

um rei e três imperadores

PORTUGAL, A CHINA E MACAU
NO TEMPO DE D. JOÃO V

one king and three emperors

PORTUGAL, CHINA AND MACAO
IN THE TIME OF KING JOÃO V

Negócios, sociedades e companhias:

O tempo do chá e da porcelana

Susana Münch Miranda
João Paulo Salvado

**Businesses, partnerships
and chartered companies:
the time of tea and porcelain**

A Europa e os novos consumos do século XVIII

Dois séculos após a viagem inaugural de Vasco da Gama, o comércio marítimo euro-asiático entrou numa fase de grande dinamismo, expresso num aumento significativo, quer do número de navios, quer da tonelagem das cargas de retorno que circularam pela rota do Cabo. Este dinamismo é indissociável de um aumento da procura europeia de produtos exóticos, sem paralelo, até então, com épocas pretéritas. Têxteis de algodão indianos, porcelana, mas sobretudo

Europe and the new Asian consumer goods

Two centuries after the inaugural voyage of Vasco da Gama, Euro-Asian trade peaked, following the significant increase in both the number of ships and the tonnage of return cargoes that circulated via the Cape Route. This vitality has been linked to a surge in European demand for exotic goods, unprecedented thus far. Indian cotton textiles, porcelain, and especially tea and coffee, experienced an increasing penetration in European households, not just those of the

o chá e o café, conheceram uma penetração crescente em unidades domésticas europeias, não só das elites, mas também de grupos sociais intermédios da população. Reflectindo este fenómeno, a composição das cargas de retorno demonstra a centralidade adquirida pelo chá e pelo café nesta segunda vaga do comércio euro-asiático, em substituição da pimenta e das especiarias, que haviam sido dominantes nos séculos XVI e XVII.

Várias razões têm sido aduzidas para explicar esta nova realidade que dá suporte à noção de uma 'revolução do consumo' orientada para produtos não-europeus nesta centúria. Por um lado, do ponto de vista da oferta, os produtos asiáticos tornaram-se, nesta cronologia, mais acessíveis às bolsas dos europeus, devido a uma redução dos custos de aquisição e distribuição lograda, em grande medida, pelas grandes companhias – Companhia Inglesa das Índias Orientais (EIC), Companhia Holandesa das Índias Orientais (VOC) e a Companhia Francesa das Índias (CFI) – que operavam este comércio. Por outro, o aumento do rendimento *per capita* dos europeus, sobretudo depois de 1650 no Noroeste da Europa, é também considerado factor explicativo no aumento da procura. Sendo estas as explicações tradicionais, estudos recentes têm vindo a reconhecer que a crescente procura europeia se funda também em factores sociais e culturais propiciadores de uma maior apetência pelo consumo de produtos asiáticos, sustentada, por seu turno, numa eficaz difusão de notícias sobre a Ásia e numa diferente organização do trabalho nas unidades domésticas, cada vez mais integradas no mercado. Se a descida dos preços relativos de produtos trazidos pela Rota do Cabo foi um factor relevante, não o foi menos esta mudança de comportamento dos consumidores, manifestamente orientado para o consumo de produtos exóticos, mormente do chá e do café.

A vitalidade do comércio euro-asiático do século XVIII foi largamente sustentada por um fenómeno novo, desencadeado pela abertura dos portos chineses aos estrangeiros, decretada pelo imperador Kangxi em 1685. Todavia, foi só na viragem para 1700 que os contactos comerciais com a China ganharam regularidade, à medida que Cantão/Guangzhou se afirmava como porto preferencial no comércio com os estrangeiros. A formalização do estatuto de Cantão/Guangzhou só ocorrerá em pleno na década de 1720, com o assim designado “sistema de Cantão”, um conjunto de práticas que doravante regulariam o comércio entre os europeus e a China. Ao abrigo deste sistema, o exclusivo dos contactos mercantis com os estrangeiros pertencia a um número restrito de mercadores chineses (os *hong*), organizados numa corporação e superiormente controlados pelas autoridades cantonenses. Ainda que os *hong* fossem em número restrito, havia algum grau de competição entre eles, o que ajudou a manter baixos os preços das mercadorias destinadas à exportação. O ‘sistema de Cantão’ reservava aos negociantes europeus um local situado à entrada da cidade, onde se concentravam as

elites, but also of intermediate social groups. Reflecting this development, the composition of return cargoes demonstrates the centrality of tea and coffee in this second wave of Euro-Asian trade, substituting pepper and spices, which had dominated in the sixteenth and seventeenth centuries.

Various explanations have been put forward for this new reality that supports the notion of a ‘consumer revolution’ oriented towards non-European goods in this century. On the one hand, from a supply point of view, Asian goods became cheaper in Europe during this period, due to a significant reduction of acquisition and distribution costs achieved by the big companies – the English East India Company (EIC), the Dutch East India Company (VOC) and the French East India Company – that carried out this trade. On the other hand, the increase of income per capita, especially in North-western Europe after 1650, is also deemed an explanatory factor in the rising European demand. These being the traditional explanations, recent studies have come to recognise that social and cultural factors also shaped European demand for Asian goods. This hinged on a growing information about Asia, which in turn triggered changes in how households allocated their working time to satisfy new consumer preferences. While the drop in relative prices of goods transported via the Cape Route was a relevant factor, so was this change in consumer behaviour, clearly oriented towards exotic goods, especially tea and coffee.

The vitality of Euro-Asian trade in the eighteenth century was largely underpinned by a new phenomenon, triggered by the opening of Chinese ports to foreigners, decreed by Emperor Kangxi in 1685. However, it was only at the turn of the eighteenth century that trade relations with China intensified, as Canton/Guangzhou established itself as the main port in foreign trade. Canton/Guangzhou’s status would only fully emerge in the 1720s, with the so-called ‘Canton System’, a set of practices that would regulate trade between Europeans and China from that point onwards. Under this system, foreign trade in Canton was restricted to a limited number of Chinese wholesale merchants (*Hong*), organised in a guild-like system and supervised by the Cantonese authorities. Although *Hong* merchants were limited in number, there was a degree of competition between them, which helped to keep down the prices of export goods. The ‘Canton System’ reserved a place for European merchants at the entrance of the city, where trading posts and warehouses were concentrated and where commercial transactions were carried out. From an early stage, Macao played an important role in this system. On the one hand, every foreign ship was supposed to report to Macao on arrival, in order to employ a Macao pilot, duly licensed by the Cantonese authorities to guide it into the Humen (Bocca Tigris), the narrow strait in the Pearl River Delta, until it reached Whampoa/Hangpu. On the other hand, once the official trading season was over, the local representatives of the European trading companies would

feitorias e os armazéns e onde se realizavam as transações mercantis. Neste modelo de comércio, Macau desempenhou, desde cedo, um papel relevante. Por um lado, cada navio estrangeiro era obrigado a reportar a Macau à chegada, a fim de contratar um piloto macaense, devidamente licenciado pelas autoridades cantonenses, para o guiar no adentramento da Boca do Tigre (*Bocca Tigris*), o apertado estreito no delta do Rio da Pérola, até Whampoa/Hangpu. Por outro, uma vez terminada a temporada oficial de comércio os representantes locais das companhias europeias de comércio recuavam para Macau, como decretado por édito imperial em 1741. Aí permaneciam sob a jurisdição das autoridades portuguesas.

A implementação do 'sistema de Cantão' e das extensões mercantis aos centros produtores abriu caminho a um aumento das exportações destinadas à Europa. Nesse movimento participaram, não só as grandes companhias como a EIC e a VOC, as primeiras que se mobilizaram neste negócio, como também pequenas e médias companhias das Índias Orientais que, especialmente depois da década de 1720, se interessaram pelo acesso directo à China. Merecem destaque a segunda Companhia Francesa das Índias Orientais (activa a partir de 1720), a Companhia de Ostende (1724–1727), a Companhia Sueca das Índias Orientais (a partir de 1731), e a Companhia Dinamarquesa das Índias Orientais (activa a partir de 1732). Todas irão disputar com a EIC e a VOC, quer a aquisição, quer a colocação dos produtos chineses em contexto europeu. Se é certo que no comércio com a China o grau de participação destas companhias variou substancialmente, na proporção dos navios, cargas e capitais envolvidos, o seu interesse subordinava-se a um denominador comum: o chá.

Poucos produtos alimentares exerceram, no século XVIII, um poder transformativo semelhante ao do chá, cujo consumo teve repercussões na cultura material e na sociabilidade dos europeus. Preparado a partir da infusão das folhas da planta da família das Teáceas (*Camellia sinensis*), o chá já era conhecido dos europeus no século XVII, muito embora fosse, por então, considerado uma bebida medicinal, cujo consumo estava limitado às elites económicas. A popularização do seu consumo ocorreu depois de 1720, e fundou-se, não só num aumento das importações, como também numa mudança das qualidades consumidas. O chá verde, mais caro, perderá terreno, a favor das diferentes qualidades de chá preto, fermentado e mais adequado ao transporte intercontinental. Factor determinante foi, todavia, o facto de o chá preto chegar mais barato à Europa, em virtude de uma forte descida do seu preço de aquisição em Cantão/Guangzhou, que se operou no período formativo (1713–1730). Na sequência desta baixa de preços, que nalgumas qualidades ultrapassou os 50 por cento, a variedade de chá *bohea*, o de menor qualidade entre o chá preto, ganhará a preferência dos consumidores, levando as companhias a adaptar-se a esta procura crescente. Particularmente bem-sucedidas nesta adaptação, foram a VOC e

withdraw to Macao, as decreed by imperial edict in 1741. They would remain there under the jurisdiction of the Portuguese authorities.

Together with trade links connecting to the production areas, the 'Canton System' paved the way for an increase of exports destined for Europe. While the big chartered companies like the EIC and the VOC were the first to engage in this trade, small and medium-sized East India companies also became interested in the China trade, especially after the 1720s. The most significant among these were the second French East India Company (active from 1720 onwards), the Ostend Company (1724–1727), the Swedish East India Company (from 1731), and the Danish East India Company (active from 1732). All of them would compete with the EIC and the VOC, both in the acquisition and distribution of Chinese goods in Europe. While the degree of these companies' participation in the China trade varied significantly, in the proportion of ships, cargoes and capitals involved, their interest was subordinate to one common denominator: tea.

In the eighteenth century, few foodstuffs had a transformative power similar to that of tea, whose consumption profoundly influenced the material culture and sociability of Europeans. Made by infusing the leaves of plants from the family Theaceae (*Camellia sinensis*), tea was already familiar to Europeans in the seventeenth century, but was considered at the time to be a medicinal drink, whose consumption was restricted to elite groups. Its popularisation took place after 1720 and was based not only on an increase of imports, but also on a change in the qualities consumed. The more expensive green tea lost ground to black tea, which was fermented and more suited to intercontinental transport. Moreover, black tea became cheaper to take to Europe, due to a sharp decline in its purchase price in Canton/Guangzhou during the formative period (1713–1730). Following this drop in prices, which in some qualities exceeded fifty percent, the Bohea variety, the lowest grade of black tea, gained the preference of consumers, leading the East India companies to adapt to this growing demand. The VOC and the Ostend Company were particularly successful in this adaptation, followed by the Scandinavian companies. The English East India Company, on the other hand, would only invest in Bohea tea imports after 1745.

The spread of tea consumption in the eighteenth century was a predominantly North-western European phenomenon, despite regional and chronological variations in the scale of its demand. This success was based, among other reasons, on the easy adaptation of this hot beverage to pre-existing social and cultural dynamics, connected to both the emergence of new social spaces and new domestic practices and experiences.

First, the rising consumption of tea has been linked to the emergence of tea and coffee houses, a culture that was fully established by the first quarter of the 1700s in England, the

a Companhia de Ostende, seguidas das companhias escandinavas. Já a Companhia Inglesa das Índias Orientais só irá apostar na importação de chá *bohea* depois de 1745.

A difusão do consumo de chá no século XVIII foi um fenómeno maioritariamente do Noroeste europeu, pese embora variações regionais e temporais na escala da sua procura. Este sucesso funda-se, entre outras razões, na fácil acomodação desta bebida quente a dinâmicas sociais e culturais pré-existentes, ligadas quer à emergência de novos espaços de sociabilidade, quer a novas práticas e vivências de domesticidade.

A popularização do chá foi facilitada pelo aparecimento de casas de chá (*teahouses*) e de café (*coffeeshouses*), cuja cultura se encontrava plenamente desenvolvida no primeiro quartel de 1700 em Inglaterra, Holanda, áreas urbanas da Escócia, Irlanda, Alemanha e Escandinávia. Sirva de exemplo, o facto de, em 1739, se listarem 551 casas de café em Londres, número já superior às estalagens (207) e às tabernas (447) (Brewer 1997:35). Nestes locais públicos, de reconhecida respeitabilidade, o consumo do chá e, bem assim do café, contribuíram para a afirmação de uma nova sociabilidade, estreitamente ligada à emergência de valores burgueses. Neles se reuniam regularmente homens de negócio, políticos, membros de profissões liberais e artistas para discutir negócios ou interesses comuns. Nesse sentido, parece evidente que o consumo destas novas bebidas nestes espaços constituiu uma prática relevante na vida económica, política e cultural da Europa do século XVIII. Por seu turno, no espaço privado da unidade doméstica, o chá e o seu ritual foram facilmente incorporados em virtude de uma tendência emergente para o refinamento da sociabilidade em torno da mesa, sobretudo em contexto urbano. Das cidades a nova bebida alastrou rapidamente para as comunidades rurais. Dando consistência à ideia de um processo de popularização, estudos recentes têm vindo a sublinhar que, por volta de 1750, o consumo do chá em Inglaterra e na Holanda era transversal à sociedade. No espaço de algumas décadas, o chá deixara, pois, de ser um luxo, para se afirmar como uma necessidade quotidiana, entre ricos e menos abastados.

O poder transformativo do chá não se ficou apenas pelos novos padrões de sociabilidade e de domesticidade, tendo-se também feito sentir na cultura material. Juntamente com o café, a difusão destas bebidas quentes esteve associada à transição do uso de materiais resistentes, como o estanho, a prata e a madeira, para materiais menos duradouros que mudaram radicalmente a cultura material doméstica. Nessa transição, a porcelana desempenhou um papel relevante. Se é certo que à Europa chegaram importações de porcelana chinesa desde o século XVI, há que reconhecer nesta cronologia mais antiga uma motivação associada ao consumo das elites. Em contraste, a vulgarização das bebidas quentes como o chá e o café contribuiu para a crescente popularidade de chávenas e bules de porcelana, utilizados por segmentos

Netherlands, urban parts of Scotland, Ireland, Germany and Scandinavia. By 1739, a survey recorded 551 coffee houses in London, a number already superior to that of inns (207) and taverns (447) (Brewer 1997:35). In these well-respected public establishments, tea and coffee consumption contributed to shaping a new sociability closely connected to the emergence of bourgeois values. Businessmen, politicians, members of the liberal professions and artists regularly met there to discuss business and common interests. The consumption of these hot beverages in such places was, thus, an important feature of the economic, political and cultural life of eighteenth-century Europe. Secondly, in the private sphere of the household, tea and its rituals were easily incorporated due to an emerging tendency for the refinement of sociability around the table, especially in urban contexts. From the cities, the new hot drink spread quickly into rural communities. Giving consistency to a popularisation process, recent studies have highlighted how the consumption of tea in England and Holland had become widespread by the 1750s. Within a few decades, tea had gone from being a luxury to establishing itself as a beverage of necessity, enjoyed by both the wealthy and the less well-off.

The transformative power of tea was not restricted to new patterns of sociability and domesticity: it also deeply influenced material culture. Together with coffee, the spread of these hot drinks played a role in the replacement of hard-wearing materials, like pewter, silver and wood, with less durable materials that radically changed domestic material culture. Porcelain played an important role in this transition. While imports of Chinese porcelain may have reached Europe as early as the sixteenth century, at that point it was only associated with the consumption of the elite. In contrast, the vulgarisation of hot drinks like tea and coffee contributed to the growing popularity of porcelain cups and teapots, used by increasingly broader segments of the population, as has been shown by probate inventories for a range of regions including England, Holland, Flanders and Portugal. The composition of the cargoes of the East Indiamen itself illustrates this connection between tea and the mass-produced porcelain that was brought to Europe in crates. Scent-free and impervious to humidity, porcelain was stowed at the bottom of the ships, with tea chests placed on top. An example of this convenient combination of cargoes and the expansion of the porcelain market can be gleaned from the purchase order of the English East India Company for one of their ships in the year 1712. The order shows that the directors of the Company were not interested in the purchase of decorative pieces, but of porcelain destined for mass consumption. The purchase order shows the dimension that this demand had reached in the European market: 110,000 teacups with their respective saucers, 6,000 teapots, 2,000 sugar bowls and 10,000 milk jugs (Chaudhuri 1978: 407-408). Globally, over the course of the seventeenth and eighteenth

cada vez mais alargados da população, como se tem vindo a constatar em inventários *post-mortem* para regiões tão diversas como a Inglaterra, a Holanda, a Flandres e Portugal. A própria composição das cargas dos navios das companhias ilustra bem esta associação entre o chá e a porcelana produzida em massa e trazida para a Europa. Insensível à humidade e sem libertar odores, a porcelana acomodava-se em caixotes, no fundo dos porões, sobre os quais se colocavam as caixas de chá. Exemplo desta feliz combinação de cargas e do alargamento do mercado da porcelana, colhe-se da ordem de aquisição da Companhia Inglesa das Índias Orientais para um dos seus navios no ano de 1712. Nela, se reconhece que os directores da Companhia não estavam interessados na compra de peças decorativas, mas antes de porcelana destinada ao grande consumo. Os números da encomenda dão sinal claro da dimensão que esta procura já tinha atingido no mercado europeu: 110.000 chávenas de chá com os respectivos pires, 6.000 bules, 2.000 conjuntos de açucareiros e 10.000 leiteiras (Chaudhuri 1978: 407-408). Globalmente, ao longo dos séculos XVII e XVIII estima-se que 70 milhões de peças de porcelana produzida em Jingdezhen deram entrada na Europa (De Vries 2015: 29).

Na explicação da popularização do chá no Noroeste da Europa, tem-se vindo a reconhecer também o papel desempenhado pela intensa competição entre as companhias europeias das Índias Orientais na disputa pelo mercado europeu. Se em Cantão/Guangzhou as companhias competiam pelo acesso às mercadorias chinesas em igualdade de circunstâncias, o mesmo já não se poderá dizer relativamente ao mercado europeu, por razões que se prendem com políticas fiscais distintas relativamente ao comércio com a Ásia. As Províncias Unidas e a Grã-Bretanha oferecem exemplos paradigmáticos dessas diferenças. Os Estados Gerais mantiveram a taxa aduaneira baixa, pelo que a VOC praticamente não pagava direitos de importação, sendo a reexportação altamente favorecida do ponto de vista fiscal. Os preços ao consumidor não tinham, pois, de acomodar o impacto de taxas aduaneiras. Em contraste, as autoridades britânicas não só taxavam fortemente as importações como forma de financiar o Estado, como ainda cobravam uma sisa sobre o consumo do chá, o que agravava o seu preço final em cerca de 100 por cento (Chaudhuri 1978: 394). Esta política fiscal acabou por criar o terreno propício a um comércio lucrativo de contrabando, pelo qual chá trazido da China por outras companhias era introduzido ilegalmente na Grã-Bretanha. Esta realidade representou uma excelente oportunidade aproveitada por outras companhias das Índias orientais (dinamarquesa, sueca e de Ostend) para aumentarem a sua quota de colocação de chá, não só no mercado britânico, mas também no mercado continental europeu. Acresce ainda que, em certos momentos, a procura europeia ultrapassou a capacidade de oferta das grandes companhias, criando espaço para a inserção de outros intervenientes no comércio do chá. Em função

centuries, an estimated 70 million pieces of porcelain produced in Jingdezhen reached Europe (De Vries 2015: 29).

The intense competition between the East India companies in the dispute for the European market also plays a role in explaining the popularity of tea in North-western Europe. While in Canton/Guangzhou the chartered companies competed for access to Chinese goods under equal circumstances, the same cannot be said about the European market, for reasons connected with different fiscal policies regarding trade with Asia. The United Provinces and Great Britain offer paradigmatic examples of these differences. The States General kept taxation on imports low, so that the VOC hardly paid any import duties, while re-exportation was highly encouraged. Therefore, consumer prices did not have to accommodate the impact of customs tariffs. In contrast, British authorities not only heavily taxed imports as a way of financing the state, but also charged an excise on tea consumption, which inflated its final price by approximately one hundred percent (Chaudhuri 1978: 394). This fiscal policy ended up creating the fertile ground for a lucrative contraband trade, through which tea brought from China by other companies entered Great Britain illegally. This situation represented an excellent opportunity for the other East India companies (the Danish, Swedish and Ostend companies) to increase their market share, not only in Britain, but also in continental Europe. Moreover, European demand occasionally exceeded the supply capacity of the big chartered companies, providing an opportunity for other actors to engage in the tea trade. Literature has come to acknowledge that, as a result of these circumstances, the companies competed amongst themselves, even indirectly, for the supply of European markets, despite the mercantilist barriers of their respective states.

Portugal also engaged in this trade, in response to the increasing demand for Asian goods. Still little studied, this involvement aimed to supply both the main consumer market, the North-European market, and the domestic market, with its extension to the Brazilian market. The next section examines the circumstances that determined the alignment of interests between the Portuguese crown and wholesale merchants, which ultimately favoured the establishment of direct trade flows with China from Lisbon.

Lisbon and the Euro-Asian trade

Following the discovery of gold mines in Brazil at the end of the 1690s, Lisbon acquired a renewed centrality in the geography of European port cities, due to the rapid expansion of the Brazilian market. The growing importance of the Portuguese capital in global trade was also a result of the reinforcement of its status as a single port city in trade flows with the main Brazilian ports (Recife, Bahia and Rio de Janeiro), established in 1649 with a compulsory

desta realidade, a literatura tem vindo a reconhecer que as companhias competiam entre si, ainda que indirectamente, pelo abastecimento dos mercados europeus, não obstante as barreiras mercantilistas dos respectivos estados.

Portugal participou também deste comércio, em resposta ao rápido alargamento da procura de produtos asiáticos. Pouco estudada ainda pela historiografia, esta participação visou satisfazer quer o principal mercado consumidor, o norte-europeu, quer também o mercado doméstico, com a sua extensão para o mercado brasileiro. A secção seguinte detém-se nas circunstâncias que ditaram o alinhamento de interesses entre a coroa portuguesa e o universo mercantil que, por seu turno, permitiu operacionalizar o comércio directo com a China a partir de Lisboa.

Lisboa e o comércio euro-asiático

No contexto da descoberta de minas de ouro no Brasil no final da década de 1690, Lisboa adquiriu uma renovada centralidade na geografia das cidades portuárias europeias, devido à expansão acelerada do mercado brasileiro. A crescente relevância da capital portuguesa no comércio global deveu-se também ao reforço do seu estatuto de porto obrigatório nas ligações comerciais com os principais portos brasileiros (Recife, Baía e Rio de Janeiro), estabelecido em 1649 com o regime de frotas. No comércio com a Ásia, esse estatuto estava em vigor desde a viagem inaugural de Vasco da Gama. Esta característica de entreposto juntava-se ainda ao exclusivo colonial, definido em 1591 e 1605, que reservava o comércio aos naturais do reino de Portugal. Nestas circunstâncias, Lisboa atraiu novos habitantes, entre eles muitos negociantes, facto que se traduziu num alargamento do corpo mercantil da cidade, que incluía também um crescente número de estrangeiros (britânicos, holandeses, italianos, franceses e alemães). A atracção exercida por Lisboa nas primeiras décadas do século XVIII justificava-se ainda por outras razões. Era a cidade mais populosa do país, (140.000 habitantes em 1700), sede administrativa do reino e do império, local de residência da corte, e bem assim das principais casas aristocráticas e mercantis do reino. Nela se concentrava uma parte substantiva de riqueza, pelo que não é surpreendente o seu papel na configuração do mercado doméstico.

Neste ambiente dinâmico vivido em Lisboa neste período criaram-se as condições para que o estabelecimento de ligações mercantis directas com a costa do Coromandel, golfo de Bengala e a China se afigurasse como um negócio atractivo. O alargamento das comunidades mercantis estrangeiras contribuiu para uma maior inserção da praça em redes de negócio, por onde circulava informação relativamente à nova configuração da procura europeia. Vale a pena sublinhar que algumas dessas redes, designadamente de britânicos e franceses, incluíam ligações a agentes das respectivas companhias das Índias orientais estantes na Ásia. Além da

convoy system. For trade with Asia, this status had been in place since Vasco da Gama's inaugural voyage. Lisbon's role as a hub of colonial merchandise was combined with an exclusive trade system that had been in place since 1591 and 1605, which restricted colonial trade to the Portuguese. Against this backdrop, Lisbon attracted new inhabitants, including many merchants, resulting in an expansion of the commercial body of the city, which also featured a growing number of foreigners (British, Dutch, Italian, French and German). There were also other reasons to explain Lisbon's appeal during the first decades of the eighteenth century. It was the most populous city in the country, (in 1700 it had 140,000 inhabitants), the administrative capital of the kingdom and empire, the seat of the royal court and the major noble households, while also being home to the most important trading houses. Given that it was the place where a substantial part of the country's wealth accrued, Lisbon played a significant role in shaping the domestic market.

Lisbon's burgeoning economic life during this period created the conditions for private trade with the Coromandel Coast, the Bay of Bengal and China to become an attractive prospect. The expansion of foreign mercantile communities contributed to a greater integration of the city into business networks, where information about the features of European demand circulated. It is worth highlighting that some of these networks, namely British and French ones, had connections with agents of the respective East India companies resident in Asia. As well as information, a greater abundance of capital enabled businessmen to consider engaging in a trade that demanded a higher working capital than any trade venture in the South Atlantic. Signalling this interest, in the first half of the eighteenth century, Portuguese authorities received a number of proposals for commercial voyages linking Lisbon to the Coromandel Coast, the Bay of Bengal and China. Some of these proposals involved transnational capitals aiming to engage in the lucrative trade with Asia under the flag of a third country, in order to circumvent the monopoly of the big East India companies, like those of England, the Netherlands and France. It should be noted that, in this same period, similar proposals were submitted to other European sovereigns, including those that gave rise to the Ostend Company (1724-1727) and the Swedish East India Company (1731). Returning to the case of Portugal, the monarch rejected many of these projects, for various reasons. However, from 1710 onwards, the persistence of these entrepreneurs came to bear fruit, as the king regularly authorised voyages to Asia outside the *Carreira da Índia*.

Political and diplomatic interests that marked the reign of King João V also played a role in this opening. From early on, the monarch saw these initiatives as an opportunity to connect Lisbon directly with Macao, in a period in which the Goa-Macao-Goa shipping route was organized on an irregular basis.

informação, a maior abundância de capitais permitiu também equacionar um comércio que exigia um capital de giro largamente superior aos negócios do Atlântico Sul. Sinalizando este interesse, na primeira metade do século XVIII várias propostas foram apresentadas às autoridades portuguesas para a realização de viagens à costa do Coromandel e Bengala e à China. Algumas delas consubstanciam a iniciativa de capitais transnacionais de participar no lucrativo comércio com a Ásia sob pavilhão de um país terceiro, a fim de contornar os monopólios das grandes companhias, como a inglesa, a holandesa e a francesa. Note-se que, no mesmo recorte cronológico, propostas semelhantes foram submetidas à apreciação de outros soberanos europeus, entre as quais aquelas que deram origem à Companhia de Ostende (1724-1727) e à Companhia Sueca das Índias Orientais (1731). Voltando ao caso português, a monarquia recusou, por razões diversas, muitos destes projectos. Todavia, a partir de 1710 a insistência dos particulares viria a dar frutos, com a concretização de viagens regulares à Ásia, fora da Carreira da Índia, autorizadas pela monarquia.

Nesta abertura jogaram-se também interesses políticos e diplomáticos que marcaram o reinado de D. João V. Desde logo, o monarca viu nestas iniciativas a oportunidade de ligar Lisboa directamente a Macau, num período em que a conexão habitual Goa-Macau-Goa se fazia com irregularidade. As viagens de particulares permitiam não só trespassar-lhes custos como ainda mitigar problemas de logística imperial, por meio do transporte supletivo de soldados, bem como de dignitários civis e eclesíasticos. A articulação Lisboa-Macau tornou-se ainda mais premente com o escalar da controvérsia em torno dos Ritos Chineses e da tensão crescente entre a Santa Sé e a China. Nesta conjuntura que marcou as três primeiras décadas do século XVIII, D. João V actuou em duas frentes diplomáticas. A primeira concretizou-se no envio de uma embaixada extraordinária ao papa Clemente XI (1712-1718) para expressar, entre outros aspectos, a sua preocupação relativamente ao endurecimento de Roma face à querela dos Ritos Chineses e às consequências que daí poderiam advir à missão na China e ao enclave de Macau.¹ Nesta iniciativa, o monarca português procurava também retomar algum espaço perdido, na sequência da erosão dos direitos de padroado desencadeada pela criação da *Propaganda Fide*. A segunda frente centrou-se no envio de uma embaixada à China, para retribuir a missão diplomática que Kangxi enviara a Lisboa em 1721. Aproveitando a circunstância da morte deste último e a subida ao trono imperial de Yongzheng, a embaixada de Alexandre Metelo (1725-1728) destinava-se a transmitir felicitações de D. João V ao novo imperador e a reforçar laços de amizade entre os dois soberanos.²

The voyages of private entrepreneurs allowed not only for the transfer of costs but also the mitigation of logistic challenges, because they offered supplementary capacity for carrying soldiers, civil dignitaries and clergymen. The Lisbon-Macao-Lisbon connection became even more pressing during the Chinese Rites controversy and the growing tension between the Holy See and China. At this juncture, which marked the first few decades of the eighteenth century, King João V acted on two diplomatic fronts. The first manifested with the dispatch of an extraordinary embassy to Pope Clement XI (1712-1718) to express, among other things, his concern for Rome's hardening position on the Chinese Rites controversy and its consequences for the Christian missions in China and the enclave of Macao¹. With this initiative, the Portuguese monarch also sought to regain some of the ground that had been lost following the erosion of the rights of the *Padroado*, the system of Portuguese royal patronage of the Catholic Church, caused by the creation of the *Propaganda Fide*. The second front centred on the dispatch of an ambassador to China, to reciprocate the diplomatic mission that Kangxi had sent to Lisbon in 1721. Taking advantage of the circumstance of the latter's death and Yongzheng's ascension to the imperial throne, the mission of Alexandre Metelo (1725-1728) aimed to convey the good wishes of King João V to the new emperor and reinforce ties of friendship between the two sovereigns².

While this political and diplomatic juncture explains the openness of the monarchy, the convergence of interests with entrepreneurs can be seen in the negotiated terms for the voyages. For an adequate understanding of what was at stake, it should first be noted that the crown continued to claim 'national monopoly rights' over the Cape Route, as, incidentally, did all European states. Furthermore, in the case of the Portuguese monarchy, Euro-Asian trade was still carried out via the *Carreira da Índia*, organised and coordinated, under a transport monopoly, by the House of India (*Casa da Índia*). Thus, after 1710, the Portuguese sovereign granted licenses for private business to carry out voyages directly linking Lisbon to Coromandel and Bengal or Lisbon to Macao, without calling at Goa for the purpose of paying customs duties. Once they had obtained the license and acquired a passport, the entrepreneurs were responsible for outfitting the ships and paying the protection costs.

Albeit with some variations, it is possible to glimpse common denominators in the terms the parties negotiated for these voyages. To begin with, the concession holders obtained the 'national monopoly' that allowed them to be the exclusive operators of the shipping route governed by the concession. In addition

¹ Sobre a querela dos Ritos Chineses, veja-se o texto de Isabel Murta Pina neste catálogo.

² Sobre o contexto desta embaixada, veja-se o texto de António Vilhena de Carvalho neste catálogo.

¹ On the Chinese Rites Controversy, see the chapter by Isabel Murta Pina in this catalogue.

² On the context of this mission, see the chapter by António Vilhena de Carvalho in this catalogue.

Se esta conjuntura política e diplomática explica a abertura da monarquia, a convergência de interesses operada com os particulares colhe-se nas condições negociadas para a concessão da autorização das viagens. Para uma adequada compreensão do que estava em jogo, refira-se preliminarmente que a coroa continuava a reclamar direitos de 'monopólio nacional' sobre a rota do Cabo, como o faziam, aliás, todos os Estados europeus. Acresce ainda que, no caso da monarquia portuguesa, o comércio euro-asiático se continuava a fazer pela Carreira da Índia, organizada e coordenada, em regime de monopólio de transporte, pela Casa da Índia. Donde, o que o soberano português irá licenciar aos particulares depois de 1710 é a realização de viagens ligando directamente Lisboa ao Coromandel e ao Bengala ou Lisboa a Macau, sem obrigatoriedade de tocar Goa para efeitos de pagamento de direitos aduaneiros. Uma vez obtida a autorização e adquirido o respectivo passaporte, caberia aos particulares armar os navios e suportar todos os custos de protecção.

Salvaguardadas algumas variantes, é possível entrever denominadores comuns nas condições negociadas entre as partes para estas viagens. Para começar, os concessionários obtinham o exclusivo 'nacional' que lhes permitia serem os únicos operadores desse circuito na vigência da concessão. Ao exclusivo acresciam importantes benefícios fiscais, mormente na importação e reexportação das mercadorias asiáticas, bem como a autorização de tocarem portos sob jurisdição portuguesa. Por meio destas novas rotas, os particulares viam alargado o seu espaço de inserção no comércio euro-asiático, enquanto a coroa obtinha também uma série de vantagens: maior capacidade logística na articulação com o império pela obtenção de transporte supletivo de homens e material de guerra; garantia de trazida de salitre, componente indispensável no fabrico de pólvora e com elevada procura em contexto europeu; e, por fim, a expectativa de crescimento das receitas aduaneiras captadas em Lisboa na torna-viagem.

Entre 1710 e 1760, terão partido de Lisboa cerca de uma trintena de navios para realizar estes circuitos alternativos à Ásia. A sua operacionalização do ponto de vista do negócio oscilou, todavia, entre dois modelos: companhias comerciais que detiveram o exclusivo durante um número determinado de anos – Companhia de Macau (1710); Companhia de Macau (1741) e Companhia de Feliciano Velho Oldenberg (1753) –, e viagens avulsas realizadas por sociedades mercantis. A primeira Companhia de Macau obteve autorização para realizar cinco viagens a Macau no espaço de dez anos, tendo para o efeito recebido o exclusivo não só da exploração da rota como também de mercadorias como o chá, seda em rama, seda crua e estampada. A estrutura de capital desta sociedade não é inteiramente conhecida, mas sabe-se, todavia, que os seus promotores eram homens de negócio da praça de Lisboa. Sinalizando a inserção de Lisboa nas dinâmicas do comércio europeu, a *Nossa Senhora da Visitação*, que realizou a viagem inaugural da

to the privilege, they also enjoyed tax benefits, especially in the imports and re-exports of Asian goods, as well as permission to call at ports under Portuguese jurisdiction. Through these new shipping routes, private business expanded its share in the Euro-Asian market, while the crown also enjoyed a set of benefits: further carrying capacity through the acquisition of supplementary transport of soldiers and war material; a guaranteed supply of saltpetre, an essential component for the making of gunpowder that was in high demand in Europe; and, lastly, the prospect of raising higher amounts of revenue in Lisbon from custom duties on Asian goods.

Between 1710 and 1760, approximately thirty ships left Lisbon to carry out these alternative voyages to Asia. From a business point of view, however, their operation varied between two models: chartered companies that held the privilege for a set number of years – The Company of Macao (1710), the [second] Company of Macao (1741) and the Company of Feliciano Velho Oldenberg (1753) –, and separate voyages carried out by trading partnerships. The first Company of Macao obtained permission to carry out five voyages to Macao within ten years, for this purpose receiving the exclusive right both to organize the voyages and to import certain goods such as tea, raw silk, and plain and patterned silk textiles. While little is known about the company's capital structure, its promoters were clearly Lisbon businessmen. Signalling Lisbon's enhanced integration in the dynamics of Euro-Asian trade, the ship *Nossa Senhora da Visitação*, which carried out the company's inaugural voyage, brought back 70,841 *arráteis* of tea when it anchored in the Tagus on 26 November 1711³. Seven years later, the return cargo included a smaller portion of tea – 47,250 *arráteis* –, compensated for with a greater number of porcelain pieces – 144,000 –, including a large quantity of teacups⁴.

The second Company of Macao, on the other hand, was the outcome of the directors of the Royal Silk Factory's long-held desire to annually dispatch a ship to China for the supply of raw silk, at competitive prices, to be used in the factory. In fact, the royal charter explicitly granted them the exclusive right to organize the shipping route Lisbon-Macao-Lisbon for sixteen years, with no limit to the number of voyages that could be carried out. The Company of Macao mobilised the interests of various merchant houses of Lisbon, including that of Christian Stockler, from Hamburg, and that of Manuel Sande de Vasconcelos, represented by his brother Rodrigo, who both had a seat on the board of directors. From 1742 to 1746, the company dispatched a ship to Macao annually, although little is known about its

³ Arquivo Histórico Ultramarino, Macao, box 2, doc. 89. The *arrátel* or Portuguese pound was an ancient weight unit and was equal to 458.96 grams.

⁴ *Gazeta de Lisboa*, no. 49, 8 December 1718, 392.

companhia, trouxe 70.841 arráteis de chá, quando aferrou na barra do Tejo a 26 de Novembro de 1711³. Sete anos volvidos, a carga de retorno incluiu uma menor porção de chá – 47.250 arráteis –, compensada por um amplo número de peças de porcelana – 144.000 –, onde pontificava uma grande quantidade de chávenas de chá.⁴

Por seu turno, a segunda Companhia de Macau resultou de um desejo antigo dos directores da Companhia da Real Fábrica das Sedas de despacharem anualmente um navio à China para o abastecimento de seda crua e em rama, a preços competitivos, para ser trabalhada na fábrica. Na verdade, a carta régia concedeu expressamente o exclusivo da navegação para Macau por dezasseis anos, sem limite do número de viagens que poderiam realizar. A Companhia de Macau congregou o interesse de várias casas mercantis de Lisboa, entre elas a de Christian Stockler, hamburguês, e a de Manuel Sande de Vasconcelos, representada pelo irmão Rodrigo, ambos com assento na mesa dos directores. Com início em 1742 e até 1746, a companhia enviou anualmente um navio a Macau, muito embora se saiba pouco sobre as suas carregações. Além da seda, terão trazido chá, como o indica o anúncio que fizeram publicar na *Gazeta de Lisboa* em Fevereiro de 1744 para a sua venda a retalho:

“Os directores da Companhia de Macau fazem saber que, por conta da mesma companhia, se há de vender o chá que ultimamente chegou da China, em uma sobreloja na Rua Nova dos Ferros, defronte da Igreja de Nossa Senhora da Conceição, e que determinam vendê-lo pelo miúdo a arrátel e meio arrátel, a saber, o chá verde de *sanlo* [*songlo*], n.º 1, a 800 réis o arrátel; o mesmo *sanlo* n.º 2, a 700 réis, e *sanlo* n.º 3, a 600 réis; o chá *buy* [*bohea*] a 550 réis; o *canfu* [*congou*] em bules a 750 réis e o *canfu soto* a 700 réis; porém, as pessoas que o quiserem comprar por caixas inteiras se lhes abaterá um tostão [100 réis] em cada arrátel.”⁵

Os interesses mercantis da Companhia de Macau e da Real Fábrica das Sedas mostraram-se conflitantes, quando os directores começaram a incluir nas carregações seda estampada e têxteis do Coromandel e Bengala, à revelia da concessão régia e em prejuízo dos interesses da fábrica. Não é, pois, surpreendente que esta extensão do negócio tenha sido censurada pela monarquia, que ameaçou com a cassação do alvará em 1745. Por razões diversas, entre as quais não são alheias as dificuldades financeiras da Real Fábrica das Sedas, a companhia desinteressar-se-ia, pouco depois, de armar viagens a Macau, abrindo espaço para que outros homens de negócio de Lisboa se propusessem explorar os circuitos alternativos do comércio euro-asiático. De entre as propostas, a Companhia de Feliciano Velho de Oldenberg acabaria por obter, pela primeira

cargoes. In addition to silk, it brought tea, as indicated in the advertisement published in the *Gazeta de Lisboa* in February 1744 for its retail sale:

“The directors of the Company of Macao would like to make it known that the latter is selling tea, recently brought from China, on an upper floor on Rua Nova dos Ferros, opposite the Church of Nossa Senhora da Conceição, and that they intend to sell it by the *arrátel* and half *arrátel*, namely, Songlo green tea, no. 1, at 800 réis per *arrátel*; the same Songlo no. 2, at 700 réis, and Songlo no. 3, at 600 réis; Bohea tea at 550 réis; Congou in pots at 750 réis and lower Congou at 700 réis; however, those who wish to buy whole chests will receive a discount of 100 réis per *arrátel*.”⁵

The commercial interests of the Company of Macao and the Royal Silk Factory proved to be conflicting, when the directors began to include patterned silk and textiles from Coromandel and Bengal in the return cargoes, without royal consent and to the detriment of the interests of the Factory. Not surprisingly, the king reprimanded this side-business and threatened to revoke the company’s charter in 1745. For various reasons, not least the financial difficulties experienced by the Royal Silk Factory, the company lost interest in outfitting ships to Macao soon afterwards, paving the way for other Lisbon businessmen to come forward and replace the second Company of Macao in exploiting these alternative Euro-Asian trading routes. Among the proposals submitted to the monarch, the Company of Feliciano Velho Oldenberg would end up obtaining, for the first time, the exclusive right of organizing both the Lisbon-Coromandel/Bengal and Lisbon-Macao trading routes, as we will see in the final section of this chapter.

However, the new shipping routes were not outfitted solely by chartered companies, but also by trading partnerships, in single voyages, as long as they did not infringe on existing concessions. Accordingly, as could be expected, trade with Coromandel and Bengal was frequently licensed in this way. Information about these journeys and respective cargoes is fragmentary, so knowledge about them is still incomplete, despite some recent contributions. This is due to the Lisbon earthquake of 1755, which caused the destruction of both public and private records of trading houses. Nevertheless, we know that Vasco Lourenço Veloso, one of the most important Lisbon businessmen, organised six voyages – four to Coromandel/Bengal and two to Macao.

The following section examines the private exploitation of these trading voyages to Asia in more detail. Two cases studies have been selected – the first relates to two voyages organised by a merchant consortium, and the second concerns the Company of Feliciano Velho Oldenberg – in order to uncover new and lesser-known aspects of these ventures, such

³ Arquivo Histórico Ultramarino, *Macau*, caixa 2, doc. 89. Medida antiga de peso, o arrátel, ou libra portuguesa, correspondia a 458,96 gramas.

⁴ *Gazeta de Lisboa*, n.º 49, 8 de Dezembro de 1718, 392.

⁵ *Gazeta de Lisboa*, n.º 6, 13 de Fevereiro de 1744, Suplemento, 20.

⁵ *Gazeta de Lisboa*, no. 6, 13 February 1744, Supplement, 20.

vez, o exclusivo dos dois circuitos Coromandel/Bengala e Macau, como se verá na terceira e última secção deste texto.

As novas rotas não foram, todavia, exploradas unicamente por estas companhias, mas também por sociedades mercantis, na modalidade de viagens avulsas, desde que não infringissem concessões vigentes. Nestes termos, como seria de esperar, o espaço comercial coincidente com o Coromandel e Bengala foi regularmente concessionado nesta modalidade. As informações sobre estas viagens e respectivas carregações são fragmentárias, pelo que o conhecimento sobre elas ainda é lacunar, pese embora alguns contributos recentes. A escassez de fontes de natureza mercantil para a primeira metade do século XVIII é bem conhecida, em virtude da destruição causada pelo terramoto de 1755 que levou também à perda de documentação privada das casas mercantis. Em qualquer caso, merece destaque Vasco Lourenço Veloso, um dos maiores negociantes da praça de Lisboa que armou seis viagens – quatro ao Coromandel/Bengala e duas a Macau.

A secção seguinte analisa com maior detalhe a exploração privada das viagens à Ásia. Tomam-se dois casos de estudo – o primeiro de duas viagens organizada por um consórcio mercantil, e o segundo da Companhia de Feliciano Velho Oldenberg – para desvendar aspectos novos e menos conhecidos, como a estrutura de capital das sociedades que as promoveram, a forma como conduziram o negócio, e as cargas da torna-viagem.

Negócios, sociedades e companhias transnacionais

Para melhor entender os estudos de caso aqui apresentados, refira-se preliminarmente que o comércio intercontinental do século XVIII se desenrolava num quadro cada vez mais transnacional. O comércio era conduzido por indivíduos que operavam em redes formais e informais de negócios, pelas quais circulavam capital, mercadorias e informação, cruzando fronteiras, fossem elas nacionais, imperiais, culturais ou confessionais. Esta asserção, várias vezes feita para o comércio atlântico, tem vindo também a ser crescentemente demonstrada para o comércio euro-asiático conduzido pelas companhias das Índias Orientais. A adopção de um enfoque transnacional tem demonstrado que estas organizações mobilizaram capital e mão-de-obra qualificada de estrangeiros para as suas operações, quer na Europa, quer na Ásia, o que lhes permitiu, entre outros aspectos, intrometerem-se no abastecimento de múltiplos mercados nacionais, contornando barreiras mercantilistas. Pelas suas características, quer por meio de sociedades simples ou por companhias por acções, o comércio euro-asiático realizado a partir de Lisboa nesta cronologia não escapava às dinâmicas transnacionais. As viagens da nau *S. Francisco Xavier* à costa do Coromandel e ao Bengala (1715–1719) e a Macau (1719–1721) organizadas por um consórcio

as the capital structure of the partnerships that promoted them, the way they carried out business, and the return cargoes.

Transnational businesses, partnerships and chartered companies

In order to better understand the case studies presented here, it should be stressed that eighteenth-century intercontinental trade developed in an increasingly transnational context. Trade was carried out by merchants operating in formal and informal business networks, through which capital, goods and information circulated across national, imperial, cultural and confessional borders. This assertion, often made for Atlantic trade, has also come to be increasingly claimed for the Euro-Asian trade carried out by the East India companies. The adoption of a transnational perspective has demonstrated that these organisations mobilised capital and qualified labour of foreigners for their operations, both in Europe and Asia, which allowed them, among other things, to supply Asian goods to multiple national markets, bypassing mercantilist barriers. Due to its characteristics, whether conducted by trading partnerships or by chartered companies, Euro-Asian trade carried out from Lisbon at this time did not escape transnational dynamics. The voyages of the ship *S. Francisco Xavier* to the Coromandel Coast and Bengal (1715–1719) and Macao (1719–1721), organised by a Dutch-Portuguese consortium with capital from a number of European cities, constitutes a prime example of this reality.

The history of this venture dates back to the settling in Lisbon of Dutch merchants Willem de Bruijn and Paulo Cloots, at the beginning of 1713. Their establishment was part of a wider strategy of the Amsterdam merchant-banker house of Jean-Baptiste and Paulo Jacomo Cloots to expand business operations in the Iberian Peninsula. With commercial and financial links to the main European cities (Hamburg, London, Paris, Nantes, Madrid, Venice and Genoa) this house also had family connections in Antwerp and Cadiz. In the case of Lisbon, the family connection was ensured by a nephew, Paulo Cloots, born in 1690, while Willem de Bruijn served as the head of the Lisbon firm. Willem de Bruijn had also been born into a family of merchants in Amsterdam with links to the house of Cloots, where he worked as a business clerk and became involved in wholesale trade and finance. De Bruijn and Cloots' establishment in Lisbon in 1713 happened against the backdrop of the Brazilian gold mining cycle. Like many other foreign merchants (British, Dutch, Italian, French and German) who settled in Lisbon in the early 1700s, De Bruijn and Cloots hoped to take advantage of the new opportunities created by the vitality of the Portuguese colonial trade, making use of the extensive European network of the Cloots' Amsterdam firm. Throughout their first years of activity,

luso-holandês com capital proveniente de várias praças europeias constituem um exemplo acabado desta realidade.

A história deste empreendimento remonta à fixação em Lisboa dos negociantes holandeses Willem de Bruijn e Paulo Cloots no início de 1713. O seu estabelecimento fazia parte de uma estratégia de extensão da casa banqueira de Jean-Baptiste e Paulo Jacomo Cloots de Amsterdão à Península Ibérica. Com ligações mercantis e financeiras às principais praças da Europa (Hamburgo, Londres, Paris, Nantes, Madrid, Veneza e Génova) esta casa contava também com extensões familiares a Antuérpia e a Cádiz. A sua ramificação a Lisboa foi assegurada pelo sobrinho, Paulo Cloots, nascido em 1690, muito embora a direção da nova firma tenha sido entregue a Willem de Bruijn. De Bruijn descendia também ele de uma família de negociantes de Amsterdão com ligações à casa Cloots, onde se iniciara nos meandros do negócio de grosso trato e da finança.

O estabelecimento em Lisboa de De Bruijn e Cloots em 1713 inscreve-se na conjuntura económica aberta pelo ciclo de mineração do ouro brasileiro. Como tantos outros negociantes estrangeiros (britânicos, holandeses, italianos, franceses e alemães) que se fixaram em Lisboa nas primeiras décadas de 1700, De Bruijn e Cloots pretendiam aproveitar o dinamismo do comércio colonial português, fazendo uso da extensa rede de negócios dos Cloots de Amsterdão. Nos primeiros anos de actividade, dedicaram-se à intermediação mercantil entre Portugal e a Europa, em conformidade com o papel que o sistema comercial português atribuía aos estrangeiros, já que o comércio colonial directo lhes estava legalmente vedado.

Todavia, desde muito cedo De Bruijn e Cloots procuraram intrometer-se no comércio colonial, sinalizando que o seu estabelecimento em Lisboa já tinha esse objectivo em vista. No caso da Ásia, os holandeses pretendiam proceder à aquisição directa de chá, em resposta à procura crescente desta bebida no noroeste da Europa, que ultrapassava, na altura, a capacidade de oferta das grandes companhias. Atendendo aos preços praticados em Amsterdão, este negócio prometia margens de lucro elevadas. A fim de contornar o interdito legal, De Bruijn e Cloots recorreram a um testa-de-ferro, em nome de quem conduziram, entre 1715 e 1721, duas viagens comerciais à Ásia. Para o efeito, entenderam-se com Manuel de Castro Guimarães, filho de um negociante de Lisboa, bem inserido nos meandros das instituições superiores da monarquia. Por conseguinte, a emissão dos passaportes fez-se em nome de Manuel de Castro Guimarães, que figurou nominalmente como o promotor das duas iniciativas, bem como proprietário do navio e das respectivas cargas, perante as autoridades portuguesas. Esta realidade já induziu, aliás, em erro a historiografia que se tem dedicado a este assunto.

A primeira viagem tocou Moçambique, antes de prosseguir para os portos do Coromandel (Madrasta) e do Golfo de Bengala (Calcutá), onde foram adquiridos têxteis, chá

they engaged in trade intermediation between Portugal and Europe, in accordance with the role afforded to foreigners by the Portuguese commercial system, which excluded them from trading with the Portuguese empire directly.

However, from very early on, De Bruijn and Cloots sought to interlope the protected colonial markets, signalling that their establishment in Lisbon already had this objective in mind. In the case of Asia, the Dutch partners aimed to import tea, given that demand for this commodity in the North-western European markets had risen rapidly in the first two decades of the 1700s and far exceeded the supply capacity of the big East India companies. In view of the market prices in Amsterdam, this business promised high profit margins. To circumvent the restrictions that excluded foreigners, De Bruijn and Cloots used a straw man, in whose name they conducted two commercial voyages to Asia between 1715 and 1721. They went into business with Manuel de Castro Guimarães, the son of a Lisbon merchant with well-established connections to the royal court. Consequently, the passports were issued in the name of Manuel de Castro Guimarães, who nominally figured as the promoter of the two ventures, as well as the owner of the ship and the respective cargoes, in what concerned the Portuguese authorities. These circumstances have, incidentally, led to misinterpretations regarding these voyages.

The first voyage called at Mozambique before sailing to the ports of Coromandel (Madras) and the Bay of Bengal (Calcutta), where textiles, green tea and porcelain were purchased. The second voyage was set to call at Macao and was carried out at a time when the first Company of Macao, whose charter was still in force, had not yet met the necessary conditions to outfit a ship to this port. At the time, King João V was concerned with guaranteeing the transport of soldiers and munitions, as well as the Bishop of Nanking and the Jesuit Antonio Francesco Giuseppe Provana, who was returning to China after visiting Rome as the diplomatic representative of Emperor Kangxi. This enterprise involved capital mobilised within the extensive international business network of the Dutch firm. The total investment amounted to 86.4 million réis, which De Bruijn and Cloots raised through two partnerships: one for outfitting the ship (fourteen investors) and another for the cargo (seventeen investors). Almost half the investment in the first of these partnerships was held by Dutch merchants based in Lisbon and Amsterdam, with the remaining shares in the hands of French, English and German businessmen. Among them, it is worth mentioning Antoine Crozat, the great financier of Louis XIV and holder of the largest fortune in France. In turn, the cargo partnership, which was also transnational, presented a different picture in terms of the origin of the funds mobilised. In this case, fifty percent of the investment came from Portugal, while the rest comprised

verde e porcelana. A segunda viagem teve como destino Macau e realizou-se na circunstância de a Companhia de Macau, cujo exclusivo ainda estava em vigor, não ter reunido as condições necessárias para enviar um navio àquele porto. Para D. João V importava, à data, garantir o transporte de soldados e munições, bem como do bispo de Nanquim e do jesuíta António Francesco Giuseppe Provana, que regressava à China depois de ter ido a Roma como representante diplomático do imperador Kangxi. Esta viagem envolveu capital mobilizado junto da extensa rede internacional de negócios da firma holandesa. 86,4 milhões de réis foi o montante total investido, distribuído por duas sociedades: uma para a armação (catorze investidores) e outra para a carga (dezassete investidores). No que diz respeito à sociedade para a armação, quase metade era capital holandês, detido por negociantes com assento em Lisboa e Amsterdão, estando as restantes quotas nas mãos de homens de negócio franceses, ingleses e alemães. Entre eles, merece destaque Antoine Crozat, o grande financeiro de Luís XIV e detentor da maior fortuna da França. Por seu turno, a sociedade para a carga, também ela transnacional, apresenta, todavia, uma característica distinta, no que respeita à proveniência do capital mobilizado. Aqui, 50 por cento do capital tinha origem portuguesa, distribuindo-se a parte restante por investidores ingleses, holandeses, alemães e franceses. Sublinhe-se que a participação portuguesa não foi angariada junto dos meios mercantis, devendo-se exclusivamente ao investimento do infante D. Francisco, irmão de D. João V. Aos investidores neste empreendimento comercial foi prometida uma taxa de retorno de 300 por cento, no pressuposto que a carga da torna-viagem seria maioritariamente composta por chá. Quando o *S. Francisco Xavier* ancorou em Lisboa, a carga compunha-se efectivamente de $\frac{3}{4}$ de chá, verde e preto (*bohea*), e a parte restante em porcelana, seda crua e drogas. Os seus promotores consideraram a viagem um sucesso, muito embora a repartição dos lucros se tivesse arrastado por vários anos (Antunes, Miranda e Salvado 2018).

As viagens privadas para a Ásia sob pavilhão português voltariam a ser objecto de atenção de interesses multinacionais sob a Companhia de Feliciano Velho Oldenberg. Alguns aspectos relacionados com a história deste germano-descendente e da sua companhia são bem conhecidos. A imagem que tem prevalecido é a do insucesso da companhia, pelo facto de Feliciano Velho ter protagonizado a mais espectacular falência no seguimento do terramoto que destruiu Lisboa em 1755. Além dos prejuízos exorbitantes que sofreu, a queda da casa Oldenberg tem também sido vista no contexto dos movimentos de oposição política a Sebastião José de Carvalho e Melo, futuro marquês de Pombal, que levaram ao encarceramento e desterro do filho, Martinho Velho Oldenberg. A história desta companhia merece, todavia, ser revisitada à luz da participação de Lisboa no comércio euro-asiático.

contributions from English, Dutch, German and French investors. It should be stressed that the Portuguese share was not held by merchants, owing entirely to the investment of Prince Francisco, brother of King João V. The investors of this venture were promised a return rate of three hundred percent, under the assumption that the return cargo would consist primarily of tea. When the *S. Francisco Xavier* anchored in Lisbon, three quarters of its cargo was indeed composed of tea (*Bohea* and green), with porcelain, raw silk and drugs making up the rest. Although the distribution of profits dragged on for several years, its promoters considered the voyage a success (Antunes, Miranda and Salvado 2018).

Private voyages to Asia under Portuguese flag would again become subject to the attention of multinational interests under the Company of Feliciano Velho Oldenberg. A number of facts related to this German descendant and his company are well-known. The prevailing image is that of the company's failure, due to Feliciano Velho being at the centre of the most spectacular bankruptcy following the earthquake that struck Lisbon in 1755. In addition to the exorbitant losses it suffered, the fall of the house of Oldenberg has also been viewed in the context of the political opposition to Sebastião José de Carvalho e Melo, the future Marquis of Pombal, which led to the imprisonment and exile of Feliciano's son, Martinho Velho Oldenberg. However, the history of this company deserves to be revisited in light of Lisbon's participation in Euro-Asian trade.

Feliciano Velho Oldenberg was born in Lisbon in the 1680s, the son of a Hamburg merchant and a Portuguese mother. Shortly before receiving the charter of his company, he had joined the merchant elite of the city, following his successful involvement in the domestic tobacco monopoly, a contract he held for twelve consecutive years (1741–1752). Over the course of his career, he specialised in shipping and wholesale trade in the South Atlantic, where he had invested a significant amount of working capital. An experienced shipping entrepreneur and merchant, he also enjoyed a solid reputation in the marketplace. After several months of negotiations, Feliciano Velho received the exclusive right to trade with Coromandel/Bengal and Macao for ten years (1754–1763), through a joint-stock company. This was thus the third company that was established to carry out private trade with Asia in the eighteenth century, but it was the first to control both trading routes, meaning that the scale of operations was truly unprecedented. Under the terms of the charter, the company was authorised to outfit sixteen ships: eleven for the eastern coast of the Indian subcontinent and five for Macao, the latter at a frequency of one ship every two years. In return for the charter and for a reduction of customs duties on the return to Lisbon, Feliciano Velho committed to transporting soldiers and munitions to Goa and to taking Bishop Bartolomeu Mendes dos Reis to Macao on the first voyage, while also returning

Feliciano Velho Oldenberg nasceu em Lisboa na década de 1680, filho de um mercador hamburguês e de uma portuguesa. Na véspera de obter concessão da sua companhia, integrava a elite mercantil da capital, na sequência do seu bem-sucedido envolvimento no monopólio doméstico do tabaco, contrato que deteve durante doze anos consecutivos (1741-1752). Ao longo da sua carreira, tinha-se especializado na armação e no comércio por grosso no Atlântico Sul, onde tinha investido um elevado capital de giro. Armador e negociante experiente, gozava ainda de uma sólida reputação na praça. Ao fim de alguns meses de negociações, Feliciano Velho recebeu o direito exclusivo de negociar com o Coromandel/Bengala e Macau por dez anos (1754-1763), por meio de uma sociedade por acções. Esta foi, pois, a terceira companhia organizada para o comércio privado com a Ásia no século XVIII, muito embora seja a primeira a congregar aqueles dois circuitos, pelo que a escala das operações era verdadeiramente inédita. Nos termos da concessão, a nova companhia foi autorizada a armar dezasseis navios: onze para a costa oriental do subcontinente indiano e cinco para Macau, estes últimos à cadência de um navio de dois em dois anos. Como contrapartida pelo exclusivo e por uma redução do pagamento de direitos aduaneiros no regresso a Lisboa, Feliciano Velho comprometeu-se a transportar soldados e munições para Goa, a conduzir o bispo D. Bartolomeu Mendes dos Reis a Macau na primeira viagem, e a trazer salitre.⁶ Este compromisso deixa entrever que, nesta fase, a política de D. José, relativamente ao Estado da Índia, a Macau e às suas obrigações para com o Padroado da coroa de Portugal na Ásia, estava ainda em linha de continuidade com a de seu pai.

As acções da sociedade - 1.380 - cujo valor conjunto ascendeu a 657.600.000 de réis repartiram-se por seis accionistas. Feliciano Velho e seu filho Martinho concentraram perto de 87 por cento do capital social, repartindo-se a parte remanescente por quatro grandes negociantes da praça de Lisboa, entre os quais se contava um piemontês (Giovanni Andrea Calvet). Entre si, acumulavam experiência na armação, no comércio por grosso com o Atlântico e bem assim com os tratos da Ásia, por intermédio da Carreira da Índia. Atendendo àquela estrutura de capital, o promotor da iniciativa concentrou a maior parte do risco, razão pela qual chamou a si o cargo de director-geral da companhia. Nessa qualidade, fixou um prazo de três anos para que os sócios reunissem o capital social. Contudo, para garantir o financiamento das primeiras expedições, os Oldenberg recorreram massivamente ao crédito, pelo facto de uma parte substantiva do seu capital estar investido no comércio sul-atlântico. Entre os principais credores, avultavam a fazenda real e a primeira casa mercantil do reino - Viúva Torres e Filhos.

O plano de negócio de Feliciano Velho assentou em duas premissas, dependendo dos circuitos mercantis em causa. No que respeita

with saltpetre.⁶ This agreement reveals how, at this stage, King José's policy concerning the *Estado da Índia*, Macao and the *Padroado Real* in Asia followed that of his father.

The company's shares - 1,380 - whose combined value amounted to 657,600,000 réis, were distributed among six shareholders. Feliciano Velho and his son Martinho held approximately eighty-seven percent of the social capital, while the remaining part was shared by four prominent Lisbon merchants, including a Piedmontese (Giovanni Andrea Calvet). Between them, they brought together experience in shipping and wholesale trade with the Atlantic and with Asia, the latter via the *Carreira da Índia*. Given the capital structure of the venture, Feliciano Velho assumed most of the risk, which is why he took up the role of director-general of the company. In that capacity, he established a time frame of three years for the partners to raise the social capital. However, in order to guarantee the financing of the first voyages, the Oldenbergs resorted massively to credit, given that they had a substantial part of their capital invested in the South Atlantic trade. Their main creditors included the Royal Treasury and the first Portuguese merchant house - Widow Torres & Sons.

Feliciano Velho's business plan was based on two premises, dependent on the respective shipping routes. With regard to the voyages to Coromandel/Bengal, the fourth expedition would be financed by the turnover of the first ship; in turn, the second voyage to Macao would be funded by the returns of the first expedition, under the assumption that each round voyage could be accomplished in seventeen to eighteen months. Thus, the company had to secure the necessary funds to finance three ships to the Coromandel Coast and one to Macao, before being able to use the returns from the first ships. However, Feliciano Velho changed the initial plan by dispatching four ships in 1754: two bound for Coromandel/Bengal and two for Macao. This was a highly risky move, which must have had the intention of multiplying returns that would allow him to simultaneously repay his debts and bring forward future revenues that would allow the company to become self-financed sooner. In order to guarantee the local functioning of the company in Asia, he appointed administrators for Goa, Pondicherry, Chandannagar and Macao.

Feliciano Velho's plans would be hampered, however, in July 1755, when only one of the ships dispatched to Macao, the *Nossa Senhora do Bom Despacho*, anchored in Lisbon, because the *Nossa Senhora dos Prazeres* had missed the right monsoon season. More serious, though, were the consequences for the enterprise of the earthquake that struck Lisbon on 1 November of that year. The cargo still stored in the House of India was almost entirely destroyed, the ship *Bom Despacho* sunk in the Tagus and the cargo acquired for the voyage of 1756 was

⁶ Biblioteca Nacional de Portugal, *Coleção Pombalina*, código 651.

⁶ Biblioteca Nacional de Portugal, *Coleção Pombalina*, book 651.

às viagens ao Coromandel/Bengala, a quarta expedição seria financiada pelo produto da venda da carga da primeira expedição; por seu turno, os custos do segundo navio a despachar para a China seriam suportados pelos encaixes da primeira expedição, no pressuposto que cada viagem completa (Lisboa-Macau-Lisboa) poderia ser concluída em dezassete a dezoito meses. Donde, a companhia tinha de assegurar fundos necessários para suportar três expedições à costa do Coromandel e uma a Macau, enquanto não gerasse as receitas próprias suficientes para sustentar o empreendimento. Feliciano Velho forçou, todavia, o plano inicial, despachando quatro navios logo em 1754: dois para o Coromandel / Bengala e dois para Macau. Esta foi uma jogada de alto risco, certamente com o propósito de multiplicar retornos que lhe permitissem, simultaneamente, liquidar os créditos e antecipar o autofinanciamento do empreendimento. Para garantir o funcionamento permanente da companhia na Ásia, foram nomeados administradores para Goa, Pondichéry, Chandernagor e Macau.

Os planos de Feliciano Velho saíram, todavia, gorados logo em Julho de 1755, quando apenas um dos navios despachados para Macau, o *Nossa Senhora do Bom Despacho*, aferrou em Lisboa, porque o *Nossa Senhora dos Prazeres* não conseguira apanhar monção favorável. Consequências fatais para o empreendimento teve, todavia, o terramoto de 1 de Novembro desse ano. A carga ainda armazenada na Casa da Índia foi destruída quase na íntegra, a nau *Bom Despacho* afundou-se no Tejo e a carregação destinada à expedição de 1756 perdeu-se também. A braços com vultuosos prejuízos, Feliciano Velho viu-se impossibilitado de satisfazer integralmente as suas obrigações com os credores, pelo que, embora ainda se esperassem três carregações, em Junho de 1756 tomou-se a decisão de liquidar a companhia. Em Setembro desse ano chegaram a Lisboa a nau de Macau que faltava, e os dois outros navios expedidos para a costa do Coromandel e Bengala. Em Abril de 1757, com o propósito de recuperar investimentos, ainda foi despachada uma última expedição para o Coromandel e Bengala. O procedido da venda destas quatro carregações foi, não obstante, insuficiente para satisfazer as elevadas dívidas que, mais tarde, se avaliariam em 400.000.000 de réis (Pedreira 1995: 110). Responsável maioritário por este passivo *pro rata parte*, Feliciano Velho apresentou-se na Junta do Comércio e declarou-se falido no dia 6 de Maio de 1760.

Se esta é uma história de insucesso causado por um factor contingente, a reconstituição das cargas obriga a que, pelo menos, se matize a percepção negativa que se tem tido sobre este empreendimento. Observando a carga agregada e independentemente da sua proveniência geográfica, os quatro navios descarregaram em Lisboa têxteis de algodão e seda, chá, salitre, café, seda em rama, porcelana e drogas (raiz-da-china e ruibarbo). Uma análise mais detalhada revela um forte investimento nas novas bebidas, expresso na trazida de 604.000 arráteis

also lost. Facing considerable losses, Feliciano Velho was unable to fully satisfy his obligations with the creditors, which is why, despite the fact that three cargoes were still en route, the directors agreed to end operations and start liquidation in June 1756. In September that year, the ship from Macao and the two other ships sent to the Coromandel Coast and Bengal arrived in Lisbon, and in April 1757, with the aim of recovering investments, a final expedition was dispatched to Coromandel and Bengal. Nevertheless, the proceeds from the sale of these four cargoes was not enough to repay the outstanding debts that would later be valued at 400,000,000 réis (Pedreira 1995: 110). As the main shareholder and as such responsible for this passive *pro rata parte*, Feliciano Velho came before the Chamber of Commerce (*Junta do Comércio*) and declared himself bankrupt on 6 May 1760.

While this is a story of failure caused by a contingent factor, the composition of the cargoes tells us that the negative perception regarding this venture should at least be toned down. With regard to the total cargo, irrespective of its provenance, on arrival in Lisbon the four ships unloaded cotton and silk textiles, tea, saltpetre, coffee, raw silk, porcelain and drugs (China-root and rhubarb). A more detailed analysis reveals a significant investment in the new hot drinks, which can be seen in the import of 604,000 *arráteis* of tea and 237,728 *arráteis* of coffee. To give an order of magnitude, it should be mentioned that these quantities are equivalent to approximately sixteen percent of the average annual tea imports of the EIC (in the 1750s) and twenty-one percent of their imports of coffee (1756). The Portuguese company's cargoes are even more impressive when considering the fact that, in the 1750s, the English East India Company had an average of seventeen ships returning per year. More than half of the total goods imported by Feliciano Velho's company was eventually redistributed in the domestic and colonial markets, showing that demand for Asian products was already well-established (Miranda and Salvado 2019).

By way of conclusion, there is no doubt that Lisbon took part in the growing Euro-Asian trade of the eighteenth century, especially with China. The turning point in this movement happened around 1710, with the creation of two alternative shipping routes to Asia, which were routinely granted to Portuguese merchants, who went on to exploit them through trading partnerships or chartered companies. However, this activity also involved the direct or indirect participation of foreign investors, resident both in Lisbon and in other European cities. In this integration in pan-European business networks, Lisbon and its merchants clearly responded to the growing European demand of Asian commodities.

de chá e 237.728 arráteis de café. Para uma ordem de grandeza, refira-se que estas quantidades correspondem, no que respeita ao chá, a cerca de 16 por cento da importação média anual da EIC (década de 1750), enquanto o café representa 21 por cento das importações desta bebida pela mesma companhia (1756). As cargas da companhia portuguesa tornam-se mais impressionantes, se se tiver em conta que, na década de 1750, a Companhia Inglesa das Índias Orientais viu regressar uma média anual de dezassete navios. Do conjunto das mercadorias trazidas pela Companhia de Feliciano Velho, mais de metade foi redistribuída no mercado doméstico e colonial, o que indicia já hábitos de consumo enraizados para mercadorias asiáticas (Miranda e Salvado 2019).

Em jeito de conclusão, não há que duvidar que Lisboa participou do crescente comércio euro-asiático do século XVIII, nomeadamente com a China. A viragem nesta participação arrancou por volta de 1710, com a criação de duas novas rotas para a Ásia, nas quais negociantes portugueses em sociedades simples ou em companhias por acções se podiam inscrever. Mas esta actividade envolveu também a participação directa ou indirecta de investidores estrangeiros, fossem eles estantes em Lisboa ou noutras praças europeias. Nesta inserção em redes de negócio pan-europeias, Lisboa e os seus negociantes responderam claramente aos estímulos proporcionados pelo crescimento do consumo europeu de produtos asiáticos.

RESENHA BIBLIOGRÁFICA

No contexto do interesse gerado pelos efeitos da globalização nas economias do período moderno, vários estudos têm focado a sua atenção nas tendências de longo prazo do comércio euro-asiático. Embora englobe também o comércio com as Américas, veja-se o artigo seminal de Kevin H. O'Rourke e Jeffrey G. Williamson, "After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500-1800," *THE JOURNAL OF ECONOMIC HISTORY*, vol. 62, n.º 2, 2002, pp. 417-45. Por seu turno, Jan de Vries dedicou vários estudos de referência ao comércio da rota do Cabo e às causas da sua vitalidade no século XVIII: "Connecting Europe and Asia: A Quantitative Analysis of the Cape-route Trade, 1497-1795," in *GLOBAL CONNECTIONS AND MONETARY HISTORY, 1470-1800*, editado por Denis O. Flynn, Arturo Giráldez e R. von Glahn, Aldershot, Ashgate, 2003, pp. 35-106; e "Understanding Eurasian Trade in the Era of the Trading Companies," in *GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA*, editado por Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 7-39. Entre os factores com potencial explicativo para a crescente procura europeia de produtos asiáticos, Jan de Vries chamou a atenção para uma diferente alocação do trabalho no seio das famílias, assunto que explorou no livro *THE INDUSTRIOUS REVOLUTION: CONSUMER BEHAVIOR AND THE HOUSEHOLD ECONOMY, 1650 TO THE PRESENT*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

A abertura da China ao comércio com os estrangeiros e a subsequente implementação do chamado "sistema de Cantão" foi objecto de uma boa síntese recente da autoria de Paul A. van Dyke, *THE CANTON TRADE: LIFE AND ENTERPRISE ON THE CHINA COAST, 1700-1845*, Hong Kong, Hong Kong University Press, 2005. Veja-se também do mesmo autor, *MERCHANTS OF CANTON AND MACAO: POLITICS AND STRATEGIES IN EIGHTEENTH-CENTURY CHINESE TRADE*, Hong Kong, Hong Kong University Press, 2011.

A bibliografia sobre as companhias comerciais que se dedicaram ao comércio euro-asiático no século XVIII é bastante extensa, pelo que aqui se retêm apenas algumas obras. Para a Companhia Inglesa das Índias Orientais (EIC), merece destaque o estudo de K.N. Chaudhuri, *THE TRADING WORLD OF ASIA AND THE ENGLISH EAST INDIA COMPANY, 1660-1760*. Cambridge, Cambridge University Press, 1978. Para a Companhia Holandesa (VOC), consultem-se Kristof Glamann, *DUTCH-ASIATIC TRADE, 1620-1740*, 'S-Gravenhage, Martinus Nijhof, 1981; Leonard Blussé e Femme Gaastra (eds.), *COMPANIES AND TRADE: ESSAYS ON OVERSEAS TRADING COMPANIES DURING THE ANCIEN RÉGIME*, Leiden, Leiden University Press, 1981; e Om Prakash, *THE DUTCH EAST INDIA COMPANY AND THE ECONOMY OF BENGAL, 1630-1720*, Princeton, Princeton University Press, 1985. Por seu turno, o grande estudo da Companhia Francesa deve-se a Philippe Haudrère, *LA COMPAGNIE FRANÇAISE DES INDES AU XVIIIÈME SIÈCLE (1719-1795)*, 2 vols., Paris, Les Indes Savantes, 2005. Para a Companhia de Ostende (GIC), vejam-se Jan Parmentier, *DE HOLLE COMPAGNIE: SMOKKEL EN LEGALE HANDEL ONDER ZUIDNEDERLANDSE VLAG IN BENGALLEN, CA. 1720-1744*, Hilversum, Verloren, 1992, bem como o texto de Karel Degryse e Jan Parmentier, "Maritime Aspects of the Ostend Trade to Mocha, India and China (1715-1732)," in *SHIPS, SAILORS AND SPICES: EAST INDIA COMPANIES AND THEIR SHIPPING IN THE 16TH, 17TH AND 18TH CENTURIES*, editado por J.R. Bruyn e F.S. Gaastra, Amsterdão, NEHA, 1993, pp. 139-175. Para a Companhia Sueca, consulte-se a obra de Christian Koninckx, *THE FIRST AND SECOND CHARTERS OF THE SWEDISH*

BIBLIOGRAPHICAL REVIEW

Among the literature that examines the effects of globalisation on the economies of the early modern period, a number of studies have focussed on the long-term trends of Euro-Asian trade. Although it also encompasses trade with the Americas, see the seminal article by Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson, 'After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500-1800', *THE JOURNAL OF ECONOMIC HISTORY*, vol. 62, no. 2, 2002, pp. 417-45. An overview of the Cape-Route trade and the causes of its vitality in the eighteenth century can be found in Jan de Vries, 'Connecting Europe and Asia: A Quantitative Analysis of the Cape route Trade, 1497-1795', in *GLOBAL CONNECTIONS AND MONETARY HISTORY, 1470-1800*, Ed. Denis O. Flynn, Arturo Giráldez and R. von Glahn, Aldershot, Ashgate, 2003, pp. 35-106; and 'Understanding Eurasian Trade in the Era of the Trading Companies', in *GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA*, Ed. Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 7-39. Among the explanatory factors for the growing European demand for Asian goods, Jan de Vries draws attention to a different allocation of work time within the household economy. See his *THE INDUSTRIOUS REVOLUTION: CONSUMER BEHAVIOR AND THE HOUSEHOLD ECONOMY, 1650 TO THE PRESENT*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

The opening of China to foreign trade and the subsequent establishment of the so called 'Canton System' was recently surveyed by Paul A. van Dyke, *THE CANTON TRADE: LIFE AND ENTERPRISE ON THE CHINA COAST, 1700-1845*, Hong Kong, Hong Kong University Press, 2005. See also, by the same author, *MERCHANTS OF CANTON AND MACAO: POLITICS AND STRATEGIES IN EIGHTEENTH-CENTURY CHINESE TRADE*, Hong Kong, Hong Kong University Press, 2011.

Scholarship on the chartered companies that carried out Euro-Asian trade in the eighteenth century is extensive and only a small number of works are referenced here. For the English East India Company (EIC), see K.N. Chaudhuri, *THE TRADING WORLD OF ASIA AND THE ENGLISH EAST INDIA COMPANY, 1660-1760*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978. For the Dutch Company (VOC), see Kristof Glamann, *DUTCH-ASIATIC TRADE, 1620-1740*, 'S-Gravenhage, Martinus Nijhof, 1981; Leonard Blussé and Femme Gaastra (eds.), *COMPANIES AND TRADE: ESSAYS ON OVERSEAS TRADING COMPANIES DURING THE ANCIEN RÉGIME*, Leiden, Leiden University Press, 1981; and Om Prakash, *THE DUTCH EAST INDIA COMPANY AND THE ECONOMY OF BENGAL, 1630-1720*, Princeton, Princeton University Press, 1985. For the French Company, the major work is by Philippe Haudrère, *LA COMPAGNIE FRANÇAISE DES INDES AU XVIIIÈME SIÈCLE (1719-1795)*, 2 vols., Paris, Les Indes Savantes, 2005. For the Ostend Company (GIC), see Jan Parmentier, *DE HOLLE COMPAGNIE: SMOKKEL EN LEGALE HANDEL ONDER ZUIDNEDERLANDSE VLAG IN BENGALLEN, CA. 1720-1744*, Hilversum, Verloren, 1992, as well as the article by Karel Degryse and Jan Parmentier, 'Maritime Aspects of the Ostend Trade to Mocha, India and China (1715-1732)', in *SHIPS, SAILORS AND SPICES: EAST INDIA COMPANIES AND THEIR SHIPPING IN THE 16TH, 17TH AND 18TH CENTURIES*, Ed. J.R. Bruyn and F.S. Gaastra, Amsterdam, NEHA, 1993, pp. 139-175. For the Swedish company, see Christian Koninckx, *THE FIRST AND SECOND CHARTERS OF THE SWEDISH EAST INDIA COMPANY, 1731-1756: A CONTRIBUTION TO THE MARITIME, ECONOMIC, AND SOCIAL HISTORY OF NORTH-WESTERN EUROPE IN ITS RELATIONSHIPS WITH THE FAR EAST*, Kortrijk, Van Ghemmert, 1980. For the Danish company, see Ole Feldbæk, 'The Danish Trading Companies of the Seventeenth and Eighteenth Centuries', *SCANDINAVIAN ECONOMIC*

EAST INDIA COMPANY, 1731-1756: A CONTRIBUTION TO THE MARITIME, ECONOMIC, AND SOCIAL HISTORY OF NORTH-WESTERN EUROPE IN ITS RELATIONSHIPS WITH THE FAR EAST, Kortrijk, Van Ghemert, 1980. Para a Companhia Dinamarquesa consultem-se, Ole Feldbæk, "The Danish Trading Companies of the Seventeenth and Eighteenth Centuries", SCANDINAVIAN ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 34, n.º 3, 1986, pp. 204-218, e "The Danish Asia Trade, 1620-1807", SCANDINAVIAN ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 39, n.º 1, 1991, pp. 3-27; e Kristoff Glamann, "The Danish Asiatic Company, 1732-1772," SCANDINAVIAN ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 8, n.º 2, 1960, pp. 109-149. Embora contando já várias décadas, a monumental monografia de Louis Dermigny pode ser lida com proveito devido ao seu enfoque comparativo: LA CHINE ET L'OCCIDENT: LE COMMERCE À CANTON AU XVIIIÈ SIÈCLE, 1719-1833, 4 vols., Paris, SEVPEN, 1964. Questões relacionadas com o transporte e as carregações da Ásia de algumas das companhias europeias foram tema unificador de um livro editado por J.R. Bruijn e F. Gaastra, SHIPS, SAILORS AND SPICES: EAST INDIA COMPANIES AND THEIR SHIPPING IN THE 16TH, 17TH AND 18TH CENTURIES, Amsterdão, NEHA, 1997. Contributos para a actividade comercial das companhias encontram-se também em COMPAGNIES AND TRADE: ESSAYS ON OVERSEAS TRADING COMPANIES DURING THE ANCIEN RÉGIME, editado por Pierre H. Boule, Leonard Blussé e Femme Gaastra, Haia, Leiden University Press, 1981.

Informações sobre as importações de chá das companhias europeias no século XVIII e o seu consumo na Europa colhem-se em várias das obras supracitadas. Uma comparação das importações de chá, por quantidade e qualidade, entre a EIC e a VOC foi alvo de estudo por Chris Nierstrasz, RIVALRY FOR TRADE IN TEA AND TEXTILES: THE ENGLISH AND DUTCH EAST INDIA COMPANIES, 1700-1800, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015. Vejam-se também, do mesmo autor, "The Popularization of Tea: East India Companies, Private Traders, Smugglers and the Consumption of Tea in Western Europe, 1700-1760", in GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA, editado por Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 263-276; e ainda Hanna Hodacks e Leos Müller "Chests, Tubs and Lots of Tea: The European Market for Chinese Tea and the Swedish East India Company, c. 1730-1760", capítulo publicado na mesma colectânea, pp. 277-293.

A história do consumo tem vindo a receber uma crescente atenção entre os especialistas. Com particular interesse para o tema vertente são os estudos desenvolvidos em torno de questões como as trocas globais e a difusão de bens extra-europeus durante a Idade Moderna. Uma boa introdução genérica a estas e a outras questões são os estudos de síntese reunidos no livro editado por Frank Trentmann, THE OXFORD HANDBOOK OF THE HISTORY OF CONSUMPTION, Oxford, Oxford University Press, 2012. Especificamente para a discussão em torno da revolução de consumo no século XVIII, que incluí uma forte apetência por produtos asiáticos, consultem-se os estudos editados por John Brewer e Roy Porter, CONSUMPTION AND THE WORLD OF GOODS, Londres, Routledge, 1993; por Maxine Berg e Helen Clifford, CONSUMERS AND LUXURY: CONSUMER CULTURE IN EUROPE, 1650-1850, Manchester, Manchester University Press, 1999; e por Maxine Berg, GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015.

No âmbito da história do consumo, a popularização do chá no Norte da Europa e o seu poder transformativo na vida material e nos novos padrões de sociabilidade está na origem de um filão de estudos. Vejam-se, entre outros, Anne McCants, "Poor Consumers as Global Consumers: The Diffusion of Tea and Coffee Drinking in the Eighteenth Century", THE ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 61, n.º 1, 2008, pp. 172-200; Jessica Hanser, "Teatime in the North Country: Consumption of Chinese Imports in North-East England", NORTHERN HISTORY, vol. 49, n.º 1, 2012, pp. 51-74; Bruno Blondé e Wouter Ryckbosch, "Arriving to a Set Table: The Integration of Hot Drinks in the Urban Consumer Culture of the Eighteenth-Century Southern

HISTORY REVIEW, vol. 34, no. 3, 1986, pp. 204-218, and 'The Danish Asia Trade, 1620-1807', SCANDINAVIAN ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 39, no. 1, 1991, pp. 3-27; and Kristoff Glamann, 'The Danish Asiatic Company, 1732-1772', SCANDINAVIAN ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 8, no. 2, 1960, pp. 109-149. The classical work by Louis Dermigny is still helpful because of its comparative focus: LA CHINE ET L'OCCIDENT: LE COMMERCE À CANTON AU XVIIIÈ SIÈCLE, 1719-1833, 4 vols., Paris, SEVPEN, 1964. Studies on the shipping and cargoes from Asia of some of the European chartered companies can be found in the book edited by J.R. Bruijn and F. Gaastra, SHIPS, SAILORS AND SPICES: EAST INDIA COMPANIES AND THEIR SHIPPING IN THE 16TH, 17TH AND 18TH CENTURIES, Amsterdam, NEHA, 1997. Pierre H. Boule, Leonard Blussé and Femme Gaastra (eds.) COMPAGNIES AND TRADE: ESSAYS ON OVERSEAS TRADING COMPANIES DURING THE ANCIEN RÉGIME, Hague, Leiden University Press, 1981, contains some relevant studies on the companies' business operations.

A number of specific studies shed light on the tea imports in the eighteenth century and its consumption in Europe; many have already been mentioned above. For a comparison of tea imports, by quantity and quality, between the EIC and the VOC, see Chris Nierstrasz, RIVALRY FOR TRADE IN TEA AND TEXTILES: THE ENGLISH AND DUTCH EAST INDIA COMPANIES, 1700-1800, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015. See also, by the same author, "The Popularization of Tea: East India Companies, Private Traders, Smugglers and the Consumption of Tea in Western Europe, 1700-1760", in GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA, Ed. Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 263-276; and also Hanna Hodacks and Leos Müller "Chests, Tubs and Lots of Tea: The European Market for Chinese Tea and the Swedish East India Company, c. 1730-1760", a chapter published in the same edited book, pp. 277-293.

There is a growing literature on the history of consumption. Within this field of scholarship, many studies have focused on global exchanges and the dissemination of extra-European goods during the Early Modern Age. A good collection of essays can be found in the book edited by Frank Trentmann, THE OXFORD HANDBOOK OF THE HISTORY OF CONSUMPTION, Oxford, Oxford University Press, 2012. For the debate on the consumer revolution and the preference for Asian goods, see the books edited by John Brewer and Roy Porter, CONSUMPTION AND THE WORLD OF GOODS, London, Routledge, 1993; by Maxine Berg and Helen Clifford, CONSUMERS AND LUXURY: CONSUMER CULTURE IN EUROPE, 1650-1850, Manchester, Manchester University Press, 1999; and by Maxine Berg, GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015.

The popularity of tea in Northern Europe and its transformative power in material life and new patterns of sociability have been a rich vein of research. See, among others, Anne McCants, 'Poor Consumers as Global Consumers: The Diffusion of Tea and Coffee Drinking in the Eighteenth Century', THE ECONOMIC HISTORY REVIEW, vol. 61, no. 1, 2008, pp. 172-200; Jessica Hanser, 'Teatime in the North Country: Consumption of Chinese Imports in North-East England', NORTHERN HISTORY, vol. 49, no. 1, 2012, pp. 51-74; Bruno Blondé and Wouter Ryckbosch, 'Arriving to a Set Table: The Integration of Hot Drinks in the Urban Consumer Culture of the Eighteenth-Century Southern Low Countries', in GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA, Ed. Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 7-39; and Woodruff D. Smith, 'From Coffeehouse to Parlour: The Consumption of Coffee, Tea and Sugar in North-western Europe in the Seventeenth and Eighteenth Centuries', in CONSUMING HABITS: DRUGS IN HISTORY AND ANTHROPOLOGY, Ed. Jordan Goodman, Paul E. Lovejoy and Andrew Sherratt, London, Routledge, 1995, pp. 148-164. For the dissemination of tea drinking in Portugal, see João Teles e Cunha, 'Chá - Socialização da bebida em Portugal: séculos XVI-XVIII', in AQUÉM E ALÉM DA TAPROBANA: ESTUDOS LUSO-ORIENTAIS À MEMÓRIA DE JEAN AUBIN E DENYS LOMBARD, Ed. Luís Filipe Thomaz, Lisbon, Centro de História de Além-Mar,

Low Countries”, in *GOODS FROM THE EAST, 1600-1800: TRADING EURASIA*, editado por Maxine Berg, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2015, pp. 7-39; e Woodruff D. Smith, “From Coffeehouse to Parlour: The Consumption of Coffee, Tea and Sugar in North-western Europe in the Seventeenth and Eighteenth Centuries”, in *CONSUMING HABITS: DRUGS IN HISTORY AND ANTHROPOLOGY*, editado por Jordan Goodman, Paul E. Lovejoy e Andrew Sherratt, Londres, Routledge, 1995, pp. 148-164. Para a difusão do consumo do chá em Portugal, consultem-se os seguintes textos: João Teles e Cunha, “Chá – Socialização da bebida em Portugal: séculos XVI-XVIII”, in *AQUÉM E ALÉM DA TAPROBANA: ESTUDOS LUSO-ORIENTAIS À MEMÓRIA DE JEAN AUBIN E DENYS LOMBARD*, editado por Luís Filipe Thomaz, Lisboa, Centro de História de Além-Mar, 2002, pp. 289-329; e Andreia Durães, “The Empire Within: Consumption in Lisbon in Eighteenth Century and First Half of the Nineteenth Century”, *HISTOIRE & MESURE*, vol. 27, n.º 2, 2012, pp. 165-196. Considerando que a vulgarização da porcelana na Europa esteve ligada ao alargamento do consumo do chá e do café, uma boa parte da bibliografia acima citada analisa também o comércio de porcelana chinesa e a sua ampla penetração no mundo doméstico. Especificamente sobre as importações de porcelana pela Companhia Holandesa das Índias Orientais, consulte-se C.J.A Jorg, *PORCELAIN AND THE DUTCH CHINA TRADE*, Haia, Springer, 1982.

As dinâmicas económicas e sociais geradas pelo ciclo mineiro com impacte em Lisboa foram estudadas por Jorge Pedreira, “Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822)”, Tese de doutoramento, Universidade Nova de Lisboa, 1995. Para uma síntese, veja-se também de Leonor Freire Costa, Pedro Lains e Susana Münch Miranda, *AN ECONOMIC HISTORY OF PORTUGAL, 1143-2010*, Cambridge, Cambridge University Press, 2016.

O contexto político e diplomático do reinado de João V, que marca o estabelecimento de relações mercantis directas com a costa do Coromandel, golfo de Bengala e a China, foi alvo de vários estudos. Para a questão diplomática com a Santa Sé, vejam-se Ana Leal de Faria, *ARQUITECTOS DA PAZ: A DIPLOMACIA PORTUGUESA DE 1640 A 1815*, Lisboa, Tribuna da História, 2008; e Ângela Barreto Xavier e Fernanda Olival, “O Padroado da Coroa de Portugal: fundamentos e práticas”, in *MONARQUIAS IBÉRICAS EM PERSPECTIVA COMPARADA (SÉCS. XVI-XVIII): DINÂMICAS IMPERIAIS E CIRCULAÇÃO DE MODELOS ADMINISTRATIVOS*, editado por Ângela Barreto Xavier et al., Lisboa, Imprensa de Ciências Sociais, 2018, pp. 123-160. Sobre as relações diplomáticas com a China, sob o signo da controvérsia dos Ritos Chineses, consultem-se Jorge dos Santos Alves, “A Natureza do Primeiro Ciclo de Diplomacia Luso-chinesa (sécs. XVI a XVIII)” in *UM PORTO ENTRE DOIS IMPÉRIOS: ESTUDOS SOBRE MACAU E AS RELAÇÕES LUSO-CHINESAS*, Macau, IPOR, 1999, pp. 15-50; António Vasconcelos Saldanha, *DE KANGXI PARA O PAPA, PELA VIA DE PORTUGAL: MEMÓRIA E DOCUMENTOS RELATIVOS À INTERVENÇÃO DE PORTUGAL E DA COMPANHIA DE JESUS NA QUESTÃO DOS RITOS CHINESES E NAS RELAÇÕES ENTRE O IMPERADOR KANGXI E A SANTA SÉ*, 3 vols., Macau, Instituto Português do Oriente, 2002; bem como os textos de António Vilhena de Carvalho e Isabel Murta Pina neste catálogo.

As viagens directas à costa do Coromandel, golfo de Bengala e à China autorizadas por D. João V surgem escassamente registadas nas relações da Carreira da Índia, razão pela qual se torna necessário cruzar outras fontes para a sua contabilização. Sobre este assunto, vejam-se, Paulo Guinote, Eduardo Frutuoso e António Lopes, *AS ARMADAS DA ÍNDIA, 1497-1835*, Lisboa, Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, 2002; João Teles e Cunha, “Glimpses of Portuguese Private Trade in India during the First Half of the Eighteenth Century: The Journal of the ‘Nau’ Our Lady of Conception, Saint Francis Xavier (1737-39)”, in *BEYOND NATIONAL FRAMES: SOUTH ASIAN PASTS AND THE WORLD*, editado por Rila Mukherjee, Delhi, Primus Books, 2015, pp. 103-141; e ainda Susana Münch Miranda e João Paulo Salgado, “State-Institutions, Partnerships and

2002, pp. 289-329; and Andreia Durães, “The Empire Within: Consumption in Lisbon in Eighteenth Century and First Half of the Nineteenth Century”, *HISTOIRE & MESURE*, vol. 27, no. 2, 2012, pp. 165-196. Many studies mentioned above also examine the trade in Chinese porcelain and its rapid dissemination in European households. On porcelain imports by the Dutch East India Company, see C.J.A Jorg, *PORCELAIN AND THE DUTCH CHINA TRADE*, Haia, Springer, 1982.

For the social and economic dynamics of the mining cycle, which impacted Lisbon, see Jorge Pedreira, ‘Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822)’, unpublished PhD dissertation, Universidade Nova de Lisboa, 1995. For an overview, see also Leonor Freire Costa, Pedro Lains and Susana Münch Miranda, *AN ECONOMIC HISTORY OF PORTUGAL, 1143-2010*, Cambridge, Cambridge University Press, 2016.

There are several studies on the political and diplomatic context of the reign of João V, which marked the establishment of direct commercial relationships with the Coromandel Coast, the Bay of Bengal and China. For the diplomatic dispute with the Vatican, see Ana Leal de Faria, *ARQUITECTOS DA PAZ: A DIPLOMACIA PORTUGUESA DE 1640 A 1815*, Lisbon, Tribuna da História, 2008; and Ângela Barreto Xavier and Fernanda Olival, ‘O Padroado da Coroa de Portugal: fundamentos e práticas’, in *MONARQUIAS IBÉRICAS EM PERSPECTIVA COMPARADA (SÉCS. XVI-XVIII): DINÂMICAS IMPERIAIS E CIRCULAÇÃO DE MODELOS ADMINISTRATIVOS*, Ed. Ângela Barreto Xavier et al., Lisbon, Imprensa de Ciências Sociais, 2018, pp. 123-160. On diplomatic relations with China, concerning the Chinese Rites controversy, see Jorge dos Santos Alves, ‘A Natureza do Primeiro Ciclo de Diplomacia Luso-chinesa (sécs. XVI a XVIII)’ in *UM PORTO ENTRE DOIS IMPÉRIOS: ESTUDOS SOBRE MACAU E AS RELAÇÕES LUSO-CHINESAS*, MACAO, IPOR, 1999, PP. 15-50; ANTÓNIO VASCONCELOS SALDANHA, *DE KANGXI PARA O PAPA, PELA VIA DE PORTUGAL: MEMÓRIA E DOCUMENTOS RELATIVOS À INTERVENÇÃO DE PORTUGAL E DA COMPANHIA DE JESUS NA QUESTÃO DOS RITOS CHINESES E NAS RELAÇÕES ENTRE O IMPERADOR KANGXI E A SANTA SÉ*, 3 vols., Macao, Instituto Português do Oriente, 2002; as well as the contributions by Antonio Vilhena de Carvalho and Isabel Murta Pina to this catalogue.

There are no systematic records of the private voyages to the Coromandel Coast, the Bay of Bengal and China for the eighteenth century, so information has to be gathered from many different sources. On this topic, see Paulo Guinote, Eduardo Frutuoso and António Lopes, *AS ARMADAS DA ÍNDIA, 1497-1835*, Lisbon, Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimentos Portugueses, 2002; João Teles e Cunha, ‘Glimpses of Portuguese Private Trade in India during the First Half of the Eighteenth Century: The Journal of the “Nau” OUR LADY OF CONCEPTION, SAINT FRANCIS XAVIER (1737-39)’, in *BEYOND NATIONAL FRAMES: SOUTH ASIAN PASTS AND THE WORLD*, Ed. Rila Mukherjee, Delhi, Primus Books, 2015, pp. 103-141; and also Susana Münch Miranda and João Paulo Salgado, ‘State-Institutions, Partnerships and Chartered Companies: The Portuguese Asian Trade in the early 1700s’, paper presented at the 50th Meeting of the ASSOCIATION FOR SPANISH AND PORTUGUESE HISTORICAL STUDIES, Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, July 2019, publication forthcoming.

On the chartered companies that carried out voyages to Macao until the 1750s, see Rui Figueiredo Marcos, *AS COMPANHIAS POMBALINAS: CONTRIBUTO PARA A HISTÓRIA DAS SOCIEDADES POR ACÇÕES EM PORTUGAL*, Coimbra, Almedina, 1997; Alex Faverzani da Luz, ‘A Real Fábrica das Sedas de Lisboa: administração, política económica e comércio no Atlântico Sul (1734-1777)’, unpublished PhD dissertation, Porto Alegre, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 2018; and Tiago C.P. dos Reis Miranda, ‘A “Companhia de Comércio da Ásia” de Feliciano Velho Oldemberg (1753-1760)’ in *O TERRAMOTO DE 1755: IMPACTOS HISTÓRICOS*, Ed. Ana Cristina de Araújo et al., Lisbon, Livros Horizonte, 2007, pp. 199-208.

Chartered Companies: The Portuguese Asian Trade in the early 1700s”, comunicação apresentada ao 50.º Encontro da ASSOCIATION FOR SPANISH AND PORTUGUESE HISTORICAL STUDIES, Barcelona, Universitat Pompeu Fabra, Julho 2019, cuja publicação se prepara.

Sobre as companhias que operacionalizaram viagens a Macau até à década de 1750, consultem-se Rui Figueiredo Marcos, *AS COMPANHIAS POMBALINAS: CONTRIBUTO PARA A HISTÓRIA DAS SOCIEDADES POR ACÇÕES EM PORTUGAL*, Coimbra, Almedina, 1997; Alex Faverzani da Luz, “A Real Fábrica das Sedas de Lisboa: administração, política económica e comércio no Atlântico Sul (1734-1777)”, Tese de doutoramento, Porto Alegre, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 2018; Tiago C.P. dos Reis Miranda, “A ‘Companhia de Comércio da Ásia’ de Feliciano Velho Oldenberg (1753-1760)” in *O TERRAMOTO DE 1755: IMPACTOS HISTÓRICOS*, editado por Ana Cristina de Araújo et al., Lisboa, Livros Horizonte, 2007, pp. 199-208.

A literatura sobre as redes formais e informais de negócio que sustentavam o comércio euro-asiático conduzido pelas companhias já é extensa, embora este seja um campo de estudos relativamente recente. Entre os contributos mais relevantes, contam-se, Huw V. Bowen, “Privilege and Profit: Commanders of East Indiamen as Private Traders, Entrepreneurs and Smugglers, 1760-1813”, *INTERNATIONAL JOURNAL OF MARITIME HISTORY*, vol. 19, 2007, pp. 43-88; Jaap R. Bruijn, *COMMANDERS OF DUTCH EAST INDIA SHIPS IN THE EIGHTEENTH CENTURY*, Woodbridge, Boydell Press, 2011; Emily Erikson, *BETWEEN MONOPOLY AND FREE TRADE: THE ENGLISH EAST INDIA COMPANY, 1600-1757*, Princeton, Princeton University Press, 2014; Chris Nierstrasz, “In the Shadow of the Companies: Empires of Trade in the Orient and Informal Entrepreneurship”, in *BEYOND EMPIRES: GLOBAL, SELF-ORGANIZING, CROSS-IMPERIAL NETWORKS, 1500-1800*, editado por Cátia Antunes e Amélia Polónia, Leiden, Brill, 2016, pp. 188-211; Meike von Brescius, “Private Enterprise and the China Trade: British Interlopers and their Informal Networks in Europe, c. 1720-1750”, Tese de doutoramento, Coventry, University of Warwick, 2016.

A casa comercial de Lisboa de Willem de Bruijn e Paulo Cloots está a ser alvo de um estudo aprofundado pelos autores deste texto em parceria com Cátia Antunes. Sobre a sua actividade económica, vejam-se Cátia Antunes, Susana Münch Miranda e João Paulo Salvado, “The Resources of Others: Dutch Exploitation of European Expansion and Empires, 1570-1800”, *TIJDSCHRIFT VOOR GESCHIEDENIS*, vol. 131, n.º 3, 2018, pp. 501-521; e Susana Münch Miranda, “Risk and Failure in Tax Farming: De Bruijn & Cloots of Lisbon and the Portuguese Tobacco Monopoly, 1722-1727”, *ITINERARIO: JOURNAL OF IMPERIAL AND GLOBAL INTERACTIONS*, vol. 43, n.º 1, 2019, pp. 122-145. Quanto a Feliciano Velho Oldenberg, a monografia que Hedwig Fitzler lhe dedicou continua a ser uma obra de referência, pese embora algumas limitações: *DIE HANDELSGESELLSCHAFT FELIX VON OLDENBURG & CO., 1753-1760: EIN BEITRAG ZUR GESCHICHTE DES DEUTSCHUMS IN PORTUGAL IM ZEITALTER DES ABSOLUTISMUS*, Estugarda, Kohlhammer, 1931. Jorge Pedreira dedicou à Companhia de Feliciano Velho algumas páginas na sua tese de doutoramento: “Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822)”, Universidade Nova de Lisboa, 1995. Veja-se também o já citado artigo de Tiago Miranda (“A ‘Companhia de Comércio da Ásia’ de Feliciano Velho Oldenberg (1753-1760)” in *O TERRAMOTO DE 1755: IMPACTOS HISTÓRICOS*, editado por Ana Cristina de Araújo et al., Lisboa, Livros Horizonte, 2007, pp. 199-208, bem como o estudo recente de João Teles e Cunha, “Goa em transição na correspondência comercial de Pierre-Philippe Rocquefeuil (1755-1757)”, in *GOA PASSADO E PRESENTE*, editado por Artur Teodoro de Matos e João Teles e Cunha, Lisboa, CEP-CEP e CHAM, vol. 2, 2013, pp. 751-782. Os autores deste texto preparam também um artigo sobre as viagens à Ásia de Feliciano Velho Oldenberg.

The literature on formal and informal business networks that undergirded the Euro-Asian trade carried out by the East India companies is already extensive, despite being a relatively recent field of study. For the most relevant contributions, see Huw V. Bowen, ‘Privilege and Profit: Commanders of East Indiamen as Private Traders, Entrepreneurs and Smugglers, 1760-1813’, *INTERNATIONAL JOURNAL OF MARITIME HISTORY*, vol. 19, 2007, pp. 43-88; Jaap R. Bruijn, *COMMANDERS OF DUTCH EAST INDIA SHIPS IN THE EIGHTEENTH CENTURY*, Woodbridge, Boydell Press, 2011; Emily Erikson, *BETWEEN MONOPOLY AND FREE TRADE: THE ENGLISH EAST INDIA COMPANY, 1600-1757*, Princeton, Princeton University Press, 2014; Chris Nierstrasz, ‘In the Shadow of the Companies: Empires of Trade in the Orient and Informal Entrepreneurship’, in *BEYOND EMPIRES: GLOBAL, SELF-ORGANIZING, CROSS-IMPERIAL NETWORKS, 1500-1800*, Ed. Cátia Antunes and Amélia Polónia, Leiden, Brill, 2016, pp. 188-211; and Meike von Brescius, ‘Private Enterprise and the China Trade: British Interlopers and their Informal Networks in Europe, c. 1720-1750’, unpublished PhD dissertation, Coventry, University of Warwick, 2016.

An in-depth study on the Lisbon merchant house of Willem de Bruijn and Paulo Cloots is currently being carried out by Cátia Antunes and the authors of this chapter. On its business activity, see Cátia Antunes, Susana Münch Miranda and João Paulo Salvado, ‘The Resources of Others: Dutch Exploitation of European Expansion and Empires, 1570-1800’, *TIJDSCHRIFT VOOR GESCHIEDENIS*, vol. 131, no. 3, 2018, pp. 501-521; and Susana Münch Miranda, ‘Risk and Failure in Tax Farming: De Bruijn & Cloots of Lisbon and the Portuguese Tobacco Monopoly, 1722-1727’, *ITINERARIO: JOURNAL OF IMPERIAL AND GLOBAL INTERACTIONS*, vol. 43, no. 1, 2019, pp. 122-145. In spite of some shortcomings, the most valuable study on Feliciano Velho Oldenberg is still Hedwig Fitzler, *DIE HANDELSGESELLSCHAFT FELIX VON OLDENBURG & CO., 1753-1760: EIN BEITRAG ZUR GESCHICHTE DES DEUTSCHUMS IN PORTUGAL IM ZEITALTER DES ABSOLUTISMUS*, Stuttgart, Kohlhammer, 1931. A useful overview of Feliciano Velho Oldenberg’s company can be found in Jorge Pedreira ‘Os Homens de Negócio da Praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822)’, unpublished PhD dissertation, Universidade Nova de Lisboa, 1995. See also the aforementioned article by Tiago Miranda (‘A “Companhia de Comércio da Ásia” de Feliciano Velho Oldenberg (1753-1760)’ in *O TERRAMOTO DE 1755: IMPACTOS HISTÓRICOS*, Ed. Ana Cristina de Araújo et al., Lisbon, Livros Horizonte, 2007, pp. 199-208, as well as the recent study by João Teles e Cunha, ‘Goa em transição na correspondência comercial de Pierre-Philippe Rocquefeuil (1755-1757)’, in *GOA PASSADO E PRESENTE*, edited by Artur Teodoro de Matos and João Teles e Cunha, Lisboa, CEP-CEP e CHAM, vol. 2, 2013, pp. 751-782. The authors of this chapter are also presently writing an article on Feliciano Velho Oldenberg’s voyages to Asia.

COORDENAÇÃO GERAL

GENERAL COORDINATION

Maria Margarida Montenegro

COORDENAÇÃO EXECUTIVA

EXECUTIVE COORDINATION

Teresa Freitas Morna

COMISSÁRIO

CURATOR

Jorge Santos Alves

TEXTOS

TEXTS

Ensaio *Essays*

António Vilhena de Carvalho,
Doutorando PiudHist
(Programa Interuniversitário
de Doutoramento em História),
Faculdade de Ciências Humanas,
Universidade Católica Portuguesa.

Isabel Murta Pina,
Centro Científico e Cultural
de MAcau, I.P.

João Paulo Salvado,
CIDEHUS, Universidade
de Évora

Jorge Santos Alves,
Faculdade de Ciências Humanas,
Universidade Católica Portuguesa

Susana Münch Miranda,
CSG/GHES - ISEG/Universidade
de Lisboa

Entradas *Entries*

António Filipe Pimentel

António Vilhena de Carvalho

Bénédicte Gaulard

Gilberto Pereira

Helena Miranda

Hugo Miguel Crespo

Isabel Horta Lampreia

Isabel Murta Pina

João Miguel Simões

João Paulo Salvado

João Pedro Vieira

Jorge Santos Alves

Jorge Welsh Research

& Publishing, Lisbon/London

Luís Saraiva

Maria Antónia Pinto de Matos

Maria de Lima Mayer

Maria do Carmo Lino

Natalina Guerreiro

Roderich Ptak

Silvana Bessone

Susana Münch Miranda

Teresa Girão

Teresa Freitas Morna

TRADUÇÃO

TRANSLATION

Kennistranslation S.A.

ASSESSORIA TÉCNICA

TECHNICAL CONSULTANCY

Filomena Brito

Gonçalo de Carvalho Amaro

João Miguel Simões

Maria do Carmo Lino

Maria Eduarda Napoleão

Maria João Pacheco Ferreira

Silvia Linhares de Freitas Pereira

SECRETARIADO

ADMINISTRATIVE SUPPORT

Elisabete Moreno

Fátima Rodrigues

CRÉDITOS FOTOGRÁFICOS

PHOTO CREDITS

© Arquivo Distrital de Braga: 65

© Arquivo Histórico do Tribunal
de Contas [Portugal]: 112 e 113

© Banco de Portugal: 89 e 90

© Biblioteca da Ajuda: 63

© Biblioteca Nacional de Portugal:
117, 145, 147 e 186

Feng Hui, © Palace Museum Beijing:
15 e 19

© Fundação Oriente/ Museu
do Oriente: 114

Henrique Ruas, © DGPC/ADF: 48
e 49

© Instituto dos Arquivos Nacionais
/ Torre do Tombo: 119

Jean-Loup Mathiey, © Musée
de Beaux Arts de Dole: 51

João Bessone, © Fundação
Medeiros e Almeida: 162

João Krull, © São Roque
Antiguidades e Galeria de Arte: 138

João Paulo Ruas, © DGPC/ADF: 92

José Meneses, © Universidade
de Coimbra: 137

José Pessoa, © DGPC/ADF: 152

Karen Bengall, © Francisco Capelo:
185

Liu Zhigang, © Palace Museum
Beijing: 17

Luísa Oliveira, © DGPC/ADF: 47

Márcia Lessa, © Fundação
Medeiros e Almeida: 56, 58 e 59

Margarida Carriço, © Santa Casa
da Misericórdia de Lisboa: 207

Paulo Cintra & Laura Castro
Caldas, © Santa Casa da
Misericórdia de Lisboa: 60, 102, 109,
110, 143, 151, 155, 156, 159, 160, 188,
189, 193, 195, 196, 197, 199 e 203

Paulo Cintra & Laura Castro
Caldas, © Francisco Capelo: 183

Pedro Mora, © Fundação Medeiros
e Almeida: 165

Richard Valencia, © Jorge Welsh,
Works of Art, Lisbon/London: 53,
54, 95, 96, 99, 101, 105, 107, 141, 190
e 200

Rui Salta, © Museu de Marinha:
85 e 87

© Santa Casa da Misericórdia
de Macau: 205

DESIGN E PAGINAÇÃO

DESIGN AND LAYOUT

Silvadesigners

IMPRESSÃO E ACABAMENTO

PRINTING AND FINISHING

Rainho&Neves - Artes Gráficas

ISBN

ISBN

978-989-8712-90-5

DEPOSITO LEGAL

LEGAL DEPOSIT

464793/19

TIRAGEM

PRINT RUN

500 Exemplares

500 Copies

EXPOSIÇÃO

EXHIBITION

PROJECTO DE ARQUITECTURA

ARCHITECTURAL DESIGN

Carlos Pietra Torres

Gonçalo Arruda

LUMINOTECNIA

LIGHTING

Vitor Vajão, Atelier

de Iluminação e Electrotecnia, Lda.

PROGRAMAÇÃO EDUCATIVA

E CULTURAL

EDUCATIONAL AND CULTURAL
PROGRAMMING

Serviço de Públicos
e Desenvolvimento Cultural

CONSERVAÇÃO E RESTAURO

CONSERVATION
AND RESTORATION

Arte Restauro - Conservação
de Bens Culturais, Lda.

Fundação Ricardo do Espírito
Santo Silva

CONSTRUÇÃO

CONSTRUCTION

ZX - Construções,
Unipessoal Lda.

MONTAGEM

ASSEMBLY

Equipa do Museu de São Roque

SEGUROS

INSURANCE

Tranquilidade

TRANSPORTE

TRANSPORT

RNTrans, Actividades Transitárias,
S.A.

AGRADECIMENTOS

ACKNOWLEDGEMENTS

Ana Maria Pacheco Jorge Calado

Arquivo Distrital de Braga /
Universidade do Minho

Arquivo Histórico Ultramarino /
Direção-Geral do Livro,
dos Arquivos e das Bibliotecas

Biblioteca da Ajuda / Direção-
-Geral do Património Cultural

Biblioteca Nacional
de Portugal

Biblioteca Pública de Évora

Centro Científico e Cultural
de Macau, I.P.

Centro Nacional
de Arqueologia Náutica
e Subaquática / Direção-Geral
do Património Cultural

Francisco Capelo

Fundação Medeiros e Almeida

Fundação Oriente

Instituto dos Arquivos
Nacionais - Torre do Tombo

Jorge Welsh Works of Art

Mário Roque / São Roque
Antiguidades

Musée des Beaux-Arts de Dole,
França

Museu da Ciência / Universidade
de Coimbra

Museu da Música

Museu de Marinha

Museu do Dinheiro / Banco
de Portugal

Museu Nacional de Arte Antiga

Museu Nacional dos Coches

Palace Museum, Beijing, República
Popular da China

Santa Casa da Misericórdia
de Macau

Tribunal de Contas