxito holandês neste esforço é o facto de a proporção de navios holandeses que entraram no Báltico com lastro (portanto, sem mercadorias negociáveis) ser normalmente 30% menor que a de navios ingleses. Na verdade, em fins do século xvii, as exportações de mercadorias holandesas para o Báltico aumentaram espectacularmente, apesar da estagnação do comércio de cereais. Em 1661-70, os Holandeses transportaram 7000 toneladas de mercadorias coloniais (açúcar, especiarias, chá, tabaco, etc.) pelo estreito da Dinamarca. Em 1731-40, este comércio aumentou para 16 000 toneladas. O comércio do Báltico havia muito que tinha deixado de exigir embarques enormes de ouro e prata em barra para impedir que o comércio de exportação diminuísse.

A importância do maior comércio com o Báltico para a República era, assim, tripla. A sua rentabilidade era suficientemente grande para continuar a atrair três quartos de todo o capital activo na Bolsa de Amesterdão, mesmo já no ano de 1666. Ao mesmo tempo, era a fonte de abastecimento de cereais, madeiras e aprestos navais consumidos principalmente na economia interna da República. Finalmente, e mais importante que tudo o mais, a presença destas mercadorias — particularmente os cereais — no mercado de Amesterdão lançou as bases para o seu desenvolvimento como foco do comércio europeu. Pode dizer-se que a transformação se iniciou durante as fomes mediterrânicas da década de 1590, quando o domínio dos cereais do Báltico pelos Ho-

landeses lhes deu a possibilidade de entrar nos mercados do Mediterrâneo. Os intrusos conseguiram transformar a sua operação de alívio da fome num comércio permanente baseado no envio de têxteis, peles, artigos coloniais, aprestos navais e peixe, regressando ao Norte com azeite, arroz, seda e citrinos. Essas ampliações do comércio holandês a outras partes da Europa, à pesca do Atlântico Norte e à zona das baleias, e ainda às Índias Orientais e Ocidentais, culminaram na década de 1630, quando o comércio holandês com a Rússia via Arcangel ficou bem estabelecido e Amesterdão se destacou claramente como o entreposto de toda a Europa: o ponto de recolha e distribuição eficiente onde quase todas as mercadorias podiam ser compradas e vendidas com mais facilidade e lucro que em qualquer outro lugar.

Mas em Amesterdão não havia apenas abundância de mercadorias — também a havia de crédito. Com a proliferação de ligações comerciais em Amesterdão, formou-se um mercado de letras de câmbio que atraiu novo aumento de mercadorias para Amesterdão. Um negociante estabelecido em Nantes, por exemplo, sabia que as letras de câmbio podiam ser obtidas facilmente sobre Amesterdão, enquanto que as letras sacadas sobre muitas outras cidades estavam sujeitas a maior risco, custo mais elevado e prazo mais longo. Assim, o negociante de Nantes sentia-se atraído para Amesterdão, ainda que as suas mercadorias pudessem ser destinadas a mercados bálticos ou britânicos. Este lado do comércio de Amesterdão existiu, a princípio, para servir o comércio de mercadorias. No último quartel do século xvii já havia especialistas de letras de câmbio, e, no século xviii, Amesterdão tornou-se um mercado monetário completamente independente dos seus mercados de bens. O desenvolvimento de facilidades de crédito teve efeito nos custos das transacções; novo abaixamento desses custos se obteve quando os negociantes de Amesterdão criaram instituições destinadas a diminuir os custos da recolha de informação e da execução de pagamentos. Estas novas vantagens de negociar em Amesterdão obtiveram-se com a criação de um banco de trocas

em 1609, uma bolsa em 1611, e com a publicação semanal de preços em 1613. Estas instituições serão examinadas com mais pormenor no capítulo 6. Neste ponto, devemos observar que todos estes aperfeiçoamentos na condução da actividade comercial foram aceites com entusiasmo pelo comércio europeu, porque ajudavam a resolver os problemas crónicos perante os quais os comerciantes se encontravam: obter informação, encontrar compradores, fazer e receber pagamentos e fazer cumprir os contratos. Numa Europa que ainda sofria com as distâncias que separavam os diversos centros comerciais, uma concentração de comércio num lugar único proporcionava eficiências com muito interesse<sup>5</sup>.

Este processo de concentração contribuiu muito para transformar pequenos volumes de trocas irregulares em fluxos permanentes e em grande escala. Mas os Governos da Europa que viam os seus portos saturados com navios holandeses, em vez dos seus, não apreciavam necessariamente os serviços eficientes que lhes eram proporcionados pelos excessivamente afortunados holandeses.

As políticas comerciais da França e da Inglaterra tornaram-se obcecadas com a diminuição do domínio holandês sobre o comércio externo. Em 1601, os navios holandeses excediam em número os navios ingleses no porto de Londres, em 360 para 207. Os Actos de Navegação de 1651 pretendiam reservar o comércio inglês para negociantes e navios ingleses em geral, mas muitas das cláusulas foram dirigidas especificamente aos holandeses: as mercadorias de origens estrangeiras tinham de chegar nos navios do lugar de origem ou em navios ingleses — e não por intermédio do entreposto holandês; o peixe importado tinha de ser transportado pelos Ingleses — e não pelos Holandeses que pescavam ao largo das costas britânicas. Cláusulas publicadas posteriormente procuraram proteger a construção naval e a indústria do fabrico de velas da Inglaterra, contra as suas congéneres holandesas mais eficientes. A vantagem óbvia de negociar com os Holandeses fez com que estas cláusulas fossem frequentemente iludidas. Mas tornou-se inevitável uma lenta

erosão da posição comercial dos Holandeses, quando a Inglaterra apoiou a sua legislação com a força militar, em três guerras comerciais marítimas com a Holanda em 1652-54, 1665-67 e (conjuntamente com uma invasão francesa) em 1672. Em todas estas guerras, os Holandeses mantiveram as suas posições, mas o custo destes conflitos pesaram inevitavelmente mais sobre um país com uma população de 2 milhões de habitantes do que sobre a Inglaterra ou a França, países que eram três e dez vezes maiores, respectivamente. Por outro lado, os conflitos militares frequentes prejudicaram a viabilidade da função entreposto de Amesterdão. Em cada guerra em que os Holandeses tomaram parte, os negociantes neutrais obtiveram vantagens de concorrência que, de outro modo, não teriam conseguido. Hamburgo, que beneficiou mais do que qualquer outro porto, serviu como entreposto alternativo e colocou o comércio holandês — especialmente o comércio de açúcar — voltado para si próprio em cada período de hostilidades. No século XVIII, Hamburgo passou a ser um rival de peso em tempo de paz também <sup>6</sup>.

A política comercial francesa tornou-se activamente anti-holandesa quando Jean-Baptiste Colbert assumiu as funções de ministro das Finanças de Luís XIV. Ao pensamento mercantilista afigurava-se que a estagnação de longo prazo da economia francesa era explicada pelo domínio do comércio externo pelos Holandeses. Antes de Colbert assumir o seu cargo, já em 1661 se tinham aplicado direitos aduaneiros sobre as importações de têxteis, para evitar a entrada de tecidos holandeses, e taxas de tonelagem sobre navios holandeses que demandavam portos franceses; seguiu-se depois em rápida sucessão um caro ataque ao contrabando holandês nas Índias Ocidentais Francesas, uma forte barreira aduaneira erguida em 1667, a fundação de uma Companhia do Norte, subsidiada pelo Estado, para competir com os Holandeses no Báltico, e companhias análogas para competir nas Índias Orientais e Ocidentais. Mesmo quando estas medidas atingiram os seus objectivos evidentes, tiveram o efeito, naturalmente, de aumentar os custos da actividade

comercial francesa. Talvez por esta razão, Luís XIV decidiu invadir a República e apoderar-se simplesmente do eficiente entreposto que lhe fazia concorrência. A guerra falhou, como já tinham falhado as companhias comerciais subsidiadas, e a economia francesa continuou em depressão durante mais algumas décadas; apesar disso, os custos mais elevados impostos aos Holandeses por estas actuações neutralizaram em certa medida a eficiência do seu sistema de comércio. A França ficou perdida como mercado de têxteis, e embora os Holandeses continuassem a ser o grupo de comerciantes mais importante em Bordéus, a sua parte do comércio desceu, de 71% em 1651 para 34% em 1684 <sup>7</sup>.

Custos mais elevados, especialmente no último terço do século XVII, tiraram dinamismo ao comércio holandês. À medida que os custos da defesa fizeram subir os impostos, os custos elevados da vida urbana obrigaram a subir os salários; os próprios custos de drenagem aumentaram no final do século XVII. E como tantas vezes acontece nas sociedades, quando condições novas ameaçam os grupos dirigentes, as instituições holandesas tornaram-se menos flexíveis. Dirigentes ricos retiraram-se dos negócios, para não terem de operar nas novas condições de concorrência; os dirigentes inovadores na construção naval, navegação e cartografia foram substituídos por pessoas que tinham demasiada reverência pelo êxito anterior. No século XVIII, os Holandeses só exerceram um papel realmente dirigente no campo especializado das finanças internacionais.

A fase holandesa do desenvolvimento do comércio europeu colocou os custos de transporte e de transacções comerciais num nível permanentemente mais baixo, e, apesar dos queixumes dos mercantilistas, este custo mais baixo estimulou a vida económica de uma ponta à outra da Europa. Mas enquanto o comércio holandês flutuou em torno de uma tendência para a estagnação a longo prazo, a partir do último terço do século XVIII, surgiu então a Inglaterra no comando da actividade comercial. A sua nova posição foi em parte o resultado de ter aprendido as técnicas holandesas, mas houve

também elementos originais que desempenharam papel importante: sob a direcção da Inglaterra, nasceu uma nova economia atlântica.

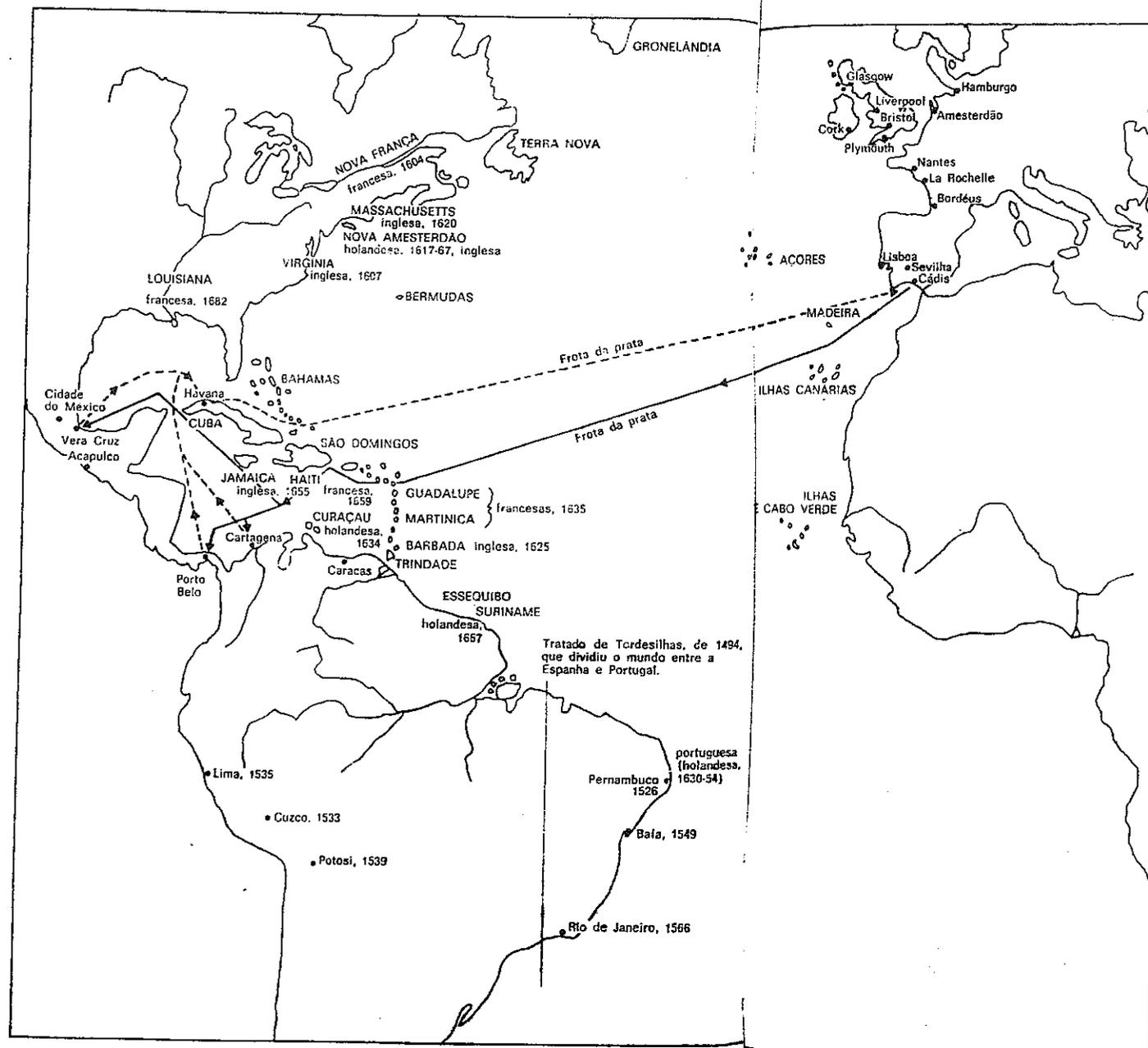
A Inglaterra, ao contrário da República, foi um dos países atingidos pela grave crise económica europeia dos começos do século XVII. O seu comércio era constituído quase inteiramente por exportações de tecidos, em trocas bilaterais com os mercados holandês e báltico. Por outro lado, este comércio estava em grande parte nas mãos de negociantes organizados em companhias monopolisticamente regulamentadas, como os Negociantes Aventureiros, a Companhia do Levante e a Companhia do Oriente. Estas organizações não devem ser confundidas com as companhias comerciais que se criaram como sociedades anónimas durante o século XVII. É melhor compará-las com corporações, porque eram essencialmente grupos de negociantes privados que exerciam um privilégio real de monopólio de comércio com determinada região estrangeira. A Coroa inglesa sancionava esses monopólios, em parte porque proporcionavam uma fonte de receitas conveniente. Mas mais importante era a convicção de que as companhias regulamentadas podiam exercer influência benéfica nos termos de troca com que tinham de operar os negociantes ingleses. Num mundo que não esperava crescimento a longo prazo de mercados estrangeiros, as pessoas punham as suas esperanças de lucro na sua capacidade para regular os seus mercados; quer dizer, na troca das suas mercadorias nas condições mais favoráveis possível.

Mas este sistema comercial sedentário e monopolístico tornava-se cada vez menos apropriado para as necessidades da Inglaterra, à medida que os mercados tradicionais iam desaparecendo. A revitalização da sua economia obrigava à reestruturação da sua indústria têxtil, conforme se descreveu anteriormente. Esta reestruturação tinha de ser acompanhada por uma reorientação das ligações comerciais da Inglaterra. O ponto de viragem da importância internacional da economia britânica poderá ter sido o êxito dos negociantes ingleses ao desenvolverem os mercados ibéricos e medi-

terrânicos para os novos panos leves. Embora tivessem menos experiência de comércio internacional que os seus rivais, os Ingleses podiam compensar esta deficiência com as vantagens de custo da sua indústria têxtil. As políticas comerciais do Governo, procurando sempre manter os baixos custos da lã em bruto, enquanto iam defendendo os seus negociantes com elaborações sucessivas dos Actos de Navegação, criaram um ambiente no qual o comércio inglês prosperou depois da Restauração<sup>8</sup>.

As actividades coloniais deram então uma dimensão nova àquilo que tinha sido principalmente um comércio de venda de têxteis e compra de mercadorias diversas. À medida que produtos coloniais como o açúcar e o tabaco foram sendo descarregados em portos ingleses (exigência dos Actos de Navegação), a sua transformação e reexportação para mercados consumidores foi-se tornando o sector de mais rápido crescimento do comércio inglês. As indústrias pesqueiras da Terra Nova e da Gronelândia (cujas capturas eram vendidas no Mediterrâneo católico) podem ser somadas a este comércio colonial. Até 1689, estes comércios aumentaram explosivamente, provocando o aumento da frota mercante inglesa para quase o dobro no espaço de 30 anos (embora se supusesse que uma quarta parte era de construção holandesa), e atraindo uma massa de capital especulativo sem precedentes para o comércio externo, movimento que se manteve até cerca de 1720.

A Guerra da Liga de Augsburgo (1688-97) e a Guerra da Sucessão Espanhola (1702-13) abrandaram o ritmo do crescimento do comércio inglês, mas, quando estes conflitos terminaram, o sistema de comércio inglês tinha alterado as suas características fundamentais. As companhias regulamentadas tinham-se desmoronado; nos comércios europeus, passou a haver uma situação de maior concorrência. Os lanifícios constituíam agora apenas metade das exportações totais, e artigos de ferro e reexportações coloniais estavam na origem da maior parte da expansão das trocas comerciais; os negociantes ingleses trabalhavam numa rede comercial



Mapa 2 Novo Mundo, com indicação de colónias e principais centros de comércio

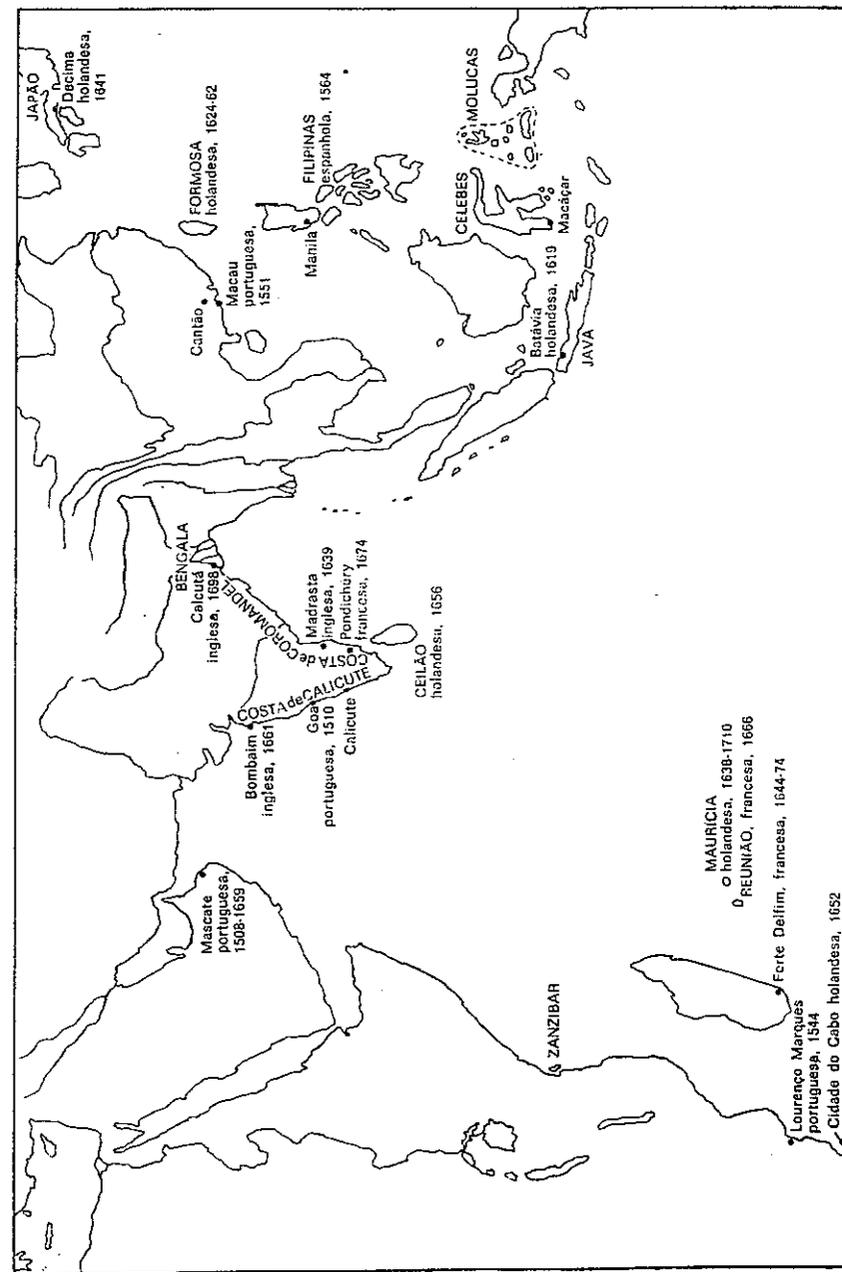
que se ampliava cada vez mais para a América do Norte, as Índias Ocidentais, a África e a Índia. Orientados por um governo dinâmico e escudados em legislação proteccionista, os negociantes conseguiram fazer de Londres um entreposto<sup>9</sup>.

O sistema de comércio centrado em Amesterdão, criado nos começos do século xvii, cedeu o lugar, no final do mesmo século, a um sistema de comércio com centros múltiplos. Londres dominou este sistema, mas, por causa do maior aperfeiçoamento do sistema de pagamentos e do aumento do volume de negócios, outros centros — entre eles Amesterdão, Hamburgo, Bordéus e Lisboa — repartiram também entre si a direcção do sistema nalguns domínios.

Nasceu no século xvii um sistema colonial novo, que substituiu o sistema de simples extracção praticado pelas potências ibéricas. Holandeses, Franceses e Ingleses participaram todos neste processo, mas os Ingleses conseguiram, mais do que outros quaisquer, reorientar a sua economia para as trocas não europeias. Como a economia britânica se expandiu nas décadas férteis em acontecimentos que se seguiram a meados do século xviii, os historiadados têm presumido frequentemente que houve uma ligação causal entre os comércios coloniais da Inglaterra e a sua Revolução Industrial<sup>10</sup>. Embora não possa haver qualquer dúvida quanto a que o efeito dos comércios coloniais na economia europeia foi profundo, bastará ele para explicar a transformação industrial do século que se seguiu a 1750?

### Comércio não europeu

Os navios holandeses e ingleses que penetraram no Mediterrâneo, na década de 1590, a fim de descarregar cereais para as cidades costeiras atingidas pela fome, inauguraram uma rota comercial permanente. Substituíram os negociantes mediterrânicos em muitos mercados, não só porque tiveram êxito na venda dos seus tecidos de lã baratos, leves e



Mapa 3 Ásia, com indicação de colónias e principais centros de comércio

coloridos, mas também porque, a partir da primeira década do século xvii, os consumidores que desejavam adquirir pimenta e especiarias tiveram de as obter dos negociantes holandeses e ingleses. Num pequeno espaço de tempo, o Império português no Oriente, e, um pouco mais lentamente, o Império espanhol no Novo Mundo, foram suplantados pelas práticas comerciais dinâmicas dos Holandeses e Ingleses. As instituições públicas criadas pelas duas potências ibéricas para fiscalizar os seus monopólios comerciais foram extremamente burocráticas e dominadas por altos funcionários aristocráticos, que desconheciam as técnicas de navegação e comércio. Quando as primeiras expedições de negociantes setentrionais, na década de 1590, foram enviadas ao oceano Índico, deparou-se-lhes a fraca resistência dos Portugueses e obtiveram lucros muito elevados. A reacção foi imediata: negociantes de Londres e de muitas cidades comerciais holandesas reuniram capitais e enviaram mais navios. Em 1600, a escala de actividade tinha aumentado tanto que muitos negociantes recearam que uma concorrência desenfreada inundasse os mercados europeus.

Na Inglaterra, onde os negociantes mais importantes estavam concentrados em Londres, depressa se encontrou um remédio: seguindo o exemplo das companhias regulamentadas que dominavam uma grande parte do comércio na Europa continental, adquiriram autorização real para uma companhia constituída para exercer o comércio com a Ásia em regime de monopólio. Os fundadores subscreveram a quantia de 30 000 libras para financiar as expedições iniciais. Na República Holandesa, a rivalidade entre os grupos de negociantes das seis cidades que se dedicavam ao comércio impedia a cooperação. Esta poderia nunca ter chegado a existir, se o Governo não tivesse reconhecido a vantagem da formação de uma instituição forte e unificada para lutar com a força económica de Portugal — nessa altura colocado sob a autoridade da Coroa espanhola. A direcção de Johan van Oldenbarnevelt levou a constituir uma companhia única, a Companhia Unificada das Índias Orientais (daqui por

diante designada pela sigla VOC, iniciais de *Verenigde Oostindische Compagnie*). A companhia estava dividida em seis câmaras e era presidida por 17 directores, escolhidos entre negociantes membros das câmaras. Isto deu-lhe uma estrutura organizacional um pouco precária, tendo-se mantido em funcionamento, na sua existência de dois séculos, principalmente devido ao modo de ver comum dos directores. O seu capital inicial de 6,5 milhões de florins foi dez vezes o da sua nova rival inglesa. Estas duas companhias diferiram ambas das suas congéneres ibéricas no sentido de que foram vagamente semiprivadas, em vez de aristocráticas<sup>11</sup>.

Estas companhias transformaram muito rapidamente o comércio das Índias Orientais. Ao longo de todo o século xvi, cerca de 50 a 70 navios por década saíram de Lisboa para o Oriente. Nas décadas de 1610 e 1620, as partidas da Europa aumentaram para 250, sendo metade holandesas. No período que se seguiu, houve um pequeno aumento até às décadas de 1650 e 1660, altura em que se atingiu o número de 400 navios por década, continuando os holandeses a constituir pelo menos metade deste contingente. A tonelagem anual máxima (supondo que todos os navios regressaram à Europa — o que não é de modo nenhum verdadeiro) aumentou de cerca de 11 000 para cerca de 19 000 durante o século, e subiu gradualmente no século xviii. Embora o valor europeu de cada tonelada vinda das Índias Orientais fosse extraordinariamente elevado, estas capacidades não são enormes. Se é certo que um fluxo de mercadorias como este, proveniente da Ásia, dificilmente pôde exercer um efeito profundo sobre mais ou menos uma meia dúzia de lugares asiáticos, não sucedeu necessariamente o mesmo com o seu efeito na Europa. Uma indicação do esforço necessário para obter estas mercadorias asiáticas é o facto de a VOC, na sua existência de dois séculos, ter enviado para a Ásia navios tripulados por um total de um milhão de homens, dos quais apenas um terço sobreviveram à viagem de cinco anos que era então necessária para voltar a pisar o solo da Europa<sup>12</sup>.

O exemplo das companhias inglesa e holandesa animaram outras nações a seguir o mesmo caminho mais tarde, mas ainda no mesmo século. A Companhia Francesa das Índias Orientais formou-se em 1664, tendo sido a maior das empresas formadas depois das organizações inglesa e holandesa, mas houve outros empreendimentos. Alguns negociantes holandeses, excluídos do monopólio da VOC, criaram as Companhias das Índias Orientais da Suécia e do Brandeburg, como maneira de ter acesso às vias comerciais lucrativas. O êxito que conseguiram provocou uma inundação de companhias constituídas com o objectivo de comerciar no Novo Mundo, onde a antiquada administração espanhola mostrava todos os dias ser incapaz de desempenhar funções comerciais básicas na zona que ela própria entendia ser uma reserva económica privada.

No espaço de algumas décadas, os negociantes europeus, cujas tradições comerciais, herdadas da Idade Média, tinham sido caracterizadas pela coexistência de numerosas empresas privadas e de curta duração com mercados de concorrência, constituíram monopólios enormes, autorizados e apoiados pelo Estado, previstos para durar por tempo indefinido. Qual era o significado destas novas instituições?

A novidade das grandes companhias comerciais privilegiadas não podia escapar à atenção de quem quer que fosse, na Europa do século xvii. Numa economia composta quase inteiramente por empresas familiares, ou, quando muito, combinações temporárias de alguns negociantes, surgiam agora empresas que tinham vida — personalidade — independente das pessoas que as dirigiam, uma permanência que transcendia as limitações biológicas das empresas familiares, e uma dimensão muitíssimo maior do que as de quaisquer unidades económicas privadas conhecidas até então. Para os fins do século xviii, a Companhia Holandesa das Índias Orientais empregava directamente 12 000 pessoas. Por detrás destas características novas estava a novidade principal: a existência de um grande volume de capital permanente.

Centenas de negociantes subscreveram 6,5 milhões de florins para criar a VOC em 1602, e, em 1621, a Companhia Holandesa das Índias Orientais (daqui por diante designada pela sigla CIO) começou com um capital de mais de 7 milhões de florins. E embora a Companhia Inglesa das Índias Orientais e outras companhias comerciais fundadas mais tarde tivessem capitais mais modestos, os lucros reinvestidos deram à maior parte das companhias a possibilidade de terem grandes volumes de capital. Muito deste capital era fixo, investido em navios, cais de embarque e desembarque, armazéns, postos comerciais e instalações militares — e até plantações. A maior parte do capital, conforme é próprio de companhias comerciais, era capital circulante, investido em mercadorias destinadas à venda. No entanto, a grande demora das viagens marítimas criavam prazos de realização muito longos do capital aplicado em mercadorias, e à medida que se enviavam mais navios para o Oriente, sem aguardar o regresso dos que tinham partido antes, depressa se tornou evidente que os meios tradicionais, utilizados pelos negociantes que participavam em sociedades para saldarem as suas contas, tinham deixado de poder ser usados.

A passagem desta compreensão para um conceito novo de empresa comercial levou tempo. Durante os primeiros cinquenta anos da sua existência, a Companhia Inglesa das Índias Orientais vacilou entre considerar cada viagem como um empreendimento separado e reinvestir os lucros das operações comerciais para financiar viagens futuras. Foi só em 1657 que a companhia criou um volume permanente de capital. A companhia holandesa foi mais precoce a este respeito. Na sua escritura inicial, ficou estabelecido que se faria liquidação das contas no fim de dez anos. Mas, quando o momento da liquidação chegou, em 1612, os directores, postos perante o problema de realizar activos não líquidos espalhados por todas as partes do mundo, não consentiram que se fizessem retiradas de capital. Aconselharam os subscritores que desejassem liquidar as suas participações na companhia a vendê-las na Bolsa de Amesterdão. Foi desta

maneira que a VOC e as outras companhias que lhe seguiram o exemplo tomaram a forma de sociedades anónimas.

Como o capitalismo moderno é dominado por sociedades anónimas — ou corporações — há uma tendência natural para ver nas grandes companhias de comércio um passo importante no desenvolvimento do capitalismo. Há razões que levam a crer que esta maneira de ver é superficial. Desde as companhias das Índias Orientais até às companhias posteriores, fundadas para explorar o comércio de escravos e as plantações do Novo Mundo, nenhuma — até ao seu completo desaparecimento — organizou sistemas de contabilidade que manifestassem uma compreensão do significado do termo «capital». A própria VOC não teve contas consolidadas, o que reflectia apenas o facto de, sob o seu exterior unificado, as companhias funcionarem como empresas descentralizadas, em que as suas diversas actividades pareciam frequentemente não relacionadas umas com as outras, a não ser talvez num esforço constante para adquirir um «monopólio». Alguns autores sustentam que a organização confusa das companhias era apenas uma manifestação da mentalidade da época, na qual não se sentia necessidade de distinguir e clarificar objectivos ou de actuar coordenadamente para os atingir. Mas isto é uma caracterização seguramente injusta da mentalidade que criou o *fluitschip* e organizou o comércio do Báltico. É mais provável que a combinação de missões nem sempre compatíveis, incorporadas nas companhias comerciais, possa explicar a forma que aquelas companhias tomaram.

A formação de sociedades anónimas para explorar um monopólio de comércio em qualquer parte do mundo pode ter sido necessária para mobilizar os recursos necessários para praticar um comércio muito espectativo em lugares longínquos. Mas é improvável que essas sociedades tivessem nascido da estrutura comercial de pequenas empresas concorrentes que caracterizou os negócios do comércio europeu, se não tivesse havido intervenção do Estado nesse sentido. Já vimos como a direcção governamental foi necessária

para reunir as organizações comerciais municipais rivais da República Holandesa, a fim de constituir a VOC. A CIO foi um empreendimento ainda mais político. A sua formação, para fazer pilhagem no comércio com a América Espanhola, foi coordenada com o espaço de 12 anos de armistício entre a Espanha e a República. Foram tantos os negociantes a recear prudentemente o empreendimento, que o tesouro público contribuiu com um milhão de florins para garantir a formação da companhia — e invocou motivos religiosos para encorajar o investimento de outros. As companhias francesas, fundadas sob a orientação de Colbert, foram criadas inteiramente pelo Estado. Na Inglaterra, os negociantes, havia muito tempo estavam acostumados a negociar sob a protecção de monopólios concedidos pelo Governo. No entanto, nos investidores ingleses pode fazer-se uma distinção entre negociantes em busca de lucro e investidores aristocratas cujos motivos eram uma mistura de desejo de lucro, patriotismo, posição social e fervor expansionista<sup>13</sup>.

Embora as actividades das sociedades anónimas possam ter sido muito importantes no desenvolvimento da economia da Europa, a sua forma e os seus métodos de actuação foram provavelmente menos uma expressão de capitalismo em desenvolvimento do que o resultado de esforços pragmáticos para unir as energias comerciais com as estratégias políticas do Estado.

O papel económico das companhias que se formaram para negociar na Ásia era comprar pimenta e especiarias para venda na Europa. Estas mercadorias tinham uma grande procura, porque eram necessárias para dar bom paladar à carne e peixe secos. Esta procura, no entanto, teve os seus limites, e à medida que Ingleses e Holandeses concorriam uns com os outros e com os Portugueses, o volume de pimenta e especiarias enviadas para a Europa ia inundando os mercados e fazendo descer os preços. Isto tornou-se penosamente evidente depois de 1648. Os embarques continuaram a ser grandes, apesar dos preços decrescentes, por que cada uma das companhias rivais tinha a esperança de que uma

guerra comercial eliminasse as suas concorrentes e lhe desse uma posição de monopólio. Em 1652, tornou-se claro que não iriam realizar-se estas esperanças; os armazéns das companhias holandesas abarrotavam com um fornecimento de pimenta para três anos. Os holandeses conseguiram dominar os mercados de algumas especiarias, apoderando-se de ilhas de especiarias estratégicas no arquipélago das Malucas, mas a pimenta era produzida em muitas regiões, e, de qualquer maneira, havia muitas mercadorias asiáticas que podiam ser adquiridas a comerciantes indígenas instalados havia muito tempo.

Num esforço para repor a ordem no comércio da pimenta, a VOC iniciou operações militares para impedir as empresas rivais de terem acesso às fontes de pimenta mais importantes. Estas operações tiveram um êxito parcial em 1680, com a conquista de Bantam, cujo sultão tinha dirigido um empório de pimenta aberto a todos os negociantes. Estes problemas de excesso de oferta nos mercados, o aumento dos custos de protecção e outras medidas políticas impostas às companhias pelos seus Governos, puseram termo ao impulso inicial de expansão comercial que se observou nos começos do século xvii. Seguiram-se muitos anos de vacas magras, mas as companhias venceram estas limitações na segunda metade do século e aumentaram muito o volume e a rendibilidade dos seus negócios. Duas inovações nas suas actividades merecem a nossa atenção. Uma delas diminuiu a sua dependência da pimenta como produto de importação; a outra diminuiu a sua dependência do ouro e prata em barra como produto de exportação.

O problema de mercados de pimenta e especiarias com excesso de oferta ficou resolvido quando as companhias inglesas e holandesas começaram a diversificar o seu comércio, regressando à Europa com chá, café, seda, algodão e cobre. Por exemplo, o valor da pimenta e especiarias nos navios da VOC que partiram para a Europa foi de 50% e 18%, respectivamente em 1650. No final do século, a pimenta e as especiarias constituíram apenas 11% cada uma do valor

de mercadorias asiáticas. As sedas e os algodões representaram então metade do total, enquanto corantes, cobre, chá e café constituíram entre 4% e 8% cada um<sup>14</sup>.

O comércio com a Ásia era extremamente unilateral, porque os Europeus não tinham praticamente nada que os Asiáticos quisessem aceitar em troca das suas mercadorias — excepto ouro e prata em barra. A Companhia Inglesa e a VOC pagavam regularmente 80% a 90% das suas compras em moedas de ouro e prata. Isto criava o perigo de limitar o crescimento do comércio de mercadorias asiáticas, por causa das objecções mercantilistas às saídas de ouro resultantes do comércio com a Ásia. Surgiram também dificuldades periódicas no abastecimento dos negócios asiáticos com a moeda de ouro e prata suficiente para adquirir um volume maior de mercadorias. Para diminuir a necessidade de moeda, os Ingleses e Holandeses começaram a tomar parte em operações de comércio interasiáticas. Os Holandeses, por exemplo, compravam tecidos de algodão brancos na Índia, elefantes em Ceilão e cobre no Japão, para venderem estes artigos nas Molucas e em Java, a fim de aumentarem o volume de especiarias a enviar para a Europa. Na década de 1640, a VOC manteve 85 nativos em águas asiáticas além daqueles que se destinavam ou iam da Europa, e esta frota interasiática continuou a aumentar até aos começos do século xviii. O comércio com o Japão, onde os Holandeses exerceram um monopólio desde 1634 até ao século xix, pois foram, durante esse tempo, os únicos negociantes estrangeiros estabelecidos naquele país, era dirigido principalmente para as actividades interasiáticas.

Quando se fez sentir a procura muito elástica destas mercadorias novas, a VOC foi ao ponto de organizar a produção enviando plantas de café do Golfo Pérsico para Java. A importação total de café na Europa aumentou de zero no início do século xvii para 30 000 toneladas em 1750, tendo-se verificado a maior parte do aumento a partir de 1690. O chá, que começou a ser importado pelos Holandeses em 1609, continuava a custar no mercado de Londres, em 1650,

o preço proibitivo de 13 a 22 libras esterlinas por quilo. Os embarques da Companhia Inglesa das Índias Orientais aumentaram cinco vezes entre 1690 e 1703, ano em que o preço se estabeleceu em 35 xelins por quilo. Mas os embarques de chá em grande escala não puderam começar até à década 1720, altura em que a China abriu o porto de Cantão a todos os negociantes europeus. Neste porto, onde as duas companhias gigantescas não podiam exercer qualquer poder monopolista, as pequenas companhias das Índias Orientais de suecos, dinamarqueses, franceses e holandeses austríacos tiveram actividade particularmente intensa. Em 1766 foram embarcadas em Cantão 7000 toneladas de chá, sendo a maior parte destinadas a consumo na Europa setentrional.

Os panos de algodão brancos, que eram o tecido de algodão da Índia meridional, foram as maiores fontes de receita das companhias. Os embarques para a Europa aumentaram, de níveis insignificantes, em meados do século xvii, para 240 000 peças para os Ingleses e 30 000 peças para a companhia holandesa na década de 1660. No começo do século xviii, os Ingleses importaram 861 000 peças e os Holandeses, em posição menos boa, importaram cerca de 100 000 peças. Depois disso, o mercado inglês foi fechado por legislação que teve como objectivo a protecção da indústria têxtil nacional contra a concorrência do tecido indiano muito vulgarizado.

Quando as sociedades anónimas com direitos de monopólio no Novo Mundo foram criadas, a sua missão económica não era tão evidente como a das companhias orientais, onde os Europeus apenas passaram a participar no comércio já existente entre Árabes e Asiáticos. No Hemisfério Ocidental não havia uma grande população nem uma economia avançada. Mas estavam nele a Espanha e as suas minas, pelo que a missão política das companhias era perfeitamente clara — interferir no comércio Sevilha-Atlântico, recheado de prata. Esta foi inicialmente a principal actividade da CIO holandesa; na realidade, os seus lucros só foram enormes em 1628, quando o seu comandante-corsário, Piet Heyn, capturou toda

a frota espanhola da prata, numa operação naval que, num só dia, proporcionou um lucro de mais de 11 milhões de florins. No entanto, o custo do equipamento de navios corsários era pouco compensado por golpes de sorte ocasionais como este, e tornou-se evidente que a economia colonial extractiva da Espanha teria de ser suplantada por uma economia colonial nova, para que as companhias comerciais inglesas, holandesas, e mais tarde francesas, que operavam no Atlântico, pudessem prosperar.

A teoria mercantilista apontava a forma que esta economia nova deveria tomar: produzir matérias-primas para serem transformadas na metrópole. Os Portugueses no Brasil e os Ingleses nas Caraíbas e na América do Norte tinham explorado as possibilidades de produção de açúcar e tabaco, mas o aumento da produção exigia uma força de trabalho crescente, e neste contexto surgiram problemas. Os colonos, de quem os Ingleses dependiam para a prestação de mão-de-obra, não eram suficientemente numerosos, e os índios, de quem dependiam os Espanhóis, tiveram uma catástrofe demográfica. Portugal importou africanos, aproveitando a autorização do Papa para exercer o comércio com a África em regime de monopólio. A oferta de escravos no mercado do Novo Mundo não era grande; no entanto, a letargia comercial de Portugal, nessa altura, não prometia uma mudança rápida.

Coube aos Holandeses, não mercantilistas, mostrar o que podia ser feito. Em 1637 a CIO, enriquecida com a pilhagem de navios espanhóis, apoderou-se do Nordeste do Brasil, zona de produção de açúcar, e, ao mesmo tempo, conquistou os portos portugueses de embarque de escravos na Costa do Ouro, em África. A companhia holandesa começou a enviar escravos para o Brasil, para aumentar a produção de açúcar. O açúcar era embarcado para Amesterdão, onde era refinado para mercados em que cada aumento da oferta parecia fazer aumentar cada vez mais a gulodice do consumidor europeu.

Acontecimentos políticos diversos (e o facto de os Holandeses terem decidido que conservar o comércio do sal

com os Portugueses era mais importante do que tentar a reconquista do comércio do açúcar brasileiro) obrigaram os Holandeses a sair do Brasil em 1645. Tendo ficado com postos de comércio de escravos em África, refinarias de açúcar em Amsterdão e uma frota de navios, os Holandeses trataram de salvar o seu investimento fomentando a produção de açúcar em ilhas inglesas e francesas. Com a sua base de navios corsários de Curaçau instalada com depósito para os navios negreiros, forneceram escravos à região. Como Portugal se tinha separado da Espanha em 1640, a Espanha deixou de conceder o seu *asiento* — um contrato de fornecimento de escravos em regime de monopólio — aos Portugueses. O mercado espanhol estava perfeitamente aberto aos Holandeses, e estes, para fazer aumentar a procura de escravos, incentivaram a produção de açúcar nas Barbadas, onde uma população branca que dependia da produção de tabaco estava a sofrer os efeitos da saturação dos mercados europeus do seu produto. Outra vaga de plantadores holandeses saiu do Brasil em 1654. Como a primeira guerra anglo-holandesa não permitia que fossem bem recebidos nas ilhas inglesas, esses plantadores foram instalados nas ilhas francesas de Martinica e Guadalupe. Quando a produção de açúcar aumentou nas ilhas inglesas e francesas, durante as décadas de 1650 e 1660, os Holandeses eram senhores do comércio de escravos e dos transportes. A partir de então, os Actos de Navegação da Inglaterra e as proibições da França quanto ao comércio holandês com ilhas francesas fizeram abrandar o domínio holandês sobre o comércio atlântico, mas a direcção essencial da economia do Novo Mundo já estava então bem alicerçada<sup>15</sup>.

Para descrevermos a natureza do comércio atlântico, podemos servir-nos dos registos de uma companhia do século XVIII: navios partiam para a África, onde compravam escravos, fornecendo em troca têxteis (57%), espingardas e pólvora (24%), bebidas espirituosas (10%) e artigos de uso doméstico (9%). Os escravos eram vendidos nas Caraíbas, juntamente com produtos manufacturados europeus — in-

cluindo panos baratos para os escravos —, em troca de açúcar, tabaco e vários artigos de menor importância que em seguida vinham para a Europa<sup>16</sup>. Um esforço recente para avaliar a dimensão do mercado de escravos mostra de maneira clara como o volume crescente de embarques de escravos no século XVII estava ligado com o desenvolvimento das ilhas das Caraíbas (cf. Quadro 3). À medida que as plantações de açúcar se difundiram nas ilhas de Barbada, Antigua, Jamaica, e, no século XVIII, na ilha de São Domingos, o volume do açúcar exportado para a Europa subiu em flecha. Os embarques para Londres aumentaram de níveis muito baixos em 1640 para uma média de 17 000 toneladas em 1663-69, 19 000 toneladas em 1699-1701 —alura em que o preço desceu para metade do que tinha sido em 1640 — e 46 000 toneladas em 1750-54. A produção francesa começou a aumentar mais tarde, mas atingiu níveis ainda mais altos no século XVIII. Desde 1600 até à Revolução Americana, a produção de açúcar do Novo Mundo decuplicou, de 20 mil para 200 mil toneladas. A produção de tabaco também aumentou enormemente; após o excedente de oferta inicial na década de 1640, o aumento da procura permitiu que os embarques ingleses subissem de 4000 toneladas na década de 1660 para 17 250 toneladas em 1699, e 25 000 toneladas em 1750.

O crescimento espectacular da nova economia colonial teve, sem exagero, consequências de grande alcance. O nosso objectivo, neste trabalho, é concentrar a atenção numa destas consequências: o efeito produzido na economia europeia.

Karl Marx mostrou-se muito seguro a respeito do efeito dos comércios não europeus. Numa das mais memoráveis passagens de *Das Kapital*, escreveu:

A descoberta de ouro e prata na América, o extermínio, a escravização e o enterramento nas minas da população aborígine, o início da conquista e o saque das Índias Orientais, a transformação da África numa coutada para a caça comercial de pretos, assinalaram a

Quadro 3 Comércio de escravos atlântico, 1601-1760 (em milhares)

Destinos	1601-25	1626-50	1651-75	1676-1700	1701-20	1721-40	1741-60
Velho Mundo	12.8	6.6	3.0	2.7	-	-	-
América espanhola	75.0	52.5	62.5	102.5	90.4	90.4	90.4
Brasil	100.0	100.0	185.0	175.0	292.7	312.4	354.5
Caraiabas britânicas	-	20.7	69.2	173.8	160.1	198.7	267.4
Caraiabas francesas	-	2.5	28.8	124.5	166.1	191.1	297.8
Caraiabas holandesas	-	-	20.0	20.0	120.0	80.0	80.0
Caraiabas dinamarquesas	-	-	-	4.0	6.0	3.3	6.7
América do Norte britânica	-	-	-	-	19.8	50.4	100.4
TOTAL	187.8	182.3	368.5	602.5	855.1	926.3	1197.2
Média anual	7.5	7.3	14.7	24.1	42.8	46.3	59.9
Porcentagem do total para as Caraiabas	0	12.7	32.0	53.5	52.9	51.1	54.5

Fonte: Philip D. Curtin, *The Atlantic Slave Trade, A Census* (Madison, 1969), pp. 119, 216.

rósea aurora da era da produção capitalista. Estes idílicos comportamentos são os principais impulsos da acumulação primitiva.

Os comércios coloniais produziram lucros inesperados, uma acumulação primitiva de riqueza que, depois de transferida para a Europa, actuou como ponto de partida da autêntica produção capitalista. A ostentação de plantadores das Índias Ocidentais e de nababos das Índias Orientais, que regressavam à Europa com grandes fortunas, parece confirmar este modo de ver, mas, quando examinamos a rendibilidade das companhias comerciais que realizaram a maior parte destas actividades, depara-se-nos uma imagem diferente. A CIO pagou alguns dividendos elevados quando os seus capitães apresaram o saque espanhol, mas, de maneira geral, não distribuiu dividendos, e, em 1674, declarou falência. Foi substituída por outra companhia, mas os dividendos, que esta raramente distribuiu, nunca passaram dos 4% ou 5%. Quando esta companhia foi dissolvida, em 1730, as acções foram vendidas na Bolsa de Valores de Amesterdão com enorme prejuízo. A opinião geral dos negociantes holandeses acerca do lugar onde estariam as suas melhores oportunidades de lucro foi expressa de maneira muito clara em 1645, quando contrariaram os esforços para retomar o Brasil com a alegação de que isso levaria os Portugueses a fechar as suas salinas aos negociantes holandeses. Não só o açúcar das Caraiabas era mais importante que Nova Amesterdão; o comércio do sal europeu era mais importante que o comércio do açúcar.

A Real Companhia Africana foi fundada em 1672, para aumentar a parte da Inglaterra no negócio de escravos, e teve êxito nesta missão. Entre 1672 e 1712, a companhia enviou 500 navios à África, forneceu 100 000 escravos às plantações das Caraiabas e importou 30 000 toneladas de açúcar para a Inglaterra. No mesmo período, a companhia foi um tremendo desastre financeiro. Embora tenha distribuído dividendos nos seus primeiros anos de existência, contraiu tam-

bém empréstimos muito grandes e acabou a vida com um grande endividamento. A Companhia dos Mares do Sul, cujo objectivo, depois de 1713, era manifestamente explorar uma licença de comércio com a duração de 33 anos (o *asiento*) para fornecer escravos às colónias espanholas, teve resultados tão maus como as suas congéneres. Uma companhia escravagista holandesa de pequenas dimensões, que se dedicou a este negócio no século xviii, só teve lucro líquido em 59 das suas 101 viagens; a longo prazo, a sua taxa de lucro anual não chegou a 3% <sup>17</sup>.

Estes exemplos não provam que ninguém ganhou dinheiro no comércio de escravos. Os Holandeses obtiveram lucros muito compensadores com o comércio de escravos quando dominavam o Brasil. Mas, quando forneciam escravos a dúzias de mercados, em concorrência com outros negociantes de escravos, já não podiam equilibrar a oferta com a procura. Os custos de manutenção de postos comerciais e depósitos de escravos nas Caraíbas, o financiamento de viagens marítimas muito demoradas e a concessão de crédito para financiar as compras de escravos obrigavam a suportar grandes encargos fixos. O mais pequeno movimento nos mercados internacionais de mercadorias podia reduzir as receitas e transformar o lucro em prejuízo.

Em resumo, era um mercado muito especulativo e também um mercado muito competitivo. Fossem quais fossem os lucros obtidos no comércio de escravos, parece que desapareceram com a entrada de mais participantes para o mercado. Pode dizer-se o mesmo a respeito dos plantadores que compraram os escravos. A expansão da agricultura de plantação intensificou a concorrência e fez descer os preços de todos os produtos exportados para um nível em que apenas alguns plantadores, favorecidos pela posse dos melhores terrenos, obtinham algum lucro — ou, tecnicamente, conseguiam uma quase-renda. Na África, também, o grande número de fornecedores de escravos parece tê-los impedido de aproveitar a forte procura do seu produto. Neste aspecto, o principal efeito do comércio de escravos poderá ter sido atrair

tão grande número de pessoas para o trabalho de capturar escravos, que desviou mão-de-obra de actividades económicas produtivas. No comércio de escravos há uma ironia trágica: «produtos», compradores e vendedores perderam todos neste negócio, mas alguns perderam mais que outros. Se houve quem ganhasse com este comércio, foram provavelmente os consumidores europeus, que puderam comprar açúcar, tabaco e algodão a preços muito inferiores aos que teriam sido praticados se não tivesse havido uma oferta de mão-de-obra muitíssimo elástica para a agricultura de plantação <sup>18</sup>.

As companhias que comerciaram nas Índias Orientais tiveram sucesso financeiro maior que as suas congéneres ocidentais. A maior de todas, a VOC, pagou depois de 1634 dividendos que foram em média 18% do valor nominal das suas acções. Em seis anos consecutivos, iniciados em 1715, a companhia pagou dividendos de 40%. Mas, como o valor das acções na Bolsa subiu muito acima do valor nominal, poucos investidores receberam realmente essas remunerações. Além disso, a companhia endividou-se muito; fechou as suas portas com um endividamento superior a 130 milhões de florins. De maneira geral, os métodos contabilísticos modernos teriam diminuído bastante estas taxas de lucro; depois de cerca de 1730, as contas teriam apresentado prejuízos persistentes. E o que é mesmo mais importante, conforme conclui o historiador do comércio da VOC, os resultados obtidos pela companhia antes de 1730 foram modestos em comparação com os resultados da navegação e comércio holandeses na Europa <sup>19</sup>.

Uma das razões por que o modesto comércio báltico gerava maiores lucros que os Indianos abarrotados de riquezas foi a contribuição dos comércios não europeus para os bons resultados do primeiro. Os comerciantes que trabalharam no Báltico e no Mediterrâneo trouxeram com eles menos ouro e prata e uma quantidade e variedade de bens de consumo maiores que trouxeram das Índias Orientais e Ocidentais. A procura de chá, açúcar, panos de algodão, tabaco,

café e especiarias contribuiu muito para animar as rotas de comércio tradicionais da Europa.

Outra maneira de ver a ligação dos comércios não europeus com o crescimento da economia europeia consiste em concentrar a atenção no crescimento dos mercados de produtos manufacturados europeus. Se a divisão do trabalho, conforme afirmou Adam Smith, é limitada pela dimensão do mercado, e se o mercado interno está fragmentado e é pobre, daqui se segue que uma economia tem de captar cada vez mais mercados externos para actuarem como força impulsionadora do desenvolvimento industrial. O historiador Eric Hobsbawm segue esta linha de raciocínio quando afirma que a crise económica do século xvii foi vencida quando a Inglaterra, em consequência de uma vitoriosa rivalidade mercantilista com a Holanda e a França, concentrou nas suas mãos uma grande parte do comércio mundial — em particular o comércio atlântico, rapidamente crescente.

Evidentemente que o crescimento do comércio externo de um país não cria necessariamente uma corrente forçada de ar que atija as chamas da indústria. O comércio das Índias Orientais era quase inteiramente um comércio de importação; a indústria europeia nunca produziu mercadorias que interessassem nos mercados asiáticos. Nas décadas que se sucederam a 1713, a França teve êxito notável no desenvolvimento das suas ilhas nas Caraíbas. Os portos de Bordéus e Nantes cresceram rapidamente, à medida que o comércio de escravos e o do açúcar aumentaram mas rapidamente, em todo o caso, que os portos ingleses. As importações de açúcar da ilha francesa de São Domingos aumentaram duas vezes mais rapidamente que as provenientes da ilha inglesa de Jamaica, ao mesmo tempo que produtos secundários como café, anil, algodão e cacau eram muito mais importantes no comércio francês do que no inglês. Globalmente, o comércio externo francês entre 1716 e 1748 aumentou com a rápida taxa anual de crescimento de 4,1%. Mas os mercados do Novo Mundo para os produtos manufacturados franceses não cresceram com uma taxa próxima desta.

De facto, os comércios atlânticos da França nunca se desenvolveram para além de uma série de aumentos intensos mas temporários das importações de mercadorias.

Poucos países tiveram um aumento de comércio colonial mais flutuante na primeira metade do século xviii do que Portugal. O início de embarques de ouro do Brasil em 1693 gerou uma intensa procura de produtos manufacturados naquele país. Portugal não podia satisfazer esta procura. De maneira análoga à da economia espanhola do século xvi, o ouro passou por Portugal e foi ter às mãos de economias estrangeiras mais capazes de fornecer produtos manufacturados, com maior capacidade de transporte marítimo e maiores possibilidades de prestação de serviços financeiros e seguradores. O comércio com o Brasil tornou de novo Lisboa um pólo de atracção da economia europeia. Por outro lado, enriqueceu suficientemente o monarca português para financiar a construção do mosteiro-palácio de Mafra e enriqueceu suficientemente a burguesia lisboeta para financiar um grande aumento das importações. Mas nenhum destes impulsos económicos penetrou até muito longe de Lisboa propriamente dita. A capital funcionava como um ponto de ligação, transferindo o seu comércio brasileiro para — principalmente — os Ingleses, cujo comércio com Lisboa quase quadruplicou na primeira metade do século xviii<sup>20</sup>.

Na realidade, a única nação para a qual os comércios atlânticos pareceram desempenhar um papel dinâmico na sua economia nacional foi a Inglaterra. Na primeira metade do século xviii, cerca de 85% das exportações inglesas eram constituídos por produtos manufacturados. As exportações de lanifícios tradicionais, cujos mercados continuaram na Europa, diminuíram para menos de metade das exportações totais, enquanto produtos manufacturados diversos — principalmente tecido de algodão, artigos domésticos e produtos de ferro — aumentaram até constituírem um quarto das exportações inglesas. Estas mercadorias encontraram saída no Novo Mundo — principalmente nos mercados protegidos das colónias norte-americanas. Mas antes de tirarmos a con-

clusão de que os comércios coloniais «causaram» o crescimento industrial inglês, precisamos de respostas para duas perguntas.

Primeiro, como foi que as colónias pagaram os produtos manufacturados? As suas economias dependiam da venda de produtos primários para a metrópole; por conseguinte, o seu poder de compra dependia directamente da situação dos mercados europeus quanto ao açúcar, tabaco e outros produtos ultramarinos, assim como das remessas militares para fortificações e manutenção de tropas. Visto que as políticas mercantilistas procuravam organizar os comércios coloniais em circuito fechado, afigura-se inevitável que temos de procurar as fontes de dinamismo na Europa, e não nas plantações do Novo Mundo.

Segundo, os mercados externos cresceram realmente mais depressa que os mercados internos? Alguns registos preciosos podem ajudar-nos a responder a esta pergunta. Sabemos que os preços dos produtos alimentares diminuíram para níveis muito baixos nos princípios do século XVIII, em consequência do efeito da revolução agrícola. O crescente poder de compra de muitos grupos sociais, a difusão de lojas de venda a retalho, e ainda os registos de maior consumo de muitos «bens de luxo», parecem confirmar a ideia de que a fracção exportada da produção de têxteis e produtos siderúrgicos pode não ter realmente aumentado na primeira metade do século XVIII<sup>21</sup>.

O leitor que tem acompanhado o nosso raciocínio até agora decerto não ficará surpreendido ao ler que, na opinião do autor, devemos ter em conta, ao considerar que um comércio colonial crescente estimulou a economia europeia, a restrição de que este estímulo não foi automático. Só pôde actuar onde a economia interna reagia às novas oportunidades assim criadas. Seja o que for que os factos venham a indicar, quando forem compilados dados adequados a respeito da percentagem exportada da produção total, a economia europeia ganhou provavelmente mais com as suas im-

portações não ocidentais do que com os mercados de exportação colonial que adquiriu.

Consideremos o «efeito imitação» que as importações não ocidentais exerceram na economia europeia. A importação de porcelana chinesa e japonesa criou imitações na Holanda, onde se iniciou o fabrico de louça de Delft; na Alemanha, onde se fabricou a primeira porcelana europeia; e na Inglaterra, onde, nos começos do século XVIII, a cerâmica tinha um grande mercado em crescimento. O chá e o café tiveram na Europa uma aceitação que alterou os costumes sociais (e aumentou a procura de porcelana). O tabaco, além de alterar, também, costumes sociais, tornou possível a criação de instituições que conseguiram sobrar aos fumadores inveterados grandes receitas tributárias, e deu à agricultura europeia uma cultura intensiva de mão-de-obra cujo produto podia ser vendido inteiramente no mercado, proporcionando prosperidade a muitas zonas rurais que, de outro modo, seriam pobres. A importação de panos de algodão da Índia despertou uma procura muito difundida, que causou perigo para as indústrias de lanifícios e tecidos de linho da Europa. Quando a Inglaterra proibiu as importações de panos de algodão, para proteger a sua indústria de lanifícios, criou-se uma indústria nacional de tecidos de algodão para abastecer os novos mercados; com o decorrer do tempo, como se sabe, esta indústria dos tecidos de algodão tornou-se a maior indústria britânica e foi pioneira na produção mecanizada.

Quando observamos a avidez que caracterizou o desejo europeu de consumir estes produtos novos e a sua capacidade para financiar a importação destes produtos, a nossa atenção é desviada dos comércios intercontinental e europeu para as economias regionais. Nalgumas delas o volume do comércio crescia enormemente — em consequência dos aumentos de produtividade e das alterações institucionais que estimularam a procura em grande escala.

## Notas ao Capítulo 4

- 1 Para uma exposição interessante, embora exagerada, da importância do «sistema mundial» do século XVI, cf. I. Wallerstein, *O Sistema Mundial Moderno* (Nova Iorque, 1974).
- 2 Huguette e Pierre Chaunu, *Sevilha e o Atlântico (1504-1650)*, 11 vols. (Paris, 1955-60); Woodrow Borah, *Novo Século de Depressão da Espanha* (Berkeley, 1951); Engel Sluiter, «Rivalidade Holando-Espanhola na Região das Caraíbas, 1594-1609», *Revista Histórica Hispano-Americana* 28 (1948), 165-96.
- 3 Violet Barbour, «Navegação Mercante Holandesa e Inglesa no Século XVII», *R. H. Ec.* 2 (1930), 261-90; Gary Walton, «Fontes de Alteração da Produtividade na Navegação Colonial Americana, 1675-1775», *R. H. Ec.* 20 (1967), 67-68 para uma confirmação da irrefutada posição de baixo custo da navegação holandesa no século XVII.
- 4 W. Vogel, *Forschungen und Versuche zur geschichte des Mittelalters und der Neuzeit* (Iena, 1915), p. 319; Ralph Davis, *A Ascensão da Indústria Naval Inglesa nos Séculos XVII e XVIII* (Londres, 1962).
- 5 Para sumários do comércio holandês no seu ponto máximo cf. Violet Barbour, *Capitalismo em Amesterdão no Século XVII* (Ann Arbor, 1963); Charles R. Boxer, *O Império Marítimo Holandês 1600-1800* (Nova Iorque, 1965); J. G. van Dillen, *Van rijkdom en regenten* (Haia, 1970), pp. 15-174; A. E. Christensen, *Comércio Holandês para o Báltico cerca de 1600* (Copenhague, 1941); Pierre Jeannin, *A Europa de Noroeste e do Norte nos Séculos XVII e XVIII* (Paris, 1969).
- 6 Para descrições destas guerras comerciais e dos seus efeitos económicos, cf. Charles Wilson, *Lucro e Poder, Um Estudo das Guerras da Inglaterra e Holanda* (Londres, 1951); J. E. Farrell, «Os Actos de Navegação de 1651, a Primeira Guerra Anglo-Holandesa e a Comunidade de Mercadores de Londres», *R. H. Ec.* 16 (1964), 439-54; G. N. Clark, *Guerra e Sociedade no Século XVII* (Cambridge, 1958).
- 7 Frederick C. Lane, «Riqueza Nacional e Custos de Protecção», in J. D. Clarkson e T. C. Cochran, eds., *A Guerra como Instituição Social* (Nova Iorque, 1941); P. Boissonnade e P. Charliat, *Colbert e a Companhia de Comércio do Norte, 1661-1689* (Paris, 1930); Pierre Goubert, *Luis XIV e Vinte Milhões de Franceses* (Nova Iorque, 1970), pp. 131-41.
- 8 Barry Supple, *Crise Comercial e Mudança na Inglaterra, 1600-1642* (Cambridge, 1959), pp. 225-53; F. J. Fisher, «Comércio Exportador de Londres nos Começos do Século XVIII», *R. H. Ec.* 3 (1950), 151-61;
- Richard T. Rapp, «A Destruição da Hegemonia Comercial Mediterrânica: Rivalidade do Comércio Internacional e a Revolução Comercial», *J. H. Ec.* 35 (1975), 499-525.
- 9 Ralph Davis, «Comércio Externo Inglês, 1660-1700», *R. H. Ec.* 7 (1954), 150-66; Charles Wilson, *Aprendizagem da Inglaterra, 1603-1763* (Londres, 1965), pp. 160-84.
- 10 Cf., por exemplo, E. H. Hobsbawm, «A Crise Geral da Economia Europeia no Século XVII», in Trevor Aston, ed., *Crise na Europa, 1560-1660* (Londres, 1965), p. 47, em que o autor faz referência ao comércio colonial como uma «corrente de ar forçada» que atira as chamas da indústria inglesa.
- 11 Para uma apreciação geral destas organizações, cf. E. L. J. Coornaert, «Instituições Económicas Europeias no Novo Mundo; as Companhias Privilegiadas», in *Cambridge Economic History of Europe*, vol. IV (Cambridge, 1967), pp. 220-74. Para uma comparação entre as práticas portuguesas e holandesas, cf. Niels Steengard, *Carracks, Caravanas e Companhias: a Crise Estrutural no Comércio Europeu-Asiático nos Começos do Século XVII* (Copenhague, 1973).
- 12 Niels Steengard, «Navegação Europeia para a Ásia, 1497-1700», *R. H. Ec. Esc.* 18 (1970), 1-10; C. R. Boxer, *O Império Marítimo Português, 1415-1820* (Nova Iorque, 1969) apêndice I; I. J. Brugmans, «De Oostindische Compagnie en de welvaart in de Republiek», *Tijdschrift voor Geschiedenis* 61 (1948), 18; Bal Krishna, *Relações Comerciais entre a Índia e a Inglaterra (1601-1757)* (Londres, 1924). As tonelagens são calculadas com base na suposição de que os navios das Índias Orientais tinham uma tonelagem média de 450 toneladas, excepto os navios portugueses, que eram uns 50% maiores. Os cálculos da mão-de-obra da VOC resultam de um estudo feito em computador sobre a VOC, efectuado por J. R. Bruijn, da Universidade de Leide.
- 13 Theodore K. Rabb, *Empresa e Império: Mercadores e Aristocratas na Expansão da Inglaterra, 1575-1630* (Cambridge, Mass., 1967).
- 14 Kristof Glamann, *Comércio Holando-Asiático, 1620-1740* (Copenhague, 1958); R. N. Chaudhuri, *A Companhia Inglesa da Índia Oriental, Estudo de Uma Sociedade Anónima, 1600-1640* (Londres, 1965) e «Tesouro e Balanças Comerciais: O Comércio Exportador da Companhia da Índia Oriental, 1660-1720», *R. H. Ec.* 21 (1968), 480-502.
- 15 C. R. Boxer, *Os Holandeses no Brasil, 1624-1654* (Oxford, 1957); J. G. van Dillen, «De West-Indische Compagnie, het Calvinisme en de politiek», *Tijdschrift voor Geschiedenis* 74 (1961), 145-71; H. Terpstra, «Nederlands gouden tijd aan de Goudkust», *Tijdschrift voor Geschiedenis* 73 (1960); J. A. Williamson, *The Caribbee Islands Under the Proprietary Patents* (Londres, 1926).

- 16 Pieter Emmer, «A História do Comércio Escravagista Holandês, Um Exame Bibliográfico», *J.H.Ec.* 32 (1972), 728-47; Johannes Postma, «A Participação Holandesa no Comércio de Escravos Africanos», dissertação de doutoramento, Universidade do Estado de Michigan, 1970; Cornelis Ch. Goslinga, *Os Holandeses nas Caraíbas e na Costa Selvagem, 1580-1680* (Assen, 1971); W.S. Unger, «Bijdragen tot de geschiedenis van de Nederlandse slavenhandel, II», *Economisch-Historisch Jaarboek* 28 (1958-59), 3-148.
- 17 Van Dillen, *Rijkdom en regenten*, pp. 379-80; K.G. Davies, *A Companhia Real Africana* (Londres, 1957); John Carswell, *The South Sea Bubble* (Stanford, 1970), pp. 65-66; Unger, «Nederlandse slavenhandel», pp. 86-91. Cf. também Roger Anstey, *O Comércio de Escravos do Atlântico e a Abolição Britânica 1760-1810* (Londres, 1974).
- 18 Robert P. Thomas, «As Colónias Açucareiras do Antigo Império: Lucro ou Prejuízo para a Grã-Bretanha?» *R.H.Ec.* 21 (1968), 30-45; Robert P. Thomas e Richard N. Bean, «Os Pescadores de Homens: Os Lucros do Comércio de Escravos», *J.H.Ec.* 34 (1974), 885-914; Richard S. Dunn, *Açúcar e Escravos: A Ascensão da Classe dos Plantadores nas Índias Ocidentais Inglesas, 1624-1713* (Chapel Hill, N.C., 1972); Richard B. Sheridan, *Açúcar e Escravatura: Uma História Económica das Índias Ocidentais Britânicas, 1623-1775* (Baltimore, 1974). Sheridan calcula a taxa de remuneração da terra de açúcar de primeira qualidade em meados do século XVIII em 8,5% no máximo. Cf. também Michael Craton e James Walvin, *Uma Plantação na Jamaica: A História de Worthy Park, 1670-1970* (Toronto, 1970). Apenas a primeira geração desta história de plantação teve grandes lucros. Estes lucros foram reinvestidos na expansão da propriedade, que dentro de pouco tempo «vacilou sob o peso de hipotecas».
- 19 Glamann, *Comércio Holando-Asiático*, pp. 11, 244-65.
- 20 H.E.S. Fisher, «Comércio Anglo-Português, 1700-1770», *R.H.Ec.* 16 (1963), 219-33; V. Magalhães Godinho, «Frotas de açúcar e frotas do ouro (1670-1770)», *Anais* 5 (1950), 184-97; C.R. Boxer, *A Idade do Ouro do Brasil, 1695-1750* (Berkeley, 1962), e *Império Marítimo Português*.
- 21 A.H. John, «Aspectos do Crescimento Económico Inglês na Primeira Metade do Século XVIII», *Economia* 28 (1961), 176-90; Paul Bairoch, «Comércio e Revolução Industrial», *Anais* 28 (1973), 557.

5

## URBANIZAÇÃO E COMÉRCIO REGIONAL

### Unidades de vida económica

O historiador tem de ter o cuidado de evitar que a existência de documentos disponíveis determine aquilo que é e não é importante na vida económica do passado. Houve governos que pouco mais fizeram do que procurar controlar e tributar a importação e exportação de mercadorias. Por causa disto, existem registos, a partir de datas muito antigas que nos mostram as grandes tendências do comércio internacional. Analogamente, as ligações do comércio europeu com outros continentes estão bem documentadas, devido aos monopólios privilegiados que se criaram por toda a parte, para defender os interesses nacionais e enriquecer os cofres reais. Em contraste, as centenas de milhares de europeus que trabalharam para fornecer os mercados locais dos produtos necessários para a vida quotidiana não foram frequentemente objecto de registo sistemático. Por conseguinte, o seu papel na economia europeia passa facilmente despercebido, ou, o que é mais grave, pode ser considerado insigni-