

OS VIKINGS DE CRISTO.

FIRMAS, CASAS SENHORIAIS E ESTADO NA ECONOMIA DA EXPANSÃO

ULTRAMARINA PORTUGUESA (1415-1550)*

Fabio Sá Earp**

RESUMO

Este artigo pretende indicar respostas para três questões acerca da economia da expansão ultramarina portuguesa: (i) quais foram os agente econômicos responsáveis pelas diversas etapas da expansão; (ii) como se explica que Portugal não tenha conseguido o monopólio da distribuição de especiarias na Europa, depois de controlar o acesso às fontes destas mercadorias; (iii) como se explica a perda do império oriental.

Introdução

No momento em que as comemorações dos 500 anos do descobrimento do Brasil atraem o interesse do grande público para a história do período colonial, surpreende o pouco interesse despertado pelo processo histórico que lhe deu origem - a expansão portuguesa no século XV. Uma possível explicação para este desinteresse é a força de uma explicação simplista que reduziria tal processo a um problema há muito resolvido pelos manuais escolares.

Trata-se de uma explicação mais ou menos assim: os portugueses teriam se expandido pelos oceanos desconhecidos por uma combinação de espírito de cruzada e interesse comercial. A tomada de Constantinopla pelos turcos, em 1453, teria trazido uma ameaça de invasão islâmica da Europa e, simultaneamente, interrompido o fluxo de mercadorias orientais. O aumento dos preços resultantes da escassez destes produtos teria proporcionado o estímulo econômico que, somado ao estímulo político-religioso representado pela ameaça turca, teria provocado a prolongada incursão lusa pelos oceanos desconhecidos. Esta versão dos acontecimentos resulta de uma leitura da historiografia portuguesa gerada entre meados dos séculos XIX e XX e, embora rejeitada neste último meio século, classificada como mito e banida dos manuais d'além-mar, continuou vigente entre nós, para escândalo dos historiadores lusos. Mas tem uma virtude: destaca o aspecto *comercial* da expansão.

Esta não é a única versão mítica que a historiografia contemporânea permite afastar. Existe uma explicação correspondente no mundo oriental, que descreve o mesmo fenômeno como a invasão da Ásia pelos francos, vindos do mar, que atacaram cidades litorâneas, acabaram com a segurança dos mares, saquearam, torturaram e sequestraram graças à sua superioridade militar. Os povos das cidades mercantis litorâneas acabaram tendo que pagar por proteção sob diversas formas: resgates pelos

cidadãos sequestrados, tributos regulares aos chefes invasores, “cartazes” (direito de navegação pago por cada navio a cada viagem), associação comercial a tais piratas, direito de construção de fortalezas, difusão de sua religião sectária e excludente, etc. Depois que quase um século de acomodação forçada com os invasores, quando já tinham sido criadas regras de convivência que reduziam substancialmente os conflitos, surgiram outros francos chamados de holandeses e ingleses, que expulsaram os francos portugueses da maior parte de seus domínios, impondo uma dominação ainda mais cruel.

A explicação mitológica oriental é tão frágil à crítica quanto seu equivalente difundido em nossas escolas secundárias. Mas tem um aspecto interessante: descreve a expansão portuguesa de forma muito semelhante à que os cronistas medievais franceses e anglo-saxões tratavam os vikings, isto é, os agentes da expansão marítima escandinava; talvez a principal diferença resida na falta de fervor missionário dos fiéis de Thor e Odin. De nosso ponto de vista a grande vantagem da leitura oriental da expansão portuguesa é que concentra as atenções no aspecto violento da atividade comercial, ao qual chamamos vulgarmente pirataria, que consiste na obtenção de bens/serviços alheios sem a concordância do proprietário, através da coação. Vista atualmente como crime, antes do estabelecimento da Pax Britannica a pirataria era um aspecto inseparável do comércio, ainda que eventual objeto de condenação. Era uma forma de obtenção de recursos com razoável grau de legitimidade e frequentemente indispensável ao sucesso de empreendimentos ultramarinos.

A inclusão da pirataria na expansão permite também o aumento da remuneração dos participantes da operação. No caso português permitiu atrair a nobreza para concentrar seus recursos econômicos e humanos nas expedições e diminuir a pressão para a redistribuição das poucas fontes de renda existentes no pouco povoado território lusitano. Mais ainda, a possibilidade de tomar pela força a riqueza alheia funcionou como amortecedor da introdução de convenções mercantis, atrasando a criação de instituições de tipo capitalista em Portugal. Este atraso foi decisivo para que o pequeno reino fosse incapaz de canalizar a parcela dos recursos existentes necessária para a defesa de seu império diante de ataques de forças muito pouco superiores, como o eram holandeses e ingleses.

Ou seja, existem atualmente diversos elementos explicativos que não constam da historiografia tradicional e justificam novos esforços analíticos. Estas considerações nos conduzem ao objeto deste artigo, que é uma tentativa de reunir duas vertentes de conhecimento que se desenvolveram fortemente nas últimas três décadas. A primeira delas é a história dos descobrimentos ibéricos, beneficiada pelas verbas para pesquisa resultantes das comemorações dos quinhentários. A segunda é o que apareceu de novo no campo da teoria econômica, sobretudo as teorias de organização industrial, resultado da ação das correntes neo-institucionalista e neo-schumpeteriana. É, em poucas palavras, uma tentativa de reduzir o hiato que separa o economista do historiador através da mais importante contribuição ao alcance do economista – a aplicação da teoria econômica sobre as informações levantadas pelo historiador para o aprimoramento da interpretação dos fenômenos históricos.

A aplicação deste tipo de ferramentas à história econômica é usual pelo menos desde Hicks (1969). No caso deste período dos descobrimentos os trabalhos mais ilustrativos são os de Tracy (1990 e 1991). A obra de maior destaque recente é a de Arrighi (1994), na qual um aspecto especialmente interessante é a combinação de elementos oriundos de tradições teóricas distintas, a teoria de Marx sobre o capital e as teorias de organização industrial, *mélange* que até pouco tempo atrás teria ferido

mortalmente estômagos mais sensíveis. Mesmo para autores mais apegados à tradição marxiana parece estar ficando claro que o que caracteriza a economia neoclássica não é o uso da caixa de ferramentas de origem marshalliana, mas a adoção de hipóteses simplistas, como o agente representativo, o objetivo maximizador e a racionalidade substantiva.

No entanto, pelo menos até onde conheço, tal esforço mal foi iniciado para o estudo do império luso-brasileiro. Este artigo é uma tentativa nesta direção e propõe-se a indicar respostas para três questões. Primeiro, quais foram os agentes econômicos responsáveis pela expansão ultramarina e qual o tipo de comportamento que adotam - geralmente, como ficará claro no estudo das casas senhoriais, movidos por uma lógica da dádiva totalmente estranha àquela proposta pela economia neoclássica. Em diferentes momentos aparecerão diferentes agentes, sendo o mais importante o tipo de concatenação entre suas ações. A segunda questão é porque os portugueses foram incapazes de dominar o comércio europeu de especiarias, mesmo no momento em que tinham acesso quase monopolista às fontes fornecedoras. A terceira é porque os mesmos foram incapazes de manter seu império.

1. Antecedentes da Expansão Ultramarina

1.1. Prioridades Estratégicas dos Governos Portugueses

A principal prioridade dos governantes de Portugal, como a de todo país pequeno, sempre foi preservar sua independência diante de vizinhos mais fortes. Da vitória diante dos castelhanos em Aljubarrota (1385) à capitulação diante dos exércitos napoleônicos (1807), passando pela União Ibérica (1580-1640), o território luso sempre esteve ameaçado. A expansão ultramarina pode ser vista como uma resposta a estas ameaças, marcada pelas sucessivas conquista e perda de domínios nos continentes africano, asiático e americano.

A defesa do território não é apenas um movimento de defesa de fronteiras, mas igualmente de formação de consensos em torno do próprio projeto de autonomia. Sempre existiram no interior da elite portuguesa aqueles que preferiam integrar um império mais poderoso. O fato de só terem vencido com a União Ibérica não nos permite esquecer que esta ameaça sempre esteve presente diante dos governantes lusos; a guerra contra os mouros era uma forma de externalizar estas e outras tensões. Para o período que nos preocupa, a ascensão, sustentação e queda da Dinastia de Avis está marcada pela luta contra os interesses pró-Castela e pela eventual expropriação dos bens destes em favor dos partidários da autonomia. O grau de consenso quanto à independência parece ter decorrido do conflito entre os partidários da centralização monárquica e os defensores da autonomia das casas senhoriais, conflito este que era amainado com a distribuição de terras e outras benesses.

Mas a distribuição das parcas e pobres terras portuguesas, cultivadas por uma pequena população (sobretudo depois da Peste Negra), não era suficiente sequer para contemplar as ambições mais imediatas da nobreza, que dirá para sustentar os homens de armas necessários para garantirem a independência. Por isso fazia-se necessária a complementação da política interna com ações de cunho diplomático e comercial. É nestes termos que se pode compreender tanto a política de alianças dinásticas seladas por casamentos como a permanente ação junto ao Vaticano para garantir legitimidade ao soberano luso enquanto líder da última cruzada contra o mouro. Iniciada em Ceuta, esta trajetória passou pela fantasia da aliança com o Preste João e chegou ao delírio manuelino de tomar Jerusalém e suceder a Carlos Magno no trono do Império do

Ocidente. Mas, se deixarmos de lado esta megalomania fracassada, estaremos diante de um bem sucedido acordo de longo prazo entre a Internacional da Cruz e seu vassalo luso que assegurou ao Mestre de Avis e a seus descendentes o monopólio da legitimidade da expansão ultramarina.

A expansão ultramarina deveria produzir recursos que não poderiam ser gerados em Portugal com os padrões de produtividade existentes. A busca do ouro, dos escravos, das especiarias e seu subproduto, o domínio em princípio monopolista dos conhecimentos sobre a geografia e as tecnologias da navegação e do açúcar, resultam desta fuga para além dos limites da mediocridade da exploração do solo pátrio. O apogeu foi vivido no reinado de D. João III, quando mais de metade das rendas da coroa vinha do comércio ultramarino.

1.2. Acumulação de Capital e Comércio Internacional no Século XV

Portugal era uma escala na rota marítima que ligava o Mediterrâneo ao Mar do Norte. No século XIV acontecimentos como a Guerra dos Cem Anos, o banditismo dos senhores locais e a Peste Negra aumentaram a importância desta rota em relação à tradicional via terrestre, das feiras da Champagne. Mas o abastecimento das embarcações, os direitos de portagem e as exportações de produtos nativos não eram suficientes para que os portugueses se apropriassem de parcela substantiva dos lucros gerados pelo comércio marítimo.

Fernand Braudel mostrou que as restrições corporativas e políticas ao funcionamento dos mercados locais reduziam a capacidade de acumulação das firmas neles inseridas. Assim, sem discutir o questionável conceito braudeliano de *capitalismo*, podemos pensar no mercado internacional, único desregulado, como o *locus* dos grandes negócios e da acumulação de capital. Neste espaço aberto à competição firmas ágeis podiam aproveitar as diferenças de preços de produção entre as diversas regiões. Caso tais diferenças superassem os custos de transporte e de transação, o comércio de realizava. Tratava-se, portanto, de um comércio restrito a bens de luxo, de elevado valor por unidade de peso e volume. Sendo a renda extremamente concentrada, a demanda era muito dispersa espacialmente, o que recomendava que cada comerciante (i) trafegasse pela maior extensão possível, tendo clientes conhecidos em cada localidade, (ii) tivesse um estoque diversificado, capaz de atender à demanda de cada local por pequenas quantidades de diversos produtos. Assim, o comércio de bens de luxo permitia a realização de ganhos de escala e de escopo, mas dependia da montagem de uma rede de vendas para reduzir custos de transação.

O mercado internacional europeu se dividia em dois grandes segmentos, o intra-europeu e o intercontinental. A principal diferença entre ambos é informacional: reside no fato de que no mercado intraeuropeu a geografia não era um mistério. Nestas condições as fontes de fornecimento de cada produto e as rotas de transporte eram relativamente conhecidas, o que elevava a concorrência. No entanto, as barreiras legais à entrada de competidores reduziam a área de atuação de cada comerciante. Além disso, em uma época em que os direitos de propriedade eram mal definidos e ainda pior protegidos, as relações pessoais entre comerciantes eram uma forma altamente difundida de reduzir custos de transação, funcionando como outra barreira à entrada. A maioria dos negócios era feita em redes de relações pessoais tradicionais e resistentes a invasores, visto que a confiança e a obtenção de direitos legais ao comércio só podiam ser obtidos no longo prazo. Este fato reforçava o papel das associações de firmas, como a Hansa, bem como “colônias” de mercadores de mesma

origem regional ou étnica – judeus, armênios, alemães do sul, etc.

Já no caso do comércio intercontinental, as grandes rotas estavam fragmentadas em segmentos controlados por grupos de mercadores de diversas nacionalidades, que se apropriavam de parcelas do valor adicionado diretamente proporcionais às barreiras à entrada que conseguiam erigir para proteger seu trecho. Não havia nenhum aprimoramento técnico que distinguisse a pimenta ou a seda oferecida por um comerciante qualquer das de seus concorrentes; tratava-se, portanto, de um comércio de reexportação que poderia ser realizado por quaisquer caminhos, bases e meios de transporte.

O domínio de uma rota passava por três etapas. Inicialmente tínhamos a *descoberta*, na qual eram geradas as informações sobre a mesma: a configuração das terras e mares, dos regimes climáticos, das instituições políticas e econômicas. Em seguida vinha a *entrada no mercado*, que passava pela superação das barreiras existentes – frequentemente pela violência – e pela constituição do tipo de agente econômico capaz de levantar os capitais para a aquisição das mercadorias e de seu transporte e defesa (antes do empreendimento régio português, estes agentes costumavam ser sociedades em comandita, que diluíam riscos individuais com a aquisição de cotas de diversas expedições). Finalmente vinha a fase de *manutenção*, que consistia na construção de novas barreiras contra a entrada de competidores. Aqui a principal necessidade no período que nos interessa era a capacidade de arregimentar capitais em maior escala do que nas etapas anteriores, para construir navios e erigir feitorias fortificadas para resistir aos desafios militares.

Na etapa de descoberta, o desconhecimento da geografia, das práticas comerciais, dos desafios aos direitos de propriedade e das próprias rotas terrestres e marítimas introduzia uma *incerteza forte* (no sentido Keynes/Knight) que elevava proibitivamente os custos de transação e desempenhava o papel de barreira à entrada de novos competidores. Foi este desafio, a batalha informacional pelo conhecimento da geografia e das instituições mercantis de ultramar, o primeiro que os portugueses enfrentaram e venceram – ainda que apenas por algumas décadas.

2. O Agente da Expansão

2.1. Vencendo a Incerteza Forte Diante do Mundo Desconhecido

Quanto custaria o empreendimento da descoberta do mundo desconhecido? Que negócios poderiam ser conquistados? Qual a taxa de retorno provável da operação? Quem arcaria com os *sunk costs*? A resposta a perguntas deste tipo é muito mais difícil de formular do que o preço do estanho dentro de duas décadas, que Keynes usava como exemplo de incerteza radical. O desconhecimento da extensão e formato dos litorais, do regime de ventos e das correntes marítimas impedia que se formassem expectativas acerca do tempo de duração de cada viagem e da probabilidade de naufrágio. O conhecimento teria que ser adquirido por ensaio e erro, frequentemente erros muito caros. Nestas condições era difícil fazer um cálculo da rentabilidade, do risco e do prêmio de seguro capaz de viabilizar a aposta no negócio, o que afastava as firmas interessadas em operarem em condições normais. Assim, pouquíssimas empresas se arriscaram no oceano desconhecido.

Obstáculo diferente enfrentava o governo português. A expansão pelo litoral norte da África oferecia o sonho da conquista da extremidade setentrional das caravanas transaarianas ao mesmo tempo em que proporcionava à nobreza os feitos de cavalaria indispensáveis à sua legitimação nas condições culturais vigentes no

início do século XV. Ambas poderiam ser controladas com o emprego das tecnologias náutica, comercial, militar e de governança já conhecidas. Ao mesmo tempo, se estaria combatendo o mouro, garantia da legitimidade perante Roma. Finalmente, as tropas acantonadas no Marrocos poderiam ser facilmente repatriadas em caso de necessidade de repelir uma invasão castelhana. Nestas condições, que recursos sobriariam para aplicar *a fundo perdido*, no Atlântico desconhecido?

É tradicional a crença na existência de um capitalismo monárquico, conduzido pela Coroa. No entanto aqui os historiadores tendem a trabalhar com conceitos jamais explicitado, seguindo a trilha de Braudel. O caso mais interessante é o de Manuel Nunes Dias (1963), que escreveu dois alentados volumes chamados *O Capitalismo Monárquico Português* sem jamais explicar o que entende por capitalismo. O máximo que encontramos é uma listagem daqueles elementos que considera serem os “caracteres mais precoces do capitalismo moderno: financiamentos e câmbios em larga escala; irrigação metálica; acumulação de ‘stocks’ e técnicas de distribuição; aceleração do circuito monetário; interdependência e disputa de mercados produtores e consumidores; concorrência e monopólios; nítida feição intercontinental de trocas e mercados consumidores de produtos exógenos em larga escala.”

Na falta de definição clara, podemos deduzir que “capitalismo monárquico” para Dias compreende o conjunto de atividades mercantis organizadas pelo rei e desenvolvidas por seus funcionários, distribuídos pelo conjunto de organismos que eram as Casas da Guiné, da Mina e da Índia, as feitorias e as frotas. O caráter semi-medieval desta estrutural fica claro quando a denomina “capitalismo experimental português”, no bojo de uma análise de corte weberiano que considera que o uma forma de patrimonialismo mercantil – um “sufocante monopólio de Estado” que “opera em prejuízo da livre iniciativa particular.” Podemos reconhecer a importância deste viés teórico para os opositores do marxismo no debate dos anos 50, mas não devemos permanecer prisioneiros de suas amarras.

Este trabalho pretende mostrar que em Portugal não se montou capitalismo régio e muito menos ocorreu um estrangulamento da iniciativa privada. A ação real orientava-se por muitas outras variáveis que não o lucro, variáveis estas que abriram o espaço para atividades mercantis privadas geralmente competitivas com aquelas da Casa Real. O rei e os capitalistas desenvolveram uma relação de cooperação e conflito marcada pela permanente tensão entre a capacidade de uma das partes negar à outra aquilo que dominava – respectivamente o direito de comerciar e os empréstimos. É esta tensão que vai determinar a atuação de cada uma das partes nas fases de entrada no mercado e manutenção.

Mas não foram o rei nem os capitalistas que desempenharam o papel crucial de produzir as informações na etapa da descoberta. A informação, uma vez produzida, tem custo marginal nulo, gerando assim retornos crescentes. Existe, porém, uma etapa de acumulação inicial de informações onde os *sunk costs* são relevantes e que *não* poderia ser financiada pelo governo (asoberbado com suas gastos correntes e extraordinários) e que *não interessava* ao setor privado. O agente econômico capaz de levar a cabo esta etapa - e, portanto, desfrutar do monopólio temporário representado pela vantagem do pioneiro - teria que ter uma *rationale* distinta.

Este agente foi, dizem-no à exaustão todos os manuais, o Infante D. Henrique, este misto de cruzado, pirata, explorador e asceta que dedicou sua vida ao combate ao mouro e à exploração atlântica. Estamos, portanto, diante do mito do herói. Não sejamos, porém, tão ingênuos. Um indivíduo não é um agente econômico exceto em escala muito reduzida. A história tem como agentes *organizações*, sejam elas firmas,

agências públicas ou entidades intermediárias. A hipótese deste artigo é que a organização que empreendeu a acumulação primitiva de informação sobre o Mar Oceano foi a Casa Senhorial do Infante D. Henrique, agente cujo estudo só recentemente começou a ser feito.

2.2. Casa Senhorial, Concentração de Recursos e Dádiva Compulsória

A casa senhorial é uma organização que detém um conjunto de rendas capaz de garantir o sustento do beneficiário e sua clientela, independentemente dos problemas crônicos do orçamento real. Seus líderes são aristocratas importantes, frequentemente príncipes de sangue que teriam chances no processo sucessório, e que são contemplados pelo monarca em troca de fidelidade. Tais rendas podem vir de direitos de tributação e de monopólios comerciais e extrativistas. A economia interna desta organização implica em uma concentração de recursos por parte de seu líder e sua imediata redistribuição diferenciada aos clientes, sejam eles cavaleiros, escudeiros, criados, etc. Sua lógica é a do *rent seeking* tendo como finalidade a dádiva e o endividamento simbólico.

O poder nesta organização é diferente do simples governo do Estado. Trata-se de um conjunto de fatores simbólicos e sagrados, no qual a soberania se baseia em negociações, compromissos e particularismos que se exprimem em laços pessoais. É, portanto, um sistema de alianças alicerçado em prestações e contraprestações semelhante ao que opera nas sociedades de corte, em que se trocam declarações de fidelidade, respeito e submissão por benefícios materiais, favores e atestados de dignidade. Quem não doa, não manda. O Infante D. Henrique foi o líder de uma das mais importantes organizações deste tipo de seu tempo. Sua consciência das regras do jogo de poder senhorial se expressa na afirmação que lhe é atribuída: "as coisas materiais só têm valor se puderem ser dadas".

O próprio Rei era o líder de uma casa senhorial, em geral – mas não necessariamente – a mais poderosa do reino. As diferenças mais importantes da casa real em relação às demais estavam em (i) ser a origem última do patrimônio das demais (em terras e em direitos fiscais) e (ii) ter um poder político legitimado por alguma instância parlamentar, geralmente as Cortes. A prática da dádiva real para com as demais casas senhoriais não se confunde com a concessão de transferências no sentido moderno, na medida em que seus beneficiários são escolhidos (e destituídos) em função do puro arbítrio do monarca. Por sinal, o maior problema para a análise da construção do Estado nacional na Renascença é que a fronteira entre o público e o privado é fluida, ficando a coisa pública misturada com o patrimônio real.

A criação de uma casa senhorial para a rainha de Portugal, como desdobramento da casa do rei, fez parte do contrato de casamento de D. Filipa de Lencastre com D. João I, manobra diplomática capaz de garantir uma aliança com a Inglaterra então vista como essencial à sobrevivência da recém-instalada dinastia de Avis – e que, sob diversas formas, se manteve até o século XX como a mais duradoura aliança internacional conhecida. A posterior constituição de casas semelhantes para seus filhos, aprovada pelas Cortes em 1408, fez parte de um projeto de centralização de recursos econômicos que haviam sido distribuídos aos principais seguidores do Mestre de Avis quando de sua subida ao poder - o principal prejudicado foi exatamente o Condestável Nuno Álvares Pereira, que não parece ter oposto resistência.

O Infante D. Henrique foi contemplado com uma dos maiores patrimônios de

Portugal, constituído de terras (pelo menos 64 propriedades), imóveis urbanos (em pelo menos sete cidades) e direitos variados. Incluíam o ducado de Vizeu e o senhorio de Covilhã (com os respectivos direitos senhoriais, inclusive de jurisdição), a administração da ordem de Cristo, o direito de organização de feiras anuais em quatro cidades, privilégios para a produção de lã, exploração de moinhos, madeiras e derivados, fabrico de sabão, pesca fluvial e marítima (incluindo o monopólio sobre o atum do Algarve), monopólio da tinturaria do pastel e de exploração das novas terras descobertas em África, com seu ouro, escravos e pimenta. Além disso, já na segunda década do século os servidores do Infante praticavam regulamente e com autorização real o corso nas imediações do estreito de Gibraltar.

A casa senhorial e a administração da Ordem de Cristo eram organizações distintas, mas sua administração conjunta dotava o Infante de considerabilíssima capacidade de dispêndio. O controle sobre o dízimo de Cristo em princípio não implicava em autonomia de gasto, sendo seu destino o custeio de obras pias e o sustento dos membros da Ordem. A permanente necessidade de financiar os gastos de toda a natureza impulsionaram o Infante a endividar-se permanentemente e a buscar novas fontes de renda. Daí a idéia de usar tais recursos para a tomada das rotas comerciais - o que justificava seu emprego a fundo perdido, na conquista do ultramar. Comércio e cruzada passaram a estar indissolivelmente ligados.

O primeiro passo neste sentido foi a remetida contra Ceuta, em 1415. Bem sucedido militarmente, o empreendimento foi um fracasso comercial: quase todas as caravanas desviaram-se para outros pontos da costa africana e a casa real ficou mergulhada em dívidas. Para compensar, os infantes D. Henrique e D. Pedro e alguns particulares foram autorizados pelo rei a praticarem o corso na costa africana, pilhando navios muçulmanos - e, eventualmente, também atacando embarcações genovesas e castelhanas. E decidiu-se buscar as fontes de abastecimento das caravanas, contornando a costa do Mar Tenebroso.

Parte das expedições foi financiada pelo Infante D. Henrique, outras por particulares que pagassem o quinto sobre as presas e o décimo sobre as mercadorias. De 1443 a 1460 este monopólio foi concedido ao Infante; este vendia autorizações a particulares nos mesmos termos ou mandava navios de sua propriedade, seja empreendidas por homens de sua casa senhorial ou por terceiros (neste caso o Infante recebia 50%). Até 1448 parece que o principal produto destas expedições eram escravos, obtidos por sequestro; a partir desta data a captura foi proibida (mas não a compra), com o objetivo de ganhar a confiança das populações locais e incrementar o comércio. Progressivamente os portugueses foram fundando feitorias (entrepósitos comerciais fortificados) em pontos estratégico do litoral da África ocidental, nas quais eram estocados produtos da e para a troca com os nativos. O tipo de mercadoria variava segundo o local; os portugueses traziam objetos de metal da Europa e tecidos e cavalos do norte da África, que trocavam por escravos, ouro e pimentas malagueta e de rabo. Parte substancial dos ganhos vinha, portanto, da compra e reexportação de mercadorias africanas para africanos, não do tráfico com Lisboa. Em todos os casos beneficiavam-se de elevados (ainda que declinantes) diferenciais entre preços de compra e venda.

3. As Limitações do Agente Econômico

3.1. Capitalismo Monárquico ou Negócios da Casa Real?

As receitas do tráfico de escravos e da exploração das ilhas do Atlântico

demoraram algumas décadas antes de crescerem o bastante para tornarem o empreendimento rentável. Os portugueses irão, *só a partir deste momento*, pesquisar os mares *desconhecidos* sustentados pelos lucros proporcionados pelo comércio e pelo saque nos mares *conhecidos*. Quando da morte do Infante, em 1460, este patamar de rentabilidade já havia sido alcançado, o que permitiu a terceirização da exploração do litoral africano, com seu arrendamento ao empresário Fernão Gomes. O interesse do concessionário em renovar o contrato mostra que a taxa de retorno era pelo menos satisfatória. O mesmo indica a retomada do empreendimento pela casa real, quando da ascensão de D. João II ao trono. A partir de então faz algum sentido falar em capitalismo monárquico, desde que não se confunda a propriedade da coroa (uma casa senhorial como qualquer outra) com propriedade pública no sentido moderno. Não se forma nada semelhante a uma *trading company* estatal, mas sim agências administrativas dos bens *do rei* - como as Casas da Mina, da Guiné e da Índia. Da mesma forma, os administradores não eram funcionários públicos no sentido moderno, mas membros da corte real: clientes, não burocratas. Dependem do *favor*, não do *direito*. A lei do futuro estado nacional está atrofiada pela camisa de força da casa senhorial herdada do medievo. E não se pense que as casas senhoriais foram engolidas pelo capitalismo triunfante: elas continuavam desempenhando um papel central na base política da monarquia, pelo menos até a vinda da família real para o Brasil. O arbítrio da parte de cada um no botim colonial continuará imperando e sendo negociado caso a caso.

Um empreendimento capitalista operaria com uma lógica de minimização de despesas e maximização de receitas. Começemos pelo lado das despesas, ligadas à manutenção da integridade territorial: guerras e alianças diplomático-matrimoniais. Embora a casa real não mantivesse exército permanente, os gastos durante as campanhas com a manutenção das tropas eram a contrapartida da pioneira autonomia do poder do soberano português diante da aristocracia. Por outro lado, a forma típica de evitar a guerra era igualmente custosa, visto que os casamentos da família real oneravam pesadamente o tesouro. Não encontrei dados sobre o século XV; para o período de D. João III temos a estimativa de Godinho, segundo a qual 42,5% das despesas referiam-se a casamentos régios e despesas principescas, contra 39% para despesas militares. Observe-se que despesas suntuárias com palácios e obras pias não podiam ser eliminadas, visto que eram importantes para elevar o prestígio da corte do pequeno reino e, com isso cimentar alianças internas indispensáveis à manutenção da coesão política. Esta mesma razão os impedia de elevar receitas retirando as doações e isenções concedidas à clientela. A maior parte da renda fundiária ia para os cofres dos rendeiros, mediante mecanismos como cartas de foral e morgados. Apenas quando da posse de D. João II foram tomadas medidas drásticas para reduzir as posses e ganhos da nobreza territorial. A partir de então esta foi se imiscuindo nos negócios ultramarinos, em conflito e parceria com os *letrados*, formando um grupo que conduziu a expansão e dela extraiu quantos benefícios pôde.

Impedidos tanto de comprimirem despesas quanto de elevarem a arrecadação de tributos os monarcas voltaram-se para o exterior. O grande salto nas finanças reais ocorreu quando D. João II tomou para sua casa o controle do comércio ultramarino, tornado lucrativo depois das descobertas henriquinas. No apogeu manuelino, entre 1506 e 1519, cerca de dois terços das receitas reais derivavam desta fonte.

Mas a obtenção de tão promissoras receitas não era líquida e certa, nem pelo lado fiscal nem pelo comercial. Era preciso (i) impedir o contrabando, estimado em pelo menos 25% das cargas; (ii) conseguir cobrar tributos e fretes; (iii) conseguir trazer mercadorias para o rei, visto que funcionários portugueses tinham direito a

transportar gratuitamente suas cargas nos navios do rei (as famosas quintaladas), direito este que frequentemente vendiam a mercadores.

Os problemas não acabavam aí. As receitas continuavam sendo incertas mesmo depois da entrada no mercado. Primeiro porque não se sabia quais os navios que conseguiriam voltar da Índia; aproximadamente 20% das cargas eram perdidas em naufrágios e outros tantos em ataques de piratas. Mas mesmo que pudesse escapar da fúria dos mares e dos piratas, a embarcação a vela que não conseguisse zarpar antes das monções ficaria presa no porto oriental durante meio ano – e em Lisboa não se sabia de seu destino, não sendo portanto possível tomar providências. Esta incerteza gerava profundas consequências sobre as operações financeiras.

As mercadorias adquiridas para serem trocadas na Índia precisavam ser financiadas em operações de pelo menos um ano de duração (geralmente dois), o que era conseguido mediante a colocação de letras de câmbio junto à banca internacional ou títulos da dívida pública no mercado interno (os famosos “padrões de juros”, bem como a venda de tenças, morgadios e cargos públicos). A necessidade de prorrogar empréstimos causada pela ausência das naus de torna-viagem fazia com que por vezes o serviço da dívida eliminasse os lucros do comércio.

A situação, já suficientemente grave, tornava-se dramática devido ao aumento exponencial das despesas militares para a manutenção da aventura oriental (voltaremos a este ponto). O choque destes custos com uma receita desconhecida geravam o que Magalhães chamou de *fragilidade financeira* do negócio real, exposto a todos os fenômenos da conjuntura que alterassem os fluxos previstos:

“Sob a aparência de dominante nos mares, Portugal escondia uma enorme fraqueza. À menor quebra ou sobressalto do mercado, a coroa tinha de encontrar novos recursos, enquanto aguardava pela retoma ou recomposição da situação anterior. Como, ao mesmo tempo, a entrada de produtos exóticos não se destinava ao mercado interno (...) qualquer baixa na procura nas praças externas habituais se sentia imediatamente. (...) Por isso, ao empatar os movimentos marítimos, a pirataria francesa e depois a moura representavam um verdadeiro fragelo, como a guerra de independência dos Países Baixos ou o corte filipino com a Inglaterra.”

Um monarca efetivamente capitalista teria se preocupado em aumentar ainda mais suas receitas para fazer frente a esta situação. Haveria duas alternativas possíveis: a tentativa de apropriação de maior parcela dos lucros da distribuição mediante a criação de uma rede europeia e a captura de uma maior parcela do comércio no Oriente. Os próximos itens se ocuparão destes temas.

3.2. A Impossível Integração Vertical na Europa

Em momento algum os portugueses foram capazes de controlar a rede de distribuição de especiarias na Europa - e sequer o tentaram. A idéia da reexportação estava firmemente assentada na base do império comercial. Mesmo no apogeu manuelino, quando em 1514 os próprios venezianos deixaram de comprar pimenta em Alexandria para fazê-lo em Lisboa, os lusos jamais conseguiram ir além do controle sobre a Carreira da Índia.

A idéia de monopólio régio estava firmemente implantada no país. A casa real reservou-se o monopólio da exploração dos negócios ultramarinos a partir do último

quinto do século XV e esforçou-se com sucesso para obter do Vaticano o exclusivo do comércio no Atlântico. Mas isto jamais significou que firmas privadas ficassem afastadas do negócio – simplesmente que teriam que agir segundo as decisões do rei. Além disso, jamais houve qualquer tipo de nacionalismo econômico; os monarcas portugueses sempre procuraram atrair capitalistas estrangeiros para financiar suas expedições, tendo sucesso nas etapas de entrada no mercado e manutenção. Isto ocorreu desde as navegações do Infante, mas assumiu escala gigantesca à medida que o ouro da Mina foi sendo trocado pela prata, pelo estanho, pelo cobre e pelo mercúrio alemães, que por sua vez eram levados para trocar pelas preciosas mercadorias orientais. São de particular importância os capitalistas alemães, antes sediados em Veneza. Estas famílias geralmente tinham a origem de sua riqueza no controle das minas do Tirol, e participavam do comércio atacadista internacional e dos negócios financeiros.

A participação estrangeira no negócio ultramarino deu-se em vários campos, refletindo as múltiplas atividades das grandes firmas familiares da época do Renascimento. Antes de mais nada no campo financeiro, fornecendo crédito nas praças internacionais de Antuérpia e Medina del Campo, onde títulos de dívida da Casa Real portuguesa podiam ser colocados a juros exorbitantes – que variavam de 12 a 16% a.a. O crédito podia ainda ser concedido no mercado interno, com a aquisição de padrões de juros a taxas próximas de 7% a.a. (e que podiam ser arbitrariamente reduzidas pelo monarca). Mas participavam igualmente no campo comercial, seja da própria Europa, comprando produtos asiáticos e vendendo os metais necessários ao tráfico, seja enviando navios e agentes nas frotas reais.

A distribuição dos produtos orientais era totalmente regulada pela Casa da Índia; mesmo as cargas privadas tinham que ser entregues a este organismo. Era no momento das vendas que se manifestava o desígnio monopolista da Coroa. Muitos podiam trazer a mercadoria, mesmo em navio próprio, mas somente o funcionário designado poderia negociar com os distribuidores. Em alguns casos o particular chegava a demorar dois anos para receber o resultado da venda de sua mercadoria.

Era neste ponto da cadeia produtiva que aparecia a oportunidade para uma negociação favorável, quando do confronto entre um monopólio e um oligopsônio. Caso se tratasse simplesmente de um grupo de comerciantes atacadistas não teria sido impossível entrar na distribuição intraeuropéia de especiarias. Mesmo as barreiras legais poderiam ter sido superadas naquela primeira década do século XVI, em que quase nenhuma pimenta chegou às mesas européias sem ter conhecido as pedras do cais de Lisboa.

Mas não havia firmas exclusivamente comerciais neste segmento privilegiado dos grandes negócios. Os compradores eram também fornecedores, credores e sócios, com quem era difícil brigar. Isto não esgotava as possibilidades de criar uma trading real - a Coroa poderia se ter associado a uma ou mais firmas em prejuízo das demais. Mas a fragilidade financeira impedia mesmo o rico D. Manuel de correr mais um risco em um novo mercado, além de transformar em rival alguém que poderia ser um prestamista indispensável. E a coroa desistiu de brigar na ponta européia da cadeia de distribuição.

Assim, em 1508 foi fechado um acordo com um consórcio ítalo-flamengo, que adquiriria as especiarias entregues em Antuérpia por um preço fixo. Aparentemente, tudo seria então uma questão de fixar um preço para a compra do produto no Oriente para ter um lucro seguro e permanente; por exemplo, em 1510 a pimenta era comprada na Índia por dois cruzados o quintal e revendida na Europa por trinta. Mas

uma vez tendo conseguido um contrato monopsônico, o consórcio ítalo-flamengo aproveitou-se de seu poder monopolista para revendê-la aos distribuidores europeus a preços inflacionados.

O contrato com o consórcio não foi contestado, ainda que claramente lesivo aos interesses portugueses. A explicação parece estar na necessidade de manter a fonte dos empréstimos, tanto para giro dos negócios do oriente quanto para financiar os gastos a fundo perdido que continuaram a ser feitos na cruzada marroquina, a qual legitimava a concentração nas mãos da casa do rei dos recursos das Ordens Militares de Cristo, Avis e Santiago e sua aliança com o Vaticano. O empreendimento marroquino foi sempre deficitário e teria sido abandonado por qualquer organização que tivesse uma racionalidade capitalista.

Mas a casa real não o tinha, não conseguindo cortar despesas improdutivas, concentrar recursos e aplicá-los nos negócios mais promissores. Os sucessivos rombos no orçamento jamais foram combatidos com reformas administrativas e fiscais eficazes, mas contornados temporariamente com o recurso ao endividamento interno e externo. Por isso nunca houve recursos - nem vontade política - capazes de estender a rede de distribuição além de Antuérpia.

Como consequência, em 1520, em pleno apogeu, não havia em Lisboa recursos para armar a frota para a Índia, sendo necessário apelar aos banqueiros. O *roi épiciér* jamais foi um capitalista racional, e muito menos às custas do estrangulamento da empresa privada. Parece que está na hora de rever a tese de Manuel Nunes Dias.

4. Ascensão e Queda do Controle sobre as Rotas Orientais

Os portugueses saíram na frente de seus rivais europeus exatamente por terem escolhido o menos atrativo dos caminhos para o controle das rotas orientais. E permaneceram à frente porque financiaram a exploração de cada novo segmento de rota com as receitas do segmento anterior. Como barreira à entrada de europeus, o monopólio da informação sob a forma de conhecimento tácito, embutido na memória dos navegadores e nos *portulanos* (registros de viagens) sobreviveu enquanto foi possível evitar a emigração daquela mão de obra tão especialmente qualificada. Os mais ilustres “traidores” a venderem segredos industriais, claro, foram Cristóvão Colombo e Fernão de Magalhães.

Mas a barreira informacional poderia ter sido rompida muito mais rapidamente do que o foi. Seria fácil para qualquer concorrente oferecer vantagens pecuniárias aos navegadores; e de fato o faziam, obrigando a casa real portuguesa a oferecer-lhes quintaladas e fechar os olhos à corrupção. Mas na primeira metade do século XVI as tentativas de contestação foram de pouca monta, pois as principais potências européias estavam sacudidas pelas guerras continentais: as disputas entre Habsburgos e a casa real francesa por territórios na península italiana e as guerras religiosas em todos os lugares. Com a concentração de recursos na guerra terrestre até a exaustão, estes rivais pouco tinham para investir no ultramar.

Diante dos rivais asiáticos a vantagem portuguesa era de outra natureza. No momento da chegada ao Oriente o pequeno reino contava com uma população estimada em algo próximo de 1 milhão de habitantes. Os subcontinentes indiano e chinês teriam, *cada um*, populações cem vezes maiores; o Oriente Médio e o sudeste asiático teriam, em conjunto, outros cem milhões. A conquista territorial era impossível. O que os portugueses conseguiram foi implantar enclaves litorâneos

fortificados, as famosas feitorias, a partir de sua vantagem absoluta na guerra naval.

A artilharia européia nos séculos XV e XVI não conhecia rival. A tecnologia da fundição do bronze proporcionava canhões capazes de despachar com precisão petardos a distâncias crescentes. O problema era o elevado peso das bombardas, cujo transporte terrestre era muito lento devido ao atrito. A solução foi instalar a artilharia em navios. Estes últimos, por sua vez, foram ganhando velame, leme e *design* que lhes conferiam crescente mobilidade. Um navio português podia enfrentar esquadras muito superiores em tonelagem e equipagem desde que pudesse manobrar de forma a evitar a abordagem - isto é, desde que houvesse vento. As barreiras à entrada nas primeiras décadas foram derrubadas a canhoneiros.

Os asiáticos encontravam-se divididos em dezenas ou centenas de unidades políticas, de tamanhos e graus de coesão variáveis. As maiores unidades, os impérios territoriais dotados de grandes recursos militares, poderiam facilmente expulsar os ocidentais, desde que o desejassem. Os portugueses tinham, portanto, que oferecer-lhes vantagens comerciais superiores às aquelas oferecidas por seus rivais - ou eliminar tais rivais *nos mares*. Quando os portugueses chegaram ao subcontinente indiano, em 1498, algumas das mais importantes unidades políticas envolvidas na rota Malabar-Mediterrâneo estavam em processo de luta interna (sobretudo o império mameluco, no Egito), o que reduzia sua capacidade de resistência. Foi possível, portanto, implantar uma rede de feitorias entre a costa oriental africana e Málaca a um custo suportável para as finanças lusas. O Índico passou a ser policiado pelas esquadras portuguesas e a navegação moura foi afastada ou obrigada a pagar pedágio (os famosos *cartazes*).

Mas mesmo neste momento de apogeu os portugueses não conseguiram dominar as rotas do extremo oriente; ali aprenderam a atuar em regime concorrencial com as redes nativas - às quais no mais das vezes acabavam por se associar, apesar das diferenças de credo. Os portugueses chegaram à Índia pensando em controlar a fonte das especiarias que chegavam à Europa pelas rotas tradicionais, cujo primeiro elo ocidental eram as cidades italianas, sobretudo Veneza. A costa do Malabar era de fato a origem da pimenta; mas inúmeras outras especiarias tinham sua origem em pontos muito mais distantes, e os portugueses se lançaram à sua conquista. Então se depararam com um tráfego que era muito maior do que imaginavam, no qual não detinham monopólio e que ultrapassava em muito sua disponibilidade de recursos humanos, materiais e financeiros. Funcionários portugueses, em caráter privado, puderam usar o poderio militar real para forçar sua associação com comerciantes orientais, inclusive muçulmanos, realizando transações e obtendo lucros muito maiores do que no comércio com a Europa.

A Coroa portuguesa formalmente dominava estas transações, mas na prática seu papel era secundário. Os altos funcionários frequentemente ganhavam o monopólio do comércio de uma dada mercadoria e/ou região, que exploravam diretamente, com ajuda de sócios ou simplesmente arrendavam. Estes personagens eram ao mesmo tempo mercadores, usurários e sócios de empresas diversas. Os pequenos funcionários e soldados, recebendo baixos salários, conseguiam ganhos muito maiores em atividades comerciais, lícitas ou não. As oportunidades de negócios no próspero comércio asiático eram abundantes, e sua participação se alicerçava na presença da frota, garantia última de sua participação no mercado.

Os custos de defesa do Oriente eram elevados, não sendo cobertos pelas receitas resultantes da arrecadação de tributos e comércio do rei. Na verdade, os negócios orientais de sua majestade só foram superavitários até 1512, quando os

saques e sequestros cobriram todas as despesas. Tal como no caso africano no século anterior, a fase de entrada no mercado só se financiou pela pirataria; mas ao contrário daquele, nunca chegou a ser *fiscal* ou *comercialmente* rentável, pelos motivos vistos anteriormente.

A coroa portuguesa sequer tentou seriamente controlar o comércio de seus nacionais no mercado intra-asiático, de forma a aumentar a arrecadação de impostos e sobretudo o comércio do rei. O controle direto era impossível, diante da lentidão da circulação das informações: um navio podia levar entre doze a dezoito meses para ir e voltar de Lisboa a Goa - e ainda mais para ir e voltar de Goa a Macau. O poder real não podia ser exercido em escala planetária. Mesmo quando passível de ser exercido contra estrangeiros, por razões tecnológicas, não o era contra súditos, por razões de política interna. Assim, parcela importante das receitas potenciais da Coroa era apropriada pelo setor privado.

Tão logo os rivais asiáticos conseguiram maior unidade política, passaram a aplicar recursos crescentes na guerra e reduziram consideravelmente a presença portuguesa. A contratação de pilotos, fundidores e artilheiros europeus reduziu a vantagem naval portuguesa ao fim de poucas décadas: também no Índico voltou a haver competição. Por outro lado, em meados do século XVI os rivais europeus reduziram seus gastos nas guerras continentais ao mesmo tempo em que viveram um relativo refluxo das guerras religiosas. Com isto, ingleses e holandeses começaram a contestar a rede comercial portuguesa no oriente, dotados da mesma tecnologia de guerra naval - mas de recursos mais amplos para investimento. Tomaram a quase totalidade das feitorias portuguesas em poucas décadas, porque sua participação no comércio do Mar do Norte e do Báltico, em parte reexportando mercadorias portuguesas, lhes proporcionava uma acumulação de capital muito superior àquela que a casa real portuguesa, sempre sangrada pela cruzada e pelas prebendas à corte, jamais poderia reunir.

Mas capitalistas portugueses, firmas individuais ou coletivas, puderam continuar participando lucrativamente dos negócios asiáticos, porque tiveram capacidade de abrir mão do sonho do império e adaptar-se aos nichos de mercado existentes. Para isto, contaram com a inestimável colaboração das externalidades geradas pela atuação da frota e da administração reais no Oriente. Foram os próprios funcionários portugueses, que já permitiam a passagem dos navios de competidores que lhes pagassem pedágio, que se associaram aos asiáticos para fornecer especiarias que eram levadas até o Mar Vermelho e daí para o Mediterrâneo Oriental, de onde voltaram a ser reexportadas por venezianos. Com isto aumentaram simultaneamente a oferta de especiarias na Europa e a demanda pelas mesmas na Índia.

A redução de preços resultante conduziu ao decréscimo inexorável dos lucros do monarca. O resultado foi que este, detentor do controle sobre um dos melhores negócios do mundo, viu-se diante de crônica crise que é, em simultâneo, das finanças do reino e do orçamento de sua própria casa, com repetidas declarações de inadimplência, até o fechamento da feitoria de Antuérpia em 1549. E o império foi perdido em boa parte porque os capitais em mãos de portugueses na Ásia não puderam ser centralizados para cobrirem o aumento do custo de defesa resultante do fortalecimento dos rivais.

Mas como impor o poder real do outro lado do mundo, se o próprio representante do rei era o principal suspeito? À fluidez da lei se unia a precariedade das informações para formar o caldo de cultura no qual se plasmou a famosa corrupção da administração colonial portuguesa. Como punir a própria clientela se o

saque era visto como uma forma natural de redistribuição de riqueza e a dádiva era uma condição mesma do poder? Punir alguém não seria o simples enquadramento de um funcionário desonesto, mas em simultâneo o rompimento com uma aliança com a casa senhorial à qual este estivesse ligado e uma ameaça às possibilidades de enriquecimento da nobreza como um todo. O mesmo arranjo político que propiciou à Casa Real a base para lançar-se no negócio ultramarino foi responsável pelo seu fracasso.

Claro, como efeito colateral do fracasso na Ásia tivemos o desvio de recursos para o esforço de colonização do Brasil.

5. À guisa de conclusão

Para terminar vale a pena retornar ao mais prolífico dos historiadores da expansão portuguesa. Vitorino Magalhães Godinho afirmava que o Estado-mercador português enfrentava pelo menos três contradições estruturais, que agora convém examinar.

A primeira delas é que, enquanto Estado, vive da taxaça da prosperidade das empresas, mas enquanto mercador com elas compete; assim, acaba por reduzir sua própria fonte de renda. A segunda é que o Estado atuava como empresa mercantil, mas não se organizava como tal. A terceira é que o Estado era o principal responsável pelos investimentos enquanto o setor privado absorvia a maior parte dos lucros.

Ora, podemos alegar, é trivial que se conseguisse lucros suficientemente elevados poderia compensar favoravelmente a redução dos tributos. E que para ter tais lucros seria preciso organizar-se efetivamente como empresa mercantil, o que efetivamente jamais chegou a ocorrer em função dos aspectos clientelísticos do pacto político então vigente. É isto o que explica porque o agente econômico que investia não era o que se beneficiava dos lucros.

Estas considerações parecem ter justificado a existência deste artigo, que foi uma primeira tentativa de reexaminar a história econômica do império luso-brasileiro. Muito mais do que concluir, no atual estágio do trabalho, o mais importante é expô-lo à crítica da comunidade acadêmica em busca de um *feedback* capaz de indicar tanto as deficiências quanto as linhas para sua continuidade.

Bibliografia

- Albuquerque, Luís (org.). *Dicionário de história dos Descobrimentos Portugueses*. Lisboa: Caminho, 2 vols.
- Alencastro, Luiz Felipe (1998). “A economia política dos descobrimentos”, em Adauto Novaes (org.), *A descoberta do homem e do mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Azevedo, J. Lúcio (1928). *Épocas de Portugal Económico*. Lisboa: Clássica Editora, 4ª. ed., 1988.
- Arrighi, Giovanni (1994). *The long twentieth century*. Tradução brasileira *O longo século XX*. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: UNESP, 1996.
- Barata, Filipe Themudo (1996). “Os fretes marítimos: de negócio a política do reino”, *Revista Portuguesa de História*, t. XXXVI, vol. 1.
- Boxer, Charles R. (1969). *The portuguese seaborne empire 1415-1825*. Tradução portuguesa *O império marítimo português 1415-1825*, Lisboa: Edições 70, s/d.

- Brady Jr, Thomas (1991). "The rise of merchant empires, 1400-1700: a European counterpoint", em Tracy (1991).
- Braudel, Fernand (1979). *Les jeux de l'échange*. Tomo II de *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*. Tradução brasileira *Os jogos das trocas*. Tomo II de *Civilização material, economia e capitalismo*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- Cippolla, Carlo (1965). *Guns, sails and empires*. Tradução portuguesa *Canhões e velas na primeira fase da expansão europeia (1400-1700)*. Lisboa: Gradiva, 1989.
- Couto, Jorge (1994). "O comércio com África I", em Albuquerque (1994), vol. 1, pp. 260-265.
- Dias, Manuel Nunes (1963). *O capitalismo monárquico português*. Coimbra: FLUC/IEHDAV, 2 vols.
- Duby, Georges (1984). *Guillaume le Maréchal ou le meilleur chevalier du monde*. Paris: Arthème Fayard. Tradução brasileira *Guilherme Marechal ou o melhor cavaleiro do mundo*. Rio de Janeiro: Graal, 2ª. ed., 1988.
- Diffie, Bailey W. e Winius, George D. (1993). *Foundations of the portuguese empire 1415-1580*. Tradução portuguesa *A fundação do império português 1415-1580*. Lisboa: Vega, 2 volumes, s/d.
- Elias, Norbert (1939). *Über den prozess der zivilisation*. Tradução francesa *La dynamique de l'Occident*. Paris: Calmann-Lévy, 1990.
- Faoro, Raymundo (1977). *Os donos do poder*. Porto Alegre: Editora Globo, 4a. edição.
- Godinho, Vitorino M. (1990). *Mito e mercadoria, utopia e prática de navegar – séculos XIII-XVIII*. Lisboa: Difel.
- (1983). *Os descobrimentos e a economia mundial*. Lisboa: Presença, vol. III.
- (1978). *Ensaio II. Sobre a história de Portugal*. Lisboa: Sá da Costa.
- (1962). *A economia dos descobrimentos henriquinos*. Lisboa: Sá da Costa.
- Heers, Jacques (1963). *L'occident aux XIVe et Xve siècles*. Paris, Presses Universitaires de France, 7a. edição, 1994.
- Hicks, John (1969). *A theory of economic history*. Tradução espanhola *Una teoría de la historia económica*. Barcelona: Ediciones Orbis, 1986.
- Magalhães, Joaquim R. (1997). "As estruturas políticas de unificação", em José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, vol. 2.
- Mauro, Frédéric (1990). "Merchant communities, 1350-1750", em Tracy (1990).
- Monteiro, Nuno Gonçalves (1997). "Poder senhorial, estatuto nobiliárquico e aristocracia", em José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, vol. 3.
- North, Douglas C. (1991). "Institutions, transaction costs, and the rise of merchant empires", em Tracy (1991).
- e Thomas, Robert P. (1973). *The rise of modern world. A new economic history*. Cambridge/New York/Melbourne: Cambridge University Press, reimpressão, 1996.
- Núñez, Carla-Eugenia [ed.] (1998). *Debates and controversies in economic history*. "A" Proceedings, Twelfth International Economic History Congress. Madrid: Fundación Ramón Acero/Fundación fomento de la Historia Económica.
- O'Brien, Patrick K. e La Escosura, Leandro P. (1998). "The costs and benefits for europeans from their empires overseas", *Revista de Historia Económica*, ano XVI, n. 1, Invierno, pp.29-89.
- Parker, Geoffrey (1991). "Europe and the wider world, 1500-1700: the military balance", em

- Tracy (1991).
- Pearson, M.N. (1991). "Merchants and states", em Tracy (1991).
- Pedreira, Jorge M. (1994). "Comércio oriental", em Albuquerque (1994), vol. 1, pp. 273-276.
- (1998). "'To have or to have not'. The economic consequences of empire: Portugal (1415-1822), *Revista de Historia Económica*, ano XVI, n. 1, Invierno, pp. 93-122.
- Phillips, Carla R. (1990). "The growth and composition of trade in the Iberian empires, 1450-1750", em Tracy (1990).
- Ramos, Fabio Pestana (1997). "Os problemas enfrentados no cotidiano das navegações portuguesas da Carreira da Índia: fator de abandono gradual da rota das especiarias", *Revista de História*, n. 137, FFLCH/USP.
- Romani, Marzio A. e Aymard, Maurice (1998). "La cour comme institution économique", em Núñez (1998).
- Russell-Wood, A.J.R. (1992). *A world on the move: the portuguese in Africa, Asia, and America*. Republicado sob o título *The portuguese empire, 1415-1808*. Manchester [England]: Carcanet/Calouste Gulbenkian Foundation, 1998.
- Sanceau, Eliane (1988). *D. Henrique, o navegador*. Lisboa: Livraria Civilização.
- Santos, João Marinho dos (1998). "A expansão pela cruz e pela espada", em Adauto Novaes (org.), *A descoberta do homem e do mundo*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Scherer, F.M. e Ross, D. (1990). *Industrial market structure and economic performance*. Boston: Houghton Mifflin, 3a. edição.
- Silva, Francisco Ribeiro (1988). "Venalidade e hereditariedade de ofícios públicos em Portugal nos séculos XVI e XVII. Alguns aspectos.", *Revista de História*, vol. VIII, INIC/Centro de História da Universidade do Porto.
- Sobral Neto, Margarida (1997). "A persistência senhorial", em José Mattoso (org.), *História de Portugal*. Lisboa: Editorial Estampa, vol. 2.
- Souza, João Silva de (1991). *A casa senhorial do infante D. Henrique*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Steensgaard, Niels (1990). "The growth and composition of the long-distance trade in England and the Dutch Republic before 1750", em Tracy (1990).
- Subrahmanyam, Sanjay (1993). *The portuguese empire in Asia 1500-1700*. London/New York, Longman.
- Tracy, James D. [ed.] (1990). *The rise of merchant empires. Long distance trade in the early modern world 1350-1750*. Cambridge/New York.Melbourne: Cambridge University Press.
- [ed.] (1991). *The political economy of merchant empires. State power and world trade 1350-1750*. Cambridge/New York.Melbourne: Cambridge University Press.
- Van der Wee, Herman (1990). "Structural changes in European long-distance trade, and particularly in the re-export trade from south to north, 1350-1750", em Tracy (1990).
- Vercelli, A. (1991). *Methodological foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Winius, George D. (1985). *The black legend of portuguese India*. Tradução portuguesa A lenda negra da Índia portuguesa. Diogo do Couto, os seus contemporâneos e o Soldado Prático. Contributo para o estudo da corrupção política nos impérios do início da Europa moderna. Lisboa: Ed. Antígona, 1994.