

Essa derrota, juntamente com a revolução “batava” subsequente e com a contra-revolução orangista, apressou a substituição de Amsterdam por Londres como entreposto financeiro da economia mundial européia. Essa substituição foi concluída no decurso das Guerras Napoleônicas, que varreram as Províncias Unidas do mapa da Europa. A essa altura, entretanto, fazia mais de meio século que os holandeses tinham-se afastado do comércio para se especializar nas altas finanças. Nesse meio século, os financistas holandeses tiveram seu próprio “momento maravilhoso”, durante o qual puderam desfrutar do espetáculo sem precedentes (e lucrativo, ainda por cima) de ver os grandes governantes territorialistas da Europa formar fila em seus escritórios para implorar por empréstimos.

Mais uma vez, e em maior escala, uma classe capitalista havia sucessivamente promovido e financiado, supervisionado e tirado proveito de uma expansão comercial que abrangera uma multiplicidade de redes de poder e de comércio, e, no momento certo, retirara-se dela. O capitalismo como sistema mundial tinha vindo para ficar. Dali por diante, o territorialismo só conseguiria ter sucesso em seus objetivos ao “internalizar” as técnicas capitalistas de poder. Este, como veremos, viria a ser o aspecto central do terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico).

A DIALÉTICA ENTRE ESTADO E CAPITAL

Antes de passarmos a examinar o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico), nossa descrição dos ciclos genovês e holandês deve ser complementada por um breve exame da “revolução organizacional” que, apesar de todas as semelhanças entre os dois ciclos, singularizou-os como etapas distintas do desenvolvimento capitalista. As estratégias que estruturaram o ciclo holandês foram não apenas diferentes, mas, em aspectos fundamentais, opostas às estratégias que haviam estruturado o ciclo genovês anterior. As diferenças entre os dois ciclos são numerosas e complexas, mas todas podem ser referidas ao fato de que o regime de acumulação holandês, comparado e relacionado com o genovês, “internalizou os custos de proteção”.

A idéia de “internalização dos custos de proteção” foi introduzida por Niels Steensgaard (1974) para explicar o espantoso sucesso, no século XVII, das companhias de comércio e navegação européias que operavam nas Índias Orientais. Sendo autônomas e competitivas no uso e no controle da violência, essas companhias “produziam” sua própria proteção, para usarmos a terminologia de Lane (1979, p. 22-8), a custos inferiores e mais fáceis de calcular do que os custos cobrados pela autoridades locais às caravanas e navios. O que os comerciantes locais tinham que pagar em tributos, taxas e extorsões, as companhias podiam embolsar como lucros ou repassar a seus fregueses, sob a forma de preços de venda mais baixos, e/ou a seus fornecedores, sob a forma de preços de compra mais altos. Quando a economia era repassada sob uma dessas duas formas, as

companhias de comércio e navegação ampliavam suas atividades de compra e venda à custa dos concorrentes locais; quando não o eram, as empresas ampliavam suas reservas de liquidez ou seu patrimônio, com isso favorecendo sua capacidade posterior de eliminar ou subordinar os concorrentes locais, além de enfrentar rivais na economia mundial como um todo.

Mais especificamente, como disse o próprio Steensgaard numa exposição sucinta de sua tese,

[tal como] o império comercial do rei português, as companhias eram empresas integradas e não especializadas, mas com uma diferença marcante. Eram dirigidas como empresas, e não como impérios. Ao produzirem sua própria proteção, as companhias não apenas expropriavam os tributos, como também ficavam aptas a determinar, elas mesmas, a qualidade e o custo da proteção. Isso significa que os custos de proteção foram introduzidos no leque de questões ligadas aos cálculos racionais, em vez de permanecerem na imprevisível esfera dos “atos de Deus ou dos inimigos do Rei”. (Steensgaard, 1981, p. 259-60)

Aqui, nosso grande interesse está menos voltado para esse aspecto especial da internalização dos custos de proteção em que os holandeses foram pioneiros, através da VOC, do que para o aspecto muito mais generalizado dessa internalização que se pode inferir da comparação entre os sistemas ou regimes de acumulação holandês e genovês em escala mundial. Nessa comparação, a internalização dos custos de proteção aparece como o fenômeno que permitiu à classe capitalista holandesa levar os processos sistêmicos de acumulação de capital um passo à frente do que fizera a classe capitalista genovesa. Mas ela também parece ter sido um passo atrás no processo de diferenciação entre as organizações empresariais e governamentais.

Para identificar esse movimento duplo — para frente e para trás ao mesmo tempo —, é necessário começar por definir as principais características do regime de acumulação genovês em relação ao veneziano. Como disse Braudel, “[em] Veneza, o Estado era tudo; em Gênova, o capital era tudo” (1982, p. 444; ver também Abu-Lughod, 1989, p. 114 e *passim*). O que entendemos por essa dicotomia é que, enquanto a força do capital, em Veneza, assentava-se solidamente na autoconfiança e na competitividade do aparelho coercitivo de Estado, em Gênova o capital se firmava em seus próprios pés. O poder do Estado genovês, que não era grande coisa, dependia das inclinações e aptidões do capital genovês. Essa diferença podia ser observada em vários níveis.

Na luta pelos mercados, ou mesmo em defesa da própria cidade, a capacidade bélica e de Estado da república genovesa não era competitiva. Não só Gênova perdera a guerra com Veneza pelo controle do comércio do Levante, como, além disso, “Gênova rendeu-se constantemente a outras potências, fosse à força, voluntariamente ou por prudência (...), enquanto Veneza (...) continuou inexpug-

nável, só se rendendo pela primeira vez em 1797 — e, mesmo assim, a Bona-parte” (Braudel, 1984, p. 158).

Estreitamente relacionada com essa fraqueza intrínseca do Estado genovês era sua dependência do capital privado para suas finanças, e até para se encarregar das funções de gestão do Estado e da guerra. Já mencionamos as *maone*. Igualmente importante nesse contexto foram os *compere*, empréstimos contraídos pelo Estado com a garantia da receita do governo. Em 1407, os “*compere* e as *maone* foram reunidos na *Casa di San Giorgio*, que foi, na verdade, um Estado dentro do Estado, uma das chaves da história secreta e paradoxal da república” (Braudel, 1982, p. 440).

Não houve nenhuma instituição similar em Veneza. Ali, o Estado detinha um firme controle de suas finanças e, longe de depender de associações privadas para exercer suas funções, intervinha ativamente no sentido de fornecer aos comerciantes e associações privadas a infra-estrutura básica de que eles precisavam para realizar seus negócios. “O sistema das *galere di mercato* foi uma dessas medidas intervencionistas do Estado veneziano, inspirado nos tempos difíceis.” O sistema baseava-se em navios que o governo construía, possuía e organizava em comboios defensivos, mas que arrendava aos comerciantes em leilões anuais, para que “o ‘setor privado’ pudesse utilizar os recursos construídos pelo ‘setor público’”. Através desse sistema, Veneza expandiu sistematicamente

a rede tentacular que mantinha no Mediterrâneo, com um longo braço extra que serpenteava até Bruges (...) depois de 1314, quando foram introduzidas as *galere di Fiandra*. (...) É provável que [o sistema] estivesse operando com plena capacidade por volta de 1460, quando o governo veneziano introduziu as *galere di tráfego*, a curiosa linha de navegação que aumentou enormemente o comércio de Veneza com a África do Norte, dando acesso ao ouro do Sudão. (Braudel, 1984, p. 126-7)

Mas isso não era tudo. O Estado veneziano foi também extremamente ativo e eficaz na tarefa de forçar o fluxo de mercadorias por Veneza:

Todo comerciante alemão tinha que depositar sua mercadoria numa [residência compulsória separada, a *Fondaco dei Tedeschi*] e se hospedar num dos quartos oferecidos, vender seus produtos sob o olhar atento dos agentes da Signoria e usar a receita para comprar produtos venezianos. (...) Por outro lado, Veneza proibia seus próprios comerciantes de vender e comprar diretamente na Alemanha. Como resultado, os alemães eram obrigados a ir pessoalmente a Veneza comprar tecidos, algodão, lã, seda, especiarias, pimenta e ouro, (...) entregando aos comerciantes de Veneza ferro, maquinaria, fustões (...) e, de meados do século XV em diante, quantidades cada vez maiores de moedas de prata. (Braudel, 1984, p. 125)

O governo genovês não tinha vontade nem poder para impor esse tipo de restrições às atividades de seus comerciantes e dos que vinham do exterior.

Atraía alguns compradores alemães permitindo maior liberdade de transações, mas “não havia nada que os alemães pudessem encontrar ali que também não encontrassem em Veneza, que se transformara numa espécie de armazém universal do mundo, como seria Amsterdam, em maior escala, num século posterior. Como poderiam eles resistir à conveniência e à tentação de uma cidade situada no coração da economia mundial?” (Braudel, 1984, p. 125).

Por todos esses pontos de vista, o regime de acumulação veneziano, centrado no Estado, parece ter tido muito mais sucesso que o regime de Gênova, centrado no capital. É certo que assim foi a curto prazo, tendo em mente que, nessas questões, um século é mais “curto prazo” ainda do que pensava Joseph Schumpeter. Mas, a longo prazo, não foram os venezianos, e sim os genoveses, que passaram a promover, monitorar e se beneficiar do primeiro ciclo de acumulação de capital a abranger o mundo inteiro. Isso nos leva a mais uma grande diferença entre os dois regimes de acumulação.

O próprio sucesso do regime de acumulação veneziano, combinado com o fato de que esse sucesso apoiava-se no poder do Estado, favoreceu a introversão do capitalismo veneziano e sua falta de ímpeto inovador. Em Veneza, as principais personificações do capital tendiam a ser ou a se tornar provincianas e voltadas para dentro. Os banqueiros e financistas ficavam “inteiramente ocupados com a atividade do mercado veneziano e não se sentiam minimamente tentados pela possível transferência de seus negócios para o mundo lá fora e para a busca de fregueses estrangeiros” (Gino Luzzatto, citado em Braudel, 1984, p. 131).

Exceto na gestão do Estado e da guerra, o grande impulso inovador do capitalismo da Itália setentrional não veio de Veneza. Na manufatura, nas atividades bancárias e na formação de grandes empresas, a iniciativa partiu, tradicionalmente, de Florença e de outras cidades-Estados da Toscana. Na abertura de novas rotas comerciais, inclusive as que foram acrescentadas pelo governo veneziano ao sistema das *galere*, a iniciativa proveio dos genoveses. Não sendo afetada por longas guerras de classes, como era Florença, nem por rixas intermináveis, como era Gênova, nem tampouco por uma profunda insegurança em suas relações de comércio e de poder com o mundo mais amplo em que operava, como eram Florença e Gênova, Veneza

contentou-se em ficar com os métodos já testados e aprovados. (...) Desde o começo, caiu na armadilha da lógica de seu próprio sucesso. O verdadeiro Doge de Veneza, que se opunha a todas as forças de mudança, foi o próprio passado da cidade, a cujos precedentes se fazia referência como se eles fossem as tábuas da lei. E a sombra que pairou sobre a grandeza de Veneza foi a da grandeza em si. (Braudel, 1984, p. 132)

Em nítido contraste com esse padrão, o capitalismo genovês estava sujeito a um vigoroso impulso centrífugo e inovador, que se intensificou com a desinte-

gração do império militar-comercial genovês nas regiões do Mediterrâneo e do mar Negro:

[Gênova] fabricava produtos para outros povos; despachava seus navios para outras pessoas; investia, mas em outros locais. (...) Mas, como haveriam [a] segurança e a lucratividade [do capital genovês] de ser protegidas no mundo lá fora? Essa era a preocupação constante de Gênova: ela era forçada a viver permanentemente no *qui-vive*, obrigada a correr riscos e, ao mesmo tempo, exercitar grande prudência. (...) Vez após outra, Gênova mudou de rumo, aceitando, em cada oportunidade, a necessidade de mais uma metamorfose. Construir um império estrangeiro após outro para seu próprio uso, e depois abandoná-lo, quando ele se tornava impraticável ou inabitável, concebendo e criando outro (...), tal foi o destino de Gênova, uma frágil criação e um sismógrafo ultra-sensível, cuja agulha estremecia toda vez que havia agitações no resto do mundo. Monstro de inteligência — e de insensibilidade, se necessário —, não estava Gênova condenada a devorar ou ser devorada? (Braudel, 1984, p. 162-3)

Assim como a força intrínseca de Veneza na gestão do Estado e da guerra foi seu ponto fraco, a fraqueza de Gênova nessas mesmas atividades constituiu sua força. Na tentativa de derrotar a concorrência veneziana, ou por terem sido derrotados por ela, os mercadores genoveses forçaram sua entrada nos quatro cantos da economia mundial européia e abriram novas rotas de comércio dentro e além de suas fronteiras geográficas. No início do século XV, tinham instalações na Criméia, Khios, África do Norte, Sevilha, Lisboa e Bruges. Muito embora perdessem seus entrepostos comerciais na Criméia por causa da ocupação otomana de 1479, não demorou muito para que estabelecessem seus negócios em Antuérpia — o armazém central do comércio mundial ibérico — e Lyon (Braudel, 1982, p. 164; 1984, p. 164).

Em consequência disso, a classe capitalista genovesa passou a controlar uma rede comercial e financeira cosmopolita, de escala e alcance sem precedentes e sem paralelo. Onde quer que instalassem seus negócios, os genoveses eram uma “minoría”, mas, como observou Braudel, uma minoria que constituía uma rede sólida e pronta:

O comerciante italiano que chegava de mãos vazias a Lyon só precisava de uma mesa e uma folha de papel para começar a trabalhar, o que assombrava os franceses. Mas é que ele podia encontrar *in loco* seus sócios e informantes naturais, conterrâneos que depositavam confiança nele e que estavam em contato com todos os outros centros comerciais da Europa — em suma, tudo aquilo que contribui para compor o crédito de um comerciante e que, de outro modo, levaria anos e anos para ser conseguido. (Braudel, 1982, p. 167)

Os comerciantes genoveses não foram os únicos a controlar e operar esse tipo de redes muito amplas. Como já foi observado, eles eram apenas um de diversos

grupos comerciais expatriados e organizados em “nações”, reconhecidas como tais por outros grupos empresariais e pelos governos dos lugares onde residiam. Além deles, havia redes mercantis dispersas — judaicas, armênias e outras — que não eram reconhecidas como “nações”. Contudo, graças à longa história dos genoveses na construção de um império comercial após outro, suas redes comerciais e financeiras transestatais dotaram-nos de uma clara vantagem competitiva no século XV, não apenas em relação a outras “nações” transestatais, mas também em relação a seus rivais venezianos, ausentes desse tipo de formação de redes transestatais.

Em suma, no correr da luta competitiva secular que jogou um contra o outro, os regimes veneziano e genovês de acumulação desenvolveram-se por trajetórias divergentes, que, no século XV, cristalizaram-se em duas formas elementares opostas de organização capitalista. Veneza passou a constituir o protótipo de todas as formas futuras de “capitalismo (monopolista) de Estado”, enquanto Gênova veio a constituir o protótipo de todas as formas futuras de “capitalismo (financeiro) cosmopolita”. A combinação e oposição sempre cambiantes dessas duas formas organizacionais e, acima de tudo, sua escala e complexidade sempre crescentes, associadas à “internalização” de uma função social após outra, constituem o aspecto central da evolução do capitalismo histórico como sistema mundial.

A comparação até aqui esboçada entre os dois ciclos sistêmicos de acumulação revela que, desde o princípio, a evolução do capitalismo histórico como sistema mundial não avançou de modo linear, isto é, através de uma série de movimentos simples para adiante, no decorrer dos quais as velhas formas organizacionais fossem superadas pelas novas de uma vez por todas. Ao contrário, cada passo à frente baseou-se num ressurgimento de formas organizacionais previamente superadas. Assim, enquanto o ciclo de acumulação genovês baseou-se na superação do capitalismo (monopolista) de Estado veneziano por uma aliança do capitalismo (financeiro) cosmopolita genovês com o territorialismo ibérico, essa mesma aliança foi suplantada, numa época posterior, pela restauração holandesa do capitalismo (monopolista) de Estado, sob uma forma nova, ampliada e mais complexa.

Esse duplo movimento — para frente e para trás ao mesmo tempo — reflete a natureza autolimitante e dialética de todas as inovações organizacionais que, ao longo da história, impulsionaram os processos de acumulação de capital em escala mundial para fora e para adiante no espaço e no tempo. Assim, os genoveses estabeleceram no século XV uma relação orgânica de intercâmbio político com as organizações territorialistas ibéricas, como a maneira mais sensata — senão a única — de contornar as limitações impostas à expansão de seu capital pelo ataque a suas redes comerciais pelo poder otomano, veneziano e aragonês-catalão; e nossa tese é que esse curso de ação foi altamente bem-sucedido. A ela cabe agora acrescentar que o preço desse sucesso foi um enfraquecimento adicional das

aptidões de gestão do Estado e da guerra do governo genovês. Esse enfraquecimento, por seu turno, tornou o capitalismo (financeiro) cosmopolita genovês refém das tendências e aptidões territorialistas de seus aliados ibéricos, além de vulnerável ao ressurgimento do capitalismo (monopolista) de Estado sob formas mais complexas e poderosas.

A longo prazo, o enfraquecimento absoluto e relativo do capitalismo cosmopolita genovês foi o resultado inevitável da “divisão do trabalho” inerente ao intercâmbio político entre o capital genovês e os Estados ibéricos. A vantagem desse intercâmbio foi que cada um dos dois parceiros pôde *especializar-se* no exercício das funções para as quais estava mais bem equipado, confiando em que o outro parceiro desempenhasse as funções para as quais estava menos preparado. Através dessa troca e dessa divisão do trabalho, os governantes ibéricos puderam mobilizar a mais competitiva e poderosa rede cosmopolita de comércio e finanças existente para respaldar suas iniciativas territorialistas, enquanto os banqueiros mercantis genoveses puderam mobilizar o mais competitivo e poderoso aparelho de gestão do Estado e da guerra existente para respaldar suas iniciativas capitalistas.

Quaisquer que tenham sido os efeitos dessa divisão do trabalho nas predisposições e aptidões dos governantes ibéricos — embora elas não precisem interessar-nos aqui —, seu efeito na classe capitalista genovesa foi induzi-la a “externalizar” ainda mais os custos de proteção. Ou seja, em vez de se tornarem auto-suficientes e competitivos nas atividades bélicas e de Estado necessárias para proteger seu comércio com eficácia, os genoveses tornaram-se superdependentes de qualquer “carona” que pudessem arrancar do aparelho defensivo de seus parceiros ibéricos. Isso parecia uma boa maneira de economizar custos, e de fato o era. Na verdade, é bem possível que essa externalização dos custos de proteção tenha sido o mais importante fator isolado do sucesso dos genoveses, na promoção, monitoramento e obtenção de lucros do ciclo sistêmico de acumulação a que demos seu nome.

No entanto, a externalização dos custos de proteção foi também a principal limitação desse sucesso, porque os genoveses tinham pouco ou nenhum controle sobre a *direção* para onde os levava a “carona” oferecida pelos Estados ibéricos. Sem dúvida, os genoveses podiam saltar do “barco” dos governantes ibéricos assim que não mais lhes fosse lucrativo permanecer a bordo — como fizeram ao se afastar do comércio em 1557, ou ao descontinuar o sistema das feiras de Piacenza no fim da década de 1620. Mas esse foi precisamente o limite do capitalismo cosmopolita genovês. Sua tradicional versatilidade em pular para dentro e para fora de empreitadas específicas permitiu-lhes tirar proveito de iniciativas organizadas por terceiros, mas, ao mesmo tempo, restringiu-lhes a capacidade de influenciar e, mais ainda, de determinar a estratégia e a estrutura de toda e qualquer iniciativa da qual se beneficiavam.

A externalização crescente — por fim, completa — dos custos de proteção foi o grande limite do regime de acumulação genovês. Isso se tornou evidente tão logo o regime de acumulação holandês começou a transpor suas dimensões regionais e a se tornar um verdadeiro sistema mundial. É que a força desse regime, comparada e relacionada com o regime genovês, foi a completa internalização dos custos de proteção no agente de acumulação de capital.

O regime holandês, tal como o veneziano, enraizou-se desde o princípio numa auto-suficiência e competitividade fundamentais no uso e controle da força. Foi isso que permitiu que a classe capitalista holandesa estabelecesse e reproduzisse seu controle exclusivo sobre o comércio do Báltico e suplementasse os lucros desse comércio com um arrocho fiscal invertido sobre a Espanha Imperial, através da pilhagem — as fontes “originais” da acumulação de capital no estilo holandês. Temos defendido a tese de que a reprodução ampliada desse modo de acumulação baseou-se numa tríplice estratégia, que logrou transformar Amsterdam no entreposto central do comércio e das altas finanças mundiais, e que deu à luz as grandes companhias de comércio e navegação. Ao delinear essa estratégia de acumulação, frisamos o processo de causação circular e cumulativa mediante o qual o sucesso numa esfera gerava o sucesso das outras duas. Cabe-nos agora acrescentar a isso que o sucesso em cada uma das três esferas baseou-se numa internalização prévia e contínua dos custos de proteção pela classe capitalista holandesa, organizada no Estado holandês.

Quer no desvio do tráfego de Antuérpia para Amsterdam, quer no fomento da supremacia comercial holandesa, a autonomia e a competitividade do aparelho coercitivo do Estado holandês foram ingredientes tão fundamentais no regime de acumulação holandês quanto o tinham sido no veneziano:

Foi o Estado holandês (...) que bloqueou o estuário do Schelde após 1585, paralisando Antuérpia, e que, em 1648, obrigou a Espanha a aceitar restrições permanentes ao comércio no Schelde e na costa flamenga, além de conceder termos de comércio favoráveis aos holandeses na própria Espanha. Foi o Estado federal holandês que forçou a Dinamarca a manter o Oresund aberto e com taxas reduzidas. (...) Em 1651, a Inglaterra recorreu ao uso deliberado da força para dismantelar o comércio holandês; somente os esforços do Estado holandês impediram que a navegação holandesa fosse varrida dos mares. (...) Além disso, os holandeses não teriam conseguido impor sua supremacia comercial na Ásia, na África ocidental e, mais esporadicamente, no Caribe e no Brasil, se as Províncias Unidas não houvessem instalado e armado organizações político-comerciais de âmbito e recursos sem precedentes, não apenas no que diz respeito à escala de suas operações comerciais, mas também no que diz respeito ao seu poderio militar e naval. (Israel, 1989, p. 411)

O sucesso holandês nessas esferas foi, por si só, uma condição suficiente para o declínio da supremacia genovesa nas altas finanças. Mesmo nesse aspecto, po-

rém, a autonomia e competitividade dos holandeses no uso e controle da força desempenharam um papel direto em garantir que eles, e mais ninguém, fossem os herdeiros dos genoveses:

A Espanha precisava de um sistema *confiável* para o transporte de suas verbas. A solução genovesa, que consistia numa transferência de fundos por meio de letras de câmbio — um arranjo conveniente, mas que dependia do controle de uma rede internacional de pagamentos —, foi sucedida pela solução simples de indicar como transportadores as próprias pessoas cuja pirataria, atos de guerra e ataques marítimos a Espanha temia. Depois de 1647 ou 1648, para cúmulo da ironia, a prata espanhola, tão essencial à administração e defesa das provinciais meridionais dos Países Baixos, era transportada, não em navios ingleses, mas holandeses — possivelmente, antes mesmo que fosse assinado o tratado separado de Munster (...). (Braudel, 1984, p. 170)

Mais ou menos na mesma época, encontramos outra prova, ainda mais direta, das vantagens maiores da autonomia e da competitividade no uso e controle da violência, comparadas às vantagens do virtuosismo e sofisticação comerciais. Depois de serem expulsos do centro das altas finanças, os genoveses criaram, em 1647, sua própria *Compagnia delle Indie Orientali*, e, num gesto elegante, presumivelmente no intuito de minimizar os custos operacionais e os riscos de contramedidas holandesas agressivas, contrataram navios e marinheiros holandeses, enviando-os às Índias Orientais. Não se deixando impressionar nem um pouco com esse gesto, entretanto, “a VOC retrucou capturando os navios, aprisionando os holandeses e mandando os genoveses de volta para casa” (Israel, 1989, p. 414, citando E.O.G. Haitsma Mulier).

A internalização dos custos de proteção permitiu aos holandeses levar os processos sistêmicos de acumulação de capital muito mais longe do que fizera ou poderia ter feito a estratégia genovesa de externalizar os custos de proteção. Sem dúvida, tal como os genoveses haviam pegado o “barco” de outras pessoas, “[os] holandeses estavam basicamente seguindo a trilha de terceiros” (Braudel, 1984, p. 216). Em particular, se os holandeses, ao contrário dos venezianos dois séculos antes, puderam transformar sua supremacia no comércio regional, com tanta rapidez e sucesso, numa supremacia comercial e financeira mundial, foi porque outros já haviam estabelecido uma rota marítima direta para as Índias Orientais. Mais ainda, esses “outros” tinham-se tornado inimigos. Desde o começo, a expansão pelos oceanos Índico e Atlântico foi concebida e executada pelos holandeses como uma extensão, no tempo e no espaço, de sua luta contra a Espanha Imperial, como é atestado pelo fato de que os alvarás da VOC e da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais (a WIC) enfatizavam, entre suas finalidades principais, o objetivo de atacar o poder, o prestígio e a receita da Espanha e de Portugal.

Mas esse antagonismo ao poder ibérico foi justamente o que diferenciou a expansão comercial holandesa da genovesa, permitindo à primeira levar os

processos sistêmicos de acumulação muito além do que pudera fazer a segunda. É que, tomando em suas próprias mãos a organização política do espaço comercial, os holandeses puderam fazer a lógica de ação capitalista influir nos custos de proteção no mundo extra-europeu.

Essa tendência evidenciou-se ao máximo no oceano Índico, onde os portugueses tinham levado a melhor antes e depois de sua incorporação pelo império espanhol na década de 1560. Ali como em outras áreas, a iniciativa portuguesa trazia as marcas de fervor e intolerância religiosos que, antes de mais nada, haviam impellido os governantes ibéricos a empreender a expansão ultramarina:

A tradição cruzadista dos portugueses e a ortodoxia e vigor inflexíveis de seus missionários prejudicaram seriamente seus esforços comerciais e diplomáticos. Numa área em que o islamismo era a religião dominante e se espalhava rapidamente entre os povos indianos e pagãos, os portugueses viram-se muitas vezes comprometidos de antemão com a hostilidade religiosa, em lugares onde mais conviria a seus interesses firmar tratados comerciais. (Parry, 1981, p. 244)

E, o que é mais importante, as tendências territorialistas que caracterizavam os governantes ibéricos tinham levado os portugueses na Ásia meridional a querer abarcar o mundo com as pernas, aumentando os custos de proteção na região, em vez de diminuí-los, e se tornando vulneráveis à chegada de concorrentes europeus mais “parcimoniosos”. Tomando as fontes de abastecimento, destruindo navios árabes e aumentando os riscos de captura dos comerciantes locais em geral, os portugueses haviam aumentado enormemente os custos de proteção da rota do mar Vermelho, assim conseguindo, por algumas décadas, criar profundas dificuldades para seus concorrentes árabes e venezianos:

Mas, ao mesmo tempo, o rei português também criara para sua empresa de comércio de especiarias alguns custos elevados de proteção, os custos da intimidação de príncipes hindus, da tomada de postos de comércio e da manutenção do controle naval do oceano Índico. (...) Na tentativa de fechar a rota do mar Vermelho, [ele] assumira custos de proteção que eram elevados para sua empresa. Mais tarde, não pôde baixar substancialmente os preços das especiarias e continuar a cobrir seus custos. (Lane, 1979, p. 17-8)

Como consequência, a rota do mar Vermelho nunca foi completamente fechada. Na verdade, após uma reorganização para enfrentar a nova concorrência, os árabes e venezianos conseguiram recuperar boa parte do terreno perdido para os portugueses. Talvez tenham sido ajudados nisso pela consolidação do Império Otomano, que não somente impôs tributos como também incentivou o comércio por seus domínios, oferecendo segurança em seus portos e rotas terrestres, construindo e mantendo estradas e albergues, dando considerável liberdade de comércio aos mercadores locais e cooperando com os comerciantes estrangeiros

(Kasaba, 1992, p. 8). Quer a consolidação do Império Otomano tenha ajudado ou não, os produtos orientais continuaram a ser transportados em grandes quantidades pelas antigas rotas “e, embora os portugueses saqueassem intermitentemente esse comércio, não conseguiram impedi-lo” (Parry, 1981, p. 249).

Com isso, os portugueses foram obrigados a “[encontrar] seu lugar, não de império conquistador, mas de uma das muitas potências marítimas concorrentes e belicosas nas águas rasas do arquipélago [da Indonésia]” (Parry, 1981, p. 242). Sua navegação pelo oceano Índico manteve-se como “um fio a mais na trama existente do comércio interportuário malaio-indonésio” (Boxer, 1973, p. 49). Seu regime, “alicerçado na guerra, na coerção e na violência, não significou, em momento algum, um estágio de ‘desenvolvimento superior’, em termos econômicos, para o comércio asiático” (van Leur, 1955, p. 118). Dentro da constelação de poderes do oceano Índico, a posição dos portugueses como *primus inter pares*, bem como a lucratividade de seu comércio, dependiam exclusivamente da superioridade de seu poderio naval. “O aparecimento de um inimigo que pudesse derrotá-los no mar, em águas orientais, prejudicaria gravemente seu poder e seu comércio. Os turcos haviam tentado e fracassado várias vezes. No fim, foi um inimigo europeu [a VOC] que logrou êxito” (Parry, 1981, p. 249).

A capacidade da VOC de derrotar os portugueses no mar foi uma condição necessária, mas claramente não suficiente, da lucrativa incorporação das Índias Orientais, ou de partes delas, no império comercial holandês. Os holandeses cedo se aperceberam de que a expansão lucrativa de seu comércio no oceano Índico exigiria uma grande reestruturação das redes locais de comércio e poder:

[As especiarias] eram baratas e abundantes nas ilhas. Havia muitas fontes alternativas de abastecimento e muitas rotas de transporte de cargas para a Índia, o Oriente Próximo e a Europa. Se a companhia holandesa se tornasse mais uma entre muitas transportadoras concorrentes, o resultado seria uma elevação dos preços na Indonésia e, provavelmente, uma saturação do mercado europeu. Para garantir uma oferta barata e regulada no Oriente e um preço sistematicamente elevado na Europa, era necessário um monopólio. Isso só poderia ser alcançado fazendo-se o que os portugueses não tinham conseguido fazer: controlar todas as principais fontes de abastecimento. (Parry, 1981, p. 249-50)

A criação de condições de oferta e procura favoráveis à expansão lucrativa da VOC nas Índias Orientais implicou uma vasta gama de atos militares e conquistas territoriais. Algumas visaram a erradicar fontes alternativas de abastecimento, como no caso das ilhas Molucas, onde as cravoárias foram deliberadamente arrancadas, ou no de Cochim, na Índia, que foi ocupada para impedir a concorrência proveniente da produção de canela de qualidade inferior, porém mais barata. Algumas visaram a promover e impor a especialização entre diferentes ilhas, como no caso de Amboyna, que se tornou a ilha do cravo, das Bandas, que

se tornaram as ilhas do macis e da noz-moscada, e do Ceilão, que se transformou na ilha da canela. Algumas visaram a excluir os concorrentes das fontes de abastecimento que não pudessem ser diretamente controladas, como no caso de Banten, um sultanato de Java, cuja pimenta tornou-se monopólio holandês e cujos portos foram fechados a outros estrangeiros. Outras, ainda, visaram a eliminar os centros concorrentes existentes ou potenciais de troca de mercadorias, como no caso de Macassar, no arquipélago das Celebes, tomada à força para impedir que se transformasse numa base de livre comércio de especiarias (Parry, 1981, p. 250-2; Braudel, 1984, p. 218).

Nesses e noutros casos, o histórico da brutalidade holandesa na escravização dos povos nativos (literal e metaforicamente), ou em privá-los de seus meios de sobrevivência, bem como no uso da violência para dobrar-lhes a resistência à política da Companhia, equiparou-se ou até superou os padrões já aterradores estabelecidos pelos cruzadistas ibéricos em todo o mundo extra-europeu. Mas essa brutalidade foi totalmente inerente a uma lógica empresarial de ação e, em vez de solapar, respaldou a lucratividade:

O historiador, embora horrorizado com esse histórico de brutalidade, não pode deixar de ponderar sobre a rede premeditada, extraordinária e às vezes grotesca de compras, embarques, vendas e trocas entrelaçados. As especiarias finas não tinham um mercado imediato apenas na Holanda: a Índia as consumia duas vezes mais que a Europa e, no Extremo Oriente, elas eram uma moeda de troca muito procurada, a chave que abria muitos mercados, tal como o faziam os cereais e os mastros de navios do Báltico na Europa. (Braudel, 1984, p. 218-9)

Assim, a VOC combinou o que os portugueses já haviam levado para o oceano Índico (um poderio naval superior e um vínculo organizacional direto com os mercados europeus de produtos orientais) com o que faltara à iniciativa ibérica, a saber: a obsessão com o lucro e com a “economia”, em vez da cruzada; a evitação sistemática de envolvimento militar e aquisições territoriais que não tivessem uma justificativa direta ou indireta na “maximização” do lucro; e um envolvimento igualmente sistemático em qualquer atividade (diplomática, militar, administrativa etc) que parecesse prestar-se melhor à tomada e à manutenção do controle dos suprimentos mais estratégicos do comércio do oceano Índico. Nessa comparação com a iniciativa portuguesa, a VOC menos fez internalizar do que *economizar* os custos de proteção. Ela reduziu os envolvimento que não geravam retornos financeiros satisfatórios e complementou o poderio visível e dispendioso de seu aparelho de utilização e controle da violência com um poder invisível e, uma vez adquirido, autofinanciador, gerado pelo controle exclusivo da oferta de especiarias finas provenientes da área do oceano Índico.

Desse modo, a VOC “reproduziu” no oceano Índico o capitalismo (monopolista) de Estado que a elite mercantil holandesa já havia praticado com sucesso na

Europa. No oceano Índico, assim como na Europa, a arma decisiva manejada pelos holandeses na luta pela riqueza e pelo poder foi o controle exclusivo de uma oferta regionalmente estratégica — os cereais e as provisões navais, no comércio do Báltico, e as especiarias finas, no comércio do oceano Índico. E, em ambos os casos, a conquista e a preservação desse controle exclusivo basearam-se na disposição de um aparelho autônomo e competitivo de gestão da guerra e do Estado.

Foi essa duplicação do capitalismo (monopolista) de Estado que permitiu à elite mercantil holandesa, posicionada no alto comando do Estado holandês e da “paraestatal” VOC, levar os processos sistêmicos de acumulação de capital mais longe do que o capitalismo (financeiro) cosmopolita da elite mercantil genovesa havia conseguido fazer. Como os genoveses, e ao contrário dos venezianos, os holandeses romperam a camisa de força do comércio regional para “maximizar” os lucros em escala mundial. Mas, como os venezianos e ao contrário dos genoveses, nunca externalizaram os custos de proteção e, portanto, puderam fazer uma lógica de ação econômica influir na expansão comercial no mundo extra-europeu.

Mais uma vez, porém, o ponto forte de um regime de acumulação (no caso, o holandês), em relação ao regime superado por ele (o dos genoveses), foi também sua principal deficiência em relação às forças a que ele deu origem (o mercantilismo). Essa contradição teve sua expressão mais clara e mais significativa no resultado não pretendido — e paradoxal — do sucesso holandês nas Índias Orientais. Os holandeses haviam entrado no oceano Índico prometendo a si mesmos e aos outros que se ateriam ao comércio e evitariam desperdiçar suas energias na conquista territorial — um desperdício a que atribuíam o declínio da riqueza e poder dos portugueses. Mas acabaram por “descobrir-se (...) adquirindo muito mais territórios, de fato, do que os portugueses jamais haviam possuído” (Parry, 1981, p. 249-50). Em parte, essas aquisições territoriais foram um resultado direto da reestruturação das redes de comércio e poder mediante as quais a VOC estabeleceu seu controle exclusivo sobre as especiarias finas e, como tal, foram parte integrante de iniciativas comerciais lucrativas. Em parte, porém, resultaram de acontecimentos não planejados, que aos poucos transformaram a VOC num mini-império territorial e, sob alguns aspectos, territorialista.

Quanto mais a VOC tinha êxito na busca do lucro, mais poderosa se tornava no que Ravi Palat (1988) chamou de “sistema interestatal” do oceano Índico. Esse poderio crescente favoreceu sua liberdade de ação, não apenas na regulamentação das condições de oferta e procura de seu comércio, mas também na imposição de tributos, sob a forma indisfarçada de “contingências” (tributos em espécie) ou sob a forma disfarçada de “fornecimentos compulsórios” (contratos comerciais excepcionalmente favoráveis à VOC). Pouco a pouco, essas duas fontes de renda passaram a suprir o grosso de sua receita e foram cada vez mais confundidas entre si e com os proventos do comércio comum (Parry, 1981, p. 254).

A proteção e a reprodução ampliada dessas receitas implicaram lutas contínuas contra os povos subjugados à dominação da Companhia, contra os muitos príncipes navais e seus súditos que tinham sido empurrados para a pirataria pela política da Companhia (tal como os próprios holandeses tinham sido levados à pirataria pela política da Espanha Imperial), e contra governos e empresas comerciais europeus cujo poder estava sendo minado pelos sucessos da VOC, ou que estavam tentando reproduzir esses sucessos. De maneira lenta mas inevitável, a combinação dessas lutas levou a VOC a vastas anexações territoriais, muito além do que quer que se houvesse planejado ou considerado desejável originalmente (Boxer, 1965, p. 104-5).

Esse fenômeno teve um efeito adverso no regime de acumulação holandês. Para começar, acrescentou um novo toque ao “efeito de exibição” que vinha atraindo um número crescente de Estados europeus para a via de desenvolvimento holandesa. Os holandeses, como os venezianos antes deles, haviam demonstrado que as técnicas capitalistas de poder podiam produzir resultados consideráveis no contexto europeu. O sucesso prodigioso da VOC na segunda metade do século XVII, construindo no oceano Índico um império muito mais poderoso do que os portugueses haviam conseguido fazer nos 150 anos anteriores, mostrou que, em circunstâncias favoráveis, as técnicas capitalistas de poder eram capazes de derrotar as técnicas territorialistas no próprio terreno da expansão territorialista. Se a concentração unilateral na busca do lucro havia permitido que os holandeses criassem um poderoso mini-império “do nada” — do alvará de um governo que ainda estava lutando por sua soberania e de uma “linha de crédito” aberta no mercado financeiro de Amsterdam —, que haveria de impedir as organizações territorialistas de construir impérios ainda mais poderosos, passando também a ter uma mentalidade capitalista?

Assim, os sucessos da VOC na construção de um império acrescentaram um novo estímulo à onda mercantilista que vinha minando por dentro e por fora a supremacia comercial holandesa. Além disso, eles tiveram um segundo efeito, mais adverso, no regime de acumulação holandês. Como acontece em muitas empresas do século XX, o próprio sucesso e auto-suficiência da VOC aumentaram o poder da burocracia administrativa que era responsável por suas operações cotidianas. E esse poder aumentado passou a ser exercido, não tanto em prejuízo da diretoria da empresa (os *Heeren XVII*), mas dos acionistas. Como consequência, uma percentagem crescente dos excedentes reais e potenciais da VOC passou a ser desviada do pagamento de dividendos para a expansão burocrática da empresa e, acima de tudo, para remunerações lícitas e ilícitas do círculo dos *Heeren XVII* e da alta administração da Companhia (cf. Braudel, 1984, p. 223-32).

O efeito principal dessa tendência — ao menos do ponto de vista que nos interessa aqui — foi fortalecer a atração comparativa dos investimentos e da especulação com papéis e ações estrangeiros, especialmente ingleses, na bolsa de

valores de Amsterdam. “Foi para a Inglaterra (...) que o capital excedente dos negociantes holandeses começou então a fluir” (Braudel, 1984, p. 225-6, 261-2). A bolsa de valores de Amsterdam, que no início do século XVII havia funcionado como uma poderosa “bomba de sucção”, puxando o capital excedente da Europa inteira para as empresas holandesas, assim se transformou, cem anos depois, numa máquina igualmente poderosa, que bombeava o capital excedente holandês para a iniciativa inglesa. Portanto, o sucesso prodigioso da VOC no sul da Ásia teve um efeito adverso sobre o regime de acumulação holandês. Criou um novo atrativo para que as organizações territorialistas imitassem e competissem com os holandeses e, em seguida, empurrou o capital excedente holandês para o financiamento de novos competidores que fossem mais bem-sucedidos.

3

INDÚSTRIA, IMPERIALISMO E A “INTERMINÁVEL” ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

O TERCEIRO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (BRITÂNICO)

Durante todo o século XVIII, Londres ganhou terreno em relação a Amsterdam como centro rival de altas finanças. Isso resultou dos sucessos britânicos na luta com a França e com concorrentes menores pelo controle exclusivo do comércio com o mundo extra-europeu, bem como da transferência do excedente de capital holandês para empresas britânicas. Ironicamente, porém, foi a derrota imposta à Grã-Bretanha por seus súditos norte-americanos, apoiados pelos franceses em aliança com os holandeses, que deu início à crise terminal do papel holandês nas altas finanças.

Como já assinalamos, a retaliação da Grã-Bretanha contra os holandeses, depois da Guerra da Independência norte-americana, aniquilou-lhes o poderio marítimo e infligiu perdas significativas a seu império comercial nas Índias Orientais. Em consequência, uma das crises reiteradas que vinham minando o mercado financeiro de Amsterdam desde o início da década de 1760 roubou-lhe a posição central na economia mundial européia. Nas crises anteriores, como escreveu em 1782 um observador contemporâneo, M. Torcia, “os banqueiros mercantis [de Amsterdam] se reergueram como a fênix, ou melhor, emergiram de suas próprias cinzas e se tornaram, no fim, os credores do mercado de ações arruinado” (citado em Braudel, 1984, p. 271). Mas a fênix que se ergueu das cinzas da crise holandesa de 1780-83 foi Londres, o novo centro dirigente das finanças mundiais.

Tal como acontecera no fim da supremacia financeira genovesa, 160 anos antes, e aconteceria com a supremacia financeira britânica, 140 anos depois, o término da dominação holandesa nas altas finanças não significou a ruína do capital holandês. Como observou Braudel (1984, p. 266), Amsterdam “continuou a levar uma vida lucrativa — e é, ainda hoje, um dos altares-mores do capitalismo mundial”. Mas a supremacia financeira holandesa realmente feneceu. Durante a década de 1780 e, em menor grau, a de 1790, o domínio holandês nas altas finanças coexistiu com dificuldade com o domínio britânico emergente, tal como o genovês coexistira com o domínio holandês emergente na década de 1610 e início da de 1620. Esses foram períodos de transição, interregnos,