

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO**  
**GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**PEDRO BARRETO WURTS**

**O DESENVOLVIMENTO DAS COMPANHIA DAS INDIAS ORIENTAIS**  
**HOLANDESAS NO SÉCULO XVII**

**RIO DE JANEIRO**

**2021**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO**  
**GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**PEDRO BARRETO WURTS**

**O DESENVOLVIMENTO DAS COMPANHIA DAS INDIAS ORIENTAIS**  
**HOLANDESAS NO SÉCULO XVII**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como exigência para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Jaques Kerstenetzky

**RIO DE JANEIRO, RJ**

**2021**

PEDRO BARRETO WURTS

O DESENVOLVIMENTO DAS COMPANHIA DAS INDIAS ORIENTAIS HOLANDESAS  
NO SÉCULO XVII

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Rio de Janeiro, 12:00:00 AM.

---

JAQUES KERSTENETZKY - Presidente

Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

---

DANIEL DE PINHO BARREIROS

Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

---

FÁBIO DE SILOS SÁ EARP

Professor Dr. do Instituto de Economia da UFRJ

*As opiniões expressas neste trabalho são da exclusiva responsabilidade do autor*

## Resumo

A companhia das Índias Orientais Holandesas foi fundada em 1602 nos Países Baixos e se tornou uma das forças econômicas mais preponderantes do século XVII. Também pode-se argumentar que esta foi a primeira efetiva multinacional e uma empresa com um tamanho e número de empregados sem precedentes para seu tempo. Nesse trabalho será analisado o legado medieval presente nos Países Baixos que foi fundamental para que a companhia conseguisse se estabelecer com os moldes capitalistas que a seriam características. E fatores como a mudança da lógica de acumulação territorialista para a capitalista que ocorreu nos Países Baixos em que o domínio econômico era principal foco da expansão, sendo o domínio territorial somente um meio. Para que a companhia conseguisse se consolidar diversas inovações gerenciais ocorreram, como o estabelecimento de um comitê de diretores e o modelo *joint stock* que se consolidou. Além de inovadora a companhia também teve que superar adversidades como a presença portuguesa e o isolacionismo japonês, e se adaptar para conseguir estabelecer sua hegemonia no comércio indico, porém, a companhia conseguiu utilizar-se desses fatores para prosperar. Um fator fundamental que será analisado é o estabelecimento do quartel general em Batavia que era basicamente o centro da companhia, onde as decisões práticas eram efetivamente tomadas, dando um maior dinamismo a tomada de decisão da companhia. Nesse trabalho o século XVII da companhia será dividido em dois períodos, o chamado período dourado de 1630 até 1670, em que a companhia foi extremamente lucrativa, e um período expansionista de 1670 até 1720, em que a companhia dobrou seu tamanho apesar que seus lucros não tiveram o mesmo crescimento.

Palavras-chave: Companhia das Índias Orientais, inovações gerenciais, legado medieval, comércio indico

## **Abstract**

The Dutch East India Company was founded in 1602 in the Netherlands and became one of the most dominant economic forces of the 17th century. It could also be argued that this was the first effective multinational and a company with an unprecedented size and number of employees for its time. In this paper, the medieval legacy present in the Netherlands, which was fundamental for the company to be able to establish itself with the capitalist molds that would be characteristic of it, will be analyzed. And factors such as the shift from territorialist to capitalist accumulation logic that occurred in the Netherlands, where economic domination was the main focus of expansion, territorial domination being only a means. For the company to be able to consolidate itself, several managerial innovations took place, such as the establishment of a committee of directors and the joint stock model that was consolidated. In addition to being innovative, the company also had to overcome adversities, such as the Portuguese presence and Japanese isolationism, and adapt to establish its hegemony in Indian trade, but the company managed to use these factors to prosper. A key factor that will be analyzed is the establishment of the headquarters in Batavia, which was basically the center of the company, where practical decisions were effectively taken, giving greater dynamism to the company's decision-making. In this work the company's 17th century will be divided into two periods, the so-called golden period from 1630 to 1670, in which the company was extremely profitable, and an expansionist period from 1670 to 1720, in which the company doubled its size despite its profits did not have the same growth.

Keywords: Dutch East India Company, managerial innovations, medieval legacy, Indian trade

## Sumário

INTRODUÇÃO.....	9
APRESENTAÇÃO DA METODOLOGIA, FORMAÇÃO DOS PAÍSES BAIXOS COM CONTEXTO HISTÓRICO E FORMAÇÃO DA COMPANHIA. ....	11
2. Elementos metodológicos aplicados.....	11
3. A Formação dos Países Baixos e as influências deixadas pelo período medieval .....	13
4. O começo da Companhia.....	19
A ASCENÇÃO E HEGEMONIA NO COMÉRCIO ÍNDICO ESTABELECIDAS NO SÉCULO XVII. ....	26
5. O princípio e o estabelecimento da dominância na primeira metade do século XVII .....	26
6. O apogeu da companhia e o princípio de seu declínio na segunda metade do século XVII	31
CONCLUSÃO.....	38

## **Lista de Figuras e Tabelas**

Figura 1- Resultado financeiro da companhia entre 1613 e 1650 .....	30
Tabela 1- Empregados pela companhia entre 1625 - 1780 .....	33
Tabela 2- Margem de Lucro da companhia: a razão entre preços de compra na Ásia e venda na Europa.....	35



## INTRODUÇÃO

Essa monografia estuda o desenvolvimento da companhia das Índias Orientas Holandesas (VOC<sup>1</sup>, sigla em holandês) com o objetivo de entender como esta firma foi importante na hegemonia dos Países Baixos. Compreender este processo é de interesse na História Econômica e empresarial, visto que no desenvolvimento e formulação do capitalismo moderno que vivemos atualmente, para o entendimento de como o Ocidente se tornou hegemônico e como chegamos atualmente é necessário entender as hegemônias no passado, suas peculiaridades e como exerceram sua dominância.

Os Países Baixos tiveram como o apogeu o século XVII e nele estabeleceram uma hegemonia no capitalismo e alteraram a forma em que esse domínio é exercido, de uma lógica territorialistas para uma capitalista (ARRIGHI, 1994, p.33). A importância da companhia para a experiência neerlandesa é vital, visto que ela tinha uma autonomia total dos Estados Gerais e suas inovações gerenciais permitiram que uma nação em formação pudesse se tornar a principal potência comercial do século XVII (LUCASSEN, 2004). Outra questão é avaliar a decadência da companhia e como a partir do século XVIII os Países Baixos perdem seu status hegemônico e a Inglaterra toma este papel. O papel da companhia nesse declínio também é importante para se analisar essa transição histórica de hegemônias.

Portanto, a análise desta companhia e seu papel na formação e perpetuação da hegemonia neerlandesa nos permite entender de maneira mais clara como o capitalismo e as empresas modernas se estabeleceram. E neste trabalho será proposto uma análise em que a companhia foi parte de um longo processo que estabeleceu uma economia mais monetizada se comparada aos outros países do período, entre outros fatores. Se aproveitando destes fatores já presentes, que surgiram para superar conflitos anteriores, os Países Baixos e a companhia foram capazes de superar novos conflitos, sempre se utilizando das ferramentas que já estavam à disposição e desenvolvendo-as. Então pode-se argumentar que a história da nação e da companhia é um grande processo de superação de conflito e inovação. Entender esse processo é um dos alvos da História empresarial e ajuda no entendimento de como as empresas operam dentro do sistema capitalista.

Este trabalho será dividido em 2 capítulos principais. No primeiro será analisada a formação dos Países Baixos como nação e seu legado medieval, além de uma apresentação da metodologia e uma análise da formação e primeiros anos da companhia. No segundo capítulo

---

<sup>1</sup> *Vereenigde Oost-Indische Compagnie*

o foco é o desenvolvimento da companhia durante o século XVII, como ela conseguiu estabelecer a sua hegemonia e como a exerceu durante o século “dourado” da economia neerlandesa. Na conclusão será feita hipóteses sobre os motivos da decadência da companhia, que futuramente poderão ser analisadas em próximos trabalhos.

## **APRESENTAÇÃO DA METODOLOGIA, FORMAÇÃO DOS PAÍSES BAIXOS COM CONTEXTO HISTÓRICO E FORMAÇÃO DA COMPANHIA.**

### 2. Elementos metodológicos aplicados

O contexto geral será analisado em função da alteração da lógica de expansão territorialista para a lógica de acumulação capitalista (ARRIGHI, 1994, p. 33). Esta metodologia é importante para entender como o ambiente proporcionado pelos Países Baixos foi impactante no desenvolvimento da Companhia.

A metodologia consiste em uma análise da lógica de acumulação do Estado. Os Impérios ou reinos territoriais possuem uma lógica de expandir-se territorialmente e assim adquirir mais recursos para aumentar sua área de influência através da dominação direta, ou seja, pela expansão territorial, um exemplo notório dessa lógica de expansão é o Império Chinês. A lógica para estes Estados é expandir seu território para assim adquirir riquezas e novamente poder expandir seu território, gerando assim um sistema TDT' (ARRIGHI, 1994, p. 34). Em que o domínio econômico abstrato (representado pelo D) é somente um meio para a expansão territorial (T'), algo que pode ser representado por:  $T' - T = +\Delta T$ . Os Países Baixos estavam rodeados de países com esta mentalidade territorialista, sendo um exemplo tradicional a França. O reino franco buscava expandir sua influência por meio da conquista territorial direta algo que pode ser observado pelas diversas guerras travadas com o intuito de expansão territorial, além da expansão colonialista feita nas américas. O principal preceito desta forma de acumulação é que o poder e a influência de uma nação podem ser medidos através do tamanho de seu território e, principalmente, da quantidade populacional comportada nesse território, portanto, quanto maior o número de súditos um monarca territorialista possuir mais poderoso sua nação será, segundo esta visão.

A transição para uma lógica de acumulação capitalista em que o domínio econômico abstrato é a finalidade em si da expansão da área de influência foi essencial para o desenvolvimento da companhia e este processo ocorreu nos Países Baixos. Utilizando a lógica exposta acima o foco principal se transforma em DTD' em que o domínio econômico abstrato se torna a finalidade central do processo de expansão da área de influência, simbolizado pela equação:  $D' - D = +\Delta D$ . Os Países Baixos foram uma das primeiras, se não a primeira, nação a seguir essa lógica de acumulação, algo que pode ser evidenciado pela falta de desejo em conquistar territórios, mesmo após vitórias militares, um exemplo claro disto é na própria guerra de secessão com a Espanha em que os neerlandeses não fizeram questão de anexar territórios

ocupados (DE VRIES, 1997). Porém, como será descrito no trabalho a forma de governo da Assembleia Geral fazia com que dependendo de que província possuía a maior influência as ações da nação variariam. Exemplos de províncias que possuíam uma visão que discordava entre si eram *Utrecht e Holland*, quando a República era liderada pela oligarquia mercantil de *Holland* ela possuía um perfil contracionista e de evitar conflitos ao extremo, algo que pode ser observado na postura de desprezar a possível conquista de territórios na região da Renânia no século XVIII (DE VRIES, 1997), portanto, para a província mais urbanizada da República períodos de estabilidade e paz em que o comércio poderia prosperar e ser mais seguro eram vitais, e era de vital importância assegurar isto para *Holland*. Já para a província com maior influência das guildas medievais, *Utrecht*, (DE VRIES, 1997, p. 163) era mais vantajoso um nível maior de beligerância, a cidade se beneficiava fortemente da utilização de corsários, períodos de conflitos em que a região da Hansa estivesse mais conturbada eram vitais, portanto, a cidade tentava aumentar a frequência de conflitos e expandir os benefícios a suas guildas, porém, a cidade nunca teve êxitos relevantes nessas metas, sendo o domínio dos centros urbanos que privilegiavam a paz e políticas contracionistas de expansão territoriais predominantes na assembleia.

A segunda metodologia utilizada é para analisar as questões internas da Companhia, ela é baseada em um modelo evolutivo de desenvolvimento da firma (KERSTENETZKY, 2017). Essa metodologia é baseada em uma análise de que três níveis de análise afetam a firma. Em primeiro lugar o ambiente interno, ou seja, as inovações e características da própria firma como ela se organiza e as inovações gerenciais presentes na estrutura. No caso da VOC esta parte consistirá na análise das inovações criadas pela companhia, um exemplo notório é a possibilidade de compra de títulos de percentuais da carga de navios, assim diminuindo os riscos e permitindo que mais investimentos fossem feitos na VOC.

Em segundo lugar o ambiente externo direto que consiste no âmbito fora da firma que a afeta diretamente, no caso da VOC esse ambiente consiste no contexto dos Países Baixos. Um exemplo que esse ambiente afetou o desenvolvimento da firma é o fato de a população holandesa já estar acostumada a interagir com o mercado financeiro, como já referido diversas vezes neste capítulo. Portanto, o ambiente externo à firma possibilitou inovações e uma maior integração financeira da Companhia com a população neerlandesa.

O terceiro ambiente que será analisado é o ambiente global e como isso afeta a firma, ou seja, como mudanças no cenário mundial afetam a Companhia e como ela afeta o panorama global. Um exemplo muito claro dessa mudança é a troca do centro global de comércio do

Oceano Indico para o comércio triangular no Oceano Atlântico, uma mudança que afetou diretamente a companhia, visto que seus domínios e influência se concentravam no centro de comércio com o Oriente. Portanto, esta mudança no paradigma global afetou diretamente a companhia e a forma que ela reagiu e foi afetada é de extrema importância.

### 3. A Formação dos Países Baixos e as influências deixadas pelo período medieval

Os Países Baixos como Estado Nação que conhecemos hoje foram formados tardiamente, apenas no século XVII bem após a formação de países como Espanha, Portugal e França. Durante a Idade Média e início da Idade Moderna a região foi controlada por diversas outras nações como o Reino da Borgonha e posteriormente dominada pela Espanha do Rei Carlos V (que também era imperador do Sacro Império Romano Germano, sob o nome de Carlos I). Apesar de alguns períodos de domínio estrangeiro na maior parte do tempo a região era composta por Principados com características culturais e linguísticas em comum, sendo estes principados parte do Sacro Império Romano Germânico, algo que os garantia uma independência, um status diplomático e proteção imperial. Porém é importante ressaltar que os principados que compunham o império possuíam uma grande autonomia e não eram diretamente subordinados ao Imperador. Esse fator que a região não se tornou um estado-nação na Idade Média é marcante na forma em que os Países Baixos criaram sua forma de governo, os Estados Gerais (*States General*), em que as províncias que compunham a nação possuíam representação e acabam se alternando no controle da assembleia, algo que será melhor explicado futuramente. No decorrer deste capítulo será feita uma análise sobre o como as fundações que se estabeleceram na Idade Média permitiram a formação de um Estado nos moldes capitalistas que foram os Países Baixos.

Os principados da região tinham uma característica comercial muito forte com diversos deles fazendo parte da Liga Hanseática (que foi uma importante liga comercial na rota comercial da Hansa) como os principados das regiões de *Utrecht*, *Zelândia* e *Gelre*, também possuíam uma importante participação nas famosas feiras de comércio medieval, sendo a mais proeminente a presente na região de Flandres. Somente a partir do meio do século XVI houve um movimento para a unificação do território destes principados, este processo culminou com a declaração da independência frente à Espanha de Felipe II em 1581, sendo este processo liderado pela casa de Orange, porém o reconhecimento da Espanha somente ocorreu em 1648

com a firmação da Paz em Vestfália, que é considerado um dos tratados que mais moldou a Europa Ocidental na Idade Moderna. Apesar disto é seguro afirmar que frente a comunidade internacional e para fins práticos os Países Baixos já podiam ser considerados uma nação autônoma no início do século XVII. Um dos principais fatores que diferenciam os Países Baixos de outras nações da Europa Ocidental é a falta de um legado feudal efetivo, há um legado medieval (que será debatido neste capítulo), porém as relações feudais não se firmaram fortemente em solo neerlandês. Isso fez com que a população não desenvolvesse conceitos como uma maior estratificação social e assim fosse mais individualista e valores como o crescimento pessoal, iniciativa e inovação fossem mais valorizados que pensamentos coletivistas.

Portanto, havia poucas barreiras institucionais para o crescimento de uma pessoa, logo o indivíduo podia ascender mais facilmente e aspirava isto. Isto pode ser averiguado pela pouca influência que organizações coletivas, como as guildas, possuíam, sendo em apenas uma província em que elas se tornaram uma força relevante, *Utrecht*. Apesar disso é importante ressaltar que essas organizações coletivas existiam e não eram totalmente absentes, um exemplo é a presença das milícias (*schutterij*) e das guildas que eram ajudadas pela burguesia, porém o papel empregado por essas Instituições coletivas é muito mais simbólico do que efetivamente de tomar medidas e efetuar decisões (DE VRIES, 1997, p.162).

A questão da urbanização é fundamental para o desenvolvimento desta nação, visto que, os Países Baixos atingiram um alto índice de urbanização precocemente. Já em 1525 é estimado que 32% da população habitasse em cidades e em 1675 45% da população fosse urbana (DE VRIES, 1997, p.60). Estes índices são extraordinários devido ao fato que em nações europeias mais pessoas morriam em cidades do que pessoas nasciam, portanto, o crescimento vegetativo era negativo na maioria dos casos (CIPOLLA, 1993, p.3). Isso se dava devido as condições de saneamento, um exemplo sendo que Londres convivia constantemente com epidemias de cólera, e das relações de trabalho do período anterior à revolução industrial, após o estabelecimento das relações industriais a maior atratividade dos centros urbanos e a necessidade de estar próximo as fábricas fizeram que a população das cidades fosse autossustentável. A população das cidades somente começou a crescer naturalmente após o advento da medicina moderna e da revolução industrial. Porém, a população nas cidades aumentava mesmo antes da revolução industrial, isto ocorria devido as migrações do campo para a cidade, portanto, era este movimento migratório que fazia com que as cidades crescessem (CIPOLLA, 1993).

Nos Países Baixos houve um grande aumento populacional da região norte e oeste, especialmente em *Holland* e *Zelland* que no período de 1500-1650 triplicaram sua população, para comparação a população inglesa dobrou no mesmo período, de aproximadamente 350 mil habitantes para 1 milhão de habitantes. Esse crescimento foi especialmente sustentado pelo aumento populacional no campo e na migração para as cidades, porém a partir de 1580 as cidades também passam a ter um pequeno crescimento populacional sem a necessidade de movimentos migratórios (DE VRIES, 1997, p.61). Portanto, as regiões mais urbanizadas do norte e oeste eram extremamente populosas e influentes, porém isso não gerou uma divisa entre campo e cidade em realidade fez com que acontecesse uma disseminação dos valores urbanos para o campo, logo o aumento do poder político das cidades facilitou a disseminação de características como o assalariamento, em que uma grande parte do campo era monetizado e pagava impostos em moeda, por exemplo, algo que era possível devido aos contratos de arrendamento de terra que eram voluntários e baseados no comércio (DE VRIES, 1997, p.162).

Este contexto é importante para se entender a Nação que os Países Baixos se tornaram, uma nação voltada ao comércio e com uma tolerância religiosa maior que os outros países da Europa Ocidental. Um questionamento importante é o papel da religião no desenvolvimento da nação, devido ao fato dos Países Baixos se sedimentarem como uma nação calvinista. Por essa formação calvinista<sup>2</sup> a questão levantada por Weber da relação entre o protestantismo e o capitalismo em que uma suposta “Ética Protestante” seria fundamental para o estabelecimento do chamado “Espírito do Capitalismo” é central. A forma mais permissiva que a ética protestante via o enriquecimento financeiro influenciou a nação neerlandesa, porém é possível argumentar que a via é inversa, portanto, a formação de uma nação altamente urbanizada e monetizada é o que facilitou a dispersão do calvinismo nos Países Baixos. Isso não faz com que a religião protestante não tivesse um papel dentro da República, porém a cultura que se implementou foi uma de intensa separação entre a vida secular e espiritual, algo que era muito diferente em relação à Espanha, que controlava a região anteriormente.

O protestantismo influenciou em diversas questões sendo uma das principais influências que o calvinismo fez nos Países Baixos foi o incentivo à educação, isso deve-se em parte a crença que a escritura deve ser interpretada por todos, portanto, era de extrema importância um

---

<sup>2</sup> Doutrina religiosa cristã fundada durante a reforma protestante pelo francês João Calvino. É uma das principais doutrinas religiosas da Europa Ocidental, com uma forte influência no desenvolvimento do capitalismo devido a fatores como a não condenação ao enriquecimento pessoal, algo que contrasta com a doutrina católica apostólica romana, e por não considerar a usura pecaminosa, portanto foi muito aceita pela burguesia europeia nos princípios do capitalismo.

aumento no índice de alfabetização. Um exemplo de medida tomada foi o estabelecimento de escolas em todos os vilarejos declarada pelo sínodo de *Drenthe* em 1574, outro exemplo é que em 1670 aproximadamente 70% dos noivos conseguiam assinar seus nomes em suas certidões de casamento, algo que mostra um alto índice de alfabetização na população (DE VRIES, 1997, p. 170). Portanto, o calvinismo teve um papel importante na República, porém não determinante, sendo as condições presentes desde a Idade Média e o apreço ao individualismo um facilitador da própria expansão da Ética protestante. Nota-se que para o modelo de economia monetária e com uma participação da população em geral no mercado de ações um maior índice de alfabetização e maior educação foram primordiais.

A forma de governo do país é derivada desses fatores com a criação dos Estados Gerais dos Países Baixos, em que cada uma das províncias elegia representante para a assembleia e assuntos de caráter nacional eram discutidos, porém os estados mantinham autonomia, podendo ter interesses conflitantes entre si. Portanto, pode se dizer que apesar de politicamente o país não era tão unificado quanto outros Estados Nação do mesmo período na Europa, mas um fator que unia as províncias era o comum interesse econômico geral, assim fazendo com que a expansão do comércio neerlandês fosse o principal objetivo a ser alcançado. Uma mostra da tentativa de maior equidade na Assembleia é o sistema de taxaço por cotas estabelecidos na união de *Utrecht* em que cada província pagaria impostos proporcionais a sua renda e da província de *Holland*, por exemplo, a província *Zeland* pagaria um quarto do pago por *Holland* enquanto a província de *Friesland* pagaria um quinto. Apesar deste sistema ser mais eficiente do que o estabelecido no domínio dos Habsburgo ele nem de longe conseguiu estabelecer um sistema de governo central, sendo essa descentralização um intuito das 7 províncias fundadoras. Este sistema de cotas fazia com que a maior parte das receitas fosse aproveitada em nível provincial, portanto a união não ganhava a maior parte dos impostos, somente taxando diretamente algumas regiões chamadas de “terras gerais” e estas regiões nunca entraram no sistema de cotas e nem possuíam o mesmo status das províncias originais (DE VRIES, 1997, p. 109).

Um fator primordial que diferenciou a nação frente às outras foi a maior naturalidade com que a população tratava de investir em títulos e no mercado financeiro, fazendo com que a população estivesse mais integrada e permitisse uma economia de mercado mais fortemente estabelecida. Esta maior familiaridade da população neerlandesa com os conceitos financeiros pode ter sido originada na compra de títulos de reclamação de terra, em que os cidadãos neerlandeses compravam títulos sobre os terrenos ainda submersos que iriam ser emersos por



meio das inovações desenvolvidas como os diques e pôlderes, assim uma dificuldade notória dos Países Baixos que era a menor disponibilidade de terras e uma grande porção de terras abaixo do nível do mar e pantanosas foi solucionada. Esta característica de um constante processo de superação de crise através da inovação é marcante como neste caso ou no processo de independência em que apesar de diversas dificuldades os Países Baixos prosperaram. E além do processo de vendas de títulos de reclamação de terra também ocorreu que para se preservar os diques e pôlderes era necessário uma manutenção constante, inicialmente esta era paga pelos próprios fazendeiros que se beneficiavam da construção desses diques, um serviço que não era assalariado, algo mais usual para o período no restante da Europa, porém no começo do século XVI as autoridades perceberam que era mais eficiente substituir este sistema para um em que o serviço de manutenção seria centralmente coordenado e os trabalhadores se especializariam e seriam pagos em moeda criando assim uma classe de trabalhadores na construção que seriam assalariados (DE VRIES, 1997, p. 201). Essa maior familiaridade da população com uma economia monetizada possibilitou inovações estruturais que catapultaram os Países Baixos e sua companhia de comércio, a Companhia das Índias Orientais a uma hegemonia capitalista durante o século XVII como será discutido mais à frente.

Outra questão que é importante se ressaltar é a produção de moeda nos Países baixos, que no geral eram cunhadas na províncias do sul, porém a maior parte dessa produção não se mantinha na Europa, devido ao fato que a nação, assim como a Europa Ocidental como um todo, tinha constantes déficits na balança de pagamentos com a Ásia, o Levante e o a região dos Bálticos (DE VRIES, 1997, p. 84), a centralidade do comércio internacional, com o foco em produtos específicos do oriente como pimenta e noz-moscada, garantia esses persistentes déficits e fazia com que a importância das companhias de comércio para comprar com o menor preço possível diretamente do oriente fosse primordial. Além disso o estabelecimento das letras de câmbio fazia com que o custo de transação fosse extremamente baixo e mantinha a necessidade de movimentação da moeda metálica. Esse sistema se dava com o vendedor fornecendo crédito ao consumidor e utilizando sua mercadoria como garantia e comumente estendendo esse crédito aos fornecedores e assim assegurando um constante fluxo de mercadorias aos depósitos da nação, afirmando a reputação da época que tudo podia ser comprado na jovem república (DE VRIES, 1997, p. 134).

Um outro fator que distinguiu a nação dos outros países da Europa é a maior distribuição da dívida pública, sendo ela muito menos concentrada que nos outros países do continente no mesmo período. O embaixador inglês na República em 1660 Sir William Temple observou que

a dívida era rateada entre 65 mil pessoas, algo digno de nota para o período. A capacidade desta classe média de possuir uma pequena quantidade de títulos financeiros e pinturas (DE VRIES, 1997, p. 165) foi muito marcante para a economia neerlandesa, em especial para a companhia que se utilizava da venda de títulos para financiar suas operações, em aportes de investidores grandes, em sua maioria, porém se beneficiava de investidores menores. E novamente esse sistema de financiamento da dívida pública adveio de uma dificuldade, devido ao fato de que os Países Baixos não compunham uma unidade política tão coesa, como já explicado anteriormente, e que o sistema de coleta de impostos fazia com que grande parte dos recebidos ficasse em um nível provincial o governo dos Países Baixos se via em constantes déficits e para solucionar isso desenvolveu as chamadas *Lijfrenten* (DE VRIES, 1997, p. 114).

Elas eram basicamente uma anuidade que se corrigia automaticamente que espirava somente no momento da morte de quem estava pagando a dívida, portanto uma pessoa poderia pegar um empréstimo e realizar o pagamento através desse sistema e realizar o pagamento, amortizado, durante todo o restante da sua vida. Porém, esse sistema possuía falhas, como exposto por Johan de Witt, que demonstrou que devido ao vínculo do contrato a vida seria possível que os custos fossem muito altos caso a idade e expectativa de vida daquele que estivesse fazendo o *Lijfrenten*, como devedor, não fosse bem determinado no momento da assinatura do contrato. Portanto, com o passar do tempo o governo neerlandês passou a expedir cada vez menos desses títulos. Essas inovações financeiras foram de extrema importância para a nação que explorando o mercado de créditos fazia com que ela tivesse a capacidade de arrecadar fundos muito maiores que sua efetiva capacidade de arrecadar impostos no curto-prazo (DE VRIES, 1997, p. 115).

As peculiaridades da região durante o período da Idade Média moldaram o pensamento da população e das classes dominantes, fazendo com que um Estado com valores muito mais liberais e um senso de individualidade aguçado emergisse. Essa formação que poderia ser confundida como um advento do protestantismo, algo que já foi anteriormente contra-argumentado devido à presença desse pensamento anteriormente as reformas de Lutero, portanto o surgimento desses pensamentos são melhor entendidos como produto de uma história medieval de diversos principados comerciais, como *Holland*, *Zeeland* e *Utrecht* que possuíam ligações comerciais e culturais e em um processo de superação da adversidade, sendo a dominação espanhola o exemplo mais claro. Sendo assim essas províncias se uniram e estabeleceram uma forma de governança que lhes era mais condizente. Todavia, essa união política não significou a total dominância das províncias mais ricas, algo que seria esperado

caso fosse um modelo mais centralizador, a Assembleia dos Estados Gerais possuía sistema que distribuía o poder entre as províncias, apesar de não necessariamente de forma igualitária, como explicado pelo sistema de cotas de taxaço. Portanto, este chamado legado medieval influenciou diretamente no estabelecimento dos Países Baixos e da companhia como hegemônicos, sendo um exemplo claro a forma de governança da companhia o Heren XVII, que permitiu uma autonomia total a companhia frente a assembleia, visto que como já discutido esta poderia ter interesses conflitantes e também frente a companhia. Logo, além da herança das feiras medievais e uma maior monetarização da economia, que seriam fatores mais diretos, a marca deixada pela autonomia das províncias e liberdades econômicas individuais também foram essenciais na formação da companhia.

#### 4. O começo da Companhia

Agora com a metodologia e a influência deixada pela época medieval foram expostas o objeto de estudo principal deste trabalho será melhor analisado. A Companhia das Índias Orientais é considerada a maior multinacional da Idade Moderna (LUCASSEN, 2004) e também foi a primeira empresa a abrir seu capital ao público, por isso, ela foi central na política econômica dos Países Baixos e suas inovações catapultaram a nação à dominância do comércio no Oceano Índico. Os portugueses eram dominantes no comércio entre as Índias e a Europa, porém seu sistema ineficiente de comércio em que os comerciantes portugueses faziam contratos com comerciantes das próprias regiões e comerciavam sem estabelecer uma presença expressiva fazia com que a oferta de pimenta e noz-moscada fornecida pelos lusitanos não fosse suficiente para suprir a crescente demanda europeia e esta insuficiência não conseguia ser suprida pelos comerciantes da rota da seda (uma rota terrestre), logo os preços destes produtos eram constantemente altos, algo que foi notado pelos neerlandeses (VAN DYKE, 1997). Por isso eles iniciaram uma série de expedições ao Leste, tendo resultados medíocres, até que foi decidido que para uma maior capacidade de competição com as outras nações europeias era necessária uma união dos neerlandeses para criar um esforço conjunto para assegurar a presença e domínio no comércio índico. A partir deste veredito foi criada em 1602 a VOC que possuiria o monopólio do comércio com o oriente sendo esta criada através da fusão entre outras companhias de comércio já presentes nos Países Baixos (DE VRIES, 1997, p. 384). Logo, essa insuficiência de oferta era o principal fator global para a criação da companhia e é algo que será explorado por toda a sua existência.

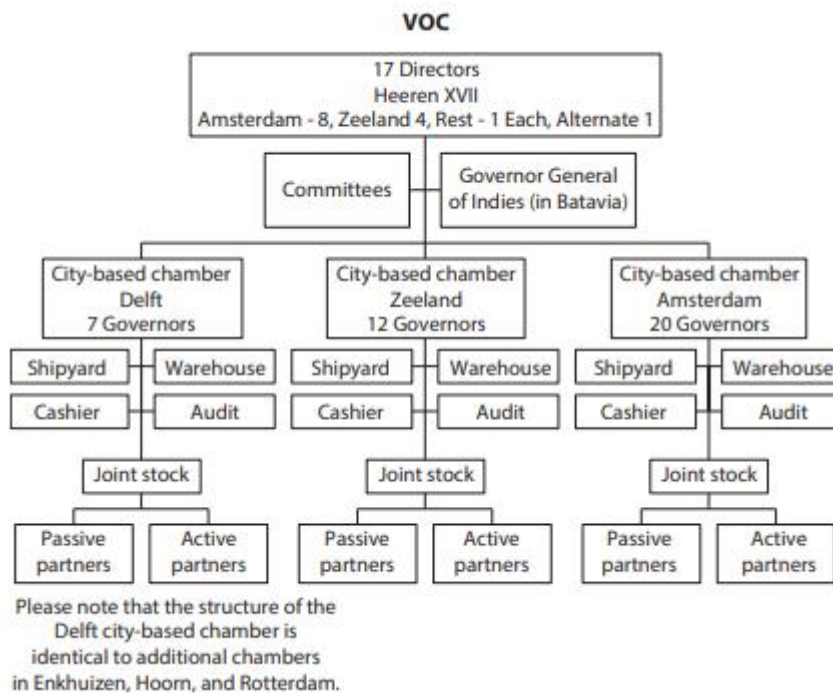
Como já debatido acima os Países Baixos não tinham uma diretriz política coesa, com os interesses de cada província sendo colocados na Assembleia, portanto a questão da

coordenação da companhia foi uma questão central e novamente através de uma superação de conflito, no caso a ingerência que seria causada por múltiplos comandos na companhia foi solucionada de maneira engenhosa. Devido ao processo de abertura de capitais, logo após sua fundação, 1800 pessoas investiram um total de 6.424.588 de *Guilders* (moeda da nação no período) (DE VRIES, 1997, p. 385) para financiar a companhia, isto já sendo uma vantagem em relação às outras companhias estrangeiras, visto que o financiamento de viagens de menor porte, devido ao risco, não era tão lucrativo como já havia sido experienciado por companhias de comércio dos próprios Países Baixos. Portanto, o maior aporte financeiro e o monopólio garantiram a companhia que ela possuísse lucros extraordinários e diminuísse seus riscos, visto que agora a perda de um único navio não seria tão impactante nas finanças da companhia e, como será averiguado posteriormente, muitos navios eram perdidos, mesmo com o fato de que os Países Baixos possuíssem uma porcentagem menor de navios que não completavam a viagem (LUCASSEN, 2004). A criação do *Heren XVII* foi esta solução, algo que permitiu que a companhia fosse gerida de maneira mais coesa e que os interesses divergentes de províncias, como *Zeeland* e *Holland*, não fossem um empecilho para a gestão da companhia, apesar das duas terem participação na companhia. Os investidores da companhia seriam separados em dois grupos: os *participanten* e os *bewindhebbers*. Os *participanten* não teriam gerência sobre a empresa e suas decisões, porém assim como os investidores com gerência (*bewindhebbers*) eles receberiam os lucros, caso houvesse, após uma viagem que foi investida por eles. Além disso caso não estivessem satisfeitos com a performance dos *bewindhebbers* eles poderiam recusar investir em viagens subsequentes (DE VRIES, 1997, p. 151). O número total de sócios com gerência foi definido em 60 e desses seriam selecionados 17 para compor os *Heren XVII*, que seriam os diretores ativos da companhia. Dentro desses escolhidos novamente o caráter federalista dos países baixos se demonstraria, pois esses 17 membros seriam distribuídos em 8 representantes de Amsterdã, 4 de *Zeeland* de 5 outras câmaras menores sendo elas: *Delft*, *Hoorn*, *Rotterdam* e *Middelburg* e o último membro seria rotatório, porém deveria pertencer a uma câmara menor (REI, 2013). Isso evidencia o poder de Amsterdã (*Holland*) como principal força comercial do país.

Porém, a companhia precisava solucionar mais uma questão que se apresentava, a lentidão de comunicação num período em que uma mensagem poderia demorar 20 meses para chegar a Amsterdã e para a resposta chegar a Batávia (atual Indonésia). Para resolver esta questão e dinamizar a companhia foi estabelecido que todas as ações imediatas e solução de conflitos de todo o comércio do golfo pérsico até o Japão seriam solucionados em um único

quartel-general, localizado na Batávia em que o governador geral e o alto conselho estariam (DE VRIES, 1997, p. 389). Portanto, novamente como aconteceu no período da independência e da Idade Média, por meio de uma constante superação de conflitos e geração de inovações os neerlandeses e a companhia solucionaram um empecilho que lhes foi apresentado. Com essa divisão as questões de diretrizes gerais, viagens e investimentos ficariam a cargo do *Heren XVII*, enquanto questões mais pragmáticas de como melhor gerir e solucionar problemas que ocorriam no oriente eram um encargo do governador-geral e do alto conselho em Batávia. Porém, é importante observar que apesar desta autonomia em termos de hierarquia o centro em Batávia ainda era subordinado ao *Heren XVII* como pode ser averiguado na figura 1.

Figura 1 - Estrutura da Companhia



Fonte: Going the Distance: Eurasian Trade and the Rise of Business Corporation, 1400-1700 (Harris, 2020).

Uma das principais questões para a companhia e os Países Baixos era como estabelecer um monopólio<sup>3</sup> no Oriente, visto que como basicamente todos os portos relevantes do oriente possuíam acesso a rota das especiarias, portanto, era de extrema importância para que a companhia lucrasse que ela estabelecesse um monopólio na compra destas especiarias, algo

<sup>3</sup> Monopólio se caracteriza como a situação em que há somente um comprador no mercado. Portanto, o monopólio é um fixador de preços, enquanto em concorrência as firmas são tomadoras de preços.

que era disputado com outras nações, em especial Espanha, Portugal e nações do próprio oriente que já participavam da rede de comércio do Oceano Indico como a China e os Javanese. Para atingir esse objetivo e controlar este mercado inicialmente os neerlandeses tentaram fazer diversos acordos com líderes locais que garantiriam que eles somente poderiam comerciar com os neerlandeses, porém isto havia um problema, visto que devido à alta procura por estes itens e diversas nações propondo comércio estes acordos eram basicamente inúteis, pois eles eram sistematicamente quebrados por propostas melhores vindas de outras nações ou subornos (VAN DYKE, 1997). Portanto, novamente frente a uma barreira foi a partir da observação de uma nação rival, Portugal, que os Países Baixos solucionaram esta questão, através de um domínio mais direto e rígido da região, algo que será mais desenvolvido no próximo capítulo.

Uma das principais diferenciações da VOC em relação às outras companhias é que o governo neerlandês permitia e esperava que a companhia fosse o mais autônoma possível e que poderia utilizar de diversos meios para assegurar o comércio mais rentável com o oriente. Para garantir esse objetivo a companhia poderia construir fortes, manter exércitos e também fazer acordos comerciais com líderes locais. Para a companhia a manutenção dessas tropas foi sempre primordial, como pode se averiguar pelo constante contingente mantido durante toda sua história, sendo um exemplo que em 1680 a companhia possuía 8400 soldados contratados em Ceilão e também é importante ressaltar que a companhia teve um papel importante em vários conflitos no oriente como a Primeira Guerra de Sucessão Javanese (LUCASSEN, 2004). Outro benefício da manutenção de um corpo armado era a internalização dos custos de proteção, visto que não era necessário contratar mercenários e corsários para garantir a segurança das viagens e, portanto, a companhia era auto assegurada pela própria força armada, algo que reduzia os custos. Portanto, a natureza bélica foi essencial para que a companhia se estabelecesse, apesar de isto ter ocasionado em eventos trágicos e massacres, que posteriormente serão mencionados. E para suportar esses investimentos ficou decidido que os aportes de capitais não poderiam ser liquidados ou distribuídos, devido a isso houve uma grande venda de títulos, em especial dos investidores menores, sendo um claro exemplo disso a diminuição da câmara de Amsterdã<sup>4</sup> de 1143 membros para 830 membros (DE VRIES, 1997, p. 385).

Porém, ao se perceber toda essa autonomia e privilégios dados pelo governo dos Países Baixos, pode surgir uma indagação do porquê que ele permitiria todos esses benefícios e também o que o governo da nação se beneficiaria. A resposta está novamente na peculiar

---

<sup>4</sup> Cada província possuía sua câmara dentro da Companhia, onde eram alocados os investidores e delas eram selecionados os diretores.

formação deste país em que, diferentemente dos outros Estados da Europa Ocidental, a classe dominante do Estado e os mercadores não tinham interesses conflitantes, pelo contrário a expansão do domínio mercante e viagens para a Ásia não eram feitas utilizando-se do dinheiro da coleta de impostos, podendo até gerar mais receita para o governo (HARRIS, 2020, p.281). O processo de formação da nação fez com que mesmo que antes da criação da companhia o governo já fosse controlado pela classe mercantil, portanto a estrutura já presente na República facilitou a formação e operação da VOC. Outra questão que isso evidencia é a mudança da mentalidade territorialista para a capitalista, visto que as metas de aumentar o controle econômico da companhia eram vistas como benéficas ao governo, que não tinha particular interesse em gastar recursos para a mera expansão de seu território contínuo, algo que não ocorria nos outros países que competiam com os Países Baixos, como Portugal e até a Inglaterra, que possuíam uma monarquia e estruturas que ainda os vinculavam a formas de acumulação mais primitivas, em que o enfoque era na expansão territorial.

Portanto, para se entender como a formação inicial e os paradigmas iniciais que foram essenciais para a formação da companhia é necessário levar em conta como a nação que a abrigou se formou, como era a forma dominante de pensamento da população e da classe dominante e também como era o contexto histórico em que esta companhia estava inserida. Pois, a companhia não se encontra em um vácuo teórico e suas ações foram realizadas por humanos de seu próprio tempo, logo suas ações eram influenciadas pelo que pode ser chamado de “*zeitgeist*”, o chamado espírito do tempo e também é influenciado pelo seus arredores e, como demonstrado em todo o primeiro capítulo, os processos não aconteceram independentemente e espontaneamente. Toda estrutura formada na companhia e fatores que catapultaram os Países Baixos tiveram um antecedente que explica a razão de como se chegou aquele ponto, tudo é parte de um processo com antecedentes e mudança. Porém, é importante observar que as ferramentas disponíveis nem sempre são as ótimas e a forma com que as engrenagens se encaixam nem sempre é a “ideal” em um vácuo, a forma de encaixe é a possível dentro do contexto que está inserida com o pensamento e ferramentas disponíveis a época. Utilizando da biologia e da seleção natural das espécies um caso que pode ajudar a exprimir esse pensamento é o caso do nervo laríngeo que liga a laringe ao cérebro, apesar dos dois órgãos estarem muito próximos em todos os tetrápodes ele vai da laringe, contorna o arco da aorta e segue para o cérebro. Para um peixe ósseo isso não é um problema, porém para uma girafa claramente este não é o ótimo, visto que o nervo tem que percorrer duas vezes o comprimento de seu pescoço, porém a evolução não trabalha em um vácuo e sim com as ferramentas já pré-

estabelecidas, no caso um ancestral que em algum ponto era um peixe ósseo, não há como refazer ou criar sem esse contexto, assim não há como ter um nervo laríngeo que não contorne o arco da aorta em vertebrados.

Podemos então aplicar esta mesma lógica evolucionista para o desenvolvimento da companhia e dos Países Baixos, tudo que foi desenvolvido pela companhia foi um processo de estruturas anteriores, assim como o desenvolvido na República. Sendo sempre importante ressaltar que as ferramentas presentes no momento são determinantes na estruturação destes processos, sendo que nem sempre as ferramentas presentes garantem que a estrutura formada será o ótimo/"ideal" no vácuo, ela somente será a maneira que o problema ou situação foi solucionado e gerou uma nova estrutura. É possível se averiguar este processo ocorrendo diversas vezes em que uma estrutura nova se apropria de características e base deixada por uma estrutura anterior, como no caso da estrutura da Assembleia dos Estados Gerais, que reforçava o federalismo no país e a autonomia das províncias, que claramente adveio do fato que a região no período medieval não era uma única unidade política e no período medieval não se tornou um Estado Nação como França e Portugal e sim vários principados autônomos que em grande parte faziam parte do Sacro Império Romano Germânico.

Um exemplo sobre como o período histórico e as tecnologias disponíveis influenciam as estruturas formadas é a autonomia dada pelo *Heren XVII* ao centro em Batávia, como o deslocamento era muito lento e as informações demorariam aproximadamente 20 meses para chegar aos Países Baixos e retornar à Batávia foi necessário para se superar essa dificuldade dar a autonomia para que os acontecimentos no oriente fossem mais rapidamente solucionados. Sendo este caso também um exemplo como nem sempre o "ideal" lógico ocorre ou é possível, visto que claramente ter um centro de comando que está hierarquicamente acima do outro e que tem autoridade sobre, porém não deve interferir no que é feito pelo centro subordinado é uma forma ineficiente de se gerir em um vácuo hipotético. O terceiro caso que será ressaltado como exemplo desse processo é o da superação do ambiente que ocorreu nos Países Baixos, em que devido as peculiaridades do terreno foram necessários inovações como a construção de diques e estes precisavam de manutenção, logo novamente foi necessário uma solução sendo ela o pagamento assalariado para trabalhadores que trabalhariam no reparo dessas construções. Então, uma classe de trabalhadores assalariados foi criada e isso aumentou a monetização da economia neerlandesa. Quando foi necessário arrecadar fundos para financiar uma nova companhia pode-se explorar essas ferramentas já estabelecidas e utilizar de um sistema de *joint*



*stock*<sup>5</sup>, algo inovador para o período, que se beneficiou de uma maior monetização da economia neerlandesa.

Portanto, as ferramentas presentes no momento em que o novo desafio se apresenta são essenciais para a determinação de como superá-lo, um sistema de capital aberto somente pôde ser efetivado pelos fatores anteriores. Essa forma de pensar é essencial na análise da companhia e no capítulo seguinte será analisado o período da hegemonia da companhia, em que os Países Baixos se tornaram dominantes no comércio índico no século XVII.

---

<sup>5</sup> Uma empresa *joint stock* é caracterizada pelo fato que os investidores que compraram os papéis da empresa são seus donos, com cada investidor sendo dono de uma parcela baseada na quantidade de papéis adquiridos.

## A ASCENÇÃO E HEGEMONIA NO COMÉRCIO ÍNDICO ESTABELECIDAS NO SÉCULO XVII.

### 5. O princípio e o estabelecimento da dominância na primeira metade do século XVII

Apesar das diversas inovações presentes nos primeiros anos da companhia e em sua própria fundação as duas primeiras décadas apresentaram resultados duvidosos, com um sucesso moderado (DE VRIES, 1997, p. 385) e para combater isso o estabelecimento do centro de operações em Batávia foi primordial. Ele foi a principal medida para combater diretamente o domínio português no comércio indico através de uma presença mais forte e ativa no Oceano Indico, com bases permanentes e uma frota naval comandada pela própria companhia para assegurar suas pretensões. Portanto, a companhia deixaria de ser somente uma empresa de uma longínqua nação europeia para se tornar uma efetiva potência asiática. Para a realização deste ambicioso plano há um homem que foi fundamental Jan Coen, que se tornou governador-geral em 1619, seis anos depois da fundação do quartel general de Batavia. A localização em Batavia era primordial para controlar o monopólio das pequenas, porém extremamente lucrativas, ilhas do atual arquipélago indonésio e também aumentar sua produtividade. VOC fez com que a companhia aumentasse de uma forma muito maior que o esperado pelos diretores nos Países Baixos implementando medidas inovadoras e demandando diversos fundos, algo que endividou fortemente a companhia e será mais bem explorado neste capítulo. Porém, inicialmente é importante lembrar como a companhia e seus diretores eram “homens de seu próprio tempo”, logo tomavam medidas que atualmente, e algumas até na própria época, seriam extremamente repudiadas com o intuito de garantir o sucesso da companhia. Portanto, não era incomum que atos hediondos fossem cometidos em nome da companhia como escravizar, assassinatos e massacres, sendo um dos mais proeminentes o massacre que ocorreu nas ilhas Banda em que Coen ordenou o massacre de toda a população nativa após uma rebelião e estabeleceu um sistema de *plantation* gerido por neerlandeses e com trabalhadores escravos (DE VRIES, 1997, p. 386). A dicotomia entre o moderno e o bárbaro era presente constante na primeira multinacional, algo que se evidente pelo período histórico em que ela se situa, portanto é sempre importante ressaltar como apesar de extremamente inovadora em diversos pontos a companhia e seus gestores eram parte de um contexto histórico, e estavam “presos” a ele.

Coen tinha uma visão de que a companhia deveria se tornar uma potência territorial e que para o sucesso do Estado Nação neerlandês a companhia deveria prosperar. Para isso utilizava de diversas medidas, como o incentivo a imigração de famílias holandesas e órfãos de

ambos os sexos para o oriente, ele via que o estabelecimento de uma população neerlandesa e uma miscigenação seria fundamental para sedimentar o domínio da companhia no comércio de especiarias, visto que Coen havia identificado que uma parte do sucesso português era a mescla com as comunidades locais, portanto era de extrema importância fazer com que os interesses da companhia se mesclassem com os da população local, que somente o poder militar (apesar de fundamental) não seria suficiente, apesar de que é possível questionar se esta tática de colonização neerlandesa foi efetiva (VAN DYKE, 1997). Com o intuito de concretizar sua visão de uma companhia dominante no comércio com o oriente Coen requisitou o envio de barcos, suprimentos e mão-de-obra e também foi anunciado que os lucros da venda e compra de especiarias no comércio intra-asiático seriam revertidos na companhia, logo, como dito pelo próprio governador geral, a companhia não teria nenhuma obrigação de enviar dividendos a Holanda (DE VRIES, 1997, p. 386), isso foi refletido no fato que os carregamentos anuais de moeda dobraram de tamanho no período de 1613 até 1630, assim como a construção de navios que aumentou consideravelmente no período (DE VRIES, 1997, p. 388). Todas essas medidas tinham como alvo o estabelecimento da VOC como uma potência no comércio indico e assegurar o monopólio comercial, porém o estabelecimento desse monopólio não seria tão simples como era antecipado pelo *Heren XVII*.

O comércio no Oceano Índico precede em séculos a presença dos Estados Nações da Europa ocidental, sendo uma estrutura comercial extremamente complexa, porém para uma análise podemos simplificar a dinâmica desse nóculo comercial durante o princípio de vida da companhia em duas atividades principais. A primeira delas era a venda de produtos asiáticos e têxteis na própria Ásia, sendo esses produtos trocados em geral por metais preciosos que poderiam ser enviados à Europa. A segunda atividade é a venda de especiarias em postos comerciais do continente asiático, de forma a otimizar o lucro e controlar o fluxo de mercadorias e seus preços. A primeira forma de atividade impactava diminuindo e cobrindo os gastos dos Países Baixos com a companhia e a segunda impactava diretamente nas margens da companhia, portanto apesar de não diretamente ligados ao comércio Europa-Ásia esses movimentos tinham um impacto direto nessa relação comercial (DE VRIES, 1997, p. 392). As duas formas principais que o comércio na região se estruturava evidenciam uma das principais características da VOC em suas primeiras décadas, que a Europa era uma parte final da transação em que parte dos produtos e lucros se encaminhariam, a maior parte das transações ocorreria dentro da própria rica rede de comércio do Oceano Índico, assim fazendo com que a ideia de segmentar a companhia e fazer com que o quartel-general fosse autônomo se provasse uma escolha bem

sucedida e se perpetuaria pelo restante da vida da empresa, tanto que era possível argumentar que partindo da perspectiva de Batavia a VOC seria uma companhia multilateral, porém extremamente centralizada com um escritório de vendas na Europa (DE VRIES, 1997, p. 392).

A companhia era uma *joint-stock* logo a pressão para o pagamento de dividendos se tornou um fator, especialmente entre os *bewindhebbers*, visto que até 1610 a companhia não tinha pago nada aos seus investidores e com a visão arrojada de Coen isso se agravaria mais ainda, com a companhia entra 1613 e 1620 pegando um total 5,6 milhões de *guilders* emprestados para o fortalecimento da companhia nos primeiros anos. Era necessário que este investimento fosse de fora da companhia, visto que como o monopólio comercial ainda não estava estabelecido reinvestir os resultados gerados pela própria companhia era insuficiente. Isso dava-se em grande parte pela ainda forte presença portuguesa, que até 1620 ainda comercializava a mesma quantidade de toneladas de mercadorias asiáticas com a Europa que os neerlandeses, e também da presença inglesa que, apesar de que futuramente a companhia neerlandesa conseguiria colocar a companhia inglesa em um papel secundário no comércio com a atual Indonésia, inicialmente, em 1620, foi necessário se acordar um tratado que garantia aos ingleses um terço do comércio com as ilhas das especiarias (DE VRIES, 1997, p. 386). É importante ressaltar que com esses investimentos a companhia se tornou já na década de 1620 a principal força no arquipélago, porém mesmo assim não era possível assegurar o monopólio, visto que os chefes locais ainda constantemente quebravam os acordos feitos com a companhia (acordos que no geral garantiriam o monopólio da companhia, visto que segundo estes acordos chefes somente poderiam vender a ela) e vendiam para quem ofertasse os melhores preços. Outro problema era impedir que os próprios postos de comércio neerlandeses não contrabandeassem, visto que estes ainda eram muito mal equipados e mal geridos (VAN DYKE, 1997). Sendo assim sedimentar as medidas de reinvestir e manter o capital gerado na troca interasiática na sede oriental da companhia e estabelecer uma população neerlandesa na região se mostravam cada vez mais primordiais para o sucesso da companhia e para que o monopólio fosse estabelecido.

Coen averiguou que o comércio na região gravitava em torno de figuras e Estados poderosos e que poderia se utilizar desta dinâmica para benefício da VOC, logo ele percebeu que para que fosse possível contornar as ineficiências citadas anteriormente seria necessário uma demonstração de força da companhia, então foi comissionado o envio de tropas e uma frota que garantisse a dominância e que pudesse garantir os interesses da companhia no Oriente. Somente assim seria assegurado que os líderes locais somente comercializariam com os

neerlandeses e também com isso foi estipulado uma visão, especialmente no Ceilão, que a companhia estaria liberando o povo da dominação portuguesa. Essa visão poderia ser sustentada pelo fato que no geral a companhia permitiria que os governantes locais mantivessem sua autonomia, desde que não entrassem em conflito com os interesses da companhia. Porém, essa era somente uma falsa autonomia visto que como o interesse da companhia era de gerar um monopólio na compra de especiarias era inevitável que haveria conflitos que, quase sempre, teriam consequências graves para a população local (VAN DYKE, 1997).

A companhia também foi capaz de se aproveitar de situações específicas que estavam ocorrendo na região para seu benefício, como foi o caso do Japão. A ilha tinha um papel fundamental no comércio intra-asiático, sendo onde os bens seriam trocados por metais preciosos (no geral a prata), logo era no Japão que se poderia se adquirir o meio de troca mais eficiente para negociar os outros bens do comércio intra-asiático (especiarias e tecidos, por exemplo), moeda para realizar o pagamento dos custos operacionais da companhia e o Japão era de onde a maior parte dos envios em espécie para Europa eram feitos. Devido ao xogunato<sup>6</sup> estar implementando medidas isolacionistas como a proibição de mercadores japoneses de saírem da ilha em 1635 e também pela expulsão dos portugueses remanescentes que ocorreu em 1637, assim a nação entrou num período completamente isolacionista. Porém, essas medidas fizeram com que o Japão se tornasse extremamente dependente para suas importações de mercadores chineses, até que com a invasão manchu e conquista em 1644, o caos se instaurou na China e ela não era mais capaz de suprir as necessidades japonesas. Portanto, o shogunato precisou buscar um novo parceiro comercial, de preferência único, para suprir suas necessidades e a companhia, mais especificamente Coen, percebeu a oportunidade e logo estabeleceu-se como a única potência estrangeira no Japão estabelecendo-se no porto de Hirado e depois na ilha de Deshima (DE VRIES, 1997, p. 394). Portanto, uma tendência isolacionista de um dos principais centros do comércio intra-asiático foi aproveitada pela companhia que se efetivou e conseguiu lucrar fortemente da situação.

Devido a essas ações e estratégias tomadas pela VOC o período de 1630-50 foi extremamente lucrativo para a companhia sendo a decisão de se aproveitar e explorar o comércio intra-asiático que já estava estabelecido a principal delas. Isso fez com que todos os

---

<sup>6</sup> Xogunato foi uma forma de governo do Japão Feudal em que um chefe militar, o Xogun, possuía o controle do governo e era o chefe de Estado. Essa forma vigorou no Japão até a restauração Meiji em 1868.

custosos investimentos feitos para sustentar a ousada visão de Coen de uma companhia dominante na Ásia se pagassem completamente, algo que pode ser visto na tabela 1.

Tabela 1- Resultado financeiro da companhia entre 1613 e 1650

Table 9.4. Financial results of the VOC in Asia, 1613–50: "Her Indisch Bedrijf" (in thousands of guilders per year, unless noted otherwise).

	A	B	C	D	E	F	G	H
Year	Total revenue	Trade revenue	Trade as % of total revenue [b/c]	Total expenses	Asian surplus (B – D)	From (+) or to (-) Patria	Change in "Indisch Kapitaal" (E + F)	"Indisch Kapitaal" (years × G cumulative)
1613–20	635	383	60.30%	735	-100	700	600	4,800
1620–30	1,820	1,419	78.00%	1,720	100	105	205	6,850
1630–40	2,835	2,497	88.10%	1,645	1,190	-613	577	12,620
1640–50	3,743	3,336	89.10%	2,700	1,043	-669	374	16,360

Fonte: The First Modern Economy p.393 (DE VRIES, 1997)

Como pode ser averiguado na tabela acima os altos investimentos das primeiras décadas de existência do quartel-general asiático se mostraram um investimento certo, visto que as remessas de lucros enviadas para os Países Baixos nas décadas posteriores e o capital reinvestido na própria operação (em média 50% dos lucros eram retidos com essa finalidade, cerca de 20 milhões de *guilders*) superaram tranquilamente o montante inicial. Portanto, a operação se tornou autossuficiente e agora além da quantidade de carga que era requerida pelo *Heeren XVII* também era costumeiro receber navios com mercadorias que a República não teve que pagar o custo total, sendo subsidiados pelo quartel de Batavia. Portanto, com os crescentes lucros gerados pela companhia foi possível distribuir dividendos generosos para aqueles que haviam financiado a companhia em seus primeiros estágios. Durante a década de 1630 um investimento tinha um rendimento anual de aproximadamente 22% do investimento original, expandindo para um retorno de 30% na década de 1640. Logo, é possível argumentar que alguém que comprou títulos da companhia no momento em que ela abriu seu capital, os reteve e conseguiu vender seus títulos na década de 1650 foi um dos mais afortunados investidores de todos os tempos (DE VRIES, 1997, p. 396).

Devido a todos esses processos que ocorreram na primeira metade do século XVII a companhia se estabeleceu como uma força incomparável no Oriente. Exercendo uma dominância nunca antes vista no milenar comércio indico, visto que nem a grande frota mercantil de Zheng He<sup>7</sup> ou a presença portuguesa tiveram proporções equiparáveis. Durante o capítulo ficou claro a importância de Coen em todo o processo de estabelecimento da

<sup>7</sup> Zheng He foi um eunuco mulçumano que comandou a maior frota chinesa da dinastia Ming, realizando 7 viagens com a chamada frota do Tesouro que era composta por mais de 300 navios. Suas viagens tinham um intuito diferente das feitas pela VOC, pois tinham o intuito de aumentar o prestígio chinês e reforçar o sistema de relações tributárias com os outros Estados.

companhia como força dominante, porém é importante ressaltar que novamente ele é parte de um processo que vinha se desenvolvendo e que se aproveitou de questões específicas que estavam ocorrendo para conseguir implantar sua visão. Portanto, mesmo com a presença de alguém que pode ser considerado um inovador gerencial ele somente foi capaz de realizar o que queria devido a fatores já pré-existentes, como a disponibilidade financeira dos Países-Baixos, a propensão a investir de sua população e o passado comercial em comum compartilhado pelos ducados que formariam a nação, logo é importante ressaltar que havia um suporte e uma estrutura vigente anterior que permitiu que a inovação fosse instaurada e se desenvolvesse. Outra questão importante de se ressaltar eram as estruturas já existentes na Ásia que eram extremamente interconectadas e complexas, logo a companhia se aproveitou de uma estrutura já presente para lucrar, assim novamente enfatizando que é necessário a presença de estruturas anteriores para que novas estruturas mais interconectadas e complexas apareçam. Além desses fatores os acontecimentos na região também proporcionaram um terreno fértil para a expansão da companhia, como o isolacionismo japonês e a invasão Manchu<sup>8</sup> na China, fazendo com que também o panorama do momento e os eventos históricos tivessem um papel fundamental no estabelecimento da companhia. Portanto, novamente pode-se argumentar que um conjunto de fatores do ambiente, do período e do ambiente tecnológico que são os principais fatores determinantes para o sucesso e desenvolvimento da VOC. Apesar disso é inegável que o gerenciamento inovador de indivíduos, como Coen, possa ser um facilitador/propulsor da inovação.

## 6. O apogeu da companhia e o princípio de seu declínio na segunda metade do século XVII

A segunda metade do século XVII é apontada como o apogeu da hegemonia neerlandesa, com o mais tradicional marco do princípio desse apogeu sendo a assinatura da Paz em Westphalia<sup>9</sup>, que sacramentou a independência dos Países Baixos da Espanha e também estabeleceu as bases para a dinâmica da Europa Central que vigoraria no restante da Idade Moderna. Ao atingir essa hegemonia a República manteve sua característica de ser uma

---

<sup>8</sup> A conquista Manchu foi o marco do fim da dinastia Ming, após décadas de conflitos os Ming não foram mais capazes de repelir os avanços das tribos da atual Mongólia. Após a conquista os autodeclarados Manchu decretaram o começo da dinastia Qing que duraria até 1912.

<sup>9</sup> Série de tratados de paz que encerraram a guerra dos trinta anos, estabeleceram a independência legal dos Países Baixos e encerraram o conflito entre França e Espanha. Foi um dos principais acordos que moldaram a Europa Central.

potência mercantil, com mais interesse em assegurar o domínio econômico do que em expandir seus territórios. A companhia tinha um papel central no comércio neerlandês e também atingiu seu ápice nesse período, atingindo os maiores lucros de sua história e tendo um domínio do comércio asiático sem precedentes. Porém, sempre havia caminhos para otimizar e fazer com que a companhia tivesse resultados melhores, alguns desses métodos surgindo até estranhamente tarde na trajetória de vida da companhia, um exemplo de otimização que ocorreu de forma extremamente tardia foi que somente em 1652 instruções foram impressas e publicadas sobre as correntes e ventos sobre a viagem ao Oriente, algo que surpreende, visto que a companhia já tinha estabelecido o centro em Batavia em 1613 e a prensa já tinha sido inventada há quase dois séculos, portanto era uma ineficiência óbvia que essas instruções somente foram documentadas em 1652 (Bruijin, 1980).

Devido ao período de relativa estabilidade e paz na Europa sacramentadas pelo acordo de Paz em Westphalia a companhia e os Países Baixos tiveram a oportunidade de investir mais ainda no domínio militar na Ásia, um exemplo claro é que a partir desse período havia um número similar de soldados e marinheiros empregados pela companhia, sendo que também houve um esforço maior para o recrutamento de soldados de regiões não costeiras da Ásia, enquanto no caso de marinheiros o recrutamento se restringia a regiões costeiras (LUCASSEN, 2004). Isso pode ser averiguado na tabela 2. Apesar dessa relativa estabilidade em termos de conflitos territoriais na Europa Central guerras travadas com o intuito de controlar o comércio, portanto guerras com um intuito capitalista e não territorialista, se tornaram predominantes, algo que era problemático para os Países Baixos. Além disso, o estabelecimento dos Atos de Navegação da Inglaterra em 1651 foi um dificultador para a República, que agora via sua capacidade de negociar com o Império colonial britânico reduzida e via começar a surgir uma forte concorrente no domínio do comércio marítimo, uma nação que futuramente suplantaria sua hegemonia e estabeleceria sua própria dominância.



Tabela 2 Empregados pela companhia entre 1625 - 1780

Table 10.3. VOC personnel in Asia and en route, 1625–1780.

Total	Seamen	Military	Other	Total	of which:	
					in Asia	en route
1625	3,420	3,030	1,250	7,700	4,500	3,200
1688	8,440	10,270	3,190	21,900	16,000	5,900
1700	8,920	12,310	3,570	24,800	18,100	6,700
1753	12,720	16,860	6,520	36,100	24,900	11,200
1780	9,750	13,125	5,375	28,250	18,500	9,750
In Asia						

Fonte: The First Modern Economy p.432 (DE VRIES, 1997)

Após um período de forte expansão e inovação na companhia nas 4 primeiras décadas de sua existência ela atingiu um período de estabilidade, em que era a principal força europeia na Ásia e tinha um controle indiscutível do comércio Europa-Ásia. Isso se manteve até aproximadamente 1670 em que a companhia e os Países Baixos encontraram novos obstáculos que desafiaram seu domínio no comércio indico. A fundação da colônia da Cidade do Cabo, foi fundamental para essa estabilidade, sendo um ponto de reabastecimento dos navios e reparos, sendo essa sua única função, visto que não havia mercadorias desejadas na região. Porém, era esperado que a colônia pelo menos conseguisse se manter comerciando com os nativos, porém este não foi o caso e foi necessário o incentivo de migração de fazendeiros europeus para a região, algo que intensificados pela migração de refugiados huguenotes (DE VRIES, 1997, p. 429). O estabelecimento desta colônia demonstra a perspicácia da companhia, pois era uma região sem recursos evidentes somente com uma função estratégica, portanto fica evidente o pensamento estratégico e capitalista para manter a dominância no comércio. Essa visão contrastava fortemente com a visão presente em outros países europeus, em especial Portugal e Espanha, que buscavam diretamente explorar, se apropriar dos recursos e converter pessoas ao cristianismo, algo que pode ser sumarizado na famosa resposta de Vasco da Gama para o que ele estaria procurando ao chegar em Calicute, ele procurava ouro e cristãos. Apesar desta frase ter sido feita no final do século XV é possível argumentar que sua filosofia ainda tinha significativa influência nas ações das nações ibéricas.

Atingir o monopólio foi um passo extremamente importante para a companhia, porém isso é somente parte do processo, visto que se beneficiar do monopólio não é algo tão trivial quanto se esperaria. O primeiro passo foi estabelecer quem deveria se beneficiar mais: os mercadores ou a própria companhia. A decisão tomada foi que os produtos comercializados pela companhia seriam agora vendidos em leilões em um preço fixo mínimo estabelecido pela

companhia, portanto agora a principal preocupação da companhia era controlar o fluxo de informações e ter um número suficiente de investidores e poder militar para dissuadir o contrabando e a especulação. A companhia deduziu que a demanda por especiarias na Europa era inelástica, portanto, era de extrema importância que o fluxo desta mercadoria fosse controlado. Como a companhia era monopsonista ela tinha três principais opções para impedir uma oferta maior do que a desejada, e assim uma consequente queda nos preços das especiarias, ela poderia comprar e estocar a produção da região ou destruí-la. Nenhuma dessas soluções era desejável, pois as duas eram custosas. A terceira via era vender a oferta em excesso dentro do próprio mercado asiático, algo que era no geral a prioridade da companhia, porém essa prática também tinha seus riscos, visto que caso os preços caíssem demais na Ásia continental os mercadores não teriam motivos para ir a Batavia, logo o *Heeren XVII* percebeu isso e estabeleceu um preço mínimo que as mercadorias poderiam ser vendidas dentro da Ásia. (DE VRIES, 1997, p. 430).

A política de uma forte dominância e presença militar na Ásia não era unânime, pois diversos *bewindhebbbers* argumentavam que seria mais eficiente e mais lucrativo parar com uma expansão imperialista e de conquistar territórios para se focar somente em tornar mais eficiente o comércio, que comerciantes neerlandeses poderiam fornecer transporte a preços mais baixos que a fortemente armada VOC. Não é coincidência que os principais defensores dessa tese eram da câmara de *Holland*, como já descrita a província com a maior propensão comercial e menos inclinada a dominação territorial e conflitos. Porém, pode-se argumentar que a internalização dos custos de proteção feita pela companhia e o monopólio a faziam conseguir custear essa custosa política e nos primeiros 70 anos da companhia isso não foi um problema, visto que o valor que as especiarias eram vendidas na Europa nunca foi menor que 3 vezes o valor que elas eram compradas na Ásia, portanto a política de reinvestir os lucros da companhia para ser uma potência militar se mostrava eficiente (DE VRIES, 1997, p. 431). Como pode ser averiguado na tabela 3. Porém, a partir de 1670 isso começa a mudar devido a EIC<sup>10</sup> que antes era muito mais um pequeno incômodo para a VOC agora se tornava uma real competidora. A oportunidade necessária para a EIC apareceu no momento em que a França e a Inglaterra declararam uma guerra de coalizão contra os Países Baixos, assim forçando que parte dos navios, homens e investimentos que estavam localizados na Ásia fossem transportados para a Europa para apoiar o esforço de guerra, além de interromper completamente o envio de carregamentos monetários para o oriente. A companhia inglesa utilizou dessa diminuição na

---

<sup>10</sup> English East India Company

soberania da VOC para poder se estabelecer na Índia, onde pagamentos em moeda eram fundamentais, e assim firmar-se mais proeminentemente nos mares orientais. Com isso a parcela de mercado inglesa no comércio de especiarias aumentou substancialmente, enquanto na década de 1650 a EIC tinha 25% do mercado em 1670 ela já possuía 44% (DE VRIES, 1997, p. 433).

Tabela 3- Margem de Lucro da companhia: a razão entre preços de compra na Ásia e venda na Europa

**Table 10.5A. Gross margins of the VOC:  
The ratio of sale prices in Europe to purchase  
prices in Asia, 1640–1795.**

Period	Gross margins	
	Total	China trade
1640–50	3.97	
1650–60	3.43	
1660–70	3.32	
1670–80	2.89	
1680–90	2.59	
1690–1700	2.77	
1700–10	2.63	
1710–20	2.66	
1720–30	2.25	
1730–40	2.44	
1740–50	2.46	2.07
1750–60	2.19	1.88
1760–70	2.37	1.51
1770–80	2.71	1.90
1780–90	2.62	1.78
1790–95	3.27	1.29

Fonte: The First Modern Economy p.442(DE VRIES, 1997)

A companhia também foi muito afetada pelos acontecimentos no extremo oriente a partir de 1660, a principal delas era o lucrativo comércio com o Japão que agora não apresentava termos tão favoráveis quanto antes. Isso ocorreu, pois com o estabelecimento da dinastia Qing na China e um maior controle de seu território as forças chinesas foram capazes de invadir o forte *Zelandia* em 1662, sendo esse o principal centro de controle da companhia em Taiwan, Logo após isso o governo chinês somente permitia o comércio com neerlandeses em portos específicos, porém isso também foi proibido em 1666. Portanto, a companhia já não tinha

acesso ao principal produto de troca para com o Japão, que eram seda, porcelana e outros manufaturados chineses e com isso a companhia se viu forçada a se adaptar, um exemplo sendo a substituição de seda chinesa pela seda Bengali. Porém, o Japão também realizou diversas medidas para que a troca com a companhia fosse em termos mais favoráveis, como um sistema em que os oficiais japoneses fixariam o preço de produtos importados. A companhia logo tentou intervir nesse tópico e argumentou que nunca havia visto outro lugar em que o comprador fixou os preços, convenientemente se esquecendo da política de fixar o preço na compra de especiarias nas Ilhas Molucas (DE VRIES, 1997, p. 434). Com a perda do centro comercial que convertia as mercadorias em metais preciosos a companhia perdeu severamente sua capacidade de controlar o fluxo do comércio intra-asiático, assim ela se tornou extremamente dependente de carregamentos de moeda diretamente da Europa para manter sua operação, portanto o conselho de diretores se viu na obrigação de aumentar consideravelmente a quantidade de envios em moeda para o Oriente. Com isso houve uma diminuição considerável na rentabilidade da operação intra-asiática, com prejuízos anuais constantes a partir de 1690, algo que se manteve durante todo o século XVIII.

A companhia também enfrentava um problema de corrupção endêmico nos postos asiáticos, pois apesar de os 17 diretores tivessem a autoridade de demitir e sancionar qualquer agente que cometesse qualquer ato de insubordinação efetivamente esse poder era de difícil utilização, devido a dois principais fatores: a demora na comunicação e a própria leniência dos agentes que diversas vezes demoravam anos para realizar os relatórios. Para combater essas ineficiências o conselho de diretores enviou Hendrik Adriaan van Rheede, que era considerado incorruptível, para solucionar essa questão. Hendrik realizou uma auditoria que averiguou que somente de 1678 a 1686 a companhia havia perdido 3,6 milhões de *guilders* somente devido a transações irregulares realizadas pelos agentes do posto de Bengala (Adams, 1996). Outro ponto em que a companhia teve que se adaptar foi na mudança drástica na demanda por bens orientais que começou a ocorrer no final do século XVII, com isso a companhia se viu obrigada a atender a nova demanda por algodão, café e chá. Para isso foi necessário uma nova leva de altos investimentos na companhia, que puderam ser financiados pelos grandes estoques de especiarias que foram o resultado de uma guerra de preços contra a EIC, portanto, a partir da década de 1680 até 1720 a companhia aumentou seus investimentos e recrutou uma quantidade sem precedentes de trabalhadores para a companhia, algo que fez com que ela nesse período basicamente dobrasse de tamanho. Apesar destes investimentos o *Heeren XVII* não tinha perspectiva de voltar aos lucros extraordinários do começo da década de 1650, porém era de

interesse da companhia e da nação proteger o núcleo produtor de especiarias, mesmo que isso significasse ser uma presença militar ainda maior na região. Portanto, a partir de 1680 se caracteriza um processo de expansão da companhia, que já não apresentava os lucros extraordinários de seu período de apogeu, porém estava em seu período de maior diversificação e presença no comércio intra-asiático e Europa-Ásia (DE VRIES, 1997, p. 440). Algo que evidencia esse processo é o fato que durante a chamada fase expansionista da companhia manteve seus lucros desses dois períodos muito próximos, com o lucro anual médio de 1630-1670 de 2,1 milhões de *guilders* anuais e de 1680-1730 de 2,0 milhões de *guilders* anuais, portanto a companhia que havia dobrado sua escala e tamanho, diversificado sua produção possuía o mesmo lucro que no período antes dessa expansão, isso sem contar a inflação. Além disso durante o período do apogeu da companhia 50% dos lucros eram reinvestidos na companhia e 50% eram redistribuídos entre os detentores de papéis, já no período expansionista 75% era distribuído e 25% reinvestido, por esses fatores que pode se argumentar que esse foi um período de crescimento sem lucros da empresa (DE VRIES, 1997, p. 448).

A companhia na segunda metade do século XVII e começo do século XVIII enfrentou diversas dificuldades, como o estabelecimento da EIC como uma concorrente de facto. Porém, não pode se dizer que ela se manteve inerte durante todo esse processo, a companhia realizou diversas medidas para combater esses processos e se manter relevante como uma das principais forças comerciais da Europa e do mundo, como pode ser visto no envio de Hendrik para combater a corrupção, na diversificação para atender a uma mudança na demanda europeia e na tentativa de substituir o comércio de seda chinesa com o Japão para seda de Bengala. Portanto, a companhia não foi definindo sem se expandir após seu apogeu e também a transição da hegemonia neerlandesa para a hegemonia inglesa foi um processo gradual em que uma hegemonia lentamente suplanta a outra. É possível argumentar que algumas estruturas se mostraram arcaicas e prejudiciais para a companhia durante esse processo, o que é verdade, porém havia a tentativa de se adaptar mesmo que esse esforço fosse inefetivo, algo que não é exclusividade da VOC, visto que a dificuldade de adaptação e mudança é uma característica da maioria das empresas maduras e estabelecidas dentro de seu nicho (DE VRIES, 1997, p. 442).

## CONCLUSÃO

O desenvolvimento e estabelecimento da dominância da Companhia das Índias Orientais Holandesas está intrinsicamente ligada a principal hegemonia capitalista do século XVII. Enquanto a companhia foi vital para esse domínio também é possível argumentar que somente devido as condições pré-existentes na região que uma companhia com moldes capitalistas e inovadora poderia ser formada e poderia prosperar, mostrando assim que para que inovações possam ocorrer é necessário um ambiente que seja condizente com as inovações em questão. A companhia foi um dos primeiros exemplos, se não o primeiro, de uma multinacional no sistema capitalista e sua jornada foi demonstrativa dos novos desafios que as empresas teriam que superar para prosperar no capitalismo global. Sendo uma das principais virtudes da companhia sua capacidade de inovar gerencialmente, se aproveitando ao máximo de questões como a alta monetização da população neerlandesa, e de poder se adaptar as constantes mudanças no ambiente conseguindo explorar ao máximo essas mudanças, como foi no caso da necessidade do Japão de substituir a China, que estava em crise, como o seu principal parceiro comercial. Assim, devido a esses fatores a companhia foi fundamental para os Países Baixos conseguirem se catapultar de um país periférico para estabelecer uma hegemonia no século XVII, conseguindo suplantar o domínio comercial de Portugal no comércio indico e se tornar o principal centro financeiro na Europa, posição que era antes ocupada pelas cidades do norte da Itália.

Porém, a partir da segunda metade do século XVII a companhia entra em um período de menores lucros, apesar de se expandir e dobrar de tamanho, indicando que aquele poderia ser o princípio do fim do ciclo de hegemonia neerlandesa. E isso aconteceu, a partir do século XVIII a Inglaterra e EIC começam a exercer a controle sobre o comércio global e se tornar a principal dominância dentro do capitalismo, estabelecendo assim um novo ciclo de hegemonia. Existem diversas hipóteses sobre a decadência da companhia e dos Países Baixos como a mudança do polo mais lucrativo de comércio global, que deixou de ser o Oceano Indico e o Oriente e passou para o Atlântico e o comércio triangular, outro possível fator foram as inovações gerenciais da EIC que tinha uma estrutura mais descentralizada que a VOC e também inovações na construção de navios ingleses como o famoso “Ship of the Line”, que possivelmente deram uma vantagem competitiva para a Inglaterra. Esse processo de declínio do ciclo neerlandês e instauração do ciclo inglês poderá ser mais estudada em futuros projetos. Portanto, o desenvolvimento, estabelecimento e queda da companhia é um exemplo de como se comportam as empresas e hegemonias dentro do capitalismo moderno.

## Referências Bibliográficas

- Adams, Julia. Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies. *American Sociological Review*, vol. 61, no. 1, 1996, pp. 12–28. (1996).
- Arrighi, G. **O Longo Século XX**. Editora Unesp, São Paulo, 1996
- Bochove, Christiaan & Velzen, Ton. Loans to salaried employees: The case of the Dutch East India Company, 1602-1794. **European Review of Economic History**. 18. 19-38. (2014).
- Bown, Stephen. **Merchant Kings: When Companies Ruled the World, 1600-1900**. New York. St. Martin's Press, 2009
- Bruijin, J.R. Between Batavia and the Cape: Shipping Patterns of the Dutch East India Company. **Journal of Southeast Asian Studies**, 1980.
- Cipolla, Carlo M, **Before the Industrial Revolution: European Society and economy, 1000-1700**. New York: Norton,1975
- De Vries, J., & Van der Woude, A. **The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500–1815**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- De Vries, J., & Van der Woude, A. **The Industrious Revolution**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
- Drost, A. Indonesia. The archives of the Dutch East India Company (VOC) and the local institutions in Batavia (Jakarta). Edited and compiled by G. L. Balk, F. Van Dijk, D. J. Kortlang. Leiden and Boston: Brill, 2007. Pp. 571. **Journal of Southeast Asian Studies**, 41(3), 562-563. (2010).
- Harris, Ron. **Going the Distance: Eurasian Trade and the Rise of Business Corporation, 1400-1700**. The Princeton Economic History of Western World. (2020).
- Lucassen, J. A Multinational and its Labor Force: The Dutch East India Company, 1595–1795. **International Labor and Working-Class History**, 66, 12-39. (2004).
- Kindleberger, C.P. **A Financial History of Western Europe**, Routledge; 1 Edição (2015).

Rei, Claudia. Careers and wages in the Dutch East India Company, **Cliometrica, Journal of Historical Economics and Econometric History**, Association Française de Cliométrie (AFC), vol. 8(1), pages 27-48, 2014

Van Dyke, P. How and Why the Dutch East India Company Became Competitive in Intra-Asian Trade in East Asia in the 1630s. **Itinerario**, 21(3), 41-56.(1997).