



MUNICÍPIO DA ESTÂNCIA BALNEÁRIA DE PRAIA GRANDE

Estado de São Paulo
SEDUC - Secretaria de Educação

ATIVIDADE 09

PONTE DO SABER



Disciplina: História

7º ano do Ensino Fundamental

Texto 1:

“Toda Veneza ficou surpreendida e se alarmou. Os mais sisudos diziam que era a pior notícia que podia chegar-lhes. De facto, toda a gente sabe que Veneza tinha obtido o seu prestígio e a sua riqueza unicamente graças ao seu comércio marítimo que lhe proporcionava cada ano uma grande quantidade de especiarias, de tal maneira que os comerciantes estrangeiros afluíam para comprá-las. A sua presença e os seus negócios traziam-nos fartos lucros. Mas agora, por este novo caminho, as especiarias de Leste serão transportadas para Lisboa, onde os Húngaros, os Alemães, os Flamengos e os Franceses irão procurá-las, pois serão aí menos caras. Com efeito, as especiarias que chegam a Veneza têm de passar pela Síria e os territórios do sultão, e por toda a parte devem pagar direitos (aduaneiros) tão exorbitantes que, ao chegar a Veneza, o que tinha custado um ducado deve ser vendido por de oitenta a cem ducados. O caminho marítimo, esse, não tem de pagar todos esses impostos, e os Portugueses podem vendê-las (às especiarias) mais baratas. As pessoas mais bem informadas dão-se conta disso, outras não podem acreditar na notícia, e outras pensam que o rei de Portugal não poderá conservar por muito tempo este caminho e este comércio com Calicute, pois das treze caravelas que para aí partiram só seis voltaram, e as perdas serão maiores que os lucros. Por outro lado, ele não encontrará facilmente homens dispostos a arriscar a sua vida numa viagem tão longa e perigosa, e pensa-se que o sultão (da Turquia), quando se aperceber das perdas que isto trará aos seus rendimentos, tratará de impedir esse comércio. Eis o que se diz, entre outras coisas, pois os Venezianos, como de costume, procuram encontrar razões para não perder a esperança e recusam-se a acreditar e a ouvir o que lhes não convém.”

Priuli, «Diário», 1499. In: FREITAS, Gustavo de. 900 textos e documentos de História. Plátano Editora, 1976.

Texto 2:

“Aproximava-se o tempo da chegada das notícias de Portugal sobre a vinda das suas caravelas, e esperava-se essa notícia com muito medo e apreensão; e por causa disso não havia transações, nem de um ducado... Na feira alemã de Veneza não há muitos negócios. E isto porque os Alemães não querem comprar pelos altos preços correntes, e os mercadores venezianos não querem baixar os preços, vista a pequeníssima quantidade de especiarias que se encontram em Veneza. Calcula-se que na cidade não há mais de 250 cargas de pimenta, 800 milheiros de gengibre, 15 de noz moscada e 15 de cravo de cabecinha; e de todas as outras especiarias ninguém se lembra de ter jamais havido tão poucas. E na verdade são as trocas tão poucas como se poderia prever. E isto procede do fato de que os alemães não compram imediatamente aquilo de que necessitam, pois não sabem o que as caravelas portuguesas podem trazer de especiarias.”

Diário dum mercador veneziano», 1508. In: FREITAS, Gustavo de. 900 textos e documentos de História. Plátano Editora, 1976.

Sobre os textos responda:

- 1- Qual o principal assunto de ambos os documentos?
 - a) Grandes Navegações Portuguesas
 - b) Idade Média
 - c) Povos da Grécia Antiga
 - d) Império Romano

- 2- Após o episódio narrado, em que Portugal começa o mercado de especiarias, o que ocorre com o comércio de Veneza?
 - a) O comercio se intensifica e fica mais forte
 - b) O comércio das especiarias passa a ser liderado por Portugal que encontrou novos caminhos para os fornecedores
 - c) O comércio acaba porque perdem o interesse nesses produtos
 - d) Não acontece nada e continua como sempre, até hoje.

- 3- Qual a explicação para que Portugal consiga vender as especiarias por um preço mais baixo?
 - a) Eles conseguem descontos cumulativos graças a promoções realizadas nas lojas de atacado
 - b) Há uma perda de interesse nas especiarias por isso o preço cai
 - c) Como Portugal consegue uma nova rota, via marítima, diminuiu os custos e por isso conseguem um melhor preço de venda
 - d) Na verdade, eles não conseguem vender mais barato.