



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Buiten de lijntjes kleuren: wanneer grenzen, culturen en imperia er niet toe doen

Antunes, C.A.P.

Citation

Antunes, C. A. P. (2017). *Buiten de lijntjes kleuren: wanneer grenzen, culturen en imperia er niet toe doen*. Leiden: Universiteit Leiden. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/51551>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/51551>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Prof.dr C.A.P. Antunes

Buiten de lijntjes kleuren: wanneer grenzen, culturen en imperia er niet toe doen



Universiteit
Leiden

Bij ons leer je de wereld kennen

Buiten de lijntjes kleuren:
wanneer grenzen, culturen en imperia er niet toe doen

Oratie uitgesproken door

Prof.dr C.A.P. Antunes

bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar in de
History of Global Economic Networks: Merchants, Entrepreneurs and Empires
aan de Universiteit Leiden
op vrijdag 9 juni 2017.



Universiteit
Leiden

Mijnheer de Rector Magnificus, decaan van de Faculteit der Geesteswetenschappen, wetenschappelijk directeur van het Instituut voor Geschiedenis, Uwe Excellentie de Ambassadeur van Portugal in het Koninkrijk der Nederlanden, zeer gewaardeerde toehoorders,

In 1853 stelde George Bancroft dat ‘*commerce (...) defies every wind, outrides every tempest, and invades every zone*’.¹ Hij schilderde handel af als een onstuitbare activiteit die gepaard gaat met verzet, onafhankelijkheid en vindingrijkheid. Als dit inderdaad het geval is, wat voor wereld werd er dan gecreëerd door het overweldigende effect van handel? Ik stel dat vroegmoderne commercie, met behulp van verstrengelde *commodity chains*, vormgaf aan en vormgegeven werd door verreikende globale netwerken en ondernemingsstrategieën. Dit had een wereld tot gevolg waarin alles sterk met elkaar verbonden was en waarin institutionele grenzen, culturele barrières en koloniale instituties niet altijd relevant waren.

1. Commodity Chains, een inblik in verreikende globale netwerken

De studie naar de vroegmoderne slavenhandel - door William Wilberforce omschreven als ‘*so enormous, so dreadful, so irremediable*’ - gaat vaak gepaard met thema’s zoals afschaffing van de slavernij en emancipatie.² Behalve menselijk leed en individuele tragedies draagt de slavenhandel een minder persoonlijk en meer systemisch element in zich, in die zin dat het zowel het begin- als het eindpunt vormde van een aantal *commodity chains*, die zich uitstrekten over vijf continenten en drie oceanen.³ Europese handelaren transporteerden honderdduizenden Afrikaanse slaven naar plantages in de beide Amerika’s. Aanvankelijk financierden zij de aankoop van deze slaven met de verkoop van producten van geringe waarde, die door hun Afrikaanse tegenhangers al snel ongeschikt werden bevonden.⁴ Tegen het einde van de zeventiende eeuw werden er grote hoeveelheden porseleinslakschelpen, textiel, alcohol en tabak gebruikt voor de aankoop van slaven aan de westkust van Afrika. De schelpen en het textiel werden geïmporteerd

vanuit gebieden rond de Indische Oceaan⁵, alcohol en tabak kwamen uit de Amerika’s.⁶

In de Amerika’s werden slaven voornamelijk verkocht aan de volgende drie categorieën kopers. Allereerst waren er de plantage-eigenaren die slaven gebruikten bij de teelt van commerciële gewassen voor de Europese markten. Uit de opbrengsten werd niet alleen de aanschaf van hun slaven bekostigd, maar ook de aflossing van hypotheeken op hun plantages, de aflossing van kredieten waarmee ze hun huishoudens draaiende hielden en de transportkosten naar Europa bekostigd.⁷ De tweede categorie kopers bevond zich in de groeiende Amerikaanse steden. Slaven werden daar een statussymbool voor hun meesters⁸, die hen ofwel te werk stelden als bedienden in hun eigen huishouden, ofwel verhuurden aan anderen om winst te maken. De derde categorie kopers stelde slaven te werk in de goud- en zilvermijnen.⁹

Het meeste zilver dat in Spaans Amerika werd gewonnen, werd geëxporteerd naar Sevilla via de *Carrera de Indias*. Kleinere hoeveelheden zilver werden eerst over land en vervolgens via de Stille Oceaan naar Manilla vervoerd, waar ze terecht kwamen in een sinocentrische handelswereld en waar ze gedeeltelijk ter compensatie dienden voor Europa’s handelstekort met China.¹⁰ Op de Chinese markt werd het zilver gebruikt om luxegoederen aan te schaffen, die hoofdzakelijk direct naar Europa werden geëxporteerd, maar soms ook hun weg naar Amerika vonden via de Stille Oceaanroute. Tegelijkertijd vonden grondstoffen en fabricaten hun weg naar de intra-Aziatische netwerken. Sommige van deze stoffen en goederen passeerden het Indiase subcontinent en de Indische Oceaan gebied of vonden hier hun eindbestemming. Dit was tevens de plek waar schelpen en textiel, essentieel voor de aankoop van slaven in West-Afrika, vandaan kwamen.

Deze *commodity chains*, bekeken vanuit de trans-Atlantische slavenhandel, omvatten een veelvoud aan subsystemen, waarbinnen productie plaatsvond en uitwisseling van producten,

mensen, kapitaal, ideeën en informatie in Afrika, de Amerika's, Azië en Europa. Binnen deze wereld van verbondenheid is het moeilijk om historische categorieën zoals 'Atlantic History', 'Indian Ocean History' of 'Pacific History', niet te zien als van ondergeschikt belang. Dit betekent niet dat deze categorieën geen wetenschappelijke waarde hebben - in feite stellen ze de historicus in staat om in te zoomen op de dynamiek van deze gebieden. Historici zoomen echter niet vaak genoeg uit om het belang van deze verbindingen te begrijpen in een minder systemische en meer globale context. Deze categorieën zijn net zo ongeschikt als conceptuele indelingen op basis van 'nationaliteit', zoals de Britse, de Nederlandse, de Franse, de Portugese of de Spaanse imperia. Kleinere analyse-eenheden, zoals commerciële perioden die fasen van koloniale expansie kenmerken (bijvoorbeeld het 'Peper Empire', het 'Sugar Empire', het 'Gold Empire' of de 'Silver Century'), of instituties van economische exploitatie en kolonisatie (de verscheidene Oost-Indische Compagnieën, het Royal African Company, om maar wat voorbeelden te noemen), schieten eveneens tekort in het behandelen van de complexiteit en de verbondenheid van uitwisselingen zoals dat wel gebeurt in een globale benadering. Maar hoe werden deze *commodity chains* in stand gehouden?

2. Het geheim van zakendoen: grootschalige globale onderlinge verbondenheid

Vroegmoderne *commodity chains* gedijden op individuele initiatieven en op collectief menselijk handelen, gesymboliseerd door netwerken en gekarakteriseerd door ingenieuze vindingrijkheid. Producenten, fabrikanten, maar bovenal kooplieden, waren essentieel voor het ontstaan en de instandhouding van deze ketens. Het was hun visie op de wereld die - vaak ingegeven door principes van economisch, sociaal en politiek gewin - vormgaf aan uitwisselingen, het koesteren van contacten en het genereren van succesvolle markten, die eerder op symbiose waren gebaseerd dan op intensieve integratie.¹¹

In Afrika was de trans-Atlantische slavenhandel afhankelijk van twee soorten handelsnetwerken: één die het achterland

(waar velen tot slaaf werden gemaakt) verbond met de nederzettingen en forten aan de kust en één die de slaven daar in leven hield totdat ze werden verscheept naar de Amerika's.¹² Het eerste netwerk werd voornamelijk gevormd door Afrikanen uit diverse families en met uiteenlopende religieuze achtergronden, terwijl het tweede netwerk bestond uit mensen van gemengde Europese en Afrikaanse komaf.¹³ Deze commerciële en culturele makelaars, bemiddelaars of tussenpersonen vormden de belangrijkste connectie tussen de achterlanden en de maritieme handelsroutes.¹⁴ Daarnaast functioneerden zij als essentiële schakel in relaties tussen Europese handelaren en organisaties die aan de maritieme grens opereerden en Afrikaanse autoriteiten onder wiens soevereiniteit de Europeanen hun handel moesten bedrijven.¹⁵ Handelaren uit het achterland focusten op lokale connecties en het vormgeven van de continentale handel, terwijl Euro-Afrikanen en Afrikanen aan de kust van cruciaal belang werden voor het verbinden van de lokale en regionale netwerken met transcontinentale partners.

De Europeanen en Amerikanen (voornamelijk vanuit Brazilië), die op deze kust handelden, behoorden tot een wijder netwerk, dat de knooppunten van Afrika koppelde aan die van Amerika, Azië en Europa. Het ruilen van slaven tegen schelpen en textiel uit India stimuleerde de ontwikkeling van twee specifieke netwerken. Binnen het ene netwerk opereerde één groep handelaren rechtstreeks vanuit Europa en bemachtigde Indiaas textiel op de Europese markten via de belangrijkste veiligen van Oost-Indië-Compagnieën. Vervolgens verscheepten ze deze goederen naar Afrika, waar ze deel werden van de transactiekosten van de slavenhandel. Soortgelijke groepen ontwikkelde zich in gebieden rond de Arabische Zee tot aan de Middellandse Zee met als doel het herexporteren van schelpen naar Afrika. De andere groep handelaren vertrok vanuit Brazilië, vergaarde textiel in de forten en steden van de Portugese *Estado da Índia* en verscheepte dat via Kaap de Goede Hoop naar Rio de Janeiro en Bahia en vandaar naar de Afrikaanse markten.¹⁶ Dezen hadden echter te maken met concurrentie van Indiase kooplieden, die textiel verscheepten naar de oost-

kust van Afrika om de aankoop van slaven te bekostigen. Deze Oost-Afrikaanse slaven werden verkocht aan kopers op het Arabisch Schiereiland en aan kopers in Europese nederzettingen in Azië, of ze werden geïncorporeerd in het systeem van de Atlantische slavenhandel via Kaap de Goede Hoop.¹⁷

Binnen het andere netwerk opereerden handelaren rechtstreeks vanuit de Amerika's en verkochten de bijproducten (cachaça en rum) van hun suikerproductie in Brazilië en het Caraïbisch gebied om te betalen voor slaven op de Afrikaanse markten. Lokale planters, die inmiddels producenten waren geworden, werden handelspartners van regionale kooplieden die verschepingen organiseerden door het hele Zuid-Atlantisch gebied.¹⁸ Voor tabak is eenzelfde trend waar te nemen. Aanvankelijk werd alleen tabak van lage kwaliteit geruild tegen Afrikaanse slaven, maar net als met cachaça, diversifieerden de Braziliaanse kooplieden, die de markt domineerden, hun onderneming. Ze gebruikten tabak van lage kwaliteit op de Afrikaanse slavenmarkten en tabak van hoge kwaliteit voor de Europese compagnieën die ze tegenkwamen in West-Afrika, die het naar Europa verscheepten voor de Europese consumptie. Tabak, cachaça, schelpen en textiel gaven gestalte aan de handelskringen en transcontinentale markten, terwijl ze ook sociale hiërarchieën, consumptiepatronen en sociale transformatie in Afrika beïnvloedden.

In de Amerika's werden slaven verkocht op veilingen of via professionele makelaars¹⁹, die optraden als bemiddelaar tussen slavenhandelaren enerzijds en plantage-eigenaren, stedelingen en mijnexploitanten anderzijds. Deze makelaars combineerden hun functie met andere diensten, zoals het verschaffen van krediet voor de aankoop van slaven, het garanderen van betalingen aan slavenhandelaren en het optreden als koloniale zaakwaarnemer voor de export van marktgewassen en grondstoffen naar Europa.²⁰ Tegelijkertijd waren makelaars die binnen de invloedssfeer van de Spaanse monarchie opereerden ook verantwoordelijk voor het innen van belastingen op de slavenhandel, of werkten ze als agenten van vooraanstaande

Europeanen die exclusieve slavencontracten en vergunningen hadden verkregen van de monarchie.²¹ Sporadisch waren ze verantwoordelijk voor slaventransporten over land of via rivieren naar mijngebieden.

Het transport van zilver over land naar Acapulco werd georganiseerd door lokale agenten, die tevens verantwoordelijk waren voor de beveiliging totdat de lading op het galjoen werd geladen dat Manila als bestemming had. Eenmaal daar aangekomen kwam het zilver terecht in het sinocentrische handelssysteem via ruiltransacties die werden georganiseerd door de Chinese gemeenschappen in de Filipijnen. Het zilver werd gebruikt om Europese aankopen in China te bekostigen die via Taiwan, Macao en Kanton waren gedaan.²² Amerikaans zilver dat naar China werd gebracht, concurreerde met zilver dat uit Japan werd gehaald in ruil voor Chinese zijde en andere producten. Binnen Japans gereguleerde handelssysteem maakte het shogunaat voor zijn handel met China gebruik van buitenlanders, zoals de Nederlanders en de Chinezen. De hoeveelheid zilver echter dat beschikbaar was op de Japanse markt creëerde ook winstgevendende kansen voor Japanse handelaren om zich in te laten met Chinese en Koreaanse netwerken.²³

Amerikaans zilver dat via de Stille Oceaanroute naar China werd overgebracht hielp bij het wegwerken van het Europese handelstekort met China. Dit werd slechts ten dele gecompenseerd door intra-Aziatische netwerken, die grondstoffen, afgewerkte producten en luxegoederen verkochten aan China via de land- of zeeroutes. Deze intra-Aziatische netwerken werden beheerd door Aziatische 'handelsnaties' met uiteenlopende culturele en religieuze achtergronden, zowel autochtoon als diasporisch.²⁴ Deze netwerken waren essentieel voor het slaan van een brug tussen textielwevers, fabrikanten en producenten in de binnenlanden van het Indiase subcontinent en de belangrijkste maritieme stedelijke knooppunten, waar kooplieden, handelscompagnieën en de Braziliaanse netwerken textiel aanschafden voor de export naar Europese markten als luxegoederen of voor de onderhandelingen bij de slavenhandel

op de Afrikaanse oost- en westkust. Net als Brazilianen in het Zuid-Atlantisch gebied, of Spaans-Amerikaanse agenten, hadden ze de mogelijkheid om lokale producenten, lokale handelsnetwerken, regionale handelsconnecties en regionale belastingpacht met elkaar te verbinden.²⁵

De mensen die deze netwerken organiseerden en faciliteerden, waardoor uiteindelijk deze *commodity chains* ontstonden, hadden verschillende *modi operandi*, doelen en strategieën en toonden divers ondernemingsgedrag. Echter, twee karakteristieken lijken ze allemaal te hebben. Globale handelsnetwerken ontwikkelden zich rond het belang om economische activiteiten in het achterland te koppelen aan de marktvraag in kustgebieden. Zij bemiddelden tussen lokale, regionale en internationale knooppunten, agenten, netwerken en markten. Ik stel dat ze vaak een hiërarchische connectie met elkaar hadden, wat weer resulteerde in een regionale mate van marktintegratie. Sommige leden van deze netwerken waren echter ook aan elkaar verbonden door horizontale relaties en een zekere mate van zelforganisatie, wat inherent was aan de vroegmoderne beperkingen wat betreft circulatie, overdracht en aanpassing van informatie. Lokale en regionale netwerken verlieten zich op sociale organisatie van de groep en culturele markeringen als herkomst, familiegroepen, taal, etniciteit en religie.²⁶ Er werden zakengedaan met mensen die ‘*strong ties*’ hadden, zoals met familieleden, vrienden en geloofsgenoten.²⁷ Globale netwerken daarentegen functioneerden doordat lokale en regionale kooplieden verder keken dan hun gedeelde ‘*strong ties*’ en connecties aangingen buiten hun socioculturele omgevingen. Deze netwerken waren daarom het gevolg van een veelzijdigheid aan relaties van individuen die aan elkaar verbonden waren door wat Mark Granovetter de ‘*strength of weak ties*’ heeft genoemd.²⁸ Kort gezegd en in navolging van Mark Cassons theoretische opvatting, zijn globale netwerken ingebed in horizontale relaties gebaseerd op de lange termijn, duurzaamheid en symbiotische relaties tussen de netwerkleden en hun bemiddelingsfunctie.²⁹ Het karakter van deze naast elkaar bestaande en elkaar verster-

kende lokale, regionale, en globale netwerken, die verticale en horizontale kenmerken combineren, heeft analytische consequenties voor geschiedkundige casussen. Lokale handelaren in Europa hadden meer gemeen met lokale handelaren in Afrika, de Amerika’s, China of Japan dan met handelaren in hun eigen regio die zich toelegden op globale handel. Deze scheiding voorkwam echter niet dat er verstrengelde sociale en economische relaties ontstonden tussen de verschillende netwerken. In essentie waren handelaren georganiseerd op drie niveaus: verticaal, op het gebied van productie, transformatie en handel; horizontaal, in de mate van participatie in de geïntegreerde netwerken; en netwerk overschrijdend, naargelang de sociale prominentie in een specifieke gemeenschap.

Traditioneel gezien hebben historici het vraagstuk omtrent de beperkingen die inherent zijn aan onderlinge relaties tussen globale handelaren met diverse culturele achtergronden opgelost met het argument dat de interacties tussen deze globale netwerkparticipanten een intercultureel karakter hadden. Aangezien interculturele economische interacties niet onderhevig zijn aan dezelfde sociale regels als monoculturele interacties - waar groepsdruk, openbare vernedering of buitensluiting gebruikt kunnen worden om afwijkend of bedrieglijk gedrag te bestraffen - zijn ze afhankelijk van de samenwerking die ontstaat binnen sociaal geconstrueerde ruimten van vertrouwen, zoals de taal in handelscorrespondentie en geïnstitutionaliseerde overeenkomsten (contracten).³⁰ Alleen als aan één of al deze voorwaarden is voldaan, kan een globaal netwerk opereren in verschillende gebieden, in verschillende tijden en voorbij de culturele barrières die worden opgeworpen door individuele sociale verwantschappen en identiteiten. Francesca Trivellato zag hierin duidelijk bewijs voor het bestaan van een globale handelscultuur.³¹

Ik stel een andere overweging voor dan Trivellato. Wat als - in plaats van zich te verlaten op samenwerking en de taal van vertrouwen, impliciet aanwezig in handelscorrespondentie of geïnstitutionaliseerde afspraken - globale handelaren een con-

ceptueel model deelden dat zich had ontwikkeld dwars door verschillende continenten, verschillende momenten en verschillende sociale, economische, politieke en culturele samenstellingen, maar desalniettemin resulteerde in de conceptualisering en acceptatie van drie economische principes? Verslagen van strafzaken omtrent commerciële geschillen wijzen op het volgende. Ten eerste waren participanten in globale netwerken zich bewust van het principe van ruilen en voelden dus wezenlijk aan dat reciprociteit nodig is als een product of object van eigenaar wisselt, waarbij culturele verschillen gereflecteerd worden in de waarde van het geruilde product of de geaccepteerde manier van betaling. Ten tweede hadden ze de gedeelde opvatting dat als een van de betrokken partijen tekortschiet bij het reciproceren, er een onevenwichtige situatie ontstaat en compensatie nodig is. Culturele verschillen stellen vast of de schuld voortkomt uit vrije wil en er dus sprake is van een moreel vraagstuk, of dat de schuld voortkomt uit een onvoorziene gebeurtenis. De uitkomst van deze beoordeling is bepalend voor de vorm van betaling en compensatie. Waar sommigen betaling van het verschuldigde bedrag plus rente toereikend vinden, zien anderen betaling van het verschuldigde bedrag en het tot slaaf maken van familieleden of een eervolle dood door zelfmoord als de enige manier om de balans in reciprociteit te herstellen. Het derde gedeelte concept heeft direct te maken met het tweede. Partijen die tekortschieten in het reciproceren bij een transactie en ook niet in staat zijn om een schuld met gepaste compensatie af te lossen, brengen hun reputatie in gevaar en schaden hun vertrouwenspositie. En waar reputatie geassocieerd wordt met religieuze mores, houdt het verlies van eer direct verband met moraliteit.

Mijn belangrijkste argument, gebaseerd op de algemeen aanvaarde essentiële concepten van ruilen, reciprociteit, schuld, compensatie en reputatie is, dat er een koopliedencultuur bestond, maar dat de manier waarop waarden werden afgedwongen die direct verband hielden met deze essentiële concepten, substantieel varieerde per cultuur, niet alleen wat betreft de Abrahamitische religies, maar ook in andere religieuze samen-

stellingen. Zaten er geen beperkingen aan wat interculturele globale netwerken met een gemeenschappelijke koopliedencultuur konden bereiken?

3. De intrede van grenzen, culturen en imperia

Commodity chains, gevormd rondom de kennis, informatie en verbondenheid van globale handelsnetwerken, vertrouwden niet enkel op de competentie of het initiatief van individuele kooplieden of handelsgemeenschappen. Ze waren ook sterk afhankelijk van institutioneel gevormde wetgevingskaders die voorschreven hoe handelaren zulke ketens konden organiseren.³²

Deze wetgevingskaders werden ontworpen en vastgesteld door staten, die vervolgens de uitvoering ervan decentraliseerden en overlieten aan instituties die verantwoordelijk waren voor het reguleren van het economische leven door middel van de bevoegdheid om belasting te innen, het controleren van de grenzen van territoriale legaliteit door middel van geweld, voor het bemiddelen bij diplomatieke relaties tussen de staat en andere staten en voor het regeren over mensen binnen wettelijk toegewezen territoriale gebieden. Deze instituties, van de *Carreira da Índia* en de *Carrera de Indias* tot aan de geöctrooieerde compagnieën en de naamloze vennootschappen, waren speciaal met dit doel voor ogen gecreëerd en zijn door historici, zoals Philip Stern, met name in het geval van de naamloze vennootschappen, aangeduid als 'company-states'.³³

Europese staten die met elkaar in concurrentie waren, definieerden legaliteit op basis van twee uitgangspunten. Aan de ene kant resulteerde de limiet van wat de staat beschouwde als zijn recht om buiten Europa te exploiteren in de afbakening en oplegging van grenzen in gebieden die buiten de directe controle van Europese staten vielen. Deze grenzen conflicteerden niet alleen met de aanspraken van andere Europese mogendheden, maar ook met die van lokale staten in Afrika, de Amerika's en Azië.³⁴ In dit opzicht waren de grenzen van vroegmoderne Europese imperia vaak betwist gebied voor Europeanen onder-

ling, maar ook voor Europeanen, Afrikanen, Amerikanen en Aziaten.

Aan de andere kant werd legaliteit ook gedefinieerd door het recht op toegang tot en de exploitatie van specifieke hulpbronnen en deze rechten lieten zich weer vertalen in aanspraken op territorium en markten. De exclusieve en monopolistische rechten die Europese staten verleenden aan koninklijke monopolisten, geoctrooieerde compagnieën en naamloze vennootschappen dienden drie doelen. In de eerste plaats definieerden ze het kader waarin Europeanen met elkaar konden concurreren buiten Europa. In de tweede plaats definieerden ze de exclusieve rechten van economische ondernemers om individuele Europese markten te domineren, wat historici dikwijls aanduiden met mercantilisme. In de derde plaats verbonden ze specifieke sociale groepen aan de staat, die zo rijkdom en soevereiniteit deelde met een paar uitverkorenen, door Regina Grafe en Alejandra Irigoin omschreven als '*stakeholders of empire*'.³⁵

Op het eerste gezicht hielpen de indeling van handelszones en de exclusieve exploitatierechten weinig om de *commodity chains* in stand te houden en vormden ze eerder een obstakel voor globale handelsnetwerken. Ik pleit echter voor een meer genuanceerde analyse van de relatie tussen, staten, koloniale instituties en globale handelsnetwerken. Op verschillende momenten waren deze partijen elkaars concurrent, samenwerkingspartner en elkaars vertegenwoordiger. Tegelijkertijd gaven zij samen vorm aan legale en illegale circuits en begaven zij zich in gebieden waar interkoloniale en grensuitwisselingen datzelfde gebied transformeerden van wat Richard White ziet als een '*middle ground*' in wat ik zie als een '*common ground*'.³⁶

In de Europese verbeelding werd de trans-Atlantische slavenhandel gereguleerd door Europese vorsten en handelscompagnieën. De Spaanse *asiento de negros* en de octrooien van de Afrikaanse en West-Indische compagnieën verleende hen het exclusieve recht slaven te kopen in West-Afrika en ze te verko-

pen in het Caraïbisch gebied en op de Amerikaanse markten. Waar de *asiento* het recht verleende om slaven te importeren in heel Spaans Amerika, stonden de exclusieve rechten van de Deense, Nederlandse, Engelse, Franse en Zweedse compagnieën hen slechts toe om handel te drijven vanuit hun respectieve forten aan de kust en hun eigen Amerikaanse en Caraïbische plantages te bedienen (behalve waar de Nederlandse, Engelse en Franse compagnieën participeerden in de uitbestedingen van de *asiento*). De bronnen laten echter zien dat de Europeanen met elkaar samenwerkten op dezelfde manier als waarop ze met elkaar concurreerden. Schepen van verschillende Europese havens, varende onder verschillende vlaggen, kochten slaven in forten van de concurrentie, terwijl '*free operators*' de handel faciliteerden voor institutionele en niet-institutionele handelaren langs de kust. Bij de wettelijke beperkingen die Europeanen tegen elkaar hadden opgeworpen, werden de institutionele controles van Afrikaanse staten, zoals het Koninkrijk Dahomey of het Ashanti Rijk, die in hun ogen dezelfde inkomstenbronnen en commerciële routes controleerden, overduidelijk genegeerd of compleet terzijde geschoven. Interessant genoeg creëerden deze legaliteitszones, die door Europeanen en Afrikanen waren opgezet, ook mogelijkheden voor globale netwerken om zich behalve met legale ook met illegale handel in Afrikaanse slaven in te laten, gebruikmakend van institutionele en wettelijke grijze gebieden die ontstonden wanneer twee institutionele werelden met elkaar in contact kwamen.³⁷

Zowel legale als illegale slavenhandel naar de Amerika's maakte misbruik van het recht om Afrikaanse slaven te importeren naar plantagekolonies door ruimte te creëren voor uitgebreide illegale slaventransporten naar afgelegen eilanden in het Caraïbisch gebied, transporten tussen de verschillende nederzettingen op deze kleinere eilanden en de 'mainland' en transporten via de twee grote riviersystemen, de Rio de la Plata en de Amazone.³⁸ Deze illegale handel was gestoeld op het vergaren van slaven in West-Afrika, zowel legaal als illegaal, en de bereidheid van en de mogelijkheid voor handelaren om op grote schaal belasting te ontduiken en zo hun transportkosten

te reduceren. Slavenhandelaren gebruikten illegaal verkregen producten, zoals Indiaas textiel en Braziliaanse tabak om voor de slaven te betalen. Een deel van deze tabak werd illegaal geherexporteerd naar Europa, waarvoor gedeeltelijk werd betaald met gesmokkelde goederen (zilver, marktgewassen en grondstoffen), die dan weer werden geherintroduceerd in het intra-Amerikaanse handelscircuit of aan Europa werden verkocht als legaal vervaardigde producten. De transacties over de verschillende imperiumgrenzen heen waren misschien wel de langdurigste consequenties die voortvloeiden uit deze complementaire circuits.

Het zilver dat in de Amerika's en de Caraïben circuleerde was gedeeltelijk afkomstig van niet-officiële handelscircuits. Japan vormde een andere opvallende omgeving waarin legale en illegale transacties met elkaar verstrengeld waren. Japanse handelaren die werden geconfronteerd met concurrentie van Amerikaans zilver, geïntroduceerd via Manila, en met de steeds strenger wordende regelgeving van het shogunaat, namen vaak hun toevlucht tot illegale handel, ofwel door illegaal producten te kopen van de Nederlanders of de Chinezen, ofwel door illegale regionale import-export operaties op te zetten met Korea, Taiwan, en Macao. Tevens zorgden zij ervoor dat ze niet handelden wanneer kooplieden uit Manila actief waren op de Chinese markt, zodat het zilver niet devalueerde. In dit geval werden aan de ene kant de door het shogunaat opgelegde restricties genegeerd, waaronder de exclusieve rechten die aan de VOC en de Chinezen waren verleend. Aan de andere kant werden deze restricties gedeeld met de VOC en medekooplieden door middel van ingewikkelde mechanismes omtrent handel en krediet.³⁹

Een ander voorbeeld waarin de combinatie van illegaliteit en legaliteit een soortgelijke vorm en werkwijze liet zien, was de privéhandel. De werknemers van Europese compagnieën en imperia in de Oost dienden niet alleen hun werkgevers, maar maakten daarnaast afspraken met lokale en regionale kooplieden omtrent privéondernemingen. Hoewel deze privéhandel

ontmoedigd werd door alle Europese instituties in Azië, was het sinds Vasco da Gama voor het eerst in Calicut arriveerde in 1498 een wezenlijk onderdeel van de dagelijkse gang van zaken. Daarnaast was het een manier om werknemers te compenseren voor lage lonen en tegelijkertijd hun loyaliteit te kopen in tijden van crises (inclusief oorlog en maritieme blokkades). Alleen wanneer de winsten uit de privéhandel specifieke individuen of instituties bedreigden, kwamen dezen in actie door afwijkend gedrag te bestraffen of door privéhandel te legaliseren binnen de grenzen, vastgesteld door de regelgeving.⁴⁰

Illegale handel wist ook door te dringen tot de Europese markten. Zelfs in markten waar mercantilisme welig tierde, zoals in Engeland en in Frankrijk, was het gangbaar dat er illegale importen binnenkwamen via transporten door derde partijen. Kleinere handelscompagnieën, zoals de Zweedse, de Deense, of die van Oostende en Brandenburg, waren in staat hun importen te introduceren op de grotere consumptiemarkten van de Britse, Franse en Spaanse monarchieën.⁴¹ Deze kleinere compagnieën, met hun multinationale directeuren en werknemers, alsmede diasporische groepen, waren van toegevoegde waarde bij illegale transacties, aangezien ze in staat waren om geschillen in de rechtbank te beslechten en te pleiten voor eigendomsrechten die hun basis vonden in regimes met een gemengde rechtsorde of in onderwerpingsregimes (onderwerping aan een specifieke koning of republiek).⁴²

Hoewel de primaire bronnen geen definitieve uitspraak toestaan omtrent de statistische correlatie tussen legale en illegale globale transacties gedurende de vroegmoderne periode, staan deze voorbeelden voor een algemeen gedrag dat tegelijkertijd oppositioneel, coöperatief en representatief was. Alleen binnen het terrein van de *entangled history* kan ik de studie naar globale handelsnetwerken en hun relatie met het koloniale institutionele landschap uitleggen. Zoals de voorbeelden voor deze netwerkparticipanten aantonen, hadden fysieke, legale en cultureel geïnstitutionaliseerde grenzen geen enkele effect op

het functioneren van hun *commodity chains*. De vroegmoderne Europese overzeese imperia waren in dit opzicht gewelddadig, gesloten en ook volstrekt inefficiënt in het handhaven van individuele, collectieve en geïnstitutionaliseerde grenzen. Hun succes daarentegen is toe te schrijven aan de manier waarop deze imperia de globale handelsnetwerken wisten te incorporeren in hun ondernemingen in plaats van hen buiten te sluiten. Dit succes was tweeledig.

Aan de ene kant werden globale handelsnetwerken langzaam aan aandeelhouders van imperia en raakte hun lot zo medeafhankelijk van dat van de staat. Voor de Europeanen leidde dit tot een snelle en gegarandeerde klim op de sociale ladder en voor niet-Europeanen betekende het een korte weg naar participatie in handelswerelden buiten hun cultureel gedefinieerde systeem. Als een resultaat hiervan ontwikkelden velen van hen een symbiotische relatie met koloniale regimes en waren op deze manier in staat om te profiteren van handel en om institutionele posities te bemachtigen in de koloniale en imperialistische projecten. Hoewel globale handelsnetwerken de grenzen trotseerden die door staten en hun geïmplementeerde instituties waren verzonnen, opgelegd en zwak gehandhaafd, handelden zij niet slechts volgens het uitgangspunt van verzet tegen de staat, maar in plaats daarvan volgens een mate van legaliteit en illegaliteit die afhing van de vraag of ze actief of passief werden getolereerd door de instituties. Aan de andere kant zouden koloniale instituties hun domein niet hebben kunnen consolideren zonder de acties van deze globale netwerken. Het bestaan van imperia was afhankelijk van ruimten waarin illegaliteit werd getolereerd, die tegelijkertijd de koloniale onderneming verzwakte en versterkte. Aldus veranderden vroegmoderne globale handelaren in de imperialistische negentiende eeuw van koloniale onderdanen in staatsburgers, en in wereldburgers in het postkoloniale tijdperk.

Ik sluit af met een concreet voorbeeld van een globaal, imperia overschrijdend multicultureel netwerk dat legaal en illegaal opereerde in verschillende imperia en verschillende handels-

zones en dat naar het schijnt grenzen, culturen en imperia beschouwden als bijkomstigheden in de dagelijkse activiteiten. Deze zaak vormt het middelpunt van een lopend project met Susana Münch Miranda en João Paulo Salvador.

In de vroege achttiende eeuw was Jean-Baptiste Cloots, koopman en bankier te Amsterdam, naar iedere vroegmoderne maatstaf een extreem rijk man. Hij leverde financiële diensten aan bedrijven in Amsterdam en in het buitenland. In drie van deze bedrijven had hij een bijzonder aandeel. Zijn *comptoir* verschaftte zijn neef Paulo Cloots en Willem de Bruijn het startkapitaal om een dependance op te zetten in Lissabon, terwijl Jean-Baptiste ook zijn broer Paulo Jacomo Cloots steunde, die in Antwerpen een partnerschap was aangegaan met Willems broer Daniel de Bruijn. Bovendien verleende Jean-Baptiste diensten aan een andere broer, Egidio Cloots, die een *comptoir* had geopend in Cádiz. Maar wat deden de families De Bruijn en Cloots verspreid over Europa? Paulo Jacomo in Antwerpen managede een succesvol commercieel circuit van luxe en wollen stoffen die werden geproduceerd in het achterland van Antwerpen en Amsterdam en vervolgens geëxporteerd naar het Iberisch Schiereiland. Zijn succes stelde hem in staat te trouwen binnen de Antwerpse familie De Prêt, die belangen had in de Europese en overzeese handel. Eenmaal binnen de invloedssfeer van de familie De Prêt, was hij in staat om schepen uit te rusten voor de handel in slaven in West-Afrika, waarmee hij de exclusieve rechten tartte van de Nederlandse en Engelse compagnieën. Paulo Jacomo was ook een prominent voorvechter van een Oostendse Oost-Indische Compagnie onder bescherming van de Habsburgse keizer, een project dat uiterst succesvol bleek. Voor Paulo Jacomo was het Bengaalse textiel dat hij binnenbracht via de Oostendse Compagnie van het grootste belang, omdat het hem in staat stelde Afrikaanse slaven aan te schaffen in West-Afrika, terwijl thee uit Kanton illegaal werd geïntroduceerd in Engeland en de Nederlanden.⁴³ In Lissabon lieten zijn neef Paulo Cloots en diens handelspartner Willem de Bruijn al snel hun plan varen om luxe en wollen stoffen te verkopen voor de consumptie in Portugese steden en

de rest van het Portugese rijk in ruil voor ruwe wol. In plaats daarvan zagen ze een kans op winst in de overzeese handel en de behoefte aan financiële diensten in Lissabon, activiteiten die een beter en veiliger inkomen garandeerden en daarom begonnen ze wisselbrieven te verdisconteren voor buitenlandse kooplieden in Lissabon, via Amsterdam en Londen, waarbij ze gebruikmaakten van de netwerken en de liquiditeit van Jean-Baptiste. Om de liquiditeit van het bedrijf in Lissabon te verbeteren zochten de partners naar een manier om te profiteren van de Braziliaanse goudhandel door middel van de veiling van koninklijke contracten voor het exploiteren van tabaksopbrengsten, gevolgd door het recht om eigen schepen uit te rusten. Dit was een perfect excuus om geregeld schepen met een agent naar Brazilië te sturen om textiel en andere producten te ruilen tegen goud. Hun hechte relatie met de monarchie verschafte hun tevens toegang tot andere markten. Net als Paulo Jacomo in Antwerpen, participeerden ook Willem de Bruijn en Paulo Cloots in de slavenhandel met West-Afrika en Madagaskar, waarmee ze exclusieve rechten en mercantilistisch beleid omzeilden van de Portugese en Franse monarchie, alsmede de Nederlandse VOC- en WIC-octrooien. Zij waren ook in staat om schepen uit te zenden naar gebieden in de Portugese sfeer, eerst naar de *Estado da Índia* en later naar Macao, waar ze toegang kregen tot de rijke Chinahandel, op eenzelfde wijze als Paulo Jacomo in Antwerpen. In Cádiz garandeerde Egidio Cloots de bevoorrading en uitreding van de Oostendse Compagnieschepen nadat deze gedwongen waren om uit te wijken naar vrije havensteden toen de Britten en de Nederlanders de keizer onder druk zetten om deze compagnie op te heffen. Vanuit Cádiz zeilden de schepen naar China en Bengalen, met agenten en internationale bemanningen van Engelse, Schotse, Ierse, Nederlandse en Portugese komaf. Na de terugkeer van de schepen naar Cádiz werden de Aziatische producten op de Europese markten gebracht via vrije havensteden zoals Hamburg, via niet-mercantilistische markten zoals die in de Republiek, of simpelweg via illegale zendingen naar Frankrijk en Engeland. Aan de basis van deze ruiltransacties stond Jean-Baptiste, die zijn familieleden en partners voorzag van liquide

middelen. Zij maakten op hun beurt de import van Indiaas textiel mogelijk in de slavenhandelscircuits van de Indische en Atlantische Oceaan, terwijl zij profiteerden van de theehandel en het exclusieve tabakscontract, in het bijzonder door middel van belastingpacht. Gaandeweg probeerde de familie Cloots te profiteren van de Braziliaanse goudhandel en de illegale import van diamanten uit de Oost en probeerde te fungeren als '*merchants of souls*', terwijl ze bemanningen en agenten aannam in Cádiz en hiermee een globaal netwerk vormgaf. Deze strategie plaatste hen in een intensieve globaliserende verbonden wereld, waarin zij zich schikten naar - en net zo goed afbreuk deden aan - institutionele, culturele en koloniale grenzen die zich uitstrekten over meerdere continenten en oceanen en waarmee zij aldus deze grenzen irrelevant maakten.

Graag wil ik het College van Bestuur van de Universiteit Leiden, de decaan van de Faculteit der Geesteswetenschappen, de wetenschappelijk directeur van het Instituut voor Geschiedenis en de voorzitter van de sectie Economische en Sociale Geschiedenis hartelijk bedanken voor het vertrouwen dat ze in mij hebben gesteld en voor de eer die ze mij hebben verleend. Vandaag stond ik alleen voor u.

Deze reis heb ik echter niet in mijn eentje afgelegd. Amélia Andrade is een academisch voorbeeld voor mij geweest en een zeer goede vriendin. Richard Griffiths en Femme Gaastra hebben altijd veel vertrouwen getoond in mijn kunnen. Mijn werk is grondig bediscussieerd door mannen die ik diep respecteer: Jaap Bruijn, Wim Blockmans, Leonard Blussé, Piet Emmer en Peer Vries. Ik voel me het meest op mijn gemak binnen de kameraadschap van de sectie Economische en Sociale Geschiedenis. Zielsveel mis ik hen die zijn overleden, met pensioen zijn gegaan of elders een andere baan hebben gevonden (Cees, Dirk Jaap, Jurian, Thera en Thomas). Het was met hun steun, via Marlou Schrover en Luuk de Ligt, dat mijn werk en toewijding kenbaar zijn gemaakt bij de decaan van de Faculteit en bij het College van Bestuur. Het is een eer geweest om van gedachten te wisselen met collega's van Co-

lonial and Global, het KITLV en met de vroegmodernisten op het instituut. Intellectueel gezien ben ik veel verschuldigd aan *Yale University* (Stuart Schwartz en Francesca Trivellato), *King's College London* (Francisco Bethencourt, Toby Green en Malyn Newitt), de *University of Oxford* (James Belich en John Darwin) en de *École des Hautes Études en Sciences Sociales* en aan *Sciences Po* (Romain Bertrand, Wolfgang Kaiser en Jean-Frédéric Schaub). Ik heb ideeën en vriendschappen gedeeld in publicaties en projecten met Ulbe Bosma, Karwan Fatah-Black, Jos Gommans, Susana Münch Miranda, Jessica Roitman, Matthias van Rossum, Amélia Polónia, João Paulo Salvado, Louis Sicking, Filipa Ribeiro da Silva en Justyna Wubs-Mrozewicz. In dit beroep leren we evenveel als we onderwijzen; ik ben daarom bijzonder veel dank verschuldigd aan 'Team Cátia'. We hebben het onverwachte verlies gedeeld van naasten, drie wonderschone baby's verwelkomd en we hebben onze angsten en zorgen gedeeld. Jullie hebben mijn dagen opgevrolijkt, me scherp gehouden en ervoor gezorgd dat ik niet gek werd. Met mijn studenten, voormalige en huidige, hebben we persoonlijke dilemma's gedeeld en fantastische academische resultaten geboekt. Het lijkt erop dat koffie met koekjes de beste manier is om beide zaken te benaderen. Een woord van waardering aan hen die niet worden genoemd: de archivariissen, met name de toegewijde deskundigen van het Stadsarchief Amsterdam, het secretariaat, de studiecoördinatoren, het managementteam van het Instituut voor Geschiedenis en de staf van de afdelingen Financiën & Inkoop en Personeel & Organisatie van de Faculteit der Geesteswetenschappen.

Mijn laatste woorden gaan uit naar mijn familie. Naar mijn moeder, van wie ik heb geleerd dat 'onmogelijk' een synoniem is voor 'luiheid', dat 'obstakel' alleen een excuus is om niet voorwaarts te gaan en dat 'hard werken' iets is wat de meeste mensen doen. Naar mijn oudste en beste vriendin Lena, die de stilte net zo goed begrijpt als het lawaai en die achter me stond bij alles wat ik deze afgelopen dertig jaar heb ondernomen. Naar de Moddermans, die trots zijn op mijn werk en altijd grote waardering hebben gehad voor mijn inspanningen als

professional, als echtgenote en als moeder. En als laatste naar mijn jongens. Naar Tonco voor de laatste negentien jaar van onmogelijke beslissingen, het forenzen over de Atlantische Oceaan, de vele conferenties elk jaar weer, nog een artikel, nog een niet bestudeerde bron, nog een boek en wellicht een prachtig nieuw idee voor weer een ander project. Ik kan me gewoonweg niet voorstellen hoe het moet zijn om in de achtbaan te stappen die ik in je leven heb gecreëerd en toch mijn vrijheid te respecteren. Je hebt me ook de twee belangrijkste projecten van mijn leven gegeven. Zonder hen zou ik hoogstwaarschijnlijk meer artikelen hebben geschreven, meer hebben gereisd en ongetwijfeld meer projectaanvragen hebben gedaan, maar ik zou de tijd die ik met Vasco en Tomé, de Leeuw en de Beer, heb doorgebracht voor niets ter wereld willen missen. Bouwen met lego, dansen op slechte jaren '80-muziek, 'schietfeesten' houden en zwemmen in zee. Zij blijven de enige projecten die er écht toe doen.

Ik heb gezegd.

Noten

- 1 G. Bancroft, *History of the United States, From the Discovery of the American Continent*, vol. II, London: George Routledge & Co, Farringdon Street, 1853, 549.
- 2 William Cobbett, *The Parliamentary History of England. From the Norman Conquest in 1066 to the year 1803*, vol. 28 (1789-1791), London: T. Curson Hansard, 1806-1820, cols. 45-48.
- 3 Terence K. Hopkins en Immanuel Wallerstein, 'Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800', *Review (Fernand Braudel Center)*, 10-1 (1986), 157-170. Steven Topik, Carlos Marichal and Zephyr Frank (eds), *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*, Durham, NC: Duke University Press, 2006, especially 'Introduction'. Michael L. Dougherty, 'Theorizing Theory: Origin and Orientations of Commodity Chains Analysis', *The Global Studies Journal*, 1-3 (2008), 28-38.
- 4 António de Almeida Mendes, 'Les réseaux de la traite ibérique dans l'Atlantique nord. Aux origines de la traite atlantique (1440-1640)', *Les Annales. Histoire. Sciences Sociales*, 4 (2008), 739-768.
- 5 Jan Hogendorn en Marion Johnson, *The Shell Money of the Slave Trade*, Cambridge: Cambridge University Press, 2003. Luiz Felipe de Alencastro, 'The Economic Network of Portugal's Atlantic World', Francisco Bethencourt and Diogo Ramada Curto (eds), *Portuguese Oceanic Expansion, 1400-1800*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007, 109-137.
- 6 *The Trials of the Slave Traders*, Samuel Samo, Joseph Peters and William Tufft, and the *Fugitive Slave Circulars*, Cambridge: Cambridge University Press, 2015, 17.
- 7 Philip D. Curtin, *The Rise and Fall of the Plantation Complex: Essays in Atlantic History*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- 8 Mary C. Karasch, *Slave Life in Rio de Janeiro*, Princeton: Princeton University Press, 1987.
- 9 D.A. Brading en Harry E. Cross, 'Colonial Silver Mining: Mexico and Peru', *Hispanic American Historical Review*, 52 (1972), 545-579. A.J.R. Russell-Wood, 'Technology and Society: the Impact of Gold Mining on the Institution of Slavery in Portuguese America', *Journal of Economic History*, 31-1 (1977), 59-83.
- 10 Dennis O. Flynn, Arturo Giráldez en R. von Glahn (eds), *Global Connections and Monetary History, 1470-1800*, Aldershot: Ashgate, 2003. Dennis O. Flynn en Arturo Giráldez, 'China and the Spanish Empire', *Revista de Historia Económica*, 14-2 (1996), 309-338.
- 11 Kenneth Pomeranz en Steven Topik, *The World that Trade Created: Society, Culture, and the World Economy, 1400 to the Present*, Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2006.
- 12 Paul Lovejoy, *Transformations in Slavery: a History of Slavery in Africa*, London: Cambridge University Press, 1983. Joseph E. Inikori, *The Chaining of a Continent: Export Demand for Captives and the History of Africa South of the Sahara, 1450-1870*, Mona, Jamaica: University of the West Indies Press, 1992. John K. Thornton, *Africa and Africans in the Making of the Atlantic World, 1400-1800*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998.
- 13 Joseph C. Miller, *Way of Death: Merchant Capitalism and the Angolan Slave Trade, 1730-1830*, London: University of Wisconsin Press, 1988. Mariana P. Candido, *An African Slaving Port and the Atlantic World. Benguela and its Hinterland*, New York: Cambridge University Press, 2013. Linda Newson, 'Africans and Luso-Africans in the Portuguese Slave Trade on the Upper Guinea Coast in the Early Seventeenth Century', *The Journal of African History*, 53-1 (2012), 1-24.
- 14 Philip D. Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge: Cambridge University Press, 1984. Ralph A. Austen en Jonathan Derrick, *Middlemen of the Cameroons Rivers. The Duala and their Hinterland, c. 1660-c.1960*, Cambridge: Cambridge University Press, 1999. Alida C. Metcalf, *Go-Betweens and the Colonization of Brazil, 1500-1600*, Austin: University of Texas Press, 2005. Toby Green

(ed.), *Brokers of Change: Atlantic Commerce and Culture in Precolonial Western Africa*, Oxford: Oxford University Press, 2012.

- 15 Robin Law, 'Dahomey and the Slave Trade: Reflections on the Historiography of the Rise of Dahomey', *The Journal of African History*, 27-2 (1986), 237-267.
- 16 Luiz Felipe de Alencastro, 'The Economic Network of Portugal's Atlantic World', 128.
- 17 Pedro Machado, *Ocean of Trade: South Asian Merchants, Africa and the Indian Ocean, c. 1750-1850*, Cambridge: Cambridge University Press, 2014.
- 18 José C. Curto, *Enslaving Spirits: the Portuguese-Brazilian Alcohol Trade at Luanda and its Hinterland, c. 1550-1830*, Leiden: Brill, 2004.
- 19 Johannes Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990, 26-55. Mauricio Drelichman en Hans-Joachim Voth, *Lending to the Borrower from Hell. Debt, Taxes, and Default in the Age of Philip II*, Princeton: Princeton University Press, 2014, 243-270.
- 20 Nuala Zahedieh, *The Capital and the Colonies: London and the Atlantic Economy, 1660-1700*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
- 21 Xabier Lamikiz, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World. Spanish Merchants and their Overseas Networks*, London: Royal Historical Society/Boydell Press, 2010.
- 22 Dennis O. Flynn en Arturo Giráldez, 'Silk for Silver: Trade via Manila and Macao in the Seventeenth Century', *Philippine Studies*, 44-1 (1996), 52-68.
- 23 Adam Clulow, *The Company and the Shogun: The Dutch Encounter with Tokugawa Japan*, New York: Columbia University Press, 2013. Idem, 'Like Lambs in Japan and Devils Outside Their Land: Violence, Law and Japanese Merchants in Southeast Asia', *Journal of World History*, 24-2 (2013), 335-360.
- 24 Sanjay Subrahmanyam en C.A. Bayly, 'Portfolio Capitalists and the Political Economy of Early Modern India', *The*

- India Economic and Social History Review*, 25-4 (1988), 401-424. Stefan Halikowski-Smith, 'No Obvious Home: The Flight of the Portuguese "Tribe" from Makassar to Ayutthaya and Cambodia during the 1660s', *International Journal of Asian Studies*, 7-1 (2010), 1-28. Sebouh Aslanian, *From the Indian Ocean to the Mediterranean: the Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*, Berkeley: University of California Press, 2011. George Bryan Souza, *Portuguese, Dutch and Chinese in Maritime Asia, c. 1585-1800: Merchants, Commodities and Commerce*, Farnham: Ashgate Variorum, 2014.
- 25 Markus Vink, 'Indian Ocean Studies and the "New Thalassology"', *Journal of Global History*, 2-1 (2007), 741-762. Philippe Beaujard, *Les mondes de l'océan Indien*, 2 vols, Paris: Armand Colin, 2012. Edward A. Alpers, *The Indian Ocean in World History*, New York: Oxford University Press, 2014.
 - 26 J. Boissevain, *Friends of Friends: Networks, Manipulators and Coalitions*, Oxford: Basil Blackwell, 1974, 5 and 9.
 - 27 Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge: Cambridge University Press, 2006.
 - 28 Mark Granovetter, 'The Strength of Weak Ties', *American Journal of Sociology*, 78-6 (1973), 1360-1380. Idem, 'The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revised', *Sociological Theory*, 1 (1983), 201-233.
 - 29 Mark Casson en M. Della Giusta, 'Entrepreneurship and Social Capital: Analysing the Impact of Social Networks on Entrepreneurial Activity from a Rational Action Perspective', *International Small Business Journal*, 25 (2007), 220-244. Mark Casson, 'Entrepreneurship: Theory, Institutions and History', Eli F. Heckscher Lecture 2009, *Scandinavia Economic History Review*, 58-2 (2010), 139-170. Idem, 'Networks in Economic and Business History: A Theoretical Perspective', *German Historical Institute London Bulletin Supplement*, 2 (2011), 17-49.
 - 30 Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the*

- Early Modern Period*, New Haven: Yale University Press, 2009. Cátia Antunes, 'Cross-Cultural Business Cooperation in the Dutch Trading World, 1580-1776. A View from Amsterdam's Notarial Contracts', Francesca Trivellato, Leor Halevi en Cátia Antunes (eds), *Religion and Trade: Cross-Cultural Exchanges in World History, 1000-1900*, New York: Oxford University Press, 2014, 150-168.
- 31 Trivellato, *Familiarity of Strangers*, 178.
- 32 *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis - The Low Countries Journal of Social and Economic History*, 13-1 (2016).
- 33 Philip J. Stern, *The Company-State. Corporate Sovereignty and the Early Modern Foundations of the British Empire in India*, Oxford: Oxford University Press, 2011.
- 34 Thomas D. Hall, 'Puzzles in the Comparative Study of Frontiers: Problems, Some Solutions, and Methodological Implications', *Journal of World-Systems Research*, 15-1 (2009), 25-47. Tamar Herzog, *Frontiers of Possession: Spain and Portugal in Europe and the Americas*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2015.
- 35 Regina Grafe en Alejandra Irigoin, 'A Stakeholder Empire: the Political Economy of Spanish Imperial Rule in America', *Economic History Review*, 65-2 (2012), 609-651.
- 36 Richard White, *The Middle Ground. Indians, Empires, and Republics in the Great Lakes Region, 1650-1815*, Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
- 37 David Richardson en Filipa Ribeiro da Silva (eds), *Networks and Trans-Cultural Exchange. Slave Trading in the South Atlantic, 1590-1867*, Leiden: Brill, 2014.
- 38 Enriqueta Vila Vilar, *Hispanoamerica y el comercio de esclavos*, Seville: Universidad de Sevilla/Secretariado de Publicaciones, 2015.
- 39 Jurre Knoest, 'The Japanese Connection: Self-Organized Smuggling Networks in Nagasaki c. 1666-1742', Cátia Antunes en Amélia Polónia (eds), *Beyond Empires: Global, Self-Organizing, Cross-Imperial Networks, 1500-1800*, Leiden: Brill, 2016, 88-137.
- 40 Chris Nierstras, *In the Shadow of the Company: The Dutch East India Company and Its Servants in the Period of Decline (1740-1796)*, Leiden: Brill, 2012.
- 41 Maxine Berg en Elizabeth Eger (eds), *Luxury in the Eighteenth Century: Debates, Desires and Delectable Goods*, London: Palgrave, 2002.
- 42 Cátia Antunes, 'Prosecuting the Persecutor: Contracts, Sugar, Jews and Inquisitors, 1580-1640', *Mediaevalia*, 32-1 (2011), 221-238. Idem en Jessica Vance Roitman, 'A War of Words: Sephardi Merchants, (Inter)National Incidents, and Litigation in the Dutch Republic, 1580-1640', *Jewish Culture and History*, 16-1 (2015), 24-44.
- 43 Gijs Dreijer, *Bargaining for Shelter. An Entrepreneurial Analysis of the Ostend Company, 1714-1740*, ongepubliceerd MA scriptie, Univeriteit Leiden, 2017.

PROF.DR C.A.P. ANTUNES



- 2017-2021 VrijeCompetitie, NWO: *Resilient Diversity: The Governance of Racial and Religious Plurality in the Dutch Empire, 1600-1800* (met Ulbe Bosma, Karwan Fatah-Black en Matthias van Rossum)
- 2014-2015 Marie Curie ITN Partner: *ForSeaDiscovery – Forest Resources for Iberian Empires: Ecology and Globalization in the Age of Discovery*
- 2013 Young Academy of Europe
- 2013-2018 Starting Grant, ERC: *Fighting Monopolies, Defying Empires, 1500-1750: A Comparative Overview of Free Agents and Informal Empires in Western Europe and the Ottoman Empire*
- 2012-2016 VIDI, NWO: *Challenging Monopolies, Building Global Empires in the Early Modern Period*
- 2011-2012 Carla Musterd Onderwijs Prijs, Instituut voor Geschiedenis, Universiteit Leiden
- 2007-2008 Fulbright Research Fellow, Yale University: *Atlantic Entrepreneurship: Cross-Cultural Business Networks, 1580-1776*
- 2005-2006 Postdoc Fundação para a Ciência e Tecnologia: *Amsterdam and the Portuguese Ports 1580-1640: Globalization in Comparative Perspective*
- 2004 Promotie, Universiteit Leiden: *Globalisation in the Early Modern Period: the Economic Relationship between Amsterdam and Lisbon, 1640-1705*
- 1998 'Licenciatura', FCSH-New University of Lisbon

Samenvatting

In 1853 stelde George Bancroft dat 'commerce (...) defies every wind, outrides every tempest, and invades every zone'. Hij schilderde handel af als een onstuitbare activiteit die gepaard gaat met verzet, onafhankelijkheid en vindingrijkheid. Als dit inderdaad het geval is, wat voor wereld werd er dan gecreëerd door het overweldigende effect van handel? Ik stel dat vroegmoderne commercie, met behulp van verstrengelde commodity chains, vormgaf aan en vormgegeven werd door verreikende globale netwerken en ondernemingsstrategieën. Dit had een wereld tot gevolg waarin alles sterk met elkaar verbonden was en waarin institutionele grenzen, culturele barrières en koloniale instituties niet langer relevant waren.



Universiteit
Leiden