

Seminário Permanente de História do Brasil

PERDIDOS NO BRASIL. MALOGROS HOLANDESES NA TENTATIVA DE ESTABELECIMENTO NO MERCADO BRASILEIRO, 1825-1831

Ernst Pijning
Maastricht State University

Resumo/Abstract

Para mim, o mundo costumava terminar em 1808: a transferência da corte portuguesa e a abertura dos portos brasileiros alteraram a forma de conduzir o comércio transatlântico. No meu trabalho sobre o comércio ilegal, saliento a importância dos funcionários administrativos como mediadores das transações comerciais, fossem elas dentro ou fora da lei. Tendo 1808 significado uma grande mudança de facto, novas leis e novos regulamentos modificaram também todo o enquadramento jurídico. Estrangeiros oriundos de nações amigas passaram a poder negociar livremente com o Brasil e nele residir. Como é que isso se processou? Ora, na prática, comerciantes e funcionários ludibriaram leis e regulamentos, favorecendo, assim, os seus interesses pessoais e colectivos.

Os estágios de desenvolvimento político do Brasil e da Holanda, no segundo quartel do século XIX, coincidiam. A Holanda restaurara sua independência em 1813, e os chamados "Países Baixos" (Bélgica, Luxemburgo e Holanda) reuniram-se sob a Coroa do Rei Guilherme I de Orange-Nassau aproximadamente na mesma altura em que o Brasil se encaminhava para compor uma monarquia dual com o reino português. Reconhecida a independência em 1825, os diplomatas dos Países Baixos passaram a despachar com D. Pedro I. Quando D. Pedro caiu em desgraça, o mesmo sucedeu a Guilherme I da Holanda, na Bélgica e no Luxemburgo.

Em 1825, Guilherme I preparava-se para restituir a Holanda (e a sua própria fortuna pessoal) aos gloriosos dias do passado. Entre as estratégias pensadas com esse fim estava uma entidade de certa maneira parecida com a velha Companhia das Índias Orientais e Ocidentais: a *Nederlandsche Handel-Maatschappij* (Sociedade Comercial Holandesa), que ambicionava montar uma rede de agentes comerciais nos países latino-americanos recém-independentes. Três desses representantes foram destacados para o Brasil (Rio de Janeiro, Bahia e Pernambuco), acumulando funções de cônsules do governo holandês, com o dever de enviar relatórios quinzenais para a direcção da NHM e informações detalhadas sobre o comércio, para a Secretaria de Estado. Nos outros países da região, basicamente o mesmo se passava. A aturada leitura de todas as cartas assim resultantes fornece uma imagem bastante composta das opiniões desses personagens, dos seus sentimentos enquanto holandeses e, mais importante, talvez, do que isso, fornece também pormenores reservados sobre os próprios mecanismos das transações e do modo de funcionamento dos mercados locais.

A curta presença dos agentes da NHM no Brasil foi um perfeito e completo fracasso comercial. Como todos os outros que então residiam no continente, perderam dinheiro em praticamente todos os negócios em que se envolveram, e as suas ilusões de grandeza e lucros chorudos

foram desfeitos pelas forças locais. À partida, tanto os produtos holandeses, como os produtos brasileiros eram já muito caros. Mas os agentes da NHM ainda enfrentaram problemas de crédito, armazenamento, inflação, transporte, sociedades precárias e falta de procura efectiva dos seus produtos no mercado brasileiro. A correspondência existente a esse respeito (principalmente a de Pernambuco) guarda de facto excelentes elementos para perceber as razões do falhanço.

Os estudos de caso são geralmente esclarecedores por fornecerem informação personalizada, em pormenor. No meu trabalho, estou mais interessado em perceber o funcionamento efectivo dos mercados, que em reunir cifras de perdas e ganhos. Porque a renitente ideia de que os mercados são livres e abertos não passa, afinal, de uma ilusão.

O testemunho dos negociantes holandeses em Pernambuco frisa o seu aspecto arcaico e subdesenvolvido: não havia bancos decentes, o acesso ao crédito era difícil e poucas as lojas realmente relevantes. Tudo isso, porém, podia reverter a favor dos negociantes locais, que conseguiam manipular a ausência de infra-estruturas e a situação de inquestionável insegurança, para passarem a ser vistos como mediadores necessários. Apesar de tudo, o agente batavo no Recife tendeu quase sempre a alimentar falsas esperanças de sucesso.

A NHM acabou por deixar o Brasil e todos os outros países latino-americanos, tornando-se especialmente conhecida pela sua aposta nas plantações de café das Índias Orientais. O contacto com o Brasil continuou, no entanto, a ter interesse para a Holanda. Sobretudo como fonte de informação para o desenvolvimento do grande negócio do café.