

HISTÓRIA ECONÔMICA GERAL

Flávio Azevedo Marques de Saes

Professor Titular do Departamento de Economia - FEA/USP

Alexandre Macchione Saes

Professor do Departamento de Economia - FEA/USP

 **Editora
Saraiva**

TERCEIRA PARTE

*As Transformações do Capitalismo
da Grande Depressão do Século XIX
à Primeira Guerra Mundial (1870-1918)*

A década de 1870 encerra um período de cerca de cem anos – tomando como marco inicial da Revolução Industrial a década de 1760 – em que a economia britânica teria apresentado taxas de crescimento muito elevadas. Esse crescimento, e o otimismo a ele inerente, foram rompidos nos anos 1870 pelo que ficou conhecido como a Grande Depressão do século XIX.

No entanto, ao observar os dados relativos a alguns países europeus e aos Estados Unidos entre 1870 e 1913 não encontramos indícios nítidos de declínio do crescimento.

TABELA III.1
Produto Doméstico Bruto (1820-1913) (Taxas médias anuais de crescimento %)

	EUA	FRANÇA	ALEMANHA	REINO UNIDO
1820-1870	4,22	1,27	2,00	2,04
1870-1913	3,94	1,63	2,81	1,90

Fonte: MADDISON (1995), p.41.

Embora Estados Unidos e Reino Unido registrem menores taxas de crescimento do produto a partir de 1870, esses níveis estão longe de indicar uma situação depressiva, em particular no caso americano. Na França há um pequeno aumento do ritmo de expansão (caracteristicamente lento diante dos demais países do grupo), ao passo que a Alemanha ampliou significativamente seu crescimento. Resultado semelhante é encontrado nos dados referentes a grupos maiores de países (Tabela III.2).

Embora os ritmos de crescimento sejam muito diferentes nas várias regiões, é nítida a expansão que se verificou no período em quase todos os grupos, dobrando a taxa de crescimento mundial no período (em termos absolutos e *per capita*). Então por que se admite que nos anos 1870 houve uma ruptura no ritmo de crescimento da economia britânica e da mundial?

TABELA III.2
 PIB, População e PIB *per capita* (taxas médias anuais de crescimento %)

	1820-1870			1870-1913		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Europa Ocidental	1,7	0,7	1,0	2,1	0,7	1,3
EUA, Canadá, Austrália, Nova Zelândia	4,3	2,8	1,4	3,9	2,1	1,8
Sul da Europa	1,0	0,3	0,6	1,5	0,4	1,1
Leste da Europa	1,6	0,9	0,7	2,4	1,3	1,0
América Latina	1,5	1,3	0,2	3,3	1,8	1,5
Ásia	0,2	0,1	0,1	1,1	0,6	0,6
África	0,4	0,3	0,1	1,1	0,7	0,4
Mundo	1,0	0,3	0,6	2,1	0,8	1,3

Fonte: MADDISON (1995), p.60. (1) Taxas de crescimento do produto doméstico bruto. (2) Taxas de crescimento da população. (3) Taxas de crescimento do produto doméstico bruto *per capita*.

Na verdade, o período de 1870-1913 é usualmente segmentado em duas fases bastante distintas: uma primeira, de 1873 a 1896, é a que foi denominada pelos contemporâneos "Grande Depressão" (denominação que foi incorporada pela historiografia), indicando a ruptura com o período anterior de expansão; esta expansão retornaria de modo intenso numa segunda fase, do final do século XIX até o começo da Primeira Guerra Mundial (a chamada *Belle Époque*). A rigor, nem o primeiro período é todo ele marcado por uma depressão permanente, nem o segundo esteve a salvo de fases recessivas. Apesar disso, essa distinção quanto ao ambiente econômico dos dois períodos é pertinente para a compreensão das profundas transformações pelas quais o capitalismo passou nessa época: Segunda Revolução Industrial, industrializações retardatárias, concentração do capital, movimentos sociais, nacionalismo, imperialismo são algumas das noções usualmente lembradas para dar conta das mudanças que se processaram de 1870 à Primeira Guerra Mundial. Tratamos desses temas nos próximos capítulos, procurando identificar suas articulações.

REFERÊNCIA

MADDISON, A. (1995). *Monitoring the World Economy: 1820-1992*. Paris: OECD Development Centre.

Capítulo 9

A GRANDE DEPRESSÃO DO SÉCULO XIX, A SEGUNDA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL E AS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E TRABALHO (1870-1913)

O ano de 1873 é considerado o marco inicial da Grande Depressão do Século XIX. É importante notar que o próprio termo Grande Depressão foi usado pelos contemporâneos para expressar a nova situação da economia mundial, em particular da economia britânica. Essa "depressão", que se prolongou até 1896, não se caracterizou por uma expressiva redução do nível da atividade econômica; ao contrário, algum incremento da produção ainda se verificou, embora em ritmo mais lento do que aquele observado durante os cem anos anteriores e interrompido por algumas recessões (como a de 1885-1886 e a de 1891-1894).

Então, qual é a forma que assume essa "depressão"?

Essencialmente, sua manifestação foi o declínio do nível de preços: a deflação ocorreu tanto em relação aos bens industriais quanto às matérias-primas e aos produtos alimentícios. Os índices de preços de atacado na Grã-Bretanha indicam claramente esse movimento descendente durante cerca de duas décadas.

TABELA 9.1
 Bretanha: índices de preços por atacado (1871-1875 = 100)

	CARVÃO E METAIS	FIBRAS TÊXTEIS	PRODUTOS ANIMAIS	GRÃOS	AÇÚCAR, CHÁ, FUMO, CAFÉ E CACAU	ÍNDICE TOTAL
1871-1875	100	100	100	100	100	100
1876-1880	66,7	85,4	95,4	102,6	90,2	92
1881-1885	60,7	76,9	83,7	98,6	75,1	83,5
1886-1890	61,5	66,5	67,7	84,8	56,8	70,6
1891-1895	63,6	60,3	66,0	84,6	53,7	68,3

Fonte: SAUL (1969), p.14.

Embora haja alguma divergência entre os movimentos dos preços por atacado dos grupos de produtos considerados, o sentido geral é de acentuada queda indicando, em média, uma redução de cerca de 30% nos preços entre 1873 (pico dos preços por atacado desde 1840) e 1896 (ano em que o índice inicia novo período de elevação). A adesão de vários países ao padrão-ouro (como veremos posteriormente) promoveu razoável solidariedade do movimento dos preços no plano internacional, fazendo com que a Grande Depressão, expressa pelo declínio generalizado dos preços, se manifestasse de modo bastante amplo.

O declínio de preços foi acompanhado por mudanças em outras variáveis econômicas, em especial: redução do ritmo de crescimento do produto, declínio da taxa de juros, aumento dos salários reais e redução dos lucros.

Embora a Grande Depressão tivesse amplitude internacional, sua expressão mais clara aparece na Grã-Bretanha. A taxa de crescimento da produção industrial britânica declinou da média anual de 3,2%, entre 1847 e 1873, para 1,7%, entre 1873 e 1900; nesses mesmos períodos, o salário real teve aumento anual médio de 0,6% e de 1,2% (índice referente aos trabalhadores de Londres) ou de 1,1% para 1,3% (englobando maior número de trabalhadores britânicos) (ROSTOW, 1948, p.8). Conjugam-se, assim, três tendências importantes: o declínio dos preços, o aumento do salário real e, paralelamente, a redução do ritmo de crescimento da produção industrial. Como resultado dessas tendências (redução dos preços e aumento do salário real) houve pressão sobre os lucros refletida, por exemplo, na sua menor participação na renda industrial e na renda nacional (Tabela 9.2).

TABELA 9.2
Renda industrial e nacional da Grã-Bretanha

	LUCROS/RENDA INDUSTRIAL	LUCROS/RENDA NACIONAL
1870-1874	47,7%	29,4%
1875-1879	43,3%	26,1%
1880-1884	42,6%	25,7%
1885-1889	42,2%	25,2%
1890-1894	37,8%	22,7%

Fonte: SAUL (1969), p.42.

As taxas de juros também declinaram: por exemplo, o retorno sobre os "consols" (títulos da dívida britânica com rendimento anual fixo em termos nominais) caiu de 3,2% ao ano, em média, na década de 1860, para 2,97% ao ano, na década de 1880 (MITCHELL, 1994, p.678).

Os dados até aqui expostos, embora referentes em geral à Grã-Bretanha, permitem delinear os contornos gerais da Grande Depressão. Certamente, não se trata de um período de declínio acentuado da produção (embora isso possa ter ocorrido em alguns anos).

A produção cresceu a taxas reduzidas diante de seu comportamento prévio, porém é possível dizer que há uma clara mudança nas expectativas de expansão da economia. Além disso, ainda para a Grã-Bretanha, o valor das exportações também se reduziu (de 318 milhões de libras em 1872, para a média anual de 281 milhões de libras, de 1875 a 1884; e para 295 milhões, entre 1885 e 1894) a indicar a perda do dinamismo anterior da economia mundial (MITCHELL, 1994, p.871). A redução dos lucros fechava esse círculo que induzia os contemporâneos a definir aquele período como uma Grande Depressão.

Como explicar essa mudança nos rumos da economia mundial entre 1873 e 1896? Em especial, quais as razões que permitem entender o acentuado declínio dos preços nesse período?

9.1 AS CAUSAS DA GRANDE DEPRESSÃO

É usual associar-se o início da Grande Depressão a eventos do mercado financeiro internacional, cuja característica principal, à época, era a concessão de empréstimos a governos. Se as primeiras manifestações de crise financeira se deram em 1873 em Viena e Nova Iorque (com a falência de bancos e empresas), ela rapidamente se transformou numa crise da dívida externa (que não foi a primeira e nem a última): Espanha, Turquia, Egito, Grécia, Tunísia e oito governos de países latino-americanos (entre os quais **não** estavam incluídos Brasil, Argentina e Chile, favorecidos por volumosas exportações) declararam moratória.

Embora uma crise financeira de grandes dimensões tenha impacto sobre a "economia real", é difícil admitir que ela fosse a causa do prolongado declínio dos preços a partir de 1873. É certo que a crise financeira interrompeu o fluxo de capitais europeus para a "periferia", fazendo com que mais investimentos fossem efetivados nos países de origem desses capitais. Dobb registra a ampliação dos investimentos na Inglaterra logo após a crise de 1873, principalmente no ramo de ferro e aço, sugerindo que o aumento da capacidade instalada - portanto, um excesso de oferta - poderia ter contribuído para o declínio do preço desses produtos (DOBB, 1983, p.218). Mas trata-se de um fenômeno localizado ao qual não se poderia atribuir mais de vinte anos de declínio persistente dos preços de todos os produtos (industriais, matérias-primas e alimentos).

Uma explicação frequentemente suscitada procura atribuir a deflação - aspecto mais evidente da Grande Depressão - ao declínio da produção de ouro no período, gerando certa escassez do metal para fins monetários, em especial porque vários países ingressaram no padrão-ouro nessa época. Efetivamente, nas décadas de 1870 e 1880, houve substancial declínio da produção das minas de ouro da Austrália e da Califórnia. A produção mundial anual média de ouro foi de 180 toneladas na década de 1851-1860; de 174 toneladas, na de 1861-1870; de 155 toneladas, na década de 1871-1880 e de 148 toneladas, na de 1881-1890 (VILAR, 1974, p.431-433). Nessa circunstância, seria razoável admitir que a relativa escassez

de ouro limitaria a expansão da oferta de moeda, provocando o declínio generalizado dos preços.¹ Embora plausível, o argumento deve ser qualificado pois nesse período observa-se o aumento da oferta de moeda bancária, a qual não dependia estritamente da disponibilidade de ouro.² O declínio da taxa de juros é outro indício de que não havia falta de liquidez na economia, pois, nesse caso, a tendência seria de elevação da taxa. Desse modo, o argumento da escassez de ouro – e consequentemente de oferta de moeda – como causa da prolongada deflação somente pode ser parcialmente considerado.

Uma explicação alternativa a esta deve levar em conta o “lado real” da economia. É usual admitir-se que fases de grande expansão da economia refletem o impacto das inovações tecnológicas: os novos produtos (sejam eles bens de consumo ou meios de produção) abrem novos campos de investimento, estimulando a expansão do produto, do emprego e da renda. O exemplo típico é o da estrada de ferro: seu estabelecimento, primeiro na Grã-Bretanha e depois em vários países do mundo, foi frequentemente ressaltado por seus efeitos como meio de transporte. Deslocamentos mais rápidos e baratos de pessoas e mercadorias tornam viáveis transações antes bloqueadas pela precariedade do transporte. Há, porém, outro aspecto da construção ferroviária: ela torna necessária a produção de trilhos, vagões, locomotivas, equipamentos ferroviários, materiais diversos para a construção das linhas e estações, ferro e aço para a produção de tudo isso e ainda o carvão como fonte de energia para as fábricas de material ferroviário e como combustível das locomotivas. Este simples arrolamento sugere a dimensão dos investimentos produtivos realizados para atender à expansão ferroviária e seu impacto sobre o produto, o emprego e a renda, em especial na Grã-Bretanha, principal produtor de material ferroviário.

A redução do ritmo de construção ferroviária e a ausência de outras inovações igualmente expressivas tenderiam a produzir um resultado oposto: diante do declínio das encomendas de materiais, não se justificavam novos investimentos nesses ramos da indústria. Embora a construção ferroviária no mundo não tenha sido restringida nesses anos, o surgimento de novos produtores de materiais ferroviários em outros países deve ter reduzido o mercado para a indústria britânica.³ No entanto, este argumento também não é suficiente para explicar o prolongado declínio dos preços.

1. O argumento é o da Teoria Quantitativa da Moeda: havendo um aumento da produção superior ao aumento da oferta monetária (e admitindo-se constante a velocidade de circulação da moeda), o ajuste se daria por meio do declínio do nível de preços.
2. Robert Triffin leva ao extremo essa hipótese, pois afirma: “Em suma, o século XIX pode ser descrito de modo mais acurado como o século de um emergente e crescente padrão de moeda de crédito e da eutanásia das moedas de ouro e de prata, do que como o século do padrão-ouro” (TRIFFIN, 1968, p.21).
3. Dobb admite que a redução do ritmo da construção ferroviária foi importante para definir o início da Grande Depressão: “A construção ferroviária, que constituía estímulo tão poderoso em meados do século, estava pelo menos diminuindo, ainda que não se possa dizer [...] que atingira já a saturação [...]. Depois de 1873, houve um congelamento repentino de projetos de construção, e tal declínio súbito, que acompanhou a crise financeira de 1873 e 1874, mostrou-se poderosa causa imediata da baixa” (DOBB, 1983, p.220).

Para tanto, devemos nos voltar ainda uma vez para os efeitos da inovação tecnológica. David Landes, conhecido historiador da Revolução Industrial, entende que as inovações introduzidas ao longo do século XIX tiveram o efeito de reduzir o custo de inúmeros produtos. Entende mesmo que desde o fim das Guerras Napoleônicas (em 1815) até 1896, a tendência geral dos preços foi de declínio. Apenas entre 1850 e 1870, período de rápida expansão da economia, houve estabilidade ou alguma elevação dos preços (LANDES, 2005, p.247-248). Assim, a deflação dos anos 1873-1896 seria a continuação dessa tendência secular: em essência, um amplo conjunto de inovações de aplicação muito geral e com efeitos radicais, provocou expressivo aumento de produtividade e redução de custos. No período de 1873-1896 teria ocorrido a implementação de muitas dessas inovações, a justificar o acentuado declínio dos preços, tanto dos manufaturados como dos alimentos, estes impulsionados pela revolução nos transportes que abriu novas terras para o cultivo comercial.

Desse modo, pode-se admitir que, pelo lado real da economia, a inovação técnica respondeu por substanciais reduções de custos que viabilizavam ou induziam reduções de preços.

Convém lembrar que, apesar do declínio acentuado dos preços, não houve redução dos salários reais ao longo da Grande Depressão. Este fato é, em parte, explicado pelo baixo nível de desemprego do período (algo em torno de 5%), que expressa mais uma vez o caráter da “Grande Depressão”. É provável que a enorme redução dos preços, em especial de alimentos, tenha facilitado o aumento dos salários reais (apesar de alguma redução dos salários monetários). E, em contrapartida, uma redução relativa dos lucros.

Numa obra chamada *O Mito da Grande Depressão*, S. B. Saul (1969) afirma que melhor seria banir o termo – Grande Depressão – da literatura de História Econômica, uma vez que não teria ocorrido uma verdadeira depressão (com substancial redução do nível do produto, da renda e do emprego). No entanto reconhece que, na Grã-Bretanha, o período foi marcado por declínio de preços, aumento de salários, redução de lucros e reduzido crescimento. Mais importante, reconhece que o ambiente econômico peculiar da época deve ter rebaixado as expectativas e reduzido o nível de investimento, concluindo que “esta é uma influência intangível, mas os registros contemporâneos sugerem que não foi uma influência insignificante” (p.53-54). Ou seja, mesmo que não tenha ocorrido uma “depressão” (com queda expressiva do produto, da renda e do emprego), houve clara reversão do otimismo até então prevalecente a justificar, para os contemporâneos, o uso do termo “depressão”.

Desse modo, mesmo aqueles que minimizam a dimensão da Grande Depressão do século XIX, não deixam de considerá-la um momento peculiar na história do capitalismo do século XIX, mas que já revela alguns aspectos importantes da dinâmica da economia capitalista: o impacto das inovações e das expectativas de lucro na determinação do ritmo da atividade econômica.

Nos anos finais do século XIX observam-se sinais de retomada da expansão econômica, expansão que se prolongou até as vésperas da Primeira Guerra Mundial. Mas essa

expansão já está associada a novas características do capitalismo: inovações técnicas, estruturas de mercado, políticas comerciais e novos países industriais dão a forma desse período de expansão em que o predomínio britânico foi progressivamente contestado na esfera internacional.

9.2 EXPANSÃO E TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO: 1896-1913

O contraste entre os anos da Grande Depressão e os de retomada da expansão no final do século XIX é bem caracterizado por David Landes:

Nos últimos anos do século, os preços começaram a subir, levando consigo os juros. Com a melhora dos negócios, a confiança voltou – não a confiança irregular e efêmera dos breves surtos de crescimento que haviam pontuado o desalento das décadas precedentes, mas uma euforia geral que não havia prevalecido desde os *Gründerjahre* (anos de fundação) do início da década de 1870. Tudo parecia correr bem outra vez – apesar do matraquear das armas e das admonitórias referências marxistas do “último estágio” do capitalismo. Em toda a Europa ocidental, esses anos perduram na memória como os bons tempos – a era *edwardiana*, *la belle époque*. (LANDES, 2005, p.245)

Um primeiro tema que Landes nos propõe diz respeito à reversão do movimento dos preços: sua elevação é nítida a partir de 1896, embora não tenha retornado, mesmo em 1913, aos níveis da década de 1870.

TABELA 9.3

Índices de preços por atacado, 1872-1913

ANO	REINO UNIDO	ALEMANHA	FRANÇA	EUA
1872	125	111	124	133
1896	76	71	71	67
1913	100	100	100	100

Fonte: TRIFFIN (1968), p.18.

Se a depressão de 1873-1896 se caracterizou por prolongada e acentuada deflação, como entender a elevação nos preços verificada a partir de 1896?

A explicação monetarista também se fez presente neste caso: o aumento da produção de ouro teria permitido a ampliação da circulação monetária nos países cuja moeda estava definida pelo padrão-ouro. Nesses anos, novas minas – da África do Sul e do Colorado (EUA) – entraram em operação, aumentando substancialmente a produção mundial de

ouro. Além disso, novas técnicas permitiram o aumento da extração em antigas regiões mineiras (como a da Austrália). De uma média anual de produção de 148 toneladas, em 1881-1890, passou-se para 288 toneladas em 1891-1900 e para 519 toneladas em 1901-1910 (VILAR, 1974, p.432-433). Embora o ouro pudesse ter outras utilizações além de ser o lastro das moedas vinculadas ao padrão-ouro, é provável que esse aumento da produção do metal tivesse algum impacto sobre os preços (seja pela ampliação do estoque de moeda, seja pela simples redução do custo/valor do ouro). Na verdade, a questão é mais complexa, pois muitos governos não seguiram a regra básica do padrão-ouro de emitirem moeda na exata proporção do aumento de seu lastro metálico. Talvez por medo da inflação, esses governos (ou seus bancos centrais) limitaram as emissões quando havia uma entrada de metal no país (ou nas reservas mantidas pelo banco central). Por isso, a relação entre produção de ouro e aumento da oferta de moeda não pode ser considerada automática. Ainda assim, podemos admitir algum impacto da crescente produção de ouro sobre a inflação do período.⁴

Porém, é possível também buscar explicações para a inflação pelo lado real da economia. O argumento fundamental é de que não teriam ocorrido substanciais aumentos de produtividade no período (salvo em alguns países, como a Alemanha, e em alguns ramos novos como aço, química e elétrica). Em particular, as reduções de preço dos alimentos da época anterior – principalmente do trigo – deram lugar a um movimento inverso: as exportações de trigo dos Estados Unidos para a Europa diminuíram e foram acionados novos fornecedores (como Canadá, Argentina, Austrália, Rússia) que, além de mais distantes (arcando com maior custo de transporte), não tinham o grau de mecanização e de produtividade norte-americano. Em suma, não teriam ocorrido, entre 1896 e 1913, as reduções de custo verificadas antes e durante a Grande Depressão.

Além disso, pode-se argumentar que diversos componentes da demanda agregada se mostraram particularmente aquecidos nesses anos: elevados níveis de investimentos (em especial, investimentos externos) com longos períodos de gestação, um *boom* de exportações e aumento dos improdutivos gastos militares podem ter contribuído para pressionar a demanda agregada, gerando algum efeito inflacionário.

Mas a inflação também pode estar condicionada a algumas mudanças mais permanentes da economia entendidas, em parte, como reações à Grande Depressão.

Uma delas foi a adoção progressiva de medidas protecionistas em vários países adiantados, com exceção da Grã-Bretanha. Como a deflação era atribuída por muitos contemporâneos da Grande Depressão à competição entre países, o protecionismo – elevação das

4. Um argumento adicional é de que a produção de ouro gera renda (para os trabalhadores e capitalistas), porém não gera um produto a ser consumido (quando o ouro é acrescido às reservas dos bancos centrais). Assim, a produção de ouro teria, por si só, um impacto inflacionário, embora este efeito não pareça ser suficiente para justificar o crescimento persistente e relativamente elevado dos preços.

barreiras tarifárias sobre produtos importados – surgia como o mecanismo adequado para combater a concorrência dos produtos estrangeiros. No período anterior, a tônica havia sido a adoção do livre-comércio – redução ou supressão de tarifas alfandegárias sobre importações: na Grã-Bretanha, o marco foi a aprovação, em 1846, da Lei dos Cereais que eliminou a proteção ao produtor de trigo inglês e abriu o mercado para o cereal importado; na França, o chamado Tratado Cobden-Chevalier, de 1860, que eliminou restrições às importações inglesas. Ou seja, de modo geral, até os anos 1870 o comércio internacional se pautou pelo liberalismo econômico (ou seja, pela ausência de restrições tarifárias importantes para as importações). A Grande Depressão induziu a adoção de barreiras alfandegárias num momento em que o declínio de preços era visto como resultado da crescente competição entre vários países que avançavam no processo de industrialização.

Na Alemanha, a adoção de medidas protecionistas se deu em 1879, o mesmo ocorrendo na Itália, em 1887; entre 1874 e 1877, Áustria, Rússia e Espanha impuseram tarifas elevadas; na França o fim do livre-comércio ocorreu em 1892, e nos Estados Unidos, um processo iniciado ao fim da Guerra Civil (nos anos 1860), também se completou nos anos 1890.

A Grã-Bretanha manteve o livre-comércio: ao lado de certa adesão ideológica, esta opção era sustentada pela própria estrutura do comércio exterior do país. Como o país dependia de importações (sua balança comercial era, em geral, deficitária, apesar de ser o grande exportador de manufaturados), não havia maior estímulo para tributar aquilo que seria utilizado pela indústria (matérias-primas) ou pela população (alimentos em geral), neste caso elevando o custo de vida e gerando uma pressão para o aumento dos salários. Além disso, os investimentos externos ingleses geravam rendas suficientes para suprir o déficit da balança comercial, acumulando um saldo positivo no balanço de pagamentos.

Evidentemente, o protecionismo podia impedir a queda acentuada dos preços ao suprimir, dos mercados internos, a competição de produtos importados e de custo menor que o do similar nacional. Assim, o ambiente do comércio internacional passou por mudanças no último quarto do século XIX: a Grã-Bretanha perdeu seu monopólio como exportador de manufaturados ao mesmo tempo em que o protecionismo, por meio de barreiras alfandegárias, voltava a imperar (justificando, até certo ponto, a caracterização da época como “neomercantilista”).⁵

Todos os fatores até aqui levantados podem ser relacionados com a inversão da tendência dos preços a partir do fim da Grande Depressão. No entanto, há mudanças mais profundas na estrutura da economia capitalista do fim do século XIX que envolvem um novo padrão de determinação de preços. Trata-se da crescente concentração das atividades produtivas em grandes unidades de produção que favoreceu a adoção de práticas monopolistas. Esta tendência foi reforçada pelas inovações tecnológicas implementadas à época, no que se convencionou chamar de Segunda Revolução Industrial.

5. Cf. DOBB (1983) Cap. VII, BARRACLOUH (1976), p.58-59.

9.3 TRANSFORMAÇÕES DO CAPITALISMO NO FIM DO SÉCULO XIX: CONCENTRAÇÃO DO CAPITAL E SEGUNDA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL

Não escapou aos contemporâneos a profunda transformação por que passava o capitalismo no final do século XIX. São bastante conhecidas as obras de John A. Hobson, cuja primeira edição é de 1894 (HOBSON, 1985), de Rudolf Hilferding, publicada em 1910 (HILFERDING, 1985) e de Vladimir Ilitch Lênin, de 1917 (LENINE, 1986) que exploram as mudanças em curso. Porém, as inúmeras referências presentes nas notas de rodapé dessas obras indicam o quanto se escreveu sobre o tema na passagem do século XIX para o século XX.

Em *A Evolução do Capitalismo Moderno*, publicada inicialmente em 1894, com várias edições revistas e ampliadas, o economista inglês John Atkinson Hobson (1985) traçou um quadro nítido das mudanças que observava na estrutura da economia capitalista da época, mudanças essas que podem ser sintetizadas na noção de concentração do capital.⁶ Hobson entende que proporção crescente da produção de bens e serviços era realizada em grandes empresas, mesmo que em alguns ramos ainda subsistissem as pequenas. Com base em dados dos Estados Unidos, da Inglaterra e da Alemanha observa concentração particularmente elevada em ramos como o de transporte (ferrovias, navios a vapor, oleodutos), comunicações (serviços telegráficos e telefônicos), mineração, finanças e diversas manufaturas, principalmente nos ramos de ferro, aço e fabricação de máquinas.

Em princípio, a concentração do capital teria como consequência uma concorrência mais acirrada entre pequeno número de grandes empresas. O potencial declínio dos lucros, resultante da redução dos preços daí decorrente, teria levado as empresas a diferentes formas de organização com o objetivo de evitar esse resultado. Acordos informais ou formais para manter um preço mínimo para os produtos foram o primeiro passo nessa direção: tabelas de preços para produtos relativamente homogêneos, quando respeitadas, garantiam a margem de lucro pretendida pelas empresas. Esse tipo de acordo foi comum na Inglaterra, por exemplo, na produção de ferro e aço, e dependia de que o ramo fosse formado por um pequeno número de grandes empresas. Mesmo assim, havia sempre o risco de uma das firmas burlar o acordo, vendendo a preço inferior para ampliar sua participação no mercado.

Formas mais rígidas de acordos foram estabelecidas a fim de garantir uma espécie de poder de monopólio por parte das grandes empresas. Uma dessas formas ficou conhecida como cartel e teve especial importância na Alemanha e em outros países da Europa continental. O cartel era uma associação entre empresas (em geral com o nome de sindicato),

6. Na terminologia marxista, concentração de capital se refere ao aumento da dimensão das empresas (envolvendo maior volume de capital); e centralização a uma redução do número de empresas por meio de fusões, aquisições ou mesmo de falência das mais frágeis, incapazes de competir com as maiores. Em nosso texto, usaremos apenas a noção de concentração de capital, abarcando também processos de centralização.

de conhecimento público, que fixava preços e estabelecia a quota de cada empresa no mercado, sem interferir na administração dessas empresas. Carvão, ferro e aço eram ramos típicos de organização sob a forma de cartel. Na Alemanha, o número de cartéis, de 5 em 1870, passou para 345 em 1897, abarcando praticamente toda a manufatura e o comércio (HOBSON, 1985, p.168).

Um exemplo importante de cartel foi a Convenção do Vidro Plano estabelecida em 1904: ela resultou dos esforços da Associação dos Produtores de Vidros Britânicos para impedir o declínio dos preços do produto diante da concorrência dos fabricantes belgas. Estes resistiram ao acordo durante algum tempo, mas ao fim aderiram a um cartel internacional englobando, além de Grã-Bretanha e Bélgica, Alemanha, França, Itália, Áustria-Hungria e Holanda.

Outra forma de organização das empresas no sentido de criar uma condição monopolista é o chamado Truste. Mais característico dos Estados Unidos, o truste corresponde a uma forma mais profunda de articulação entre as empresas na direção do controle do mercado. Há um acordo entre as várias firmas de um ramo que implica a transferência do controle das empresas a um conselho. A rigor, os proprietários transferem suas ações a esse conselho que distribui certificados aos acionistas. Porém, o poder de decisão agora fica nas mãos do conselho: decisões não só quanto a preços e quotas, mas também quanto à gestão interna de cada empresa. Um exemplo típico foi a de quatro ferrovias norte-americanas que competiam em grande parte de seu traçado; constituiu-se um truste - Northern Securities Company - que obteve o controle acionário das ferrovias e estabeleceu um sistema único com a finalidade de limitar a competição entre as empresas, evitando redução dos fretes e, em consequência, dos lucros. Outros trustes norte-americanos bastante conhecidos são os da Standard Oil (no ramo de petróleo) e a Carnegie Steel Corporation (no de aço).

O efeito dessas diversas formas de combinação dos capitais foi dotar as empresas de poder de monopólio sobre o seu mercado, impedindo as guerras de preços e garantindo margens de lucro elevadas para as firmas envolvidas nos acordos. Talvez esta mudança esteja associada à recuperação dos preços ao fim da Grande Depressão. Mais importante é notar que se trata de uma transformação permanente do capitalismo (ao menos no que diz respeito à dimensão da empresa típica do sistema): por isso, muitos autores entendem que, a partir de fins do século XIX, se estabeleceu o "capitalismo monopolista" ou o "capitalismo organizado". Desde então, a dinâmica do capitalismo estaria marcada por essa característica, afastando-se do padrão anterior (usualmente chamado de "capitalismo concorrencial").

Mas a possibilidade dessa transformação do capitalismo se assentou sobre uma nova onda de inovações tecnológicas, conhecida como Segunda Revolução Industrial. Alemanha e Estados Unidos se aproveitaram dessa nova onda para crescer a taxas mais elevadas do que as da Grã-Bretanha e da França o que lhes permitiu assumir a liderança da produção

industrial mundial às vésperas da Primeira Guerra Mundial. Os dados abaixo indicam que, de 1870 a 1913, a produção industrial do Reino Unido cresceu 2,2 vezes, a da França, 2,5 vezes, a da Alemanha, 5,4 vezes e a dos Estados Unidos, 6,8 vezes.

TABELA 9.4

Índices de produção industrial: Reino Unido, França, Alemanha e Estados Unidos (base: 1870-1874 = 100)

PERÍODO	REINO UNIDO	FRANÇA	ALEMANHA	EUA
1875-1879	105,5	109,5	120,8	111,4
1880-1884	123,4	126,6	160,6	170,4
1885-1889	129,5	130,3	194,9	214,9
1890-1894	144,2	151,5	240,6	266,4
1895-1899	167,4	167,8	306,4	314,2
1900-1904	181,1	176,1	354,3	445,7
1905-1909	201,1	206,2	437,4	570,0
1910-1913	219,5	250,2	539,5	674,9

Fonte: LEWIS (1978).

O que foi a Segunda Revolução Industrial? Na Primeira Revolução Industrial, uma nova forma de energia - o vapor - rompeu as limitações físicas impostas pela energia humana e as restrições de localização impostas pela energia hidráulica (dada a necessidade de a fábrica estar próxima ao curso d'água). O vapor, acoplado às máquinas, modificou radicalmente a produção da indústria têxtil; mais tarde, foi a energia utilizada para impulsionar as locomotivas das estradas de ferro. Completavam este quadro simplificado da Primeira Revolução Industrial, o carvão (como combustível para a produção de vapor) e o ferro (material crescentemente utilizado na fabricação de máquinas e equipamentos ferroviários). A Segunda Revolução Industrial introduziu novos materiais (ou novas formas de preparar velhos materiais), novas fontes de energia e mesmo novos produtos. Ou seja, além de "revolucionar" a própria indústria, o modo de vida da população foi substancialmente alterado pela introdução de novos produtos que passaram a fazer parte da vida cotidiana.⁷

Diferentes processos técnicos viabilizaram a produção comercial de aço, material conhecido anteriormente, mas que até então apresentava custo elevado e qualidade insatisfatória. Bessemer (1856), Siemens-Martin (viabilizado comercialmente em 1864) e Thomas-Gilchrist (1878) foram processos iniciados na Inglaterra e disseminados pelos outros países que se industrializavam à época. O aço substituiu o ferro em várias utilizações como na construção civil, em trilhos, em máquinas etc. Essa mudança foi acompanhada

7. Uma minuciosa exposição das inovações tecnológicas da Segunda Revolução Industrial é apresentada por LANDES (2005), Cap. 5.

pela perda da liderança da Grã-Bretanha na produção de aço, superada por Alemanha e Estados Unidos (Tabela 9.5).

TABELA 9.5
Produção de aço: Grã-Bretanha, Alemanha, Estados Unidos (1880-1910)

	GRÃ-BRETANHA	ALEMANHA*	ESTADOS UNIDOS
	Milhões de ton.	Milhões de ton.	Milhões de ton
1880	3,7	1,5	1,9
1890	5,3	3,2	4,7
1900	6,0	7,4	17,2
1910	7,6	13,1	31,8

Fonte: BEAUD (2004), p.203. Obs.: * Inclusive Luxemburgo. Estados Unidos: dado de 1880 = média de 1881-1885; dado de 1900 = média de 1901-1905; dado de 1910 = média de 1911-1915.

A indústria química foi outro ramo objeto da Segunda Revolução Industrial, por exemplo, pela produção de soda cáustica e corantes, cuja utilização na indústria têxtil justificava o esforço para a inovação. Apesar de a nova indústria química ter início na Inglaterra, os maiores avanços se deram na Alemanha.

Outro material que ganhou importância no período foi o alumínio: seu aproveitamento só se tornou possível pelo uso da eletricidade em sua produção.

Isto nos conduz às novas fontes de energia da Segunda Revolução Industrial: é certo que o vapor não foi totalmente substituído. Pelo contrário, ele continuou a ser fonte de energia importante (durante longo tempo, a mais importante), tendo inclusive passado por inovações que aumentavam a potência das máquinas a vapor. Porém, agora outras fontes de energia se mostravam mais adequadas para vários tipos de utilização.

O motor de combustão interna – inicialmente tendo como combustível o gás extraído do carvão – tinha algumas vantagens sobre a máquina a vapor: mais eficiente, mais limpo e com menor custo. Porém, o grande avanço do motor de combustão interna se deu com a utilização dos combustíveis líquidos (petróleo e derivados). Este ocupava menos espaço, o combustível gerava maior potência com menor peso (em relação ao carvão) e podia ser acoplado a objetos móveis (diferentemente do motor a gás que devia ficar fixo junto do reservatório). O motor com combustível líquido foi logo adaptado aos navios, pois deixava maior espaço livre para passageiros e cargas (nos lugares antes ocupados pelo carvão): a pioneira foi a Hamburg-AmerikaLine, em 1902. No transporte terrestre sua adoção foi mais lenta: as ferrovias continuaram a usar o vapor e o automóvel só ampliou sua importância como meio de transporte após a Primeira Guerra Mundial.

A utilização crescente de combustíveis líquidos induziu a expansão da indústria petrolífera, tanto de extração quanto de refino, abrindo um novo e imenso campo de investimento.

A outra nova fonte de energia, tão ou mais importante, foi a eletricidade: de início, foi utilizada como suporte a meios de comunicação (telégrafo eletromagnético – 1837; cabo submarino no Canal da Mancha – 1866; no Atlântico – 1866; telefone – 1876; telegrafia sem fio – 1895). Só mais tarde destinou-se à produção de luz e força. Para tanto, contribuíram a invenção do dínamo, em 1867, por Siemens, e da lâmpada elétrica, em 1879, por Edison. O passo decisivo foi a possibilidade de geração de energia em usinas e sua distribuição a longa distância por meio de linhas de transmissão. Em 1881 foi inaugurada a primeira usina da Europa, na Inglaterra; e, em 1890, a primeira usina hidrelétrica nos Estados Unidos (Colorado).

Assim, ampliou-se o uso da eletricidade: iluminação pública e particular; meio de tração para transporte urbano; uso na indústria (para produção de alumínio e de soda cáustica, e na eletrometalurgia com fornos elétricos) e em motores fixos que podiam substituir, em muitos casos, a máquina a vapor ou o motor de combustão interna. Para muitas atividades industriais, o motor elétrico apresentava vantagens inegáveis diante do vapor: pequenas fábricas que faziam uso intermitente de energia tinham grande desperdício, além do alto custo das máquinas que produziam o vapor. Com a eletricidade, fontes de energia não humana se tornaram acessíveis a qualquer tipo de indústria. Nas palavras de Landes: “Aquele época, não havia atividade que não pudesse ser mecanizada e movida a energia. Era a consumação da Revolução Industrial” (LANDES, 2005, p.299).

Outra característica da Segunda Revolução Industrial foi seu caráter científico – ou seja, as invenções não eram apenas resultado da observação e da ação de homens práticos, pois exigiam conhecimento científico mais aprofundado, sendo muitas vezes o fruto de pesquisas em laboratórios. A dimensão da empresa passou a ser importante também nesse sentido porque a realização de pesquisas demanda recursos financeiros e técnicos não acessíveis à pequena empresa. O exemplo da indústria química alemã ilustra este aspecto: novos produtos foram obtidos a partir de pesquisas em laboratório, superando a característica da inovação da Primeira Revolução Industrial, fruto do conhecimento prático de homens envolvidos com a produção.

Mas devemos considerar ainda o impacto da Segunda Revolução Industrial sobre o cotidiano das pessoas por meio da introdução de novos bens de consumo: telefone, gramofone, lâmpada elétrica, bicicleta, pneus, máquina de escrever, radiotelegrafia e já um pouco adiante o automóvel e o cinema dão uma ideia da ampla mudança que se processou no dia a dia de grande parte da população mundial. Esse padrão predominou durante grande parte do século XX (e, em certa medida, está presente até os dias de hoje), em claro contraste com o modo de vida vigente no século XIX.

Concentração do capital e Segunda Revolução Industrial (novas técnicas e fontes de energia, novos materiais e novos bens de consumo) foram a base para o surgimento e consolidação de grandes empresas, muitas das quais sobrevivem até hoje. Alguns exemplos tornam mais palpável o argumento geral até aqui exposto.

No ramo de siderurgia: na Alemanha, a Krupp tinha 7.000 operários, em 1873, e 78.000, em 1913; Thyssen é outra importante empresa do ramo na Alemanha (e hoje associada à Krupp); nos Estados Unidos, a mais importante siderúrgica era a United States Steel Corporation, organizada pelo grupo financeiro J. P. Morgan.

No ramo de eletricidade, dois exemplos norte-americanos são conhecidos até hoje: de um lado, a General Electric, fundada por Thomas Edison, foi adquirida por J. P. Morgan, e, por outro lado, a Westinghouse; o mesmo ocorre com empresas alemãs, como Siemens e AEG (Allgemeine Elektricitats Gesellschaft) e com a suíça Brown Boveri.

Na indústria química alemã, dois exemplos: BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik), que tinha 7.000 empregados, em 1870, e 77.000, em 1882; e Bayer. E na Suíça, Ciba e Geigy também foram organizadas no fim do século XIX (BEAUD, 2004, p.224-225; RIOUX, 1971, p.111).

Em suma, no período 1870-1913 ocorreram mudanças fundamentais no capitalismo, algumas das quais observamos até aqui: protecionismo, concentração do capital, inovações tecnológicas afetando a esfera da produção, da circulação, das comunicações e do consumo. Paralelamente, verifica-se também o surgimento de novas economias industriais, algumas das quais – Alemanha e Estados Unidos em especial – superaram a britânica em vários ramos novos e dinâmicos. Essas características do capitalismo do fim do século XIX tiveram como contrapartida uma outra conformação do mundo do trabalho, tanto nas condições de vida dos trabalhadores urbanos como na sua forma de ação. É o que tratamos a seguir.

9.4 CONDIÇÕES DE VIDA E MOBILIZAÇÃO DOS TRABALHADORES (1870-1913)

Ao fim do século XIX, os países que haviam ingressado no caminho da industrialização já apresentavam características bem diferentes das sociedades tipicamente agrárias. Alguns dados ilustram a consolidação de uma sociedade urbano-industrial em que a presença do trabalhador assalariado ganhou grande visibilidade.

Na Grã-Bretanha, em 1901, Londres tinha uma população de mais de 6,5 milhões de habitantes (MITCHELL, 1994, p.19). Estima-se que a população urbana, em 1911, correspondia a 73% da população total no Reino Unido, a 60% na Alemanha, a 46% nos Estados Unidos e a 44% na França. A título de comparação, na Rússia, um país cuja industrialização começou mais tarde, em 1914, a população urbana representava apenas 20% do total (RIOUX, 1971, p.148).

Igualmente expressivo é o número de trabalhadores na indústria (manufatureira, mineira e de construção) nos países mais industrializados: na Grã-Bretanha (1911), 8,6 milhões; na Alemanha, 8,6 milhões (1907); nos Estados Unidos, 6,2 milhões (1909) e na França, 4,5 milhões (1910) (BEAUD, 2004, p.208-209).

Ao aproximar-se o término do século XIX, não havia país industrializado, em fase de industrialização ou de urbanização que pudesse deixar de tomar consciência dessas massas de trabalhadores, historicamente sem precedentes e aparentemente anônimas e desenraizadas, que se tornavam uma proporção crescente de seus povos e, ao que parecia, em aumento inevitável; dentro em pouco, provavelmente, seriam uma maioria. (HOBBSAWM, 1988, p.168)

E também não podiam deixar de tomar consciência porque sua presença nas cidades era visível, talvez incômoda, e sua mobilização coletiva impressionava e até mesmo assustava as camadas mais ricas da população.

9.4.1 Condições de vida do trabalhador industrial (1870-1913)

Há uma ampla polêmica entre os historiadores a respeito das condições de vida do trabalhador à época da Revolução Industrial e ao longo do século XIX. Em geral, a contraposição de dados quantitativos a evidências qualitativas – como depoimentos contemporâneos ou mesmo de obras literárias – acentua as divergências, impedindo uma conclusão definitiva sobre a questão. Ainda assim, é possível apontar argumentos e evidências mais significativas.

Um ponto consensual diz respeito ao movimento dos salários entre 1870 e 1914. Grosso modo, houve uma elevação dos salários reais entre 1870 e 1900 e declínio ou relativa estabilidade a partir de 1900. O primeiro movimento é identificado com a época da Grande Depressão do século XIX: a elevação dos salários reais foi, em grande medida, determinada pelo declínio dos preços característico do período. A partir de 1900, finda a depressão e retomada a expansão das economias europeias, a elevação dos preços responde pela estabilidade ou declínio dos salários reais, apesar de algum aumento nos salários nominais.

TABELA 9.6
Salários reais: Inglaterra, França, Alemanha (1880-1914) (1900 = 100)

ANO	INGLATERRA	FRANÇA	ALEMANHA
1880	68	80	80
1890	91	88	90
1900	100	100	100
1910	96	108	98
1914	98	113	102

Fonte: MOMMSEN (1971), p.74-76.

Tratando especificamente da Inglaterra, Hobsbawm descreve esse movimento:

O salário real médio manteve-se quase inalterado desde 1850 até os primeiros anos da década de 1860, mas aumentou em cerca de 40% entre 1862 e 1875. Durante um ano ou dois, em fins da década de 1870, caiu um pouco, mas em meados da década de 1880 voltou ao nível anterior e depois cresceu rapidamente. Em 1900 era 1/3 maior do que tinha sido em 1875 e 84% maior do que em 1850. Então, o salário médio parou de crescer. (HOBSBAWM, 1978, p.149)

Mommsen, tratando em geral dos países industrializados, descreve movimento bastante semelhante:

Apesar de grandes variações nos salários, o nível de vida dos trabalhadores nos grandes países industriais, depois de sofrer uma queda entre os anos de 1873 e 1879, subiu lenta, porém em geral constantemente, inclusive durante a Grande Depressão. Isto se deveu menos a um aumento dos salários do que à deflação dos preços até 1896, que fez o custo de vida se reduzir, embora não de acordo com as crescentes necessidades sociais. (MOMMSEN, 1971, p.73)

Outro dado favorável à hipótese de uma melhoria do padrão de vida no período em foco refere-se às taxas de mortalidade na Inglaterra: entre 1838 e 1872, ela situava-se em torno de 23 por mil habitantes para os homens e de 21 por mil habitantes para as mulheres; entre 1908 e 1914, essas taxas declinaram respectivamente para 15 por mil e 13 por mil (HOBSBAWM, 1978, p.148).

Os dados acima referidos podem sugerir que, a partir de 1870, todos os trabalhadores passaram a desfrutar de um padrão de vida elevado. Embora seja certo que grande parte da população deve ter melhorado sua condição de vida, não se pode afirmar que todos os problemas enfrentados pelos trabalhadores no meio urbano industrial tivessem sido superados.

Os dados existentes se referem ao salário médio, o qual oculta a enorme variedade de situações no interior da população trabalhadora. Estudos sobre a população trabalhadora na Inglaterra no fim do século XIX indicavam que cerca de 30% a 40% deles viviam em situação de miséria, com condições habitacionais e sanitárias precárias. Essa parcela era constituída por trabalhadores não qualificados e não organizados. Apenas 15% dos trabalhadores – a chamada aristocracia operária – tinham salários que lhes permitiam uma vida confortável: estes eram os trabalhadores especializados que, por sua escassez, podiam exigir salários elevados.

Esta situação do trabalhador pobre inglês estava presente também nos outros países industriais da época, fato atestado principalmente pelas condições habitacionais: excesso de moradores, ausência de instalações sanitárias adequadas, aluguéis elevados são comuns a França, Alemanha, Rússia.

Na própria fábrica, a jornada de trabalho raramente era de menos de 12 horas. A regulamentação do trabalho, quando existente, se referia quase exclusivamente a menores e mulheres (MOMMSEN, 1971, p.73-77).

Acresce-se a isso, a inexistência de sistemas de seguridade para a população trabalhadora, o que condenava o idoso, incapacitado para o trabalho, à miséria. A Alemanha foi a primeira a instituir algumas normas de proteção ao trabalhador no fim do século XIX; nas demais nações industriais, as primeiras experiências são das vésperas da Primeira Guerra.

Em síntese: parece certo afirmar que o trabalhador industrial no final do século XIX teve alguma melhoria em seu nível de vida por meio da elevação do salário real. Porém, também é certo que um padrão de vida relativamente confortável só esteve ao alcance de uma pequena parcela da massa trabalhadora. Era isso que anotava uma observadora inglesa da década de 1880, Miss Edith Simcox:

Eu confesso que devo estimar que apenas um pouco mais de dois milhões de trabalhadores especializados, representando uma população de cinco milhões, esteja vivendo habitualmente com alguma facilidade e segurança de qualquer espécie [...]. Os outros cinco milhões incluem os trabalhadores e operários menos especializados, homens e mulheres, cujo salário máximo lhes proporciona as necessidades e decência mínimas da existência e para os quais, por conseguinte, qualquer azar significa miséria, uma queda rápida na penúria. (apud HOBSBAWM, 1977, p.239)

Assim, ao reconhecer com Hobsbawm “[...] a pequena mas genuína melhoria que a grande expansão capitalista trouxe para uma parte substancial das classes trabalhadoras” (HOBSBAWM, 1977, p.240), não podemos esquecer que essa melhoria tinha como referência, para os trabalhadores, os “[...] tempos quando eram bem mais pobres e que estavam frequentemente perseguidos pelos aspectos da miséria”. E também que “[...] os trabalhadores pobres pouco desfrutavam das ‘decências mínimas da existência’, mesmo pelos padrões austeros aplicados para os setores mais baixos” (HOBSBAWM, 1977, p.239-240). Sem essa consideração sobre quão relativa foi a melhoria do padrão de vida dos trabalhadores, dificilmente poderemos entender a natureza e a intensidade da mobilização social no período.

9.4.2 A mobilização do trabalhador industrial: sindicatos e partidos políticos

Ao longo do século XIX, houve vários eventos marcados por expressiva mobilização popular urbana: a Revolução Francesa (ainda na última década do século XVIII) foi exemplar da força de uma massa popular urbana; com características distintas, o Movimento Cartista na Inglaterra (1837-1848) atraiu parcelas importantes da população urbana para as manifestações políticas a favor da Carta do Povo; a presença popular foi marcante nas

revoluções de 1830 e especialmente nas de 1848 (que se espalharam por vários países do continente europeu); finalmente, a comuna de Paris, em 1870-1871, na França, registra um momento peculiar em que o poder foi ocupado, por algum tempo, por camadas populares urbanas. Estes são alguns eventos típicos de presença de populações urbanas em ações políticas; porém sua característica é a heterogeneidade dessa população urbana.

No entanto, a partir das décadas finais do século XIX, a mobilização social identificou-se crescentemente com o trabalhador industrial das principais cidades europeias e também dos Estados Unidos. Sindicatos e partidos políticos foram as duas principais formas de organização dos trabalhadores industriais, formas essas definidas em função de sua situação de trabalho ou de sua condição social. Muitas outras formas de associação podem ser observadas à época: cooperativas, associações de auxílio mútuo, associações de caráter cultural ou esportivo, as quais expressam as múltiplas possibilidades decorrentes da convivência cotidiana no meio urbano. Apesar de o trabalhador industrial estar no centro dessas formas de mobilização, ela apresenta características diferentes nos vários países industrializados. A seguir, expomos exemplos de como a mobilização se deu em alguns desses países.

Foi na Inglaterra, pioneira na industrialização, que surgiram as primeiras tentativas de organização dos trabalhadores. Mas essas tentativas de reunião em qualquer tipo de associação foram restringidas durante longo tempo por leis que as consideravam criminosas. Mesmo quando a associação foi permitida, em 1824, qualquer ação dos trabalhadores (como greves ou outras formas de reivindicação) podia ser severamente punida. Uma ambiciosa tentativa de organização sindical – a fundação em 1834 dos Grandes Sindicatos Nacionais Consolidados – durou pouco tempo, tanto pelas dificuldades práticas (heterogeneidade dos trabalhadores industriais, escassez de recursos), como pela repressão oficial (que condenou alguns de seus membros ao degredo). Somente entre 1871 e 1875, a legislação relativa aos sindicatos reconheceu sua especificidade, reduziu as restrições aplicadas a qualquer ação sindical, inclusive em relação à greve, até então enquadrada na legislação contra conspiração e sujeita a graves punições.

Em torno de 1850, surgiram sindicatos que seriam típicos dessa fase inicial do movimento trabalhista na Inglaterra: são associações de trabalhadores especializados, em geral de âmbito nacional, que cobravam contribuições elevadas e distribuíam benefícios de auxílio mútuo (como auxílios para doenças e desemprego). Sua ação não era dirigida às relações entre trabalhadores e patrões, embora pudessem eventualmente atuar nessa direção, e nem a propostas políticas mais abrangentes. Esses sindicatos moderados podem ser identificados com a chamada aristocracia operária (trabalhadores industriais especializados), fato evidenciado até pelo nome de um dos primeiros e principais deles: The Amalgamated Society of Engineers. Embora esse tipo de sindicato tenha proliferado na Inglaterra na segunda metade do século XIX, ele não incorporava a grande massa de trabalhadores não qualificados da indústria.

A partir de 1880, um “novo sindicalismo” começou a emergir para abarcar os trabalhadores não especializados: sindicatos voltados principalmente para a defesa dos interesses dos operários diante de seus patrões cobravam taxas reduzidas de seus associados, mas, em contrapartida, não ofereciam benefícios de auxílio mútuo. O crescimento desses sindicatos se deu a partir do sucesso de algumas greves, em especial a dos trabalhadores das Docas de Londres em 1889.

É inegável que, no quadro do movimento trabalhista europeu, o sindicalismo inglês notabiliza-se pela força que adquiriu desde cedo:

Entre 1867 e 1875, os sindicatos adquiriram realmente *status* legal e privilégios de tal alcance que nem os mais militantes dos empregadores nem os governos conservadores nem os juízes conseguiram reduzi-los ou aboli-los até a década de 1980. A organização sindical não estava simplesmente presente e aceita; era poderosa, especialmente no local de trabalho. (HOBBSAWM, 1988, p.176)

Em 1901, um conflito entre uma empresa de estradas de ferro e o sindicato dos ferroviários teve desfecho particularmente importante. Uma decisão judicial contrária ao sindicato e em desacordo com o entendimento da legislação de 1871-1875, levou a intensa pressão dos sindicatos britânicos sobre o Parlamento. Como resultado desse conflito foi fundado, em 1906, o Partido Trabalhista que, progressivamente, centralizou a ação do movimento dos trabalhadores na Inglaterra. Na verdade, antes dele existiram outros partidos trabalhistas, como o escocês, da década de 1880, e o independente, dos anos 1890. Em 1899 foi formado o Comitê de Representação Trabalhista que, concorrendo às eleições parlamentares em 1900, só conseguiu eleger dois representantes.

O número de trabalhadores sindicalizados na Grã-Bretanha aumentou significativamente: de cerca de 1 milhão, em 1875, para 2 milhões, em 1900, e para 4 milhões, em 1913. Estes números também indicam a crescente força eleitoral dos trabalhadores, força que foi viabilizada pelas reformas eleitorais de 1867 (que concedeu o direito de voto aos trabalhadores urbanos) e de 1884 (estendendo-o aos trabalhadores rurais), concluindo a transição para o sufrágio masculino universal (ao eliminar a exigência de comprovação de propriedade para ter o direito de voto).

No entanto, os representantes trabalhistas na Câmara dos Comuns permaneceram, por muito tempo, vinculados ao Partido Liberal, endossando suas propostas. Apenas em 1918, o Partido Trabalhista consolidou sua posição no Parlamento, ao superar a representação do Partido Liberal, tornando-se o segundo maior partido na Grã-Bretanha (atrás do Conservador) e adquirindo independência diante dos liberais.

O movimento trabalhista alemão teve percurso substancialmente diferente do observado na Inglaterra. Como a industrialização alemã atrasou-se em relação à da Inglaterra, as organizações ligadas aos trabalhadores também ganharam força mais tarde. E desde logo, houve forte ligação entre sindicatos e partidos políticos.

Uma manifestação popular de vulto na Alemanha já ocorreu em 1848, no bojo das "revoluções burguesas" europeias desse ano. A dinâmica das revoluções burguesas pressupõe o apoio dos trabalhadores e da população urbana em geral para a supressão dos privilégios políticos da aristocracia. Porém, frequentemente a mobilização popular vai além do desejado pela burguesia, colocando em risco as bases da sociedade burguesa. Nas revoluções de 1848 (como na própria Revolução Francesa), o avanço das massas populares gerou forte ação repressiva. Na Alemanha, o movimento perdeu muitos de seus líderes e enfraqueceu-se. No entanto, nessa conjuntura foi escrito o *Manifesto Comunista* de Marx e Engels, um dos textos mais importantes para a mobilização política e ideológica dos movimentos de trabalhadores.

Um dos participantes da revolução de 1848 – aliás, foi preso por essa participação – foi o fundador da Associação Universal Alemã de Trabalhadores em 1862: Ferdinand Lassalle. Entidade de caráter político, e não sindical, tinha como primeira reivindicação a adoção do sufrágio universal que seria a condição para que se efetivassem reformas sociais para a emancipação da classe trabalhadora.

Enquanto Lassalle agia no norte da Alemanha, no sul outro movimento de caráter socialista também avançava: liderado por K. Liebknecht e por A. Bebel, estava próximo das propostas de Marx, adotando em 1869 um programa de inspiração marxista (embora criticado pelo próprio Marx).

Com a unificação alemã, em 1871, aos dois partidos socialistas – do norte e do sul – se propôs a possibilidade de fusão: esta efetivamente ocorreu em 1875, formando o Partido dos Trabalhadores Socialistas, mais tarde chamado de Partido Social Alemão ou Partido Social Democrata (SPD). Embora fortemente influenciado pelas propostas de Marx, o partido preservou algumas ideias de Lassalle (que já não era vivo nessa época), no que alguns identificam como um "marxismo simplificado". De qualquer modo, o Partido Social Democrata tornou-se a principal força política mobilizadora dos trabalhadores alemães.

O sindicalismo alemão seguiu de perto o movimento político socialista. As primeiras tentativas de formação de sindicatos em escala mais ampla partiram, de um lado, dos lassalistas e, de outro, de Bebel, no fim dos anos 1860. Com a fusão das duas correntes socialistas, o movimento sindical ganhou força, somando, em 1878, 29 sindicatos com 58.000 membros. Porém, a lei antissocialista de Bismarck – ministro do Império Alemão – de 1878 restringiu a ação sindical – dissolveu 100 sindicatos entre 1878 e 1888 – embora não a tenha feito desaparecer de todo. Somente na primeira década do século XX, o sindicalismo associado ao partido socialista se expandiu de forma consistente chegando a contar com 2.500.000 sócios em 1913.

Uma característica peculiar do sindicalismo alemão é sua clara definição em três grandes grupos. O maior deles é o dos sindicatos socialistas cuja história esteve vinculada, como vimos, ao movimento socialista alemão (e em especial ao Partido Social Democrata).

Um segundo grupo é o dos sindicatos liberais, cuja fundação data também dos anos 1860. Não tendo uma proposta socialista, partia do princípio de que era possível a conciliação dos interesses de patrões e operários: para tanto buscava a negociação, evitando a greve, ou outras formas mais ostensivas, para as reivindicações dos trabalhadores. De modo geral, seus associados eram trabalhadores especializados que somavam cerca de 100.000 em 1914.

O terceiro grupo era o dos sindicatos cristãos, organizados nos anos 1870 sob a direção da igreja católica, procurando retirar os trabalhadores da influência socialista e liberal. Também não revolucionário, partilhava as estratégias dos sindicatos liberais, embora tenha adotado as greves como instrumento de ação. Em 1913, seus sócios somavam cerca de 350.000.

Embora tardio em relação ao sindicalismo inglês, o alemão mostrou-se particularmente forte pela dimensão das entidades: às vésperas da Primeira Guerra, o número de trabalhadores sindicalizados era semelhante nos dois países – cerca de 3.000.000. No entanto, na Inglaterra havia cerca de 1.000 sindicatos, na Alemanha eram em torno de 400. Os sindicatos socialistas, em particular, eram especialmente fortes: 2.500.000 sócios se dividiam em menos de 50 sindicatos; o dos metalúrgicos somava 550.000 associados, o dos construtores, 326.000 e pelo menos outros cinco tinham mais de 100.000 associados. Isso se deve, em parte, à grande influência do Partido Social Democrático alemão, mas também à estrutura industrial alemã que havia consolidado certo número de grandes empresas com dezenas de milhares de trabalhadores (BIRNIE, 1964, Cap. IX).

Inglaterra e Alemanha aparecem como dois casos extremos do movimento trabalhista europeu: em certo sentido, podemos dizer que na Inglaterra, o movimento político trabalhista resultou do fortalecimento da ação sindical e que na Alemanha os sindicatos mais fortes estavam vinculados à orientação política do Partido Social Democrata.

No caso da França, a forte participação popular em vários momentos – Revolução Francesa, revoluções de 1830 e 1848, comuna de Paris de 1870-1871 – teve efeito perverso sobre a mobilização dos trabalhadores. A cada derrota popular, a repressão eliminava, inclusive pela condenação à morte, lideranças importantes, desfalcando o movimento de seus elementos mais ativos.

Embora em alguns desses movimentos reivindicações trabalhistas tenham sido contempladas (por exemplo, limite de 12 horas de trabalho em 1848; proibição de trabalho noturno em 1870-1871), seu caráter era mais geral e, diante de sua derrota, pouco subsistia.

Desse modo, apenas ao fim dos anos 1870, o movimento dos trabalhadores franceses voltou a se recompor. Em 1879, foi formada, em Marselha, a Federação dos Partidos dos Trabalhadores Socialistas, liderada por J. Guesde, com um programa redigido por Marx. Em 1886, favorecida pela revogação da lei que proibia associações de trabalhadores, foi criada a Federação Nacional dos Sindicatos. Na verdade, estes sindicatos tinham origem em instituições típicas da França, as chamadas Bolsas de Trabalho. Eram organizações de

âmbito local, em geral com o apoio da autoridade comunal, cujo principal objetivo era obter emprego para seus membros. Em torno de 1890, seu número chegava a 1.000 e havia um total de 200.000 trabalhadores (ou seja, 200 membros em média por "sindicato"). Desse modo, a tentativa de unificar o movimento mostrou-se pouco efetiva.

No caso da França, deve-se acrescentar a divisão do movimento em torno de várias tendências: a socialista marxista, a "sindicalista" e a "proudhonista". A primeira defendia a atuação parlamentar juntamente com a atividade sindical, com o objetivo final de transformação da sociedade; os "sindicalistas" insistiam na noção de "ação direta" em que a greve geral dos trabalhadores seria o instrumento para a transformação da sociedade; e os "proudhonistas", contrários à ação política, buscavam no âmbito comunal as mudanças fundamentais.

Nos anos 1890, apesar do fortalecimento do movimento trabalhista em seu conjunto, as cisões internas e a separação entre movimento político e sindical se mantiveram. Na esfera política, após o reagrupamento dos socialistas, houve em 1900 a cisão entre o Partido Socialista da França (ligado a J. Guesde), que mantinha sua proposta radical, e o Partido Socialista Francês (liderado por Jean Jaurés), "ministerialista", ou seja, que aceitava a participação num governo não socialista. No plano sindical, além da formação de uma Federação Nacional das Bolsas de Trabalho, houve a fundação da Confederação Geral do Trabalho - CGT - orientada pelas propostas de Georges Sorel (contra o capital e que tinha na greve geral seu principal instrumento de ação) que em 1912 conseguiu alcançar 600.000 associados de um total estimado de 1.500.000 trabalhadores sindicalizados.

Greves, sindicatos, partidos operários ou socialistas, associações de auxílio mútuo etc. disseminaram-se, em diferentes graus e formas, pela Europa (exceto na Rússia em que a repressão era total até 1905), pelos Estados Unidos⁸ e mesmo por partes do mundo não industrializado.⁹

No período, registra-se inclusive a formação de entidades internacionais de trabalhadores. Em 1864, foi fundada em Londres a Associação Internacional de Trabalhadores, conhecida como a "Primeira Internacional". Em 1862, quando da realização da Exposição Internacional de Londres, estiveram presentes delegações de trabalhadores da França e

8. Embora o sindicalismo nas grandes indústrias nos Estados Unidos tenha sido praticamente eliminado a partir de 1890 (e só viesse retornar depois de 1930), há um fato marcante na história do movimento trabalhista norte-americano. Em 1886, no dia 1º de Maio, teve início uma greve geral em defesa das 8 horas de trabalho: "80 mil grevistas em Chicago e, devido a uma provocação, chefes do movimento [foram] presos, condenados e enforcados" (BEAUD, 2004, p.211). Evocando esse evento, o dia 1º de maio tornou-se internacionalmente o Dia do Trabalho.

9. No Brasil, recém-saído da escravidão e pouco industrializado, também se verificou o surgimento de partidos operários ou socialistas, com breve duração, uma imprensa operária atuante e associações de trabalhadores bastante ativas (ligas, sindicatos etc.), inclusive na organização de movimentos grevistas. Azis Simão registrou a existência, no Estado de São Paulo, entre 1872 e 1914, de 51 associações de auxílio mútuo, 9 sociedades cooperativas e de 75 associações sindicais (SIMÃO, 1966, p.203-211). Boris Fausto identificou alguns partidos operários e socialistas no Brasil da passagem do século, os principais órgãos de imprensa operária e também as correntes ideológicas mais influentes no sindicalismo da Primeira República brasileira até 1920 (FAUSTO, 1976, Cap. I).

da Alemanha. Junto com sindicalistas ingleses, decidiu-se a criação de uma organização internacional dos trabalhadores, o que se concretizou em 1864. Marx teve papel fundamental na Primeira Internacional que propunha a organização do proletariado como um partido político independente. Jornada de trabalho de 8 horas, ampliação da legislação do trabalho, criação de sociedades cooperativas, nacionalização (estatização) das minas, dos bancos, da terra, dos transportes e das comunicações e oposição à guerra constavam de suas propostas. Mas a organização dos trabalhadores tinha como finalidade última a conquista definitiva do poder político pelos trabalhadores, ou seja, promover a revolução.

A Primeira Internacional enfraqueceu-se após a derrota da Comuna de Paris (1870) com a repressão aos sindicatos franceses que deixaram de participar ativamente da Internacional. Além disso, surgiram cisões no interior da Internacional: de um lado, os líderes ingleses desaprovaram a Comuna de Paris, ao passo que Marx a havia apoiado. Por outro, a disputa interna pelo controle da Internacional entre Marx e Bakunin¹⁰ provocou uma ruptura em 1872: derrotado no Congresso de Haia, Bakunin se retirou da Internacional. Em seguida, houve a transferência de sua sede para Nova Iorque, onde sobreviveu até 1876.

A Segunda Internacional, também de orientação marxista, foi organizada em Paris, em 1899. Em 1910, estabeleceu-se em Bruxelas um escritório socialista internacional para articular os diferentes movimentos trabalhistas nacionais. Em 1914, 27 países estavam filiados à Segunda Internacional, a qual deixou de existir durante a Primeira Guerra para ressurgir em 1919 com a adesão de muitos partidos socialistas europeus.

A ação das duas Internacionais no sentido de organizar, no plano internacional, o movimento dos trabalhadores não exerceu grande influência. No entanto, embora as situações de trabalho nos diversos países industriais (e mesmo no interior de cada um deles) fossem muito diferentes, havia alguns elementos que davam certa unidade ao movimento dos trabalhadores.

Um modo poderoso de unificar era o da ideologia, amparada pela organização. Os socialistas e anarquistas levaram seu novo evangelho às massas, até então desprezadas por todas as instituições, exceto por seus exploradores e por aqueles que as aconselhavam a se manter silenciosas e obedientes. [...] Essa mensagem, a da unidade de todos os que trabalham e são pobres, foi levada até os mais remotos cantos dos países, por agitadores e propagandistas. E eles traziam igualmente a organização, a ação coletiva estruturada, sem a qual a classe operária não poderia existir como classe; e, por meio da organização, adquiriam aqueles quadros de porta-vozes que podiam articular os sentimentos e esperanças dos homens e mulheres que não os saberiam enunciar. Eles possuíam ou encontravam as palavras para as verdades que todos sentiam. Sem essa coletividade organizada, seriam apenas pobre gente do trabalho. (HOBBSAWM, 1988, p.180-181)

10. M. Bakunin (1814-1876), anarquista russo que defendia, de um lado, a ação revolucionária para a destruição do capitalismo e implantação da sociedade anarquista, e de outro, a supressão do Estado e de toda e qualquer autoridade. O poder seria estruturado por meio de assembleias populares.

Embora a “unidade de todos os que trabalham e são pobres” fosse efetiva na identificação dos próprios trabalhadores com sua classe, havia dificuldades para que essa unidade se concretizasse no plano político. No entanto, a enorme expansão do sindicalismo (e de suas reivindicações) e das organizações políticas socialistas atesta a insatisfação dos trabalhadores com suas condições de vida e de trabalho, apesar da elevação do salário real e da melhoria do padrão de vida que ocorreu no período. A ideologia, por si só, seria incapaz de gerar frutos se não encontrasse um terreno fértil para a mensagem que disseminava.

REFERÊNCIAS

- BARRACLOUGH, G. (1976). *Introdução à História Contemporânea*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- BEAUD, M. (2004). *História do Capitalismo: De 1500 até Nossos Dias*. São Paulo: Brasiliense.
- BIRNIE, A. (1964). *História Econômica da Europa*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- DOBB, M. (1983). *A Evolução do Capitalismo*. São Paulo: Abril Cultural.
- FAUSTO, B. (1976). *Trabalho Urbano e Conflito Social (1890-1920)*. São Paulo: Difel.
- HILFERDING, R. (1985). *O Capital Financeiro*. São Paulo: Nova Cultural.
- HOBBSAWM, E. (1977). *A Era do Capital (1848-1875)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- HOBBSAWM, E. (1978). *Da Revolução Industrial Inglesa ao Imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense Universitária.
- HOBBSAWM, E. (1988). *A Era dos Impérios (1875-1914)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- HOBSON, J. A. (1985). *A Evolução do Capitalismo Moderno*. 2ª ed., São Paulo: Nova Cultural.
- LANDES, D. (2005). *Prometeu Desacorrentado*. 2ª ed., Rio de Janeiro: Elsevier.
- LENINE, V. I. (1986). *O Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo (Ensaio Popular)*. Obras Escolhidas em três tomos. São Paulo: Editora Alfa-Omega.
- LEWIS, W. A. (1978). *Growth and Fluctuations, 1870-1913*. London: Allen & Unwin.
- MITCHELL, B. R. (1994). *British Historical Statistics*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- MOMMSEN, W. J. (1971). *La Época del Imperialismo: Europa, 1885-1918*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- RIOUX, J.P. (1971). *La Révolution Industrielle, 1780-1880*. S.l.: Éditions du Seuil.
- ROSTOW, W. W. (1948). *British Economy of the Nineteenth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- SAUL, S. B. (1969). *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*. London; New York: Macmillan; St. Martin's Press.
- SIMÃO, A. (1966). *Sindicato e Estado: Suas Relações na Formação do Proletariado de São Paulo*. São Paulo: Dominus Editora/Edusp.
- TRIFFIN, R. (1968). *Our International Monetary System*. New York: Random House.
- VILAR, P. (1974). *Or et Monnaie dans l'Histoire*. Paris: Flammarion.

Capítulo 10

AS INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS DO SÉCULO XIX: EUROPA, ESTADOS UNIDOS, JAPÃO

A Grã-Bretanha foi o primeiro país a se industrializar: sua Revolução Industrial, cujo marco inicial se situa na segunda metade do século XVIII, a colocou à frente das outras potências europeias da época (em especial da Holanda e da França). No entanto, ao se adentrar o século XX, Alemanha e Estados Unidos se destacavam como novas potências industriais ao lado de outros países que ostentavam sistemas industriais relativamente complexos ou alguns ramos bastante desenvolvidos: França, Bélgica, Áustria-Hungria, Itália, Suíça, Suécia, Rússia, Espanha, Japão estavam entre essas novas nações com algum grau, maior ou menor, de industrialização. Em suma, processos de industrialização (alguns diriam, revoluções industriais) se reproduziam nas diversas nações do continente europeu e ainda nos Estados Unidos e no Japão, embora em ritmos bastante distintos. Paralelamente, a Grã-Bretanha tinha sua posição de principal potência industrial mundial ameaçada e em fins do século XIX sua produção de manufaturados já era inferior à dos Estados Unidos e à da Alemanha.

TABELA 10.1

Participação dos países na produção industrial mundial 1870-1929 (%)

PERÍODO	ESTADOS UNIDOS	REINO UNIDO	ALEMANHA	FRANÇA	RÚSSIA	OUTROS PAÍSES
1870	23,3	31,8	13,2	10,3	3,7	17,7
1881-1885	28,6	26,6	13,9	8,6	3,4	18,9
1896-1900	30,1	19,5	16,6	7,1	5,0	21,7
1906-1910	35,3	14,7	15,9	6,4	5,0	22,7
1913	35,8	14,0	15,7	6,4	5,5	22,6
1926-1929	42,2	9,4	11,6	6,6	4,3	25,9

Fonte: NORTH (1969), p.43.

Esta experiência do final do século XIX propõe algumas questões que se tornaram polêmicas para os historiadores econômicos. Por que a Grã-Bretanha perdeu sua liderança secular como potência industrial? O padrão de industrialização dos novos países industriais teria seguido o da Grã-Bretanha ou haveria diferenças importantes nesses processos? Estaria reservado a todas as nações do mundo o mesmo destino como países industrializados (e desenvolvidos) ou alguns deles seriam incapazes de superar essa barreira? Ou seja, o tema envolvia não só o interesse histórico da explicação dos processos nacionais de industrialização, mas também se projetava sobre a questão das políticas de desenvolvimento: por isso, a polêmica ganhou importância após a Segunda Guerra Mundial quando o subdesenvolvimento se consolidou como um tema central para o pensamento econômico.

10.1 A POLÊMICA ENTRE WALT W. ROSTOW E ALEXANDER GERSCHENKRON: ETAPAS DO DESENVOLVIMENTO OU GRAU DE ATRASO COMO DETERMINANTES DAS CARACTERÍSTICAS DAS INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS

Walt W. Rostow, professor de História Econômica do MIT (Instituto de Tecnologia de Massachussetts), publicou em 1959 o livro *Etapas do Desenvolvimento Econômico*, com o significativo subtítulo *Um Manifesto Não Comunista*. Convém lembrar que, após a Segunda Guerra Mundial, a expansão do socialismo fora bastante intensa: vários países da Europa Oriental (liderados pela União Soviética) e a China abarcavam, em torno de 1950, cerca de 1/6 da população mundial. Depois de 1950, a expansão do socialismo continuou: na Ásia, em que Coreia e Vietnã foram os casos mais notórios, assim como em Cuba (1959) cuja vizinhança com os Estados Unidos era vista com preocupação pelo governo americano. Além disso, a economia da União Soviética se afirmava, nos anos 1950, como a segunda maior do mundo (atrás da norte-americana) e rivalizava com os Estados Unidos como potência militar e na corrida espacial. A obra de Rostow expressava a reação à rivalidade entre capitalismo e comunismo, pois defendia a hipótese de que todas as nações passariam, ao seu tempo, por um processo de desenvolvimento que as levaria ao estágio das nações mais desenvolvidas (como os Estados Unidos). Daí a noção de “etapas” do desenvolvimento econômico, etapas essas definidas com base no modelo histórico britânico e que se reproduziria para todas as demais nações do mundo. Rostow definia cinco etapas do desenvolvimento: 1) Sociedade Tradicional; 2) As condições para a decolagem (“take-off”); 3) A decolagem; 4) A marcha para a maturidade; 5) A era do consumo em massa.

Na sociedade tradicional (cujo “modelo” era a Europa Ocidental medieval), o reduzido domínio da ciência e da tecnologia restringia o volume de produção *per capita*

(ou a produtividade do trabalho), exigindo que grande parcela da população e dos recursos fosse destinada à agricultura. Por isso, a terra se tornava elemento fundamental na determinação da estrutura social e política das sociedades tradicionais, marcadas por mudanças muito lentas.

A ruptura da sociedade tradicional se inicia com o estabelecimento das “precondições para a decolagem (take-off)”; nesta segunda etapa do desenvolvimento econômico, era central a adoção de técnicas originadas da aplicação da ciência moderna, propiciando o aumento da produtividade tanto na indústria como na agricultura. Expansão do comércio interno e externo, dos bancos, de investimentos em transportes também fazem parte das condições para a decolagem. Mas tudo isso ocorre em ritmo lento, pois, no conjunto, ainda prevalecem uma economia e uma sociedade caracterizadas por métodos tradicionais de baixa produtividade e pelos antigos valores. Historicamente, isto teria ocorrido, de início, na Europa Ocidental (em especial, na Inglaterra) no fim do século XVII e início do século XVIII, resultado da progressiva decomposição do feudalismo. Em áreas “atrasadas”, as condições para a decolagem teriam sido estabelecidas, com maior frequência, a partir da “intromissão externa por sociedades mais adiantadas”.

Na terceira etapa – a decolagem – as antigas resistências ao desenvolvimento são superadas e o desenvolvimento passa a ser a situação normal. O elemento central na decolagem é a inovação tecnológica, mas mudanças sociais e políticas (em especial, o acesso ao poder de um grupo modernizador) também se processam. São algumas décadas em que as mudanças na estrutura básica da economia e na estrutura política e social garantem a manutenção de um ritmo constante de crescimento.

A marcha para a maturidade – uma longa fase, de cerca de 60 anos para ser concluída – é a quarta etapa do desenvolvimento de Rostow: nesse período, procura-se estender a tecnologia moderna a toda a atividade econômica de modo que a renda nacional possa superar regularmente o crescimento demográfico (quer dizer, há persistente aumento da renda *per capita*). Alcançada a maturidade, estaria preparado o salto para a última etapa: a era do consumo em massa. A inovação técnica permanente e o aumento da renda *per capita* possibilitariam aos consumidores ir além das necessidades básicas em direção aos bens duráveis de consumo e aos serviços.

Rostow admitia que todas as sociedades chegariam à era do consumo em massa: “Bilhões de seres humanos não de viver no mundo, se o conservarmos, durante este século ou pouco mais até que o consumo em massa se torne universal” (ROSTOW, 1971, p.198). E ainda que “os artifícios do desenvolvimento não são de maneira alguma difíceis” (p.197). O problema para Rostow era, como sugerido no subtítulo de seu livro, o comunismo: “O comunismo não é, de modo algum, a única forma de organização estatal eficaz que pode consolidar as condições na transição de uma sociedade tradicional, desencadear um arranco e impelir uma sociedade para a maturidade tecnológica. Mas ele pode ser um meio de se realizar essa difícil tarefa [...]. O comunismo ocupa lugar, portanto, [...] como uma

forma particularmente desumana de organização política capaz de desencadear e sustentar o processo de desenvolvimento em sociedades em que o período de condições não produziu uma classe média comercial empreendedora substancial e conveniente consenso político entre os líderes da sociedade” (ROSTOW, 1971, p.194-195).

Assim, Rostow admitia que todas as sociedades poderiam se desenvolver e atingir a era do consumo em massa, inclusive as comunistas. O “manifesto não comunista” se fundava nos aspectos políticos dos dois sistemas: a superioridade do capitalismo se afirmaria por seu caráter democrático e pela defesa da liberdade. Trata-se de uma visão peculiar da época – os anos 50 do século XX – quando os sucessos da economia soviética (em termos de expansão do produto e da indústria militar e espacial) apareciam como uma ameaça à liderança norte-americana; e quando a proliferação de regimes comunistas colocava em questão a hegemonia capitalista no plano mundial.

Alexander Gerschenkron foi um dos críticos das etapas do desenvolvimento de Rostow, não por seu ataque ao comunismo – Gerschenkron era também ferrenho anticomunista – e sim por duas implicações de sua análise: a de que haveria um único padrão de desenvolvimento, sintetizado nas cinco etapas; e de que todas as sociedades se desenvolveriam, alcançando a era do consumo em massa. Ao estudar as industrializações europeias, Gerschenkron verificava a existência de alguns padrões diferenciados de desenvolvimento; e ainda que, em alguns casos, o desenvolvimento, com base na industrialização, se mostrava inviável, permanecendo a sociedade atrasada.

Gerschenkron admitia que cada processo de industrialização teria características peculiares: por razões de ordem natural (geografia, disponibilidade de recursos), cultural, política etc. Mas nessa diversidade dos processos retardatários de industrialização (no caso, dos países europeus) havia algumas regularidades que permitiam certas generalizações. O elemento central para definir estas generalizações era o grau relativo de atraso destas economias em relação à industrialização pioneira, no momento em que iniciam seu processo de industrialização. Dado o diferente grau de atraso dos países europeus (França, Alemanha, Rússia, Itália, Áustria-Hungria, Espanha, Suécia etc.), era possível estabelecer certas regularidades que se observavam no confronto do desenvolvimento industrial desses países, controlado pelo grau de atraso que ostentavam.

Assim, Gerschenkron chegava a seis generalizações:

1. Quanto mais atrasada a economia de um país, maior a probabilidade de sua industrialização começar de forma descontínua e adotar o aspecto de um grande surto que daria lugar a um ritmo de crescimento do produto industrial relativamente alto.
2. Quanto mais atrasada a economia de um país, maior era a importância que em sua industrialização se concedia à dimensão da planta industrial e também da empresa (que tendiam a ser maiores do que na industrialização pioneira).
3. Quanto mais atrasada a economia de um país, maior era a importância concedida em seu processo industrial à criação de bens de produção diante dos bens de consumo.

4. Quanto mais atrasada a economia de um país, mais forte era a pressão que se impunha sobre o nível de consumo da população a fim de obter recursos para investimento produtivo.

5. Quanto mais atrasada a economia de um país, mais importante era o papel dos fatores institucionais especiais que tinham a finalidade de incrementar a oferta de capital às novas indústrias.

6. Quanto mais atrasado um país, menor a probabilidade de que sua agricultura desempenhasse um papel ativo na industrialização, oferecendo às novas indústrias as vantagens de um mercado em expansão para seus produtos, o qual se fundasse na crescente produtividade do trabalho agrícola (GERSCHENKRON, 1966b, p.353-354).

O argumento central de Gerschenkron é de que as industrializações retardatárias não poderiam repetir o mesmo percurso da industrialização pioneira porque as condições em que se processavam eram fundamentalmente distintas. Além de características naturais, culturais, econômicas e sociais peculiares, os países que ingressavam atrasados no processo de industrialização podiam dispor, em maior ou menor medida, da tecnologia desenvolvida nas nações pioneiras; porém, deviam enfrentar a competição dessas indústrias mais avançadas dentro de seu próprio mercado (na ausência de barreiras protecionistas) e no mercado internacional. O grau de atraso de cada país que inicia sua industrialização propõe problemas peculiares a esse momento, sendo essa a lógica que permitia a Gerschenkron formular as seis generalizações acima indicadas.

Um exemplo auxilia a compreensão do argumento geral. Ao tratar da oferta de capital para as novas indústrias, Gerschenkron definiu um esquema bastante simples, mas que, para ele, permitia entender as variadas formas de financiamento da industrialização. Na industrialização pioneira, a tecnologia é relativamente simples, as primeiras fábricas têm dimensão limitada e o processo se realiza de forma rápida, porém contínua. Assim, era possível obter recursos para o financiamento das novas fábricas a partir do próprio setor produtivo, ou seja, pelo reinvestimento dos lucros. Em industrializações moderadamente atrasadas, a dimensão típica de uma fábrica já é maior (dada a tecnologia disponível nas nações pioneiras) e, portanto, o volume de capital a ser investido também elevado. Assim, é provável que empresários individuais não sejam capazes de bancar o investimento mínimo necessário para implantar a nova fábrica. Daí o apelo aos bancos que poderiam concentrar recursos de inúmeros clientes para financiar o investimento na indústria. Assim, em nações moderadamente atrasadas, os bancos teriam um papel fundamental no financiamento das novas indústrias. Porém, em países muito atrasados, nem mesmo os bancos seriam suficientes para reunir o capital necessário à industrialização. De um lado, esses países muito atrasados podem enfrentar grandes dificuldades para reunir capitais, mesmo por meio do sistema bancário: população muito dispersa, reduzido nível de renda e de poupança, desconfiança em relação aos bancos são motivos que reduzem o potencial do sistema bancário para reunir os recursos necessários para efetivar o investimento

industrial. De outro lado, o estágio de desenvolvimento industrial das demais nações já envolve tecnologias mais sofisticadas e escalas de produção relativamente elevadas, portanto grandes volumes de capital para o estabelecimento de novas unidades de produção. Assim, nem os empresários individuais nem os bancos seriam capazes de financiar o volume de capital necessário para as novas indústrias. Nesse estágio faz-se necessária a intervenção de outra instituição, ou seja, o Estado, como mobilizador de recursos para o investimento industrial e, em certos casos, também como proprietário das novas fábricas (GERSCHENKRON, 1966b, p.355).

Este é um exemplo pelo qual Gerschenkron contesta a adequação da noção de etapas do desenvolvimento de Rostow: na verdade, os padrões de industrialização são substancialmente distintos e algumas etapas podem ser "saltadas" dadas as "vantagens" que o país atrasado tem ao dispor da experiência dos mais adiantados.

Porém há outra crítica proposta ao esquema de Rostow, pois Gerschenkron entende que a industrialização e o desenvolvimento não eram destinos necessários de todas as nações. Admite que a industrialização era vista como um meio para atingir determinados objetivos, como a elevação do padrão de vida ou o fortalecimento do poderio nacional. Ou seja, o impulso para a industrialização adviria da tensão entre a situação atual e aquela pretendida. Ao estudar as industrializações da Europa Continental, Gerschenkron registra vários casos em que essa tensão induziu esforços bem sucedidos na construção da indústria nacional, ainda que com ritmos e padrões distintos: França, Alemanha, Rússia, Império Austro-húngaro, Bélgica, Itália, Suécia, Suíça são exemplos desse sucesso. Porém, nem todos os países trilham o caminho da industrialização. Em alguns casos, a tensão entre a situação atual e a desejada não era muito grande e o objetivo poderia ser atingido por outras vias: é o caso da Dinamarca que, ao especializar-se na produção agropecuária e contando com a proximidade do mercado britânico, pôde alcançar padrões de vida satisfatórios sem a necessidade de industrializar-se. Em outros casos, a disparidade entre a situação atual (de atraso) e a pretendida é tão grande que esta surge como um obstáculo intransponível diante dos recursos disponíveis. É o caso da Bulgária em que o Estado foi incapaz de reunir forças para vencer o atraso e promover a industrialização.

Esta conclusão entrava claramente em choque com o esquema de Rostow: o desenvolvimento não era o destino de todas as nações. A situação de atraso podia ser o ponto de partida para rápida expansão e grandes ganhos; mas também podia implicar obstáculos tão elevados a ponto de não poder ser superada. Diversamente do que dizia Rostow, "os artificios do desenvolvimento" poderiam ser particularmente difíceis. Porém, tão preocupado com o comunismo quanto Rostow, Gerschenkron entendia que os problemas das nações atrasadas no século XX não eram exclusivamente delas, mas também dos países adiantados (na medida em que desejassem impedir a expansão do comunismo). E concluía: "A lição do século XIX é que as políticas para os países atrasados

difícilmente serão bem-sucedidas se ignorarem as peculiaridades básicas do atraso econômico" (GERSCHENKRON, 1966b, p.30).

Em muitos aspectos, a polêmica acima foi superada. Porém, seu interesse permanece: por um lado, porque propõe, para nossos dias, a questão das políticas de desenvolvimento adequadas para os diferentes países (afinal, há uma única receita para os problemas dos países atrasados ou suas peculiaridades devem ser levadas em consideração?). Por outro lado, na perspectiva da História Econômica, ela fornece referências importantes para a análise dos processos de industrialização retardatários do século XIX que modificaram o panorama da economia mundial.

10.2 INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS NA EUROPA CONTINENTAL

Ao longo do século XIX, diversos países europeus (ou regiões ainda não constituídas como Estados Nacionais) passaram, em grau maior ou menor, por processos de industrialização. Há um ponto de partida comum a esses processos: de um lado, o caráter predominantemente agrícola de suas economias, preservando em algum grau heranças do feudalismo cuja transformação ou mesmo destruição são encaradas pelos analistas como precondições para a industrialização; de outro, o fato de serem retardatários, ou seja, de terem a Grã-Bretanha como referência para sua industrialização, seja como modelo (a ser seguido, ou não), seja como competidor potencial ou como eventual fornecedor de técnicas e máquinas. Em suma, são industrializações que se processam em condições históricas particulares e cujas especificidades não devem ser ignoradas. Estudamos, a seguir, três casos (França, Alemanha, Rússia)¹, embora muitos outros tenham merecido atenção em pesquisas mais profundadas do tema (como Itália, Bélgica, Holanda, Suécia, Hungria etc.)².

10.2.1 França

A França tinha, no século XVIII uma economia de grande dimensão. Com população de 18 milhões de habitantes em 1700, e 25 milhões, em 1790 – menor apenas do que a da Rússia –, população que crescia rapidamente para os padrões da época, a França era também o maior produtor de manufaturas em meados do século XVIII. No entanto, algumas

1. Nossa exposição sobre a industrialização de França, Alemanha e Rússia recorre principalmente aos textos de KEMP (1987) e HENDERSON (s/d).

2. Em CIPOLLA (1973) e em TEICH & PORTER (1996) o leitor encontra estudos sobre diversos processos de industrialização: além de Grã-Bretanha, França, Alemanha e Rússia, são tratados, entre outros, os casos da Holanda, Bélgica, Suíça, Itália, Espanha, Suécia, Áustria e Hungria.

características econômicas e sociais da França não eram propícias para transformações mais profundas da produção industrial.

Por um lado, a maior parte da população se encontrava na área rural: os camponeses estavam submetidos a uma série de obrigações diante da nobreza, da Igreja e do Estado. O pouco que lhes restava de sua produção era destinado à própria subsistência. Desse modo, os camponeses não dispunham de renda para a compra de produtos manufaturados; por isso, embora numericamente expressiva, a população rural francesa no século XVIII não constituía um mercado amplo para a produção manufatureira. Por outro lado, a renda transferida dos camponeses para a nobreza, para a Igreja e para o Estado era despendida em gastos de luxo ou com a administração e a defesa do país, não se refletindo na formação de um mercado de massa (KEMP, 1987, p.71-72).

A esse perfil de distribuição de renda na França do século XVIII corresponde a característica da produção manufatureira à época: predomínio de formas artesanais, nas cidades ou na área rural e presença de algumas manufaturas, em geral com algum apoio do Estado, voltadas à produção de artigos de luxo para o mercado interno ou para exportação. Esse foi o perfil da chamada indústria artificial setecentista, constituída por meio da política de François Colbert no reinado de Luís XIV. Assim, mesmo ao fim do século XVIII, a produção mecanizada era ainda rara, indicando o atraso da indústria francesa em relação à da Grã-Bretanha.

Qual o impacto da Revolução Francesa e do período napoleônico sobre a economia francesa? Importantes mudanças ocorreram nesses anos: a abolição do que ainda subsistia de relações feudais e de servidão, o fim das corporações de ofício e a elaboração de novos códigos jurídicos que suprimiam os privilégios do Antigo Regime e instituíam uma ordem legal típica do capitalismo, em especial por meio da configuração jurídica da propriedade (como um direito absoluto sobre os bens).³ Outras medidas foram parcialmente revertidas mais tarde, a exemplo do confisco das terras da nobreza e a abolição do escravismo nas colônias.

Essas mudanças, embora formalmente favoráveis ao desenvolvimento da empresa industrial, não tiveram impacto imediato. No campo, a tendência foi de consolidação da pequena propriedade camponesa que restringia a produção industrial em massa por ainda limitar a expansão do mercado (os camponeses continuavam a produzir parcela substancial de seu próprio consumo); além disso, a garantia da propriedade camponesa retinha grande parte da população no campo, impedindo a formação de uma ampla mão de obra disponível para a indústria urbana.⁴ Admite-se também que os anos da revolução e das

3. À época de Napoleão foram elaborados cinco códigos: civil, de processo civil, comercial, penal e de instrução criminal que eliminavam os privilégios típicos da ordem feudal e instituíam a liberdade e a igualdade jurídica dos cidadãos.

4. Em seminário realizado na França, em 1968, Pierre Vilar observava a permanência da pequena propriedade camponesa que nessa época era objeto de expropriação: "Em França, onde se mantém a propriedade parcelar, é ante nossos olhos, com a ajuda da legislação gaullista, que prossegue a expropriação-proletarização do camponês" (VILAR, 1971, p.45).

guerras napoleônicas não foram especialmente favoráveis ao crescimento da produção industrial, embora o Bloqueio Continental – que impediu o acesso de mercadorias inglesas aos países sob o domínio napoleônico – tivesse reservado alguns mercados europeus aos produtos manufaturados franceses ou dos países ocupados por Napoleão (especialmente para fios e tecidos de algodão).

Com o fim da guerra, em 1815, e a adoção de política protecionista, a indústria francesa voltou a crescer; porém é a partir de 1830 que mudanças qualitativas puderam ser observadas. O núcleo das mudanças é ainda a indústria têxtil que passou a se concentrar em torno de algumas áreas cuja tradição vinha dos séculos anteriores (como algodão na Normandia e na Alsácia, e seda em Lyon), iniciando um processo de mecanização progressivo, porém lento, dessa produção (no que, por vezes, seria identificado como o início de uma Revolução Industrial na França).

Na década de 1840, com o estabelecimento de canais e de estradas de ferro, houve novos estímulos à industrialização: alguma integração do mercado nacional, ampliando a escala possível de produção, e novas demandas derivadas das necessidades da indústria e dos transportes. A escassez de carvão, considerada um obstáculo à industrialização francesa, exigiu esforços de pesquisa para superar essa limitação. Porém, outra questão se colocou nesse momento: a disponibilidade dos capitais.

Para o estabelecimento da rede ferroviária, o Estado, de início, construía a infraestrutura e a arrendava às empresas (que deviam fornecer locomotivas, carros e vagões para a operação das linhas); mais tarde, concedeu subsídios, sob a forma de garantia de juros (de 4% ao ano)⁵ e também o direito de a empresa ter o monopólio sobre uma certa zona. Em 1851, promoveu-se a reorganização do sistema com fusão de empresas e consolidação de um sistema radial com centro em Paris (estradas de ferro do Norte, do Leste, do Oeste, Sul, linha Paris-Orléans-Bordeaux, linha Paris-Lyon-Mediterrâneo). Essas redes eram empresas privadas em que o governo detinha parte das ações (HENDERSON, s/d, p.134-138). Mesmo assim, a mobilização do capital para as ferrovias exigiu inovações na esfera financeira. A "alta finança" francesa (os grandes banqueiros) estava mais envolvida com a dívida pública interna ou estrangeira e era pouco afeita aos investimentos na esfera produtiva. Daí o surgimento de novas instituições financeiras que trataram de canalizar recursos para as empresas ferroviárias e, a seguir, para outros negócios de grande porte. O mais famoso desses bancos – o Crédit Mobilier, dos irmãos Pereire – teve importante papel nos anos 1850 e serviu de modelo a outras instituições dentro e fora da França.

5. A "garantia de juros" foi bastante utilizada – inclusive no Brasil – para incentivar a construção de ferrovias. Os governos garantiam, aos capitais investidos em ferrovias, uma rentabilidade mínima: assim, se a operação da linha não oferecesse o retorno "garantido" sobre o capital autorizado pelo governo, este complementava os recursos para oferecer aos acionistas o dividendo estabelecido. No Brasil, a garantia de juros se situou entre 5% e 7% ao ano.

Os negócios do *Crédit Mobilier* estão associados à ação do governo de Napoleão III (1850-1870), por meio da mobilização de capitais para ferrovias, portos, obras e edifícios públicos, todos contando com algum apoio ou participação do Estado. Como resultado, houve também estímulo à indústria pesada como fornecedora de insumos para a produção de equipamentos e materiais para aquelas obras. Outro banco bastante conhecido – *Crédit Lyonnais* – participou mais diretamente do financiamento da indústria pesada que passou a contar com estabelecimentos de grande porte, a exemplo da metalúrgica de Creusot que, com 3.250 operários, em 1850, atingiu 6.000 operários, em 1860.

Desse modo, a partir de 1850 delinea-se um novo perfil da indústria francesa: é certo que o peso da pequena empresa de base artesanal ainda era grande; porém já se podia observar um sistema fabril (principalmente no ramo têxtil) e alguns gigantes na indústria pesada (como siderurgia, mineração, química).

Em relação à política comercial, houve uma clara mudança de rumo: o protecionismo estabelecido ao fim das guerras napoleônicas foi revertido com a assinatura, em 1860, do Tratado Comercial Anglo-Francês (conhecido como Cobden-Chevalier) que estabeleceu a tarifa máxima de 25% para a entrada de produtos ingleses na França. O impacto sobre a indústria foi variado: alguns ramos tradicionais, beneficiados pelo tratado, incrementaram suas exportações; setores da indústria pesada (como metalurgia e mecânica), “protegidos” pelo elevado custo de transporte, mantiveram seu controle sobre o mercado interno; já as empresas mais frágeis sucumbiram diante da competição inglesa. No entanto, essa adesão ao livre-comércio não pôde durar muito (KEMP, 1987, p.86-87).

A derrota na Guerra Franco-Prussiana (1870-1871) implicou a perda dos importantes territórios da Alsácia e de partes da Lorena para a Alemanha (recém-constituída como Estado Nacional unificado). A própria guerra criara dificuldades financeiras para o governo francês que se somavam ao enfraquecimento econômico decorrente da derrota diante da Alemanha. Assim, a partir de 1876 teve início a adoção de uma nova política comercial que culmina, em 1892, com a aprovação das tarifas Méline que davam, simultaneamente, proteção aos produtores de grãos e à indústria. Como é típico do período posterior a 1870, também na França proliferaram os cartéis associados à consolidação de grandes grupos empresariais na indústria pesada.

Embora se possa afirmar que, entre 1875 e 1914, a França tenha se constituído como uma nação industrial moderna, é inegável que seu processo de industrialização foi marcado por uma série de particularidades que merecem ser assinaladas.

O lado moderno da economia francesa se situava na forte presença dos bancos (comparado ao caso britânico) no financiamento da esfera produtiva e da grande empresa na indústria pesada e em novos ramos (como o da engenharia e o automobilístico em que nomes como Peugeot, Renault e Michelin se consolidaram no início do século XX). No entanto, a estrutura industrial ainda comportava, de um lado, uma produção de base artesanal bastante dispersa, em que o pequeno produtor continuava tendo lugar, e de outro,

especialmente no setor têxtil, um sistema fabril mecanizado. Em suma, a modernização da indústria francesa caminhou lentamente e de forma bastante desigual, o que responde por seu atraso em relação à Inglaterra, mas também diante de novos países industriais como Alemanha e Estados Unidos.

Um argumento usual diz respeito ao mercado francês: como já notamos, apesar da grande população, seu caráter predominantemente rural (em 1872, cerca de 70% da população vivia no campo, embora em 1901 essa proporção tenha se reduzido para 50%) tornava o mercado relativamente limitado; admite-se ainda que o crescimento demográfico declinou a partir dos anos 1860, reduzindo o já restrito dinamismo do mercado. Além disso, a abundância de mão de obra na área rural favorecia a permanência de uma indústria apoiada nessa mão de obra relativamente barata, mas tecnologicamente atrasada, incapaz de competir no mercado internacional. Desse modo, a França só conseguiu se integrar aos grandes fluxos do comércio internacional por meio de sua produção de artigos de luxo, cujo comércio, no agregado, era relativamente pequeno.

A avaliação do processo francês de industrialização comporta alguma polêmica. François Crouzet admite que o produto industrial francês cresceu a taxas médias de 2,5% ao ano entre 1815 e 1869, mas que na década de 1860 e em especial na de 1880 houve forte desaceleração do crescimento econômico. E acrescenta:

[...] a crise obviamente era estrutural; [...] algumas de suas raízes são encontradas no padrão de industrialização francês que foi descrito: numa estrutura tanto da produção quanto das exportações industriais em que a parcela de metais, maquinaria e produtos químicos era muito baixa; e na especialização em produtos de alta qualidade intensivos em trabalho, o que eventualmente conduz a um impasse. Muitas exportações francesas eram vulneráveis à competição de países que tinham salários mais baixos ou foram bem-sucedidos em mecanizar a manufatura de sedas e outros bens de luxo à época em que a França não tinha mais uma oferta abundante de trabalho barato (a qual havia se reduzido desde a década de 1850). A França foi incapaz de manter a posição no mercado mundial que havia reconquistado durante o segundo terço do século. O setor tradicional de sua economia dual entrou parcialmente em colapso e o setor moderno – uma frágil cópia do modelo britânico – era muito fraco para compensar esse desastre. Desse modo, a França permaneceu um país industrializado de forma incompleta – e com poder em declínio por causa de seu crescimento populacional zero. (CROUZET, 1996, p.60)

A essa avaliação pessimista, podemos contrapor o julgamento peculiar de outro historiador francês que atribui ao crescimento relativamente lento da indústria francesa a virtude de garantir maior estabilidade à economia:

Partindo do mais baixo nível no começo do século XIX, a indústria francesa conheceu um crescimento sustentado durante todo o século, oscilando regularmente em torno de 2,5% ao ano: ela

não alcança a Grã-Bretanha, mas não perde mais terreno. Progressão sábia e segura que evitaria os choques sociais mais vivos e tornaria nossa economia relativamente impermeável às crises periódicas. (RIOUX, 1971, p.106)

Apesar das avaliações distintas, é certo que nesse lento crescimento a indústria francesa foi ultrapassada, nas últimas décadas do século XIX, pelas da Alemanha e dos Estados Unidos.

10.2.2 Alemanha

Em estudo sobre a industrialização alemã, Richard Tilly propõe a seguinte periodização: 1) do final do século XVIII à década de 1830, uma fase de estabelecimento das condições para o crescimento industrial; 2) do final dos anos 1830 até a década de 1870, período de aceleração do crescimento e de avanço da industrialização; 3) da década de 1870 à Primeira Guerra Mundial, uma fase de crescimento industrial contínuo com a disseminação dos padrões tecnológicos e organizacionais modernos por amplos setores da economia (TILLY, 1996, p.97-98).

Entre as condições para a industrialização, Tilly arrola o papel da tecnologia estrangeira e de sua imitação na Alemanha. Porém, prefere centrar sua atenção em dois aspectos institucionais: a reforma agrária na Prússia e a criação de uniões alfandegárias (em especial, o Zollverein), processo que se articula com o da unificação das regiões alemãs num Estado Nacional.

Nas regiões que constituíram a Alemanha, estava presente, como em outros países europeus, o problema da herança feudal. Mas, a seu lado, havia outro problema, este peculiar àquelas regiões: o da própria constituição de um território politicamente unificado, uma vez que, ao fim do século XVIII, havia centenas de unidades políticas independentes (em 1789, seu número era de 314). Vejamos como estas questões foram encaminhadas.

Um marco importante na história dessas regiões foi a expansão napoleônica: territórios do oeste germânico (tendo o Rio Elba como referência) foram submetidos ao domínio francês que impôs mudanças legais similares às da França; e o leste (em particular a Prússia) foi abalado com a derrota diante das tropas napoleônicas em Iena (1806), colocando em questão o poderio prussiano. O impacto desses eventos levou à adoção de reformas institucionais na Alemanha, das quais cabe ressaltar, de início, a reforma agrária prussiana. São diversas medidas, implementadas entre 1807 e 1821, conhecidas pelos nomes de seus principais mentores, os ministros Stein e Hardenberg.

Na verdade, no século XVIII já havia uma clara distinção entre o que restava do feudalismo nas áreas a oeste e a leste do rio Elba.

No oeste, o camponês cultivava a terra e sobre o seu produto pesavam obrigações a serem pagas em dinheiro ou espécie. Não havia mais a servidão pessoal nem a corveia (obrigações sob a forma de trabalho na terra do senhor), numa situação semelhante à do camponês na Inglaterra na fase de transição do feudalismo ao capitalismo.

Já a leste do Elba (cujo núcleo era a Prússia), a exploração da terra era feita por conta do senhor, com trabalhadores não livres, sendo o produto (principalmente cereais) vendido no mercado. É a característica "segunda servidão" que se instalou na Europa Oriental quando a servidão já declinava na Europa Ocidental (séculos XV e XVI).

Entre os objetivos da reforma agrária prussiana estavam o fim da servidão pessoal e a definição de direitos individuais de propriedade da terra. O primeiro foi decretado em 1807 e tornado efetivo em 1810, suprimindo qualquer forma de obrigação pessoal entre senhores e camponeses. Já o segundo envolveu medidas sucessivas, finalizadas em 1821, e que implicaram a redistribuição dos direitos sobre a terra entre senhores e camponeses. Diferentemente do caso francês em que a Revolução Burguesa viabilizou a permanência de parte dos camponeses em suas terras, as reformas prussianas reforçaram a hegemonia das classes dominantes, garantindo a concentração da terra e do poder.⁶

No feudalismo, não há a noção de propriedade absoluta da terra: o camponês tem a posse da terra (ou seja, pode fazer uso dela, sendo esse direito por vezes hereditário), porém está sujeito a obrigações (decorrentes, do ponto de vista formal, de seu vínculo pessoal com o senhor ou de sua ligação com a terra que está no domínio do senhor). Na reforma agrária prussiana, definiu-se que a terra era de propriedade do senhor; assim, os camponeses teriam de entregar 1/3 da terra que ocupavam ao senhor (se o seu direito fosse hereditário) e 2/3 (no caso contrário). Além disso, para obterem a propriedade eram obrigados a "comprar" a terra, pagando aos senhores a renda correspondente a 25 anos de exploração. Além disso, as terras de uso comum também foram suprimidas e como sua "propriedade" também era do senhor, os camponeses perderam o acesso a elas. Como resultado, a maior parte dos camponeses ficou com lotes de terra extremamente reduzidos. Apesar de serem agora livres e proprietários plenos de suas terras, esses camponeses dificilmente conseguiam sobreviver da exploração de suas propriedades e passaram a trabalhar como assalariados. Em suma, a reforma agrária, ao constituir a propriedade individualizada da terra, acabou por criar as bases do proletariado rural e, em muitos casos, estimulou as migrações em busca do emprego não agrícola. Adicionalmente, o crescimento populacional intensificado no século XIX foi responsável pela pressão sobre a terra e sobre a oferta de alimentos, explicando os intensos movimentos migratórios do período.

6. Tal situação ficou conhecida como Revolução Conservadora (ou pelo Alto). A característica desta "Via Prussiana" na transição das relações jurídicas feudais para capitalistas, foi preservar o poder das classes tradicionais no campo.

A contrapartida desse processo foi o reforço da posição dos senhores do leste (conhecidos como *junkers*) que se estabeleceram como uma aristocracia com grande influência política na Prússia.

Foi também da Prússia a mais importante iniciativa no sentido da consolidação de um Estado Nacional alemão, condição à época para se ter um mercado integrado que viabilizasse o avanço da industrialização. A proposta de uma unidade política alemã já existia, por exemplo, na Confederação Alemã: criada no Congresso de Viena (realizado em 1815, que procurou reorganizar a política europeia após a derrota de Napoleão), contava com 35 estados e 4 cidades livres, sob a chefia da Áustria. Já o governo da Prússia caminhou na direção da unidade pela via econômica. Em 1818, estabeleceu uma união aduaneira no seu território, eliminando as barreiras alfandegárias internas. Essa união alfandegária foi ampliada para outros estados alemães, até a constituição, em 1834, do *Zollverein* que congregava 18 estados e 23 milhões de habitantes. A Áustria estava excluída dessa união alfandegária, indicando o caminho que a Prússia delineava para a futura unificação política alemã.

Admite-se que, na origem da união alfandegária havia objetivos fiscais (aumento da receita pela racionalização dos órgãos arrecadadores). No entanto, seu principal resultado econômico foi a formação de um amplo mercado integrado que fortaleceu as relações comerciais entre os vários estados incluídos no *Zollverein*.⁷

O aumento do comércio induziu melhoramentos nos transportes: como a possibilidade de transporte fluvial era relativamente limitada (a via principal era o Reno) e as estradas de rodagem não contavam com meios de transporte eficientes, o impulso para a construção de ferrovias já se fez sentir nos anos trinta. Os governos dos estados alemães (liderados pelo da Prússia) foram responsáveis pela concessão das linhas, pela desapropriação das terras para a construção e, nos anos 1850, pela ampliação dos recursos para as estradas, facilitando também a formação de sociedades anônimas.

Para Tilly, as ferrovias foram o principal fator para a aceleração do crescimento econômico na segunda fase da industrialização alemã (dos anos 1830 até a década de 1870). Além de intensificarem a integração do mercado, as ferrovias estimularam a produção de material ferroviário no próprio país. O estabelecimento inicial das linhas férreas dependeu de importações, porém já nos anos 1840 se iniciou a produção de alguns materiais. Nesses anos, por exemplo, ainda se importava ferro para a produção de trilhos no país (que também eram, em parte, importados); já nos anos 1850, a Prússia passou a exportar trilhos. Em suma, as ferrovias induziram a expansão da indústria pesada, especialmente a extração de carvão e a produção de ferro e aço (TILLY, 1996, p.102-109). Este foi o núcleo central da industrialização alemã; um setor tradicional – o de tecidos – também passou por mudanças nesses anos (com a instalação de fábricas mecanizadas), porém seu

7. O economista alemão Friedrich List (1798-1846) foi um dos defensores da criação do *Zollverein*. Também defendeu o protecionismo à indústria nascente como condição para permitir a industrialização alemã.

dinamismo foi limitado principalmente por não poder competir com os tecidos ingleses no mercado internacional.

A mobilização do capital para as estradas de ferro contou, já nesses anos de meados do século, com a participação dos bancos, mais precisamente de banqueiros privados que estavam presentes como membros dos comitês organizadores das empresas, como subscritores de parte do capital inicial das empresas e eventualmente como seus diretores, monitorando, dessa forma, o emprego de seu capital e de seus clientes.

Essas características da industrialização alemã se acentuaram após 1870, uma fase de crescimento industrial contínuo em que as novas tecnologias e os novos métodos organizacionais se difundiram por amplos setores da economia. Convém lembrar também que entre 1866 e 1871, a Prússia envolveu-se em guerras contra a Áustria (1866) e contra a França (1870-1871), das quais resultou a formação do Império Alemão (*Deutsche Reich*). Essas guerras levaram ao fim da Confederação Alemã, à exclusão da Áustria dessa nova unidade germânica e à conquista de importantes territórios franceses (Alsácia e parte da Lorena). Certamente, não se pode atribuir à formação do Império o avanço da industrialização pós-1870. No entanto, não se deve ignorar que o Estado alemão, empenhado numa agressiva política externa e colonial, gerou demandas para a indústria pesada a fim de consolidar sua força naval e militar. Esse caráter militarista do Império alemão está associado à posição dominante de uma aristocracia (oriunda dos *junkers* da Prússia) para a qual a conquista territorial era a forma típica de afirmação do poderio nacional.

Por outro lado, esse Estado alemão também adotou o protecionismo tarifário, inserindo-se (ou mesmo antecipando) em uma tendência mundial da época. Tarifas moderadas foram estabelecidas em 1877 e elevadas nos anos oitenta. A peculiaridade é que as tarifas eram aplicadas não só a produtos industriais (principalmente os cartelizados, como aço, química e elétrica), mas também a vários produtos agropecuários (como grãos e carnes), inclusive por meio de barreiras não tarifárias (como regulamentos sanitários). Essa política refletiu a composição política da época, em que uma aristocracia de base rural ainda tinha peso no governo, mas em que já se reconhecia a importância da indústria para a economia alemã. A indústria, prejudicada com as tarifas sobre produtos primários (ao ter de pagar preços elevados por matérias-primas ou salários elevados para compensar os custos dos alimentos), era compensada pelo protecionismo à própria indústria e pela prática dos cartéis.

Deve ser lembrado ainda o papel do Estado na definição da educação, de caráter científico e tecnológico, fundamental para certos avanços posteriores da indústria alemã. Alguns analistas entendem que, ao privilegiar os cursos de orientação tecnológica na universidade, o governo alemão teria fornecido as bases científicas para novas indústrias identificadas com a Segunda Revolução Industrial (como a química e a elétrica).

Quanto à industrialização propriamente dita, os seguintes aspectos posteriores a 1870 devem ser ressaltados.

Primeiro, reafirma-se a centralidade da indústria pesada no crescimento da economia alemã, como já se havia delineado no período anterior. Mas agora a organização empresarial dessa indústria assume formas peculiares: trata-se da consolidação da grande empresa, sob a forma de sociedade anônima. Os principais ramos são os "antigos", como mineração de carvão, de siderurgia (ferro e aço), e os novos como engenharia pesada, química e eletricidade. Alguns exemplos nos ajudam a entender este estágio da industrialização alemã.

Entre 1887 e 1907, cerca de 80% das cem maiores empresas industriais alemãs eram sociedades anônimas e seu capital correspondia, em 1907, a 65% do capital total dessas cem maiores empresas. Embora ainda houvesse algumas grandes empresas familiares (como Siemens e Krupp), também nestas ampliou-se a separação entre propriedade e gestão.

Um exemplo da escala da empresa nos é dado pela indústria química BASF (Badische Anilin und Soda Fabrick): em 1870 ela empregava 7.000 operários, número esse que cresceu para 77.000 em 1882.

Associada a estas características da indústria também se define uma nova estrutura de mercado: não mais competitiva, mas fundada em concentração, oligopólios e acordos para divisão dos mercados (como os cartéis). Alguns exemplos são expressivos dessa configuração: na indústria eletrotécnica, duas empresas (AEG e Siemens) detinham mais de 50% do mercado; estima-se que em 1907, cerca de 25% da produção industrial alemã estavam submetidas a acordos (como os cartéis). Convém notar que decisões judiciais garantiram a legalidade desses acordos, dando o aval do Estado à política de cartéis.

Em suma, é uma nova economia que se distancia claramente do padrão britânico de empresa de pequeno ou médio porte e do modelo concorrencial da teoria econômica.

A presença dos bancos completa este quadro de particularidades da industrialização alemã. Grandes bancos por ações tomaram o lugar dos velhos banqueiros privados como financiadores da atividade industrial. Admite-se que seu modo de operação combinava captação de depósitos de curto prazo com empréstimos que, formalmente também de curto prazo, eram renovados periodicamente. Assim, era possível financiar o investimento industrial por meio de operações de curto prazo. Dado o elevado risco desse modo de operação, os bancos alemães estabeleciam rigoroso monitoramento das empresas financiadas, principalmente por meio da presença de seus representantes nos conselhos de administração dessas empresas. Em certos casos, os bancos podiam inclusive definir a política das empresas. Por exemplo, em 1876, o banco Disconto Gesellschaft induziu a formação do cartel de trilhos de aço para limitar a competição entre empresas que eram suas devedoras; nos anos 1880, bancos apoiaram a empresa AEG do setor elétrico para desafiar o domínio da Siemens, mas pouco depois o Deutsche Bank voltou a sustentar a Siemens que retomou a liderança do setor; ou ainda, o mesmo Deutsche Bank, nos anos 1890, sustentou a empresa Mannesmann, fabricante de tubos de aço, apesar da demora em obter retorno de seu investimento.

A dimensão dos bancos alemães também não deixa dúvidas quanto à sua importância na economia da época: em 1913, as três maiores empresas alemãs eram do setor bancário; e 17 das 20 maiores também pertenciam a esse setor, fato mais expressivo se lembrarmos que a empresa industrial já comportava elevada escala de produção.

Estas características da industrialização alemã parecem ser fundamentais para explicar seu rápido avanço a partir de 1870, o que colocou a Alemanha como principal potência industrial da Europa às vésperas da Primeira Guerra Mundial, superando a Grã-Bretanha e a França.

10.2.3 Rússia

A Rússia czarista se situava entre as principais potências europeias dos séculos XVIII e XIX, contudo, seu atraso econômico em relação a Grã-Bretanha, França e Alemanha era bastante evidente. A estrutura agrária preservava a servidão, com obrigações impostas aos camponeses sob a forma de trabalho compulsório ou de pagamentos em dinheiro, conforme a área e o tipo de cultivo. Ou seja, em meados do século XIX, a Rússia era ainda uma economia essencialmente agrária cujo fundamento social era a servidão, numa forma de feudalismo que comportava a peculiaridade de comunidades rurais como mediadoras das relações entre senhores e camponeses.

Apesar de ser o país mais populoso da Europa, a dispersão da população pelo vasto território russo e a servidão dificultavam a formação de um mercado consumidor. Assim, quanto à produção industrial, a Rússia era essencialmente artesanal e limitada: grande parte da produção têxtil era realizada no sistema doméstico rural (sob o controle de um comerciante). Algumas fábricas, que em geral atendiam às necessidades do Estado; utilizavam o trabalho servil. E apenas na década de 1840 foram instaladas as primeiras fábricas de fios com máquinas importadas, mas com reduzida participação no total da produção. Outro ramo industrial de destaque era o do ferro na região dos Urais, que em 1790 representava 1/3 da produção mundial de ferro-gusa. Todavia, já antes de 1850, a manutenção de técnicas tradicionais havia reduzido a competitividade da indústria que, rapidamente, perdeu relevância comercial para outras regiões da Rússia e do mundo.

Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, a Rússia preservava a imagem de uma economia essencialmente rural, até por sua enorme dimensão. No entanto, é inegável que nesse momento já havia, em algumas áreas do território russo, apreciável desenvolvimento industrial. Quais as mudanças ocorridas no século XIX que permitiram esse avanço da industrialização?

O ponto de partida da maior parte das análises é a decisão do Czar Alexandre II de determinar o fim da servidão em 1861. Sua decisão, por sua vez, era uma resposta ao desastroso resultado russo em seu intento expansionista em meados do século XIX. Ainda

sob o reino do Czar Nicolau I, em 1853, a Rússia pretendia ampliar seu domínio sobre a região dos Bálcãs, controlando o território entre o mar Negro e o mar Mediterrâneo. Contudo, a expansão foi freada pela coalizão Anglo-Francesa, com apoio do Piemonte-Sardenha (um dos reinos em torno dos quais se fez a unificação italiana em 1870) e do Império Turco-Otomano. A Guerra da Crimeia (1854-1856), como ficou conhecida, havia escancarado o atraso russo frente às potências europeias já industrializadas.

Parcela da elite russa acreditava que o país necessitava de uma rápida modernização e, para tanto, as experiências de industrialização da Europa Ocidental eram tidas como um exemplo. Logo, o processo de ocidentalização da economia russa precisava tentar romper com as estruturas arcaicas da sociedade, entre elas a servidão. Antevendo que este processo de dissolução da servidão poderia ocorrer de qualquer forma, o Czar Alexandre II afirmava: "É melhor destruir a servidão a partir de cima do que esperar que ela comece a destruir-se a si mesma a partir de baixo" (KEMP, 1987, p.152). No entanto, a emancipação dos camponeses de sua condição servil não correspondeu a uma radical mudança em sua situação econômica e social. Como era previsto pelo Czar, o Ato de Emancipação de 1861 garantia a liberdade pessoal do camponês diante de seus senhores; porém, como a liberdade ocorreria por meio de pagamentos indenizatórios dos camponeses aos senhores, o vínculo com a comunidade rural e a dependência camponesa frente aos proprietários foram preservados. Como o governo antecipou aos senhores o valor das indenizações, os camponeses assumiram uma dívida com o governo que deveria ser paga em 49 anos.

Pode-se dizer que o Ato de 1861 foi um prenúncio do que seria a industrialização russa nos cinquenta anos seguintes. De um lado, a tradição e as heranças rurais continuariam presentes nas transformações da sociedade, enquanto, de outro lado, a industrialização seria cada vez mais um projeto político do Estado, de fortalecimento da economia do país. Segundo a síntese de Gerschenkron (1966), diferentemente de outros países, a constituição da grande indústria russa não foi precedida de uma profunda reforma agrária. Considerando os grandes desafios para um país agrário e economicamente atrasado como a Rússia, coube ao Estado o papel de conduzir o processo de industrialização.

Para alguns historiadores, como Roger Portal (1966), a industrialização russa no século XIX pode ser dividida em duas fases: a primeira fase, bastante incipiente e de preparação do terreno, transcorreu entre o Ato de Emancipação da servidão, em 1861, até fins da década de 1880, enquanto, a segunda fase, caracterizada pela constituição da grande indústria russa, ocorreu ao longo da década de 1890.

Ainda na fase de construção das condições para a industrialização, por meio do início da introdução de seus ramais ferroviários, a Rússia passaria a se integrar de maneira mais dinâmica ao comércio internacional. Contemporaneamente à derrota na Guerra da Crimeia (1856), o país tornou-se um importante centro receptor de investimentos para a construção de suas estradas de ferro. Os surtos ferroviários ocorridos na década de 1840 na Grã-Bretanha, França e Alemanha estavam se esgotando e, por isso, investidores buscavam

novos mercados. Assim, as primeiras ferrovias russas surgiram na década de 1850, ligando as duas principais cidades do país, Moscou e a cidade portuária de São Petersburgo em 1851; mais tarde, em 1859, a Rússia foi ligada ao centro da Europa, por meio das linhas São Petersburgo-Varsóvia e Varsóvia-Viena.

A demanda de maior integração tanto do próprio território nacional como do país com o comércio internacional, tornou o projeto ferroviário prioridade para parte da elite russa. Os cereais russos que tradicionalmente eram exportados para a Europa Ocidental teriam maiores facilidades para chegar aos mercados consumidores. Por isso, a exportação de cereais assumia uma função duplamente importante: além de justificar economicamente o percurso de alguns ramais, a ampliação das exportações foi o meio pelo qual o governo arrecadava recursos para importar equipamentos para as ferrovias. A abolição da servidão em 1861, como vimos, pouco transformara a estrutura agrária russa, não liberando mão de obra para a indústria. Entretanto, num país vasto e diversificado, aos poucos acentuou-se a disseminação de arrendamentos e do pagamento de salários para trabalhadores em algumas regiões. No entender de Lênin, a agricultura assumia progressivamente um caráter puramente comercial, aumentando o desenvolvimento das forças produtivas, com a incorporação de máquinas e a especialização da produção. Em uma década, o resultado era enfático: se no período de 1864-1866 a produção de cereais e batata em cinquenta províncias da Rússia europeia ocupava uma área de 72,2 milhões de *tcheverts*, para uma colheita líquida anual de 152,8 milhões de *tcheverts*, no período seguinte, entre 1870 e 1879, para uma área cultivada de 75,6 milhões de *tcheverts*, foram colhidos 211,3 milhões de *tcheverts* anuais (LÊNIN, 1985, p.164).⁸

Parcela representativa dessa produção era direcionada para o mercado internacional, tanto que até o final do século XIX, mesmo com o crescimento da produção de cereais, a Rússia registrou períodos de fome. Afinal, a expansão das exportações era uma política do governo que dependia de suas rendas para dar continuidade à construção do sistema ferroviário. Depois das primeiras experiências ferroviárias, o período entre 1866-1875 marcaria o primeiro surto de construção de ferrovias do país. Somente na Rússia europeia haviam sido construídos mais de 14 mil quilômetros de estradas de ferro – muitas delas irradiando da cidade de Moscou –, contribuindo para tal empreendimento os incentivos governamentais, por meio de garantias de juros, e do interesse do capital estrangeiro. O Banco Imperial, criado em 1864, teria papel importante na expansão do crédito. A Tabela 10.2 apresenta a evolução da balança comercial russa, tanto com o representativo crescimento das exportações, como pelo salto das importações no surto ferroviário da década de 1870.

8. *Tchevert* era uma medida usada na Rússia Czarista. Um *tchevert* equivale a aproximadamente 210 litros como unidade de medida de sólidos (em volume) e a 18 centímetros como unidade de comprimento.

TABELA 10.2

Balança comercial russa, 1861-1900 (em milhões de rublos)

ANOS	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	BALANÇA COMERCIAL
1861-1865	225,8	206,7	19,1
1866-1870	317,3	317,8	- 0,5
1871-1875	470,6	565,8	- 95,2
1876-1880	527,3	517,8	9,5
1881-1885	549,9	494,3	55,6
1886-1890	630,9	392,3	238,6
1891-1895	621,4	463,5	157,9
1896-1900	698,2	607,3	90,9

Fonte: LYASHCHENKO (1949), p.518.

A implantação das estradas de ferro, realizada especialmente na Rússia europeia, permitia ao país uma maior integração de seus mercados e uma ampliação dos investimentos estrangeiros na região. Contudo, os efeitos para a grande indústria russa eram muito limitados, isso porque com uma estrutura bastante rudimentar e um mercado aberto, a economia russa não tinha condições para iniciar a substituição de importações da indústria pesada e suprir o mercado nacional com máquinas e equipamentos. Mas esse cenário seria bastante alterado na década de 1890, quando uma política mais agressiva do Estado, juntamente com as lentas transformações da sociedade, permitiriam ao país consolidar sua industrialização.

Inspirados nos pressupostos de uma política econômica nacionalista e intervencionista defendida pelo economista alemão Friedrich List, os ministros das Finanças da Rússia Ivan Vyshnegradsky (1887-1892) e Sergei Witte (1892-1903) seriam os responsáveis pela profunda transformação na economia ao longo da década de 1890, fase que marcaria a indústria russa pelos trinta anos seguintes. Tal política pregava a participação do governo no financiamento de setores produtivos, assim como a proteção por meio de tarifas alfandegárias, com o objetivo de acelerar o desenvolvimento industrial.

A política tarifária, que vinha caminhando rumo ao protecionismo em todo o mundo depois da Grande Depressão de 1873, se acentuara na Rússia em fins da década de 1880, chegando ao auge com a Tarifa de 1891, com pesadas tarifas para entrada tanto de insumos como de manufaturas importadas. Consequentemente, a segunda onda ferroviária que tomara a década de 1890, com mais 15 mil quilômetros de linhas construídas na Rússia europeia, e mais 7 mil quilômetros entre os anos 1896-1900 na Rússia Asiática - referentes à grandiosa Transiberiana -, exigiria do mercado nacional a produção desses equipamentos outrora importados.

Se até meados do século XIX era a região dos Urais a responsável pela produção de ferro, a década de 1890 se destacaria pelo rápido crescimento da produção ucraniana, assumindo cerca de 50% da produção siderúrgica russa na passagem para o século XX. Enquanto a Ucrânia respondia à crescente demanda do Estado e recebia aportes de capital estrangeiro em sua siderurgia, exportando parte de sua produção pelo mar Negro, a região dos Urais, sem carvão, com uma rede de ferrovias pouco adequada e indústrias atrasadas, ficou legada à estagnação.

Foi na década de 1890 que a manufatura têxtil aproveitou-se também das condições favoráveis para iniciar sua mecanização. A população russa, que já era a maior da Europa, continuava a crescer substancialmente (Tabela 10.3). Mas agora, associado ao crescimento da população, havia a expansão das áreas urbanas, permitindo a formação de um mercado consumidor mais expressivo: Moscou e São Petersburgo eram cidades com mais de um milhão de habitantes. Ademais, o protecionismo reduzia os efeitos da agressiva concorrência estrangeira. A modernização da indústria era uma realidade, mas a característica de uma economia dual, uma urbana capitalista outra agrária semifeudal, perpetuou-se no início do século XX. Em suma, a mecanização de parte das indústrias têxteis de São Petersburgo e Moscou eliminou o artesanato nas regiões urbanas, criando um novo personagem, o operário, mas, paralelamente, preservava um espaço relevante para a sobrevivência do velho artesanato nas regiões ainda periféricas.

TABELA 10.3

População russa, 1861-1914 (em milhões)

ANO	POPULAÇÃO	ANO	POPULAÇÃO
1861	74	1887	113
1870	84,5	1900	133
1880	97,7	1914	175

Fonte: PORTAL (1966), p.811.

Em meio ao processo de industrialização, o então ministro das Finanças Sergei Witte ajustou a economia russa para a entrada no padrão-ouro em 1897. Apesar de uma medida aparentemente contraditória à política nacionalista do governo, tal atitude era sintomática das dificuldades de fontes de financiamento do país. A entrada no padrão-ouro possibilitaria ao governo oferecer condições mais favoráveis para o capital estrangeiro auxiliar no desenvolvimento da indústria nacional. Além do capital investido no setor ferroviário, na criação e participação de sociedades anônimas, em 1914 o capital estrangeiro representava 90% do capital das empresas de mineração, 40% das metalúrgicas, 50% das químicas, 25% das têxteis, além de uma participação decisiva na indústria petrolífera.

Outra característica da indústria russa no início do século XX foi a formação de cartéis nos grandes setores da economia. A falta de investimentos privados levou a iniciativa estatal a assumir uma posição central na produção dos bens de produção, novamente com apoio do capital estrangeiro – especialmente francês. Em 1902 era formado o Prodamet para o setor metalúrgico na Ucrânia; em 1904, para a produção de equipamentos ferroviários, o Prodwagen, e para a mineração de carvão, o Prodigol, ambos no sul do país; e finalmente, no setor petrolífero, com a entrada da Standard Oil, seriam apenas três empresas no controle de toda a produção nacional. Ao mesmo tempo em que esses cartéis formavam grupos econômicos poderosos, nascia ao lado das grandes empresas um operariado explosivo.

As contradições da economia russa haviam se acentuado sobremaneira no início do século XX. Era um país que consolidava parte de sua indústria pesada em determinadas regiões, mas mantinha outras regiões bastante atrasadas. Em 1905, enfrentando uma crise econômica interna, a Rússia foi ameaçada pelo Japão. A guerra russo-japonesa seria desastrosa para o regime do czar, pois diante do descontentamento endêmico da população, veria em seu território o que ficou conhecido como o “ensaio geral” para a revolução de 1917. As pressões camponesas para uma revisão do Ato de 1861 cresciam, e foram finalmente atendidas pelo Primeiro Ministro Pyotr Stolypin (1906-1911) por meio de sua reforma agrária de 1906. Stolypin determinou o fim dos pagamentos pela compra das terras (o que liberava os camponeses de suas dívidas) e, por meio do Banco Camponês, o governo venderia terras para os camponeses com mais recursos. Além disso, eliminou os vínculos com as comunidades, introduzindo a propriedade plena da terra (que poderia ser vendida): em suma, criou as condições para uma exploração capitalista na agricultura. Mas essas medidas não bastaram para sufocar a efervescência da sociedade russa: a transformação que a industrialização promoveu no país não poupou o decadente regime czarista que, submetido aos impactos da Primeira Guerra Mundial, foi finalmente derrubado pela Revolução de 1917.

10.3 AS INDUSTRIALIZAÇÕES FORA DA EUROPA

10.3.1 Japão: industrialização na Ásia⁹

Os historiadores têm sido consensuais em identificar no Japão, até meados do século XIX, a existência de uma sociedade feudal. Ainda que comporte algumas peculiaridades – como

9. Os aspectos econômicos e políticos da industrialização japonesa são estudados, entre outros, por ALLEN (1987), LOCKWOOD (1954) e MOORE JR. (1967, Capítulo: Fascismo Asiático: o Japão).

a centralização do Estado – as relações sociais básicas são muito semelhantes às que definiam a posição de senhores e servos na sociedade feudal europeia.

Embora houvesse um imperador no Japão, desde fins do século XVI o poder era efetivamente exercido pelo *xogum* pertencente à casa de Tokugawa, que tinha o domínio (entre sua família e vassalos) de 20% a 25% da terra agrícola do país (fonte particularmente importante na composição de sua renda). Além disso, os demais senhores de terra, apesar de sua autonomia local, deviam obrigações ao *xogum* cumpridas durante sua permanência anual compulsória em Edo (Tóquio), sede do *xogunato*.

Os camponeses, cerca de 75% da população em meados do século XIX, tinham uma posição semelhante à do servo europeu: estavam sujeitos a obrigações para com o senhor da terra, devidas pela aldeia em seu conjunto e pagas, em geral, sob a forma de produto (em especial o arroz). Admite-se que as obrigações com os senhores correspondiam a cerca de 50% do produto em arroz, além de outros encargos que podiam ser impostos sob a forma de trabalho.

Uma camada de camponeses, com terra e com armas, se transformou, com o tempo, numa classe militar de defesa dos senhores e do *xogum*. Essa classe – os *samurais* – passou a viver nos castelos senhoriais, por vezes também exercendo funções administrativas – e recebendo uma renda, em geral sob a forma de arroz.

Embora se mantivesse o caráter feudal da sociedade, durante a era Tokugawa já houve certo desenvolvimento do comércio. Edo, sede do *xogunato* e residência dos senhores durante parte do ano, alcançou cerca de um milhão de habitantes em meados do século XIX, constituindo importante centro consumidor. Houve o desenvolvimento de alguma manufatura em cidades (principalmente Quioto), para atender à demanda dos grupos privilegiados da sociedade. Além disso, o *xogunato* determinou, em meados do século XVII, o fechamento dos portos ao comércio exterior (com duas exceções para chineses e holandeses em condições e locais específicos).

Em fins do século XVIII, a sociedade japonesa começou a mostrar certas fissuras. No plano interno, os senhores mostravam-se descontentes com suas obrigações para com o *xogum*, obrigações que absorviam parcela expressiva de sua renda; além disso, um longo período de paz havia reduzido a importância dos *samurais*, levando ao seu empobrecimento, pois os senhores já não necessitavam de seus serviços militares e eles, por força de sua tradição militar, recusavam outras atividades como uma desonra. No plano externo, o *xogunato* se viu diante de crescente pressão dos países ocidentais para a abertura de seus portos ao comércio exterior. O exemplo da Guerra do Ópio (1839-1842), pela qual a Inglaterra forçou a China a abrir-se ao comércio ocidental, teve algum impacto sobre os japoneses. Porém, o fato decisivo foi a presença da esquadra americana comandada pelo almirante Perry que, em 1854, se recusou a sair do Japão sem um acordo de abertura comercial. O governo Tokugawa aceitou tal acordo, abrindo cinco portos ao comércio exterior e garantindo direitos extraterritoriais aos estrangeiros. Isso não impediu o bombardeio

norte-americano de dois portos japoneses, em 1863 e 1864, a fim de impor o acordo já estabelecido, diante de resistências de alguns clãs de senhores que viam nessa capitulação uma ameaça à soberania japonesa.

Por todas essas razões, houve o enfraquecimento do governo Tokugawa, o que permitiu uma aliança entre clãs de senhores descontentes e os samurais (ainda detentores da força militar) que destituiu o xogunato e restaurou o poder do imperador, dando início à chamada Era Meiji em 1868. O governo central, sob o imperador, contou com a participação dos chefes de alguns clãs que lideraram a revolta contra o xogunato: a preocupação com a soberania japonesa identificava na fraqueza militar do país (diante do poderio ocidental) a questão crítica a ser enfrentada. É claro, esta fraqueza refletia o atraso econômico japonês. O caminho para superar essas limitações estava na adoção de métodos ocidentais tanto na guerra como na indústria, o que exigia uma ação forte do governo que, para tanto, tinha de enfrentar os grupos sociais estabelecidos: os senhores (na medida em que seria preciso reestruturar a economia agrária) e os samurais (já que sua força militar era inadequada diante das necessidades de um exército moderno). Por cerca de uma década, o governo Meiji enfrentou resistências e só ao fim dos anos 1870 pode concluir a unificação do país sob o novo regime.

Quais as mudanças econômicas que permitiriam a “modernização” da sociedade japonesa?

Dentre as primeiras e profundas transformações, em 1869 foi determinada a abolição do feudalismo. Com a entrega das terras dos senhores ao governo em troca de títulos públicos, o Estado conseguiu evitar uma resistência insuperável da parte dos senhores. Em parte, esses títulos forneceram recursos financeiros para o reposicionamento dos antigos senhores na economia japonesa. Com a subsequente reforma tributária de 1873, os camponeses, agora proprietários da terra, estavam liberados do pagamento da renda feudal, mas passaram a dever tributos para o governo, ampliando a monetarização das atividades econômicas no campo. A receita derivada dos tributos sobre a propriedade agrícola correspondia a cerca de 75% da receita fiscal do governo, gerando os fundos necessários para a intervenção do Estado no desenvolvimento industrial. Esse movimento induziu a formação de fazendas capitalistas no campo: além da tendência à concentração da propriedade agrícola, cerca de 40% das terras disponíveis eram arrendadas.

Assim, ao lado da propriedade camponesa, firmou-se também a grande propriedade rural, que garantia o aumento de produtividade necessário para gerar o excedente agrícola que sustentasse a expansão industrial (ALLEN, 1987, p.68). Um intenso investimento na produção agrária por meio de irrigação, da utilização de fertilizantes e técnicas modernas de produção permitia o aumento da produção agrícola, tanto para as grandes propriedades como para as pequenas. Todavia, é preciso enfatizar que apesar da tendência de concentração da propriedade e do crescimento das cidades, a produção japonesa no campo manteve uma importante parcela de sua atividade realizada por meio de camponeses.

Outra manifestação da preocupação do governo com a modernização do país pode ser observada na obstinação japonesa no processo de ocidentalização. Na tentativa de incorporar técnicas de produção mais avançadas, o governo estimulou a entrada de técnicos e professores estrangeiros, bem como o envio de japoneses para Europa e Estados Unidos, a fim de acelerar a difusão dos métodos e das organizações ocidentais de produção e ensino. Paralelamente, a educação pública do país teve grande impulso, com a expansão de aproximadamente mil alunos matriculados em escolas primárias, no ano de 1894, para mais de um milhão, em 1925. Além das escolas primárias, o ensino era dividido posteriormente entre escolas de alto nível para parcelas da elite e de escolas técnicas para formação de mão de obra capacitada para o novo padrão de produção industrial.

Assim, o compromisso do país com a industrialização expressou-se tanto na iniciativa direta do governo como no estímulo a empreendimentos privados. No ramo têxtil, o governo assumiu empresas pertencentes ao xogunato e a antigos senhores, promovendo seu reequipamento e reorganização. Instalou fábricas de seda, tanto usando os métodos italiano e francês como importando e vendendo máquinas de fiar para empresas privadas. A partir de então, o mercado japonês de tecidos de seda seria marcado por um cenário dual: de um lado uma produção mecanizada em constante modernização, com grande acesso ao mercado exterior e, de outro lado, atendendo basicamente ao mercado doméstico, um descentralizado artesanato que mantinha o padrão ainda bastante rudimentar de produção. Assim, com a introdução de novas técnicas iniciou-se uma definitiva mudança no padrão de exportação japonesa: enquanto na década de 1880 exportava-se basicamente a seda como matéria-prima, vinte anos depois, parte das exportações era representada por produtos manufaturados de seda.

O crescimento das rendas de exportação advindas da produção têxtil seria de definitiva importância para apoiar a política do governo de importação de equipamentos e máquinas para desenvolver outros setores. Se entre 1889-1893 a produção de seda era de 7,5 milhões de libra-peso por ano, entre 1909 e 1913, esse valor havia subido para 27,9 milhões, sendo que 3/4 eram direcionados para exportação.

Em suma, com os recursos das exportações, o governo também apoiou a formação e mecanização de outros setores, como as fábricas de materiais de construção, de cerveja e de açúcar. Como enfatizado, o governo buscava ocidentalizar o padrão de produção, com técnicas, máquinas e conhecimento dos países já industrializados. De modo geral, pode-se dizer que a iniciativa do governo foi responsável pelo estabelecimento das indústrias mais capitalizadas, ao passo que os outros ramos ficaram em mãos do capital privado, inclusive de europeus e americanos.

Dentre os setores de bens de produção que exigiam recursos mais vultosos, o governo teve papel bastante importante na produção de material bélico. Ainda no início da era Meiji, por meio da Aciaria Imperial de Yamata viabilizou-se a produção de material de artilharia e de produção de navios de guerra. Ademais, todas as propriedades minerais

foram declaradas de propriedade do Estado, sendo sua exploração arrendada a particulares - contudo, o governo manteve a operação de nove grandes minas (de ouro, prata, cobre, ferro e carvão). Em 1881, também como empreendimento do governo, a fábrica Akabane Seisakusho iniciou a fabricação de máquinas e equipamentos, a primeira grande indústria de bens de capital.

Para garantir a participação do Estado em tantos setores da economia, foi decisiva a política do Príncipe Matsukata, como principal Ministro das Finanças da era Meiji que, a partir de 1881, iniciou uma profunda reforma financeira no país. Foi Matsukata o responsável pela criação do sistema monetário nacional, fundando o Banco do Japão, baseado nos modelos europeus de banco central e recuperando o valor do iene em sua paridade com a prata. Anos mais tarde, em 1897, o Japão adotaria o padrão-ouro, atestando a intenção do governo de aproximar a economia ao sistema monetário internacional. Finalmente, na década de 1890 a política econômica de Matsukata buscava fortalecer a participação do governo japonês em determinados setores da economia mediante bancos de investimento: em 1896 foi criado o Banco Hipotecário do Japão, espelhado na experiência francesa do *Crédit Foncier* para financiamento de atividades econômicas e, paralelamente, as 46 regiões administrativas japonesas receberiam um banco de agricultura e indústria para realização de empréstimos locais. Outros dois importantes bancos do período foram o Yokohama, para auxiliar a importação de materiais bélicos, e o Industrial do Japão, um canal de investimento de capital estrangeiro.

Paralelamente, houve a expansão das estradas de ferro, da construção de navios, da marinha mercante e dos serviços urbanos (como bondes e gás). O governo identificava a falta de comunicação como um dos problemas centrais do período pré-Restauração, incentivando por meio de garantias de juros, empréstimos ou mesmo investindo na construção de estradas de ferro, rodovias e linhas de navegação.¹⁰ Pode-se dizer que o desenvolvimento das redes de transporte japonesas ocorreu tardiamente àquelas existentes na Europa e nos Estados Unidos. Contudo, seu avanço em fins do século XIX foi extraordinário: no que diz respeito às linhas férreas, em 1881, estas somavam cerca de 200 km, mas, em 1890, já alcançavam 3.000 km; no que diz respeito à marinha mercante, em 1873, a tonelagem de navios a vapor era de 26.000, enquanto, em 1913, já representavam 1.514.000 toneladas.

A partir de 1880, o Estado começou a se afastar do setor produtivo, vendendo suas empresas a grupos privados, em geral por baixos preços. Isso permitiu que algumas famílias, do setor comercial e bancário, adquirissem empresas industriais, constituindo progressivamente os grandes conglomerados típicos da economia japonesa (os chamados *zaibatsu*). Grupos conhecidos até hoje - como Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Yasuda - tiveram sua

10. No que diz respeito ao setor ferroviário, o governo manteve a política de garantia de juros até o ano de 1906, quando nacionalizou as ferrovias japonesas. Já com relação à indústria naval, em 1896 foi promulgado o Ato de Encorajamento da Produção Naval e, três anos mais tarde, a Lei de Subsídios de Navegação, cuja grande beneficiária foi a firma Mitsubishi.

origem nesse momento, associando a atividade industrial com a financeira. A economia capitalista japonesa avançava com um caráter dicotômico: ao lado das dispersas, pequenas, mesmo que mecanizadas, empresas têxteis, formavam-se os poucos e grandes grupos oligopolistas, cujo capital estava difundido por diversos setores da economia.

Mediante o fortalecimento do Estado, era esse o caminho pelo qual o país se unificava. A intervenção nas mais diversas áreas de economia, tanto pela participação direta do Estado como por meio de subsídios e crédito, foi a forma de superar o atraso industrial japonês frente aos países europeus e aos Estados Unidos e consolidar sua soberania nacional. Entretanto, esse desejo de criar uma potência industrial na Ásia alimentou no país uma política comercialmente expansionista e imperialista na região. A guerra sino-japonesa, em 1894-1895 e a guerra russo-japonesa, em 1905, já eram expressão desse desejo japonês de alcançar uma posição de centro econômico e político regional. Com a guerra contra China foi possível não apenas conquistar regiões produtoras de algodão, como Formosa, como também ampliar o mercado consumidor de tecidos. Já a vitória contra a Rússia permitiu ao Japão o acesso às regiões de ferro e carvão da Manchúria e Coreia. Em cinquenta anos, o Japão deixava seu caráter feudal, passando a ser uma potência industrial no oceano Pacífico.

10.3.2 Estados Unidos: industrialização na América

A análise da constituição da indústria norte-americana para a história econômica é duplamente interessante: de um lado, o ponto de partida deste processo foi completamente distinto daquele das outras industrializações até aqui estudadas. Os Estados Unidos formaram-se como uma ex-colônia inglesa no Novo Mundo e, por isso mesmo, não precisaram enfrentar os dilemas existentes em outros países por causa das heranças feudais. De outro lado, passando por um rápido processo de transformação econômica e de expansão do seu mercado interno após a independência, já em fins do século XIX, o país assumia a posição de maior potência industrial do mundo. Em suma, o estudo da industrialização norte-americana revela-se como um caso não somente peculiar como também bastante bem-sucedido.

Tratando-se de uma sociedade em que as heranças feudais não estavam presentes, as transformações agrárias ocorridas nas experiências europeias e no Japão (como o fim da servidão e a constituição da propriedade privada da terra) não representaram problemas especiais na experiência norte-americana. De certo modo, o problema da terra foi "resolvido" de forma bastante rápida e violenta: mediante o extermínio dos indígenas que ocupavam previamente as terras da América do Norte, os colonos tiveram possibilidade de uma contínua ampliação das fronteiras e ocupação do vasto território.

No entanto, o acesso a terra na colônia inglesa acabou por se definir por meio de dois padrões distintos de colonização. Enquanto no sul prevaleceu o exemplo das colônias

ibero-americanas – o modelo de *plantation* (monocultura com o uso de mão de obra escrava) – para a produção de algodão, tabaco, arroz e açúcar, nas colônias do norte houve a tendência a se estabelecer uma organização social baseada na pequena propriedade independente. O problema da mão de obra foi equacionado por meio da “servidão temporária”: aos imigrantes pobres se ofereciam as passagens e os meios de vida (habitação, alimentos, etc.) em troca do trabalho sem remuneração por um prazo previamente estabelecido (em geral de três a sete anos).¹¹ Ao fim desse período, o trabalhador estava livre e sem dívidas e, com alguma sorte, poderia se tornar um pequeno proprietário. Este processo seria mais tarde reafirmado pelo *Homestead Act* de 1862, por meio da política norte-americana de cessão de terras gratuitas para imigrantes.¹²

Essa característica peculiar na ocupação do território no norte do país somadas aos crescentes fluxos de imigração, que se acentuaram ainda mais depois da década de 1840, permitiu que o país constituísse seu embrionário mercado interno. Assim, paralelamente aos núcleos de pequenos produtores agrícolas emergiram diversificadas atividades artesanais que fortaleciam os circuitos mercantis da economia: eram moinhos de cereais, estaleiros para construção naval, mineração de ferro, carpintaria e manufaturas de alimentos e vestuário (inclusive produções artesanais baseadas no *putting-out system*).¹³ Acima de tudo, na região ao norte se firmava um tipo de formação social específica – enfatizada por Alexis de Tocqueville em sua obra *A democracia na América* – em que certa equidade econômica garantia acesso aos meios de produção, em especial a terra, a parcela significativa da população, mas que, conseqüentemente, tornava a oferta de trabalho assalariado mais restrita.

Foi justamente nesse cenário, de pequenos proprietários e de uma embrionária atividade artesanal, que nasceria a experiência da industrialização norte-americana. Todavia, tal processo foi marcado por duas fases: uma inicial, entre a independência e meados do século XIX, em que o país consolidou alguns setores de sua manufatura, mas com a produção restrita às demandas locais; a outra fase, posterior à Guerra Civil, apresentaria a formação de grandes grupos econômicos, a integração dos mercados nacionais e a sofisticação da sua estrutura industrial. Mas afinal, quais os elementos existentes na realidade norte-americana que impulsionaram tamanha transformação na estrutura industrial do país?

11. Os imigrantes podiam ser trazidos por companhias de colonização (como a Companhia da Virgínia) e também por proprietários de navios que os negociavam nos portos com produtores interessados em contar com esses trabalhadores. Após o período de contrato, os chamados *indentured servants* podiam tornar-se pequenos proprietários por causa da abundância de terras disponíveis (OLIVEIRA, 2003, p.204).

12. Para a evolução das leis de terra nos Estados Unidos conferir: NORTH (1969, p.131-144).

13. O desenvolvimento de atividades artesanais e manufatureiras nas colônias do norte da América do Norte, embora formalmente proibido nos termos do pacto colonial, não foi totalmente combatido pela Inglaterra. É provável que os conflitos internos no século XVII e o envolvimento em guerras internacionais no século XVIII tenham reduzido o grau de controle da metrópole britânica sobre a colônia do norte da América do Norte.

Apesar de condições favoráveis na oferta de recursos naturais tais como o ferro, o carvão e outros minerais e, além de boas condições climáticas e geográficas para produção de algodão e utilização de quedas d'água, os Estados Unidos, nos anos posteriores à Independência, ainda não apresentavam as qualidades necessárias para a constituição da chamada grande indústria. Dentre as principais barreiras para a formação da indústria norte-americana no período pode-se destacar: a abundância de terras, a falta de integração do mercado nacional e a concorrência das manufaturas inglesas.

Em 1790, a população norte-americana, com seus 4 milhões de habitantes, era considerada pequena. Ademais, como decorrência das facilidades da ocupação das fronteiras do país, 3,7 milhões de habitantes viviam no campo, sem possibilitar a formação de cidades com mais de 50 mil habitantes e um mercado consumidor substancial. Por causa do precário sistema de comunicação por terra, apenas as populações costeiras tinham facilidades em fazer parte do comércio nacional e internacional, e, inclusive, de algumas rotas marítimas controladas por norte-americanos que fortaleciam a já importante produção naval local.¹⁴

Por outro lado, se já era difícil para o artesanato conseguir sofisticar sua produção e atingir outros mercados pela restrita rede de comunicação do mercado interno, os Estados Unidos precisavam superar a concorrência dos produtos importados. Mesmo com a inovação da máquina descaroçadora de algodão de Eli Whitney, que estimulou o crescimento da produção de algodão no sul do país, os avanços tecnológicos eram restritos. Conforme Douglass North (1966) alerta, os custos de produção e comercialização de produtos manufaturados nos Estados Unidos eram bem mais elevados do que aqueles produzidos na Inglaterra. Isso porque tanto o capital, pela pequena concentração da renda, como o trabalho, pelo fácil acesso da mão de obra à terra, eram escassos no país.

Durante os conflitos entre França e Inglaterra, os Estados Unidos, ao exercerem papel relevante no comércio internacional, começaram a sofrer sanções dos países beligerantes, como o confisco de seus navios. Em resposta, Thomas Jefferson determinou o fechamento dos portos em 1807, redundando na segunda guerra contra a Inglaterra. Assim, os conflitos entre Estados Unidos e Inglaterra, durante os anos de 1808 e 1815, viabilizaram um contexto de proteção à produção nacional, permitindo que a manufatura norte-americana registrasse um relevante salto quantitativo. Mas esse cenário duraria até os primeiros dias de 1815, quando a paz entre os países foi restaurada e, eliminando-se as barreiras às importações britânicas, as emergentes indústrias norte-americanas seriam sufocadas.

14. Na última década do século XVIII comerciantes norte-americanos se aproveitaram dos conflitos entre França e Inglaterra para assumir rotas marítimas entre metrópoles e colônias. Entre 1793 e 1807, momento em que as leis de navegação inglesas e as políticas mercantilistas europeias perdem validade por causa da guerra, os Estados Unidos aumentaram suas exportações e reexportações, possibilitando uma ampliação da produção nacional tanto de produtos manufaturados como também da indústria naval (NORTH, 1969, p.77-83).

Para alguns norte-americanos, como Alexander Hamilton em seu *Relatório sobre as manufaturas* (1791), o Estado teria papel fundamental no estabelecimento das bases para o crescimento econômico. No que diz respeito à indústria nascente, acreditava que o Estado deveria fomentá-la por meio de incentivos e políticas protecionistas, enquanto para a economia de maneira geral, Hamilton foi o idealizador do primeiro Banco dos Estados Unidos, instituição responsável pela condução da política monetária nacional. Em 1816, prevendo a extinção das indústrias nacionais frente à concorrência inglesa, o Estado retomou as tarifas para a proteção da indústria têxtil.

O ambiente que já se tornava mais favorável para a produção industrial nacional seria melhorado com o início da ligação do território nacional por meio da navegação fluvial. Também em 1816 funcionaria a primeira linha de barcos a vapor no rio Mississipi, ligando regiões produtoras de algodão com as manufatureiras. Na década de 1820 destacava-se a produção têxtil de Massachusetts e, na década seguinte, assumiam posições de destaque as regiões da Nova Inglaterra, de Nova Iorque e da Pensilvânia. Progressivamente a integração entre regiões permitia uma maior especialização e aumento da produtividade das atividades. Se a região Nordeste avançava rumo ao crescimento industrial, o Oeste e o Sul auxiliavam o melhor desempenho econômico por meio de uma agricultura mais eficiente.

Em suma, em meados do século XIX os Estados Unidos passavam por mudanças determinantes para a constituição de sua indústria. A disseminação do transporte fluvial e, mais tarde, das estradas de ferro permitiam que o país superasse um de seus maiores gargalos: a formação de um mercado interno integrado. Com os surtos ferroviários no Leste do país entre 1840 e 1850 e no Oeste entre 1850 e 1860, os custos com o transporte foram barateados de maneira significativa.¹⁵ A expansão ferroviária financiava, por sua vez, a organização de outros setores, como a indústria do ferro, da madeira e de máquinas. Esta última, a indústria de bens de produção, crescia também estimulada pela demanda do setor têxtil. Conforme é possível observar na Tabela 10.4, a indústria têxtil norte-americana passava por uma intensificação de seu capital fixo, de forma que em 1860, ela estava quase completamente mecanizada (ROBERTSON, 1964, p.239).

Mesmo com a ampliação dos fluxos de imigração ao longo do século XIX, com a população nacional alcançando 31 milhões, em 1860, e 91 milhões, em 1890, e com intensa urbanização, o custo da mão de obra nos Estados Unidos continuava elevado em comparação com a Inglaterra. Nesse sentido, o investimento em técnicas de produção e maquinaria era uma necessidade básica para um país que se firmava como potência industrial. O desenvolvimento da produtividade industrial norte-americana seria também resultado de outros fatores peculiares da sociedade: a alta taxa de educação da população, associada a uma educação técnica, formava uma mão de obra mais qualificada que a de outros países. E ainda, foi nos Estados

15. Para um estudo bastante controverso, por causa do uso de método cliométrico, sobre o papel determinante da expansão ferroviária na economia dos Estados Unidos, conferir: FOGEL (1964).

Unidos que importantes invenções foram implementadas tanto para oferecimento de novos produtos para o mercado, como também, de novas técnicas de produção. Por exemplo, no decênio de 1850 o número de patentes chegou a 2.500 por ano (ROBERTSON, 1964, p.240).

TABELA 10.4
Indústria têxtil nos EUA, 1831-1860

ANOS	ESTABELECIMENTOS	ALGODÃO UTILIZADO (LB.)	FUSOS	VALOR DA PRODUÇÃO (DÓLARES)
1831	795	77.800.000	1.200.000	32.000.000
1840	1.240	113.100.000	2.300.000	46.400.000
1850	1.094	276.100.000	3.600.000	61.700.000
1860	1.091	422.700.000	5.200.000	115.700.000

Fonte: NORTH, 1966, p.684.

O cenário econômico dos Estados Unidos na segunda metade do século XIX havia se modificado por completo: com a crescente população urbana e uma renda média elevada, a sociedade norte-americana se constituía como um verdadeiro mercado de massas. Ao superar as dificuldades de comunicação entre regiões produtoras, comerciais e industriais, o país se tornava o maior mercado consumidor do mundo, permitindo crescentes investimentos na organização industrial. Buscando ampliar a escala da produção e a produtividade, ocorreu um processo de verticalização das indústrias: nas últimas décadas do século XIX a concentração de empresas e a formação de trustes caracterizavam o mercado.

Dentre alguns casos emblemáticos e revolucionários na indústria norte-americana é possível destacar os setores siderúrgico, petrolífero, elétrico e automobilístico. Nas décadas de 1870 e 1880, aproveitando-se das inovações nos processos de produção de aço (Bessemer e Siemens-Martin), Bethlehem Steel Corporation e Carnegie Steel Corporation se tornariam grandes empresas para abastecer a demanda das indústrias de bens de produção. No caso da indústria petrolífera, John Rockefeller formaria a Standard Oil Company, maior truste do nascente setor. No setor elétrico, as descobertas de Thomas Edison levaram à formação de diversas empresas que, na primeira década de 1900 seriam concentradas no duopólio da General Electric e da Westinghouse. Finalmente, já no decorrer dos anos iniciais do século XX, Henry Ford, aproveitando as técnicas de Eli Whitney de produção por meio de peças intercambiáveis, sintetizou o sistema de produção em massa na indústria automobilística. Papel relevante em vários desses negócios tinha o sistema financeiro que, por intermédio de bancos como o J. P. Morgan, também participava da formação dos grandes grupos econômicos norte-americanos.

Em 1913, meses antes do início da Primeira Guerra Mundial, os Estados Unidos já eram responsáveis por mais de 1/3 da produção industrial mundial. Entretanto, diversamente

da experiência industrial britânica, no qual o controle do mercado internacional era um dos importantes fatores para sua industrialização, os produtos industrializados norte-americanos eram, em sua maior parte, comercializados dentro de seu mercado interno. A população de 100 milhões de habitantes e uma alta renda *per capita*¹⁶ formavam no país o primeiro mercado de massa no mundo, permitindo transformações extraordinárias na própria organização da empresa capitalista. O binômio indústria-finanças garantia aos Estados Unidos um papel proeminente na economia mundial após a Primeira Guerra Mundial.

10.4 INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS: UM BALANÇO

Na primeira metade do século XIX a Grã-Bretanha reinara de forma absoluta como país industrial na economia mundial. No fim do século, os britânicos tiveram de dividir sua hegemonia industrial com os novos países industriais. A pioneira “manufatura do mundo” perdeu terreno rapidamente para a volumosa produção industrial tanto da Alemanha como dos Estados Unidos. França, Rússia, Japão, entre outros países em industrialização, como Suécia, Suíça, Itália, por exemplo, também demonstravam maior complexidade e diversificação em suas produções nacionais, com a indústria passando a fazer parte crescente da dinâmica econômica. Em 1913, a indústria britânica já havia sido superada, em volume de produção, pela alemã e pela norte-americana e disputava com elas o predomínio no mercado internacional.

A essa mudança na posição relativa das principais indústrias nacionais correspondeu substancial transformação da estrutura da indústria. O ambiente típico das primeiras décadas da Grã-Bretanha industrial deixava de ser a realidade com a entrada dos novos países industriais ao longo do século XIX. A rudimentar manufatura, ou mesmo a pioneira indústria têxtil de Manchester, já não era mais a estrutura usual das empresas formadas nos setores mais avançados da economia. A mineração, as ferrovias, a siderurgia, e ainda mais os novos setores, como os relacionados às indústrias química e elétrica, exigiam volumes crescentes de capital e envolviam maior complexidade tecnológica, o que exigiu a criação de novas formas de organização da empresa industrial. A forma típica dessa indústria de fins do século XIX não era mais a da empresa familiar e sim a de grandes estruturas societárias – as sociedades anônimas. Evidentemente, a articulação dessas grandes empresas com outras esferas da economia também era bem mais complexa do que a da pequena empresa familiar.

16. Renda *per capita* em países industrializados, em 1914 (dólares correntes): EUA – 377, Grã-Bretanha – 244, Alemanha – 184, França – 153, Japão – 36 e Rússia – 41. KENNEDY (1989, p.237).

Para a formação ou expansão das empresas dos novos ramos industriais era preciso mobilizar grandes volumes de capital, além da capacidade de um único empresário ou de uma família. Os grandes banqueiros do século XIX tinham como aplicação preferida os empréstimos a governos. Foram novos bancos que criaram os instrumentos para financiar as grandes empresas industriais, a exemplo do que ocorreu na França e na Alemanha. Assim, a transformação da indústria estimulou o surgimento de novos tipos de bancos que assumem papel de crescente importância nas economias nacionais e na economia mundial.

A necessidade de recursos para os novos ramos industriais foi, por vezes, superior às forças do setor privado de algumas economias. Assim, o Estado também foi chamado a participar do financiamento industrial, seja por meio da injeção de recursos, seja por meio de subsídios e, em alguns casos, até como empresário.

A presença de grandes empresas em determinados ramos limitou a possibilidade de existência de um grande número de produtores para atender ao mercado. Monopólios e oligopólios se tornaram as estruturas características dos novos mercados o que abria a possibilidade de acordos entre as empresas: trustes e cartéis se generalizaram nos mercados nacionais.

No plano internacional, a competição entre grandes empresas de diferentes países se tornou mais acirrada. Por vezes, isso levou à formação de cartéis internacionais; mais frequentemente, a política comercial dos principais países industriais (exceto a Grã-Bretanha) tornou-se protecionista. Desse modo, a disputa no mercado internacional buscou a conquista dos mercados dos países não industrializados, tipicamente produtores de produtos primários para exportação. Foi o caso da América Latina em que interesses comerciais britânicos, franceses, alemães e norte-americanos procuravam ampliar suas exportações.

Evidentemente, para os países primário-exportadores o caminho da industrialização foi difícil de percorrer. Foi possível algum avanço em ramos mais simples (como o têxtil), mas naqueles em que a tecnologia era avançada e o volume de capital, elevado faltavam as condições mínimas para enfrentar a concorrência com os produtos dos países industrializados. Desse modo, estabeleceu-se uma divisão internacional do trabalho – entre países industriais e países primário-exportadores – que parecia difícil de ser rompida.¹⁷

Assim, parece razoável associar à consolidação de vários países industriais da Europa, dos Estados Unidos e do Japão algumas características da economia mundial no final do século XIX e início do século XX: grande empresa industrial, grandes bancos financiando a indústria, protecionismo, monopólios, trustes e cartéis, papel crescente do Estado na economia e sedimentação da divisão internacional do trabalho entre países

17. No argumento de Ha-Joon Chang em *Chutando a escada*, apesar do discurso liberal hegemônico ao longo do século XIX, a prática utilizada pelos países para alcançar sua maioria industrial foi o protecionismo. Na verdade o discurso liberal era uma forma de “chutar a escada” para que países ainda não industriais tivessem maiores dificuldades para avançar às suas industrializações, tendo em vista que o cenário de liberalismo minaria por meio da competição qualquer experiência nacional embrionária de industrialização (CHANG, 2002).

industriais e países primário-exportadores. Alguns destes temas são mais explorados nos capítulos seguintes.

REFERÊNCIAS

- ALLEN, G. C. (1987). *A Short Economic History of Modern Japan*. London: Macmillian.
- CHANG, H. J. (2002). *Chutando a Escada: A Estratégia do Desenvolvimento em Perspectiva Histórica*. São Paulo: Editora Unesp.
- CIPOLLA, C. M. (1973). *The Fontana Economic History of Europe. The Emergence of Industrial Societies-1*. London: Collins/Fontana Books.
- CROUZET, F. (1996). "France" in TEICH, M. & PORTER, R. *The Industrial Revolution in National Context (Europe and USA)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FAULKNER, H. (1954). *Historia Económica de los Estados Unidos*. Buenos Aires: Editorial Nova.
- FOGEL, R. (1964). *Railroads in American Economic Growth*. Baltimore: John Hopkins.
- GERSCHENKRON, A. (1966a). "Agrarian Policies and Industrialization: Russia 1861-1917" in POSTAN, M. & HABAKKUK, H. *The Cambridge Economic History of Europe. Volume VI: The Industrial Revolution and After*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GERSCHENKRON, A. (1966b). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. London: Pall Mall Press.
- HENDERSON, W. O. (s/d). *La Revolución Industrial en el Continente: Alemania, Francia, Rusia (1800-1914)*. Washington: Frank Cass & Co. Ltd.
- KEMP, T. (1987). *A Revolução Industrial na Europa do Século XIX*. Lisboa: Edições 70.
- KENNEDY, P. (1989) *Ascensão e Quedas das Grandes Potências: Transformações Econômicas e Conflito Militar de 1500 a 2000*. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- LÊNIN, V. (1985). *O Desenvolvimento do Capitalismo na Rússia*. São Paulo: Nova Cultural.
- LOCKWOOD, W. W. (1954). *Economic Development of Japan: Growth and Structural Change (1868-1938)*. Princeton: Princeton University Press.
- LYASHCHENKO, P. (1949). *History of the National Economy of Russia*. New York: The Macmillian Company.
- MOORE, B. (1967). *As Origens Sociais da Ditadura e da Democracia*. Lisboa: Edições Cosmos.
- NORTH, D. (1966). "Industrialization in the United States" in POSTAN, M. & HABAKKUK, H. *The Cambridge Economic History of Europe. Volume VI: The Industrial Revolution and After*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1969). *Uma Nueva Historia Económica. Crecimiento y Bienestar en el Pasado de los Estados Unidos*. Madrid: Editorial Tecnos.
- OLIVEIRA, C. A. B. de (2003). *O Processo de Industrialização: Do Capitalismo Originário ao Atrasado*. São Paulo: Editora Unesp.

- PORTAL, R. (1966). "The Industrialization of Russia" in POSTAN, M. & HABAKKUK, H. *The Cambridge Economic History of Europe. Volume VI: The Industrial Revolution and After*. Cambridge: Cambridge University Press.
- RIOUX, J. P. (1971). *La Révolution Industrielle: 1780-1880*. Paris: Éditions Du Seuil.
- ROBERTSON, R. (1964). *História da Economia Americana*. Rio de Janeiro: Record.
- ROSTOW, W. W. (1971). *Etapas do Desenvolvimento Econômico (Um Manifesto Não Comunista)*. 4ª ed., Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- TEICH, M. & PORTER, R. (1996). *The Industrial Revolution in National Context (Europe and USA)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TILLY, R. (1996). "German Industrialization" in TEICH, M. & PORTER, R. (1996).
- TOCQUEVILLE, A. de (2009). *A Democracia na América*. São Paulo: Martins Fontes.
- VILAR, P. (1971). "A Transição do Feudalismo ao Capitalismo" in CERM. *Sobre o Feudalismo*. Lisboa: Editorial Estampa.

RELAÇÕES INTERNACIONAIS: PADRÃO-OURO,
COMÉRCIO E FLUXO DE CAPITAIS

Entre 1870 e 1913, as relações econômicas internacionais sofreram grandes transformações: as inovações em transportes (barco a vapor e ampliação das redes ferroviárias) e comunicações (telégrafo) aproximaram as diversas partes do mundo, e a Segunda Revolução Industrial demandou matérias-primas até então pouco utilizadas, integrando novas regiões ao comércio mundial. Não menos importante foi a industrialização de vários países que colocou em questão a divisão internacional do trabalho previamente estabelecida e que tinha a Grã-Bretanha como elemento central. Em suma, a economia mundial em 1913 é claramente distinta daquela de 1870 e essa mudança tem, afinal, alguma relação com a explosão dos conflitos que conduziram à Primeira Guerra Mundial.

11.1 A GRÃ-BRETANHA NA ECONOMIA MUNDIAL

Por ser o primeiro país a passar pela Revolução Industrial, a Grã-Bretanha assumiu posição ímpar na economia mundial no século XIX. Em torno de 1850, ela concentrava grande parte da produção mundial de carvão (2/3), de ferro (1/2), da ainda pequena produção de aço (5/7), de tecidos de algodão (1/2) e de produtos metalúrgicos (cerca de 2/5 do valor total) (HOBSBAWM, 1978, p.124). Embora a produção manufatureira já estivesse estabelecida em outras economias (como na França, na Confederação Germânica e no norte dos Estados Unidos), essa indústria ainda registrava grande atraso em relação à britânica (a exceção era a Bélgica, pequeno país cuja indústria já rivalizava com a da Grã-Bretanha em alguns ramos).

O predomínio industrial britânico lhe garantia posição privilegiada no comércio internacional, em relação tanto aos países mais adiantados como aos países cuja economia era essencialmente primária (mineira, agrícola e pecuária). Os mais adiantados, em vias de industrialização, dependiam do fornecimento de máquinas e equipamentos para a instalação de suas fábricas. Os menos desenvolvidos tinham na Grã-Bretanha um importante

mercado para o escoamento de sua produção primária, além de importarem daquele país os manufaturados de que necessitavam. A grande expansão do comércio mundial a partir de 1840 – associada à chamada “era das ferrovias” – colocou a Grã-Bretanha no centro do mercado internacional, fruto de sua posição de quase monopolista da produção industrial mundial.

Esse quadro modificou-se substancialmente na segunda metade do século XIX, especialmente depois de 1870. O desenvolvimento industrial de vários países (principalmente Estados Unidos e Alemanha, mas também de outras regiões da Europa) transformava o interesse comercial comum pré-existente em rivalidade. Como produtores de manufaturados, esses novos países industriais deixaram de importar muitos itens da Grã-Bretanha e, mais tarde, passaram a competir com os produtos britânicos no mercado internacional. O exemplo das ferrovias é marcante: a Grã-Bretanha foi o principal fornecedor de material ferroviário para a primeira onda de expansão (que se iniciou nos anos 40 do século XIX), inclusive para os países europeus que estabeleciam suas redes iniciais; já a partir de 1870, havia pouco espaço na Europa para os equipamentos britânicos e seus fabricantes se defrontavam, no resto do mundo, com a concorrência de outros produtores (europeus e norte-americanos).

Isto levou ao redirecionamento do comércio britânico: antes realizado principalmente com a Europa e com os Estados Unidos, voltou-se crescentemente para outros mercados. O caso mais marcante foi observado com as exportações de tecidos de algodão: a tendência já observada no período anterior se aprofundou a partir de 1870. Se, em 1820, 60% das exportações de tecidos de algodão se dirigiam à Europa e aos Estados Unidos, em 1880, esse percentual se reduziu para 10% e, em 1900, para 7%. Neste último ano, o “mundo subdesenvolvido” absorvia 86% das exportações britânicas de tecidos de algodão, cabendo a outros países 7% do total (HOBSBAWM, 1978, p.135).

Nesse “mundo subdesenvolvido”, a América Latina foi uma das áreas a absorver as exportações britânicas. O Império britânico também teve importância crescente, em especial a Índia, cuja produção tradicional de tecidos foi praticamente destruída pela dominação britânica.¹

O mesmo se deu com outros produtos de exportação: embora não tenha havido um declínio absoluto do comércio exterior, a participação relativa da Grã-Bretanha no comércio mundial tendia a declinar.

Outro resultado importante referente ao comércio exterior britânico foi a ampliação do déficit em sua balança comercial. Pobre em recursos naturais (exceto o carvão),

1. As exportações britânicas de tecidos sofreram, um pouco mais tarde, o impacto do início da industrialização moderna nos países atrasados. Essa industrialização tipicamente se fez pela substituição de importações e a indústria têxtil é uma das primeiras a ser implantada nesse processo. Isto vale para a América Latina, mas também para os grandes importadores de tecidos britânicos: Índia, Japão e China.

a Grã-Bretanha dependia da importação da maior parte das matérias-primas de sua indústria, inclusive do próprio algodão utilizado pela indústria têxtil. Além disso, após a derrogação da Lei dos Cereais em 1846, também o trigo, elemento básico da alimentação, passou a ser importado. Apesar do redirecionamento do comércio para a América Latina e para o Império, não foi possível evitar o surgimento de déficits na Balança Comercial, ou seja, o valor das importações tendeu a superar sistematicamente o das exportações.

No entanto, desde cedo a Grã-Bretanha pode contar com outras receitas derivadas das relações internacionais. De um lado, pagamentos por serviços como fretes e seguros; de outro, as rendas de seus investimentos externos (de início, empréstimos a governos estrangeiros, depois, empréstimos a empresas privadas de estradas de ferro e serviços públicos e também dividendos de empresas britânicas instaladas no exterior). Estas rendas tendiam a superar o déficit na Balança Comercial, gerando um superávit na Balança de Transações Correntes.

TABELA 11.1

Reino Unido: Balanço de pagamentos: 1866-1913 (médias dos períodos em milhões de libras)

PERÍODO	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)
1871-1875	-59,7	+50,0	+88,7	-4,3	+74,7
1876-1880	-122,8	+56,3	+92,2	-0,7	+25,0
1881-1885	-100,2	+64,8	+96,1	+0,7	+61,4
1886-1890	-87,0	+84,2	+92,5	-2,3	+87,4
1891-1895	-126,7	+94,0	+91,6	-7,0	+51,9
1896-1900	-156,3	+100,2	+99,1	-3,3	+39,7
1901-1905	-173,6	+112,9	+112,8	-3,3	+48,8
1906-1910	-141,1	+151,4	+138,2	-2,7	+145,8
1911-1913	-132,2	+187,9	+157,9	-7,5	+206,1

Fonte: MITCHELL (1994), p.870. Nota: (I) Balança Comercial (Exportações – Importações de mercadorias); (II) Rendas de investimentos externos; (III) Fretes, seguros; (IV) Ouro e espécies; (V) Saldo em Conta corrente.

Este resultado sintetiza o sentido fundamental da mudança da posição da Grã-Bretanha na economia mundial. De um lado, a indústria do país, pioneira da Revolução Industrial, se defrontava com os novos países industriais que substituíam as importações britânicas e passavam a concorrer com elas no mercado internacional. Essa mesma indústria britânica dependia de importações de matérias-primas, o que induziu a permanência do livre-comércio numa época de acirramento do protecionismo. Por outro lado, evidenciava-se a crescente importância das rendas derivadas dos capitais exportados para a manutenção do equilíbrio das contas externas britânicas. Em suma, a economia britânica passou a se fundar crescentemente no seu setor financeiro (do qual a City de Londres – região

da capital inglesa em que se concentram as instituições financeiras – é a expressão material e de serviços (transporte, seguros), em detrimento de sua indústria, como bem nota Hobsbawm ao comentar a crescente diferença entre o valor das importações e o das exportações britânicas:

Por outro lado, a receita dos invisíveis da Grã-Bretanha parecia mais do que suficiente para cobrir essa diferença [entre o valor das importações e o das exportações]. Enquanto sua indústria titubeava, suas finanças triunfavam e tornavam-se indispensáveis seus serviços como transportador marítimo, comerciante e intermediário no sistema mundial de pagamentos. Na verdade, se houve uma época em que Londres constituiu o verdadeiro fulcro econômico do mundo, e a libra esterlina sua alavanca, essa época foi o período de 1870 a 1913. (HOBSBAWM, 1978, p.140)

O outro lado desta questão se situa em entender por que a indústria britânica titubeava. Ou então, porque ela foi incapaz de acompanhar o desenvolvimento da indústria de outros países, em especial da Alemanha e dos Estados Unidos. Lembramos que a Segunda Revolução Industrial apresentou características distintas da anterior: o caráter das inovações passou a demandar maior conhecimento científico, como no caso da eletricidade, da indústria química e da ótica; a expansão do sistema fabril em direção à produção de máquinas (até então produzidas em moldes artesanais); organização sistemática da produção identificada, por vezes, como a administração científica; aumento da escala da empresa em direção aos monopólios, oligopólios, trustes e cartéis. Curiosamente, muitas das inovações da Segunda Revolução Industrial foram gestadas na Grã-Bretanha, embora sua aplicação efetiva se tenha dado em outros países. Indústria química (anilinas), eletrotécnica, máquinas, novos processos de produção de ferro e aço (processos Bessemer, Siemens-Martin e Gilchrist-Thomas) tiveram início entre os britânicos, porém no começo do século XX sua produção era pequena diante da alemã e da norte-americana. Quais as razões do atraso britânico nessa fase da industrialização?

Não se pode atribuir estritamente ao campo científico o atraso britânico: como indicado, várias inovações com base científica tiveram início ou foram acompanhadas na Grã-Bretanha. Há, porém, um argumento paralelo a esse e que tem algum peso: trata-se do caráter e da amplitude do sistema educacional britânico. Admite-se, com frequência, que a educação britânica das camadas mais ricas era pautada por ideais aristocráticos e

2. Este é um tema clássico da historiografia econômica e as polêmicas se travam em torno de alguns argumentos cujo peso explicativo varia de acordo com a orientação de cada autor. Hobsbawm, ao tratar do declínio britânico, afirma: "Por isso, não bastam simples explicações sociológicas. Em todos os casos, sempre que possível há que preferir explicações econômicas para fenômenos econômicos" (HOBSBAWM, 1978, p.173). Já Landes, em extensa análise das diferenças entre Grã-Bretanha e Alemanha, admite: "As razões do sucesso alemão na concorrência com a Grã-Bretanha não foram materiais, mas sociais e institucionais [...]" (LANDES, 2005, p.341). Embora os argumentos levantados sejam muito semelhantes, a ênfase, em cada autor, se dirige a um ou outro tipo de explicação.

humanísticos e pouco voltada ao ensino e à pesquisa da técnica; e, ainda, que a educação básica era pouco abrangente, diversamente da Alemanha em que o ensino primário era obrigatório. Em relação à educação básica, observa Landes:

De um lado, temos uma nação [a Grã-Bretanha] que, até as últimas décadas do século, preferiu deixar a escolarização entregue ao zelo, à indiferença ou à exploração da iniciativa privada. Não se tratava apenas de uma questão de *laissez-faire*. Para cada idealista ou visionário que via na educação o caminho para uma cidadania esclarecida, havia vários homens "práticos" que achavam que a instrução era uma bobagem supérflua para os lavradores e os operários industriais. (LANDES, 2005, p.347)

A mesma diferença podia ser observada no ensino técnico e universitário. Hobsbawm lembra que, em 1913, havia 9.000 estudantes universitários na Grã-Bretanha, ao passo que na Alemanha esse número ascendia a 60.000; anualmente, a Grã-Bretanha formava 350 estudantes "em todos os ramos da ciência, tecnologia e matemática", ao passo que a Alemanha formava 3.000 engenheiros por ano (HOBSBAWM, 1978, p.168-169). O Estado alemão atribuiu grande importância não só ao ensino básico, mas também ao técnico e universitário (e não apenas nos ramos de aplicação industrial, mas também nas humanidades). Numa fase em que os novos ramos industriais demandavam maior conhecimento científico, a disponibilidade de grande número de profissionais com formação universitária em áreas técnicas pode ter favorecido o avanço desses ramos, pois nas grandes sociedades anônimas industriais alemãs era frequente a existência de laboratórios com mais de 200 pessoas. Além disso, não se deve esquecer o efeito mais geral de uma população com nível educacional mais elevado sobre o potencial de desenvolvimento de uma nação.

Landes (2005) explora longamente as razões para a pouca importância dada à educação básica, técnica e superior na Grã-Bretanha. Não acompanha autores que a atribuem aos anseios aristocratizantes dos empresários britânicos: frequentemente se admite que, uma vez alcançado certo grau de riqueza pela atividade industrial, os empresários passavam a aspirar certa ascensão social que os inserisse nos meios aristocráticos britânicos. Assim, passavam a investir na compra de propriedades, deixando de lado novos investimentos em suas indústrias. No entanto, não há evidência de que isto ocorresse com frequência suficiente para afetar o desenvolvimento da indústria britânica. Landes prefere identificar uma relativa acomodação das sucessivas gerações de empresários britânicos que, acreditando em sua superioridade secular, foram pouco propensos a inovações, seja nos métodos produtivos, seja na criação de novos produtos.

Já Hobsbawm, sem ignorar os argumentos anteriores, prefere situar na esfera econômica a principal razão do atraso da indústria britânica em relação à indústria de outros países: trata-se da dificuldade de mudar substancialmente o caráter da indústria previamente estabelecida, uma espécie de ônus do pioneirismo. Como a velha indústria ainda

era lucrativa, o custo de investir em novas tecnologias se mostrava elevado, até pelo risco que envolvia. Além disso, a mudança demandava, quase sempre, um aumento de escala, envolvendo a necessidade de fusão de capitais (e por vezes de empresas), a exigir a solução de inevitáveis conflitos de interesses entre empresários e detentores desses capitais.

Em suma para uma indústria já estabilizada e lucrativa, os custos da mudança em direção às novas tecnologias se mostravam elevados e a própria mudança, arriscada. Assim, as indústrias nascentes de outros países – como Alemanha e EUA – puderam se apropriar das novas tecnologias sem enfrentar os custos de depreciar um investimento anteriormente realizado.

Para o conjunto da economia britânica, o atraso da indústria não se mostrou particularmente grave naquele momento, pois, como já observado, os ganhos provenientes da esfera internacional, na atividade financeira e de serviços, compensavam largamente o declínio relativo da indústria. É claro, numa perspectiva de mais longo prazo, colocava-se em questão a posição dominante da economia britânica na economia mundial, fato que se evidenciou com toda a clareza após a Primeira Guerra Mundial. Porém, até 1913 mantinha-se a ilusão da hegemonia britânica, em grande parte apoiada na vigência do padrão-ouro que tinha a libra esterlina como moeda-chave do sistema monetário internacional.

11.2 O SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL: PADRÃO-OURO³

A noção usual de que o padrão-ouro foi durante longo tempo o fundamento do sistema monetário internacional não corresponde à realidade. Na verdade, apenas durante algumas décadas – entre 1870 e 1914 – é possível identificar a adesão das principais nações ao padrão-ouro.

O uso do metal como matéria do meio de troca é bastante antiga. A prata e o ouro se consolidaram, por suas características físicas e pelo valor que lhes era atribuído, como os metais mais frequentemente utilizados para a cunhagem de moedas. Muitas vezes, os nomes das moedas correspondiam ao peso de metal contido em uma unidade monetária (como é o caso da libra que, além de ser a moeda inglesa, designa também uma unidade de medida de peso: 1 libra corresponde a 453,49 gramas). Na Idade Média europeia, a prata predominou como meio de circulação, cabendo ao ouro a função de meio de pagamento de grandes transações (pois havia alguma dificuldade para fundir moedas de ouro de pequeno valor).

No século XIX, foi frequente a prática do bimetalismo: um exemplo típico é o da França em que vigorava a relação, em peso, de 15,5 de prata para 1 de ouro. Alguns países adotavam apenas a prata (como os estados alemães, o Império Austro-Húngaro, os países

3. Este tópico se baseia amplamente em EICHENGREEN (2000) e TRIFFIN (1968).

escandinavos, a Rússia e o Extremo Oriente). Por várias décadas apenas a Grã-Bretanha teve o ouro como lastro de sua moeda.⁴ A adoção generalizada do padrão-ouro respondeu a alguns fatores. Por um lado, o bimetalismo oferecia alguma dificuldade para sua gestão. Qualquer mudança que um país promovesse no grau de pureza da moeda (ou seja, na quantidade efetiva do metal na unidade monetária)⁵, provocava a expulsão da moeda de um país para outro. Para evitar esse tipo de problema, em 1865 foi formada a União Monetária Latina (englobando França, Bélgica, Itália, Suíça e, mais tarde, Grécia). No entanto, em consequência da guerra franco-prussiana (cujo fim coincide com a unificação alemã em 1870-1871, envolvendo a conquista de territórios franceses e uma grande indenização de guerra), vários países suspenderam a conversibilidade de suas moedas, colocando em questão o bimetalismo.

Por outro lado, o crescente papel da Grã-Bretanha no comércio mundial era uma forte razão para outros países aderirem ao padrão-ouro. Por exemplo, o Império Alemão, logo após sua constituição em 1870, aboliu a cunhagem de prata e adotou o ouro como base da nova moeda – o marco. É provável que o fato de grande parte do comércio alemão se realizar por Londres tenha induzido a essa decisão, pois facilitaria as transações desses países.

Com a adoção do padrão-ouro pelas duas maiores economias da época – Grã-Bretanha e Alemanha – outros países foram levados a seguir o mesmo caminho: Dinamarca, Noruega, Suécia e a União Monetária Latina o fizeram ainda na década de setenta; Áustria-Hungria e Itália, embora não tenham assumido formalmente o padrão-ouro, ao fim do século XIX haviam atrelado suas moedas às dos países que o seguiam; os Estados Unidos abandonaram progressivamente a prata como base de sua moeda e, em 1879, ao retomarem a conversibilidade, adotaram na prática o padrão-ouro; Rússia e Japão, no fim do século XIX, também se integraram ao grupo do padrão-ouro, e a Índia, ao atrelar sua moeda à libra, indiretamente vinculava-se ao padrão-ouro.

Na América Latina também houve algumas tentativas de adoção do padrão-ouro na Argentina, no México, no Peru e no Uruguai; o Brasil, entre 1906 e 1914, emitiu papel moeda conversível em libras – por meio da chamada Caixa de Conversão – aproximando-se

4. Admite-se que a adoção do padrão-ouro na Grã-Bretanha ocorreu por um erro de Sir Isaac Newton: a entrada do ouro brasileiro no século XVIII havia tornado mais barato esse metal diante da prata. Newton, como funcionário da Casa da Moeda, alterou a relação entre ouro e prata na moeda britânica, porém atribuiu ao ouro um valor relativamente maior do que o estabelecido pelo mercado. Por isso, a prata foi expulsa da circulação: o ouro supervalorizado permitia comprar quantidades de prata que eram trocadas por quantidades superiores de ouro no mercado ou em outros países. Essa situação ficou conhecida como a Lei de Gresham, em que “a moeda ruim expulsa a moeda boa”. Assim, pela prática da arbitragem, somente o ouro permaneceu em circulação na Grã-Bretanha (EICHENGREEN, 2000, p.33-35).

5. O conteúdo metálico da libra esterlina, em épocas anteriores, foi definido em 1,555 gramas, sendo 92,5% de prata e 7,5% de cobre e outros metais de menor valor. Se a porcentagem da prata – o grau de pureza – fosse reduzida, o “valor” da moeda também se reduziria e haveria um movimento para se ajustar a esse novo “valor” da moeda, por exemplo, pela troca por moedas de outros países.

indiretamente do padrão-ouro. A circulação de prata manteve-se apenas na China e em alguns países da América Central.

Como se justifica esse rápido deslocamento em direção ao padrão-ouro? A descoberta e exploração de novas minas de ouro e o peso da doutrina econômica dominante podem ser arguidos para explicar o fato. Mais importante parece ser o predomínio britânico na economia mundial à época (em especial na esfera financeira), que lhe dava uma posição central nas trocas internacionais: ter uma moeda definida no mesmo padrão da moeda britânica facilitaria as trocas entre esses países e daria maior estabilidade ao sistema monetário. Eichengreen explica essa tendência ao padrão-ouro com base na noção de "externalidade de rede": o fato de Grã-Bretanha e Alemanha definirem suas moedas no padrão-ouro criava "economias externas" para os demais países que seguissem esse padrão.⁶ Em suma, por essas razões, o padrão-ouro foi a forma dominante de definição da maior parte das moedas nacionais no núcleo da economia do mundo ocidental entre 1870 e 1914. Isso não quer dizer que a circulação monetária nesses países consistisse exclusivamente em moedas cunhadas em ouro. Cabe, portanto, definir com cuidado o que era o padrão-ouro.

A noção fundamental é de que, no padrão-ouro, a unidade monetária de um Estado Nacional é definida em termos da quantidade de ouro que ela contém; por exemplo, a unidade monetária padrão da Grã-Bretanha antes de 1914 – libra ouro – continha 113,0016 grãos de ouro (cada grão corresponde a 0,0648 gramas). Uma parte da moeda em circulação poderia ser constituída por moedas de ouro; porém isto não era necessário à definição do padrão-ouro. O essencial é que a autoridade monetária (no caso da Grã-Bretanha, o Banco da Inglaterra) garantisse a *convertibilidade* do papel moeda em circulação por ouro, quer dizer, que o portador de uma nota representativa de libras pudesse ir à autoridade monetária e receber dela a quantidade correspondente de ouro. Para tanto, a autoridade monetária deve manter uma *reserva* em ouro, suficiente para garantir o direito de conversão do papel-moeda. Essa reserva não precisaria ser "integral": ou seja, não era preciso manter uma quantidade de ouro que correspondesse exatamente ao papel-moeda em circulação; ela poderia ser proporcional desde que suficiente para garantir a conversão em ouro para aqueles portadores que eventualmente procurassem a autoridade monetária (pois é improvável que todos os portadores de papel-moeda solicitassem a conversão em ouro ao mesmo tempo). Na verdade, mais do que a reserva em ouro, o padrão-ouro era garantido pela confiança do público de que a conversão seria realizada.

6. O exemplo típico de externalidade de rede é a adoção generalizada dos sistemas criados pela Microsoft: embora haja sistemas alternativos, o fato de grande parte dos usuários ter adotado os da Microsoft induz os novos usuários a utilizá-los pelas facilidades (ou economias) que isso oferece em termos de acesso, aprendizado, troca de informações e, por que não, de "pirataria" de programas.

Assim, o padrão-ouro admitia algumas variações quando se trata concretamente dos sistemas monetários nacionais. Eichengreen identifica alguns "modelos" de funcionamento do padrão-ouro com base na forma do *meio circulante doméstico* e na forma das *reservas* (lastro), como segue:

- Meio Circulante com predominância de moedas de ouro; Reservas mantidas também em ouro: Inglaterra, Alemanha, França e Estados Unidos.
- Meio Circulante com predominância de moedas de ouro; Reservas sob a forma de divisas (moedas) estrangeiras: Rússia, Austrália, África do Sul e Egito.
- Meio Circulante sob a forma de ouro, prata, moedas representativas (outros metais) e papel-moeda; Reservas mantidas em ouro: Bélgica e Suíça.
- Meio Circulante sob a forma de ouro, prata, moedas representativas (outros metais) e papel-moeda; Reservas com predominância de divisas estrangeiras: Áustria-Hungria, Japão, Holanda, Escandinávia e algumas colônias britânicas.
- Meio Circulante sob a forma de ouro, prata, moedas representativas (outros metais) e papel-moeda; Reservas totalmente em divisas estrangeiras: Filipinas, Índia e países latino-americanos (EICHENGREEN, 2000, p.46).

Uma regra adicional dizia respeito à emissão de moeda: dada a própria definição do padrão-ouro, a circulação monetária de um país deveria aumentar (ou diminuir) de acordo com o aumento (ou a diminuição) das reservas de ouro da autoridade monetária. Esta regra, nem sempre seguida rigorosamente, era a base "teórica" para a compensação dos desequilíbrios internacionais. Ou seja, o padrão-ouro, além de fundamento dos sistemas monetários nacionais definia, ao menos teoricamente, o funcionamento de um sistema monetário internacional.

O ponto de partida desse "sistema" (que não existia propriamente como um sistema, ou seja como algo organizado conscientemente e dotado de regras formais) era a definição de taxas de câmbio fixas entre as diferentes moedas: se cada moeda se definia pela quantidade de ouro que continha (e essa quantidade de ouro não variava no tempo), a relação entre essas moedas – ou seja, a taxa de câmbio – também era fixa. Por exemplo: como a libra continha 113,0016 grãos de ouro e o dólar americano, 23,22 grãos, cada libra "valia" US\$ 4,86656; ou seja a taxa de câmbio era fixa e estabelecida no valor aproximado de US\$ 4,87 por libra.⁷

O funcionamento "teórico" do padrão-ouro previa o reajustamento automático dos desequilíbrios internacionais, garantindo a estabilidade da economia internacional. O mecanismo básico já havia sido descrito por David Hume no século XVIII e se fundava no fluxo internacional de moedas (ou de ouro) em função de desequilíbrios na balança

7. O grão é uma antiga unidade de medida de peso. Para o ouro (e outros metais preciosos) corresponde a 0,0648 gramas.

comercial. Consideremos dois países - Portugal e Inglaterra como no exemplo clássico de David Ricardo - cujas moedas sejam definidas pelas regras do padrão-ouro. Se a Inglaterra teve um déficit em sua balança comercial com Portugal (ou seja, o valor de suas importações foi maior do que o de suas exportações), vai haver uma saída de ouro (sob a forma de moedas ou barras) para pagar essa diferença aos portugueses. Diz a regra do padrão-ouro:

- à saída de ouro da Inglaterra deve corresponder uma redução do meio circulante no país porque suas reservas em ouro diminuíram;
- o inverso deve ocorrer no caso de Portugal: com a entrada de ouro nas reservas, deve haver um aumento do meio circulante proporcional ao aumento das reservas;
- conseqüentemente, e admitindo-se a adequação da Teoria Quantitativa da Moeda⁸ às condições da época, haveria uma redução dos preços na Inglaterra e um aumento dos preços em Portugal;
- o resultado desse movimento dos preços seria: redução das importações inglesas (pois seus produtos ficaram relativamente mais baratos do que os portugueses) e aumento de suas exportações para Portugal (pelo mesmo motivo). Obviamente, nesse comércio bilateral, o inverso ocorreria com Portugal. Assim, esse movimento se processaria até que o desequilíbrio inicial fosse corrigido (o déficit inglês e o superávit português seriam eliminados, conduzindo novamente ao equilíbrio do comércio entre esses dois países).

É importante notar que, segundo a doutrina, o reequilíbrio das relações comerciais internacionais ocorreria pelo respeito às "regras" do padrão-ouro (definição da unidade monetária e da regra de emissão) e manteria as taxas de câmbio fixas. Cabe indagar até que ponto essas regras foram seguidas na realidade.

Robert Triffin, a partir de alguma evidência empírica, colocou em questão o funcionamento das regras do padrão-ouro. Observou, por exemplo, que os níveis de preços dos diferentes países tiveram movimentos paralelos (subiram ou desceram ao mesmo tempo) e não divergentes como sugerido pela doutrina do padrão-ouro (ou seja, dado um déficit da Inglaterra com Portugal, os preços ingleses declinariam e os portugueses se elevariam). Do mesmo modo, observou que as exportações dos diferentes países cresciam ou declinavam paralelamente (e não tinham movimentos opostos como sugeria

8. A versão simples da Teoria Quantitativa da Moeda é expressa pela identidade: $MV = PT$ em que: M = quantidade de moeda em circulação; V = velocidade de circulação da moeda; P = nível de preços e T = número de transações ocorridas no período (por vezes T é substituído por Y = nível de renda ou do produto do país em questão). A teoria admite que V e T são constantes, ou seja, que a velocidade de circulação da moeda não se altera em períodos curtos, por expressar hábitos de pagamentos e instituições relativamente rígidas, e que T ou Y expressam o nível de produto de pleno emprego. Assim, variações na quantidade de moeda se refletiriam proporcionalmente em variações nos preços. Embora com maior sofisticação, essa noção permanece até hoje nas explicações monetaristas da inflação.

a teoria do padrão-ouro: para compensar o déficit inglês, suas exportações deveriam subir e as portuguesas, declinar). Ou seja, na realidade, os desequilíbrios externos deveriam estar sendo superados por mecanismos diferentes daqueles previstos na teoria do padrão-ouro. Nesse sentido, Triffin observa os fluxos internacionais de capitais e a ação dos bancos centrais.

Ao fim do século XIX já existia um sistema financeiro internacional razoavelmente desenvolvido: os capitais, principalmente de Grã-Bretanha, França e Alemanha, dirigiam-se a várias partes do mundo (Europa, América, Ásia, Oceania). Mas havia também movimentos de capitais, inclusive de curto prazo, entre os principais países europeus. Assim, Triffin admite que os desequilíbrios comerciais foram enfrentados principalmente pelo movimento internacional de capitais. É o caso, por exemplo, dos Estados Unidos: durante grande parte do século XIX, o país foi deficitário em sua balança comercial, pois investia pesadamente na construção de sua infraestrutura. Para tanto contou principalmente com recursos de empréstimos britânicos para o governo (em seus diversos níveis, inclusive o municipal). Mas há também um movimento de capitais de curto prazo induzido pelas políticas dos bancos centrais. Se a Grã-Bretanha sofria um déficit em sua balança comercial, o Banco da Inglaterra podia elevar as taxas de juros, de modo a atrair capitais de outros países a fim de superar o déficit. Este era (como é até hoje) um instrumento utilizado para cobrir desequilíbrios externos. Outra possibilidade, no caso de uma balança comercial deficitária, era a adoção de uma política monetária restritiva: por meio de operações de redesconto ou de mercado aberto, era possível reduzir o meio circulante sem afetar a reserva de ouro. Assim, a redução dos preços e o ambiente recessivo tenderiam a eliminar o déficit comercial pela redução das importações (TRIFFIN, 1968, p.18-21).

Apesar desses desvios em relação ao modelo de fluxos de moedas do padrão-ouro, a noção de que o padrão-ouro foi uma base eficaz para as moedas nacionais e para o sistema monetário internacional se consolidou inclusive em parte da literatura acadêmica. A que atribuir esse prestígio do padrão-ouro?

Para Eichengreen, o que sustentou o padrão-ouro, mais do que as virtudes do modelo ou as reservas de ouro, foi a credibilidade que o sistema adquiriu a partir do compromisso dos diferentes governos com a garantia da conversibilidade das moedas em ouro. A tese desse autor vai adiante, pois se indaga a razão pela qual foi possível definir a conversibilidade como a prioridade na gestão dos sistemas monetários nacionais. Sua resposta aponta na direção política: não havia pressão contrária à conversibilidade por parte daqueles mais afetados por suas conseqüências. A conversibilidade, por meio das taxas de câmbio fixas, afetava, na emergência de uma crise externa, o nível de produto e emprego, atingindo principalmente os trabalhadores. Mas estes não eram suficientemente organizados (em partidos socialistas ou trabalhistas), nem havia ainda o sufrágio universal (nem um sufrágio amplo, pois as mulheres estavam excluídas e, com frequência, havia exigência de comprovação de propriedade para ser eleitor): desse modo, políticas recessivas não

encontravam maior resistência da parte de suas maiores vítimas, ou seja, aqueles que perdiam seus empregos (EICHENGREEN, 2000, p.57-60).⁹

Por todas essas razões o padrão-ouro vigorou amplamente no período 1870-1913. No entanto, algumas partes do mundo não puderam adotá-lo, por maior esforço que fizessem nessa direção. Genericamente, podemos dizer que a periferia da economia mundial de fins do século XIX e começos do século XX permaneceu à margem do padrão-ouro.

Celso Furtado já havia apontado as dificuldades de economias primário-exportadoras, como a brasileira na segunda metade do século XIX, de se adaptarem às regras do padrão-ouro. Como o setor externo representava, nessas economias, grande parcela do produto nacional, um déficit externo (por declínio das exportações) teria efeitos catastróficos: as reservas necessárias para cobrir o déficit externo teriam de ser muito grandes em relação ao tamanho da economia¹⁰ e a saída de ouro provocaria uma tal redução do meio circulante que o impacto recessivo seria brutal. Desse modo, as tentativas das economias periféricas de se adequar ao padrão-ouro foram rapidamente destruídas pela emergência de crises externas (FURTADO, 1968, Cap. XXVII). A regra na periferia foi não o padrão-ouro, e sim sistemas monetários fundados na emissão de moeda fiduciária, moeda essa sujeita a amplas flutuações em seu valor (fora do padrão de taxa de câmbio fixa).

Embora seja usual referir-se ao padrão-ouro como fundamento do sistema monetário internacional entre 1870 e 1914, é importante notar que foi a libra esterlina, e não o ouro, que deu liquidez ao sistema.¹¹ A libra esterlina foi a moeda-chave do sistema monetário internacional e os saldos britânicos em conta corrente forneceram a liquidez necessária à expansão da economia internacional. Além disso, os bancos ingleses – a City de Londres – eram os principais agentes do financiamento das correntes de comércio e dos investimentos internacionais. Esse papel de “banqueiro do mundo” garantiu à Grã-Bretanha um papel proeminente na economia mundial, apesar de seu declínio como principal potência industrial. E o fato de a libra esterlina ser aceita como moeda chave do sistema monetário internacional foi fundamental para garantir essa posição britânica.

9. Eichengreen desdobra esse argumento na seguinte direção: taxas de câmbio fixas só foram viáveis enquanto a representação política foi restrita; à medida que essa se ampliou, na direção do sufrágio universal, outros objetivos – em especial o pleno emprego – se sobrepuseram à conversibilidade da moeda (ou às taxas de câmbio fixas), levando à adoção de taxas de câmbio variáveis. Mas esta discussão se coloca para períodos posteriores ao examinado neste capítulo.

10. Essas reservas teriam de ser constituídas a partir de saldos das exportações sobre as importações: ou seja, uma parte do esforço produtivo (representado pelas exportações) seria imobilizada sob a forma de reservas, não podendo ser utilizada produtivamente (por exemplo, para importação de bens de produção). Por isso, Furtado entende que as reservas representariam, para as economias periféricas, um enorme investimento improdutivo da sociedade com a finalidade de se adequar às regras do padrão-ouro.

11. Convém lembrar Triffin que vai além ao observar o crescimento do sistema bancário no período e a expansão da moeda de crédito: “Ao fim, o século XIX pode ser descrito de modo bem mais acurado como o século de um emergente e crescente padrão de moeda de crédito e da eutanásia das moedas de ouro e de prata do que como o século do padrão-ouro” (TRIFFIN, 1968, p.21).

Os eventos relacionados à Primeira Guerra Mundial levaram à inconversibilidade de quase todas as moedas vinculadas ao padrão-ouro. A necessidade de recursos para os governos conduzirem as operações de guerra levou a emissões de moeda em grande volume. Se a conversibilidade fosse mantida, haveria uma corrida pela troca do papel-moeda em ouro (já que o público perceberia a tendência à desvalorização dessas moedas) e o rápido esgotamento das reservas metálicas que lhe serviam de lastro. Ao fim da guerra, procurou-se o retorno ao padrão-ouro e à conversibilidade das moedas. Como veremos na próxima parte deste livro, as tentativas de reconstrução do padrão-ouro foram difíceis e efêmeras, sendo, ao fim, atropeladas pela crise de 1929 e pela grande depressão dos anos 1930.

11.3. O COMÉRCIO E O FLUXO INTERNACIONAL DE CAPITALS ENTRE 1870 E 1913

A Grã-Bretanha, como pioneira da Revolução Industrial, situou-se no centro da economia mundial ao longo do século XIX. No entanto, as mudanças que se processaram após 1870 indicam o declínio relativo do comércio britânico no plano internacional e o surgimento de centros financeiros que, sem desbancar a City londrina, passaram a ter intensa atividade nas relações financeiras internacionais.

As características do comércio internacional após 1870 foram afetadas tanto por mudanças na esfera produtiva sintetizadas na noção de Segunda Revolução Industrial como por mudanças na política comercial dos principais países industriais.

A Segunda Revolução Industrial demandou novas matérias-primas e insumos, alimentando correntes de comércio e promovendo a crescente integração ao mercado mundial de regiões que, até então, participavam marginalmente dele. Desse modo, após 1870 observa-se alguma mudança na distribuição regional do comércio mundial e também a incorporação ao comércio de mercadorias até então desconhecidas ou de pouca importância econômica.

Por outro lado, a emergência de novas economias industriais e a consolidação de alguns Estados Nacionais colocou em pauta a mudança da tendência dominante da política comercial no mundo.

Pode-se dizer que em torno de 1860, o comércio mundial se aproximava da situação de “livre comércio”: na Grã-Bretanha, o combate ao protecionismo teve seu marco, em 1846, com a derrogação da Lei dos Cereais (que estabelecia tarifas sobre a importação de trigo); revisões tarifárias em 1853 e 1860 reduziram a 48 os produtos sujeitos a tarifas e eliminaram todas as outras. Na França, o marco da liberalização do comércio foi o Tratado de Comércio com a Grã-Bretanha de 1860 (conhecido como Cobden-Chevalier, em referência aos diplomatas que o concluíram), que reduziu, no comércio bilateral, as tarifas até então existentes para a entrada de produtos na França. As condições desse tratado foram a seguir repetidas pela França em acordos com outros países europeus como a Bélgica,

a Holanda, a Espanha, Portugal, Suíça, Suécia e o *Zollverein* (união aduaneira dos estados alemães). Assim, entre 1860 e 1880, o comércio entre as principais nações europeias foi realizado sem grandes barreiras alfandegárias, ou seja, nas condições propostas pelos defensores do livre-comércio.

A partir de 1880, essa tendência ao liberalismo nas relações comerciais internacionais sofreu profunda reversão em direção ao protecionismo. É possível apontar algumas razões para essa mudança na política. Talvez a mais importante seja a industrialização que avança em vários países nesse período: de um lado, intensifica-se o anseio pela industrialização a justificar o destaque dado às teses que defendem o protecionismo como instrumento para o desenvolvimento industrial.¹² A noção de que a "indústria nascente" necessitava de proteção até que atingisse um grau de desenvolvimento que a permitisse competir com a indústria de outras nações é particularmente relevante nesse momento de consolidação das industrializações retardatárias. A crescente competição, no plano internacional, entre as indústrias mais antigas e as nascentes reforçava o apelo ao protecionismo. A esse argumento central agregam-se outros como o nacionalismo emergente, em especial como resultado dos processos de unificação da Alemanha e da Itália, processos esses que também exigiram a ampliação das receitas fiscais (em parte obtidas com as tarifas aduaneiras) para sustentar o esforço das nações envolvidas em guerras.

Alguns eventos específicos parecem ter detonado o retorno ao protecionismo. A Grande Depressão de 1873-1896, que teve como efeito uma redução generalizada dos preços (e dos lucros), estimulou a elevação de barreiras alfandegárias como recurso para barrar a deflação no interior de cada país (na medida em que se associava o declínio dos preços à concorrência internacional). E a crescente entrada de cereais norte-americanos e russos na Europa Ocidental, deprimindo os preços desses produtos, gerou reação dos agricultores que se viam prejudicados pela concorrência de países mais produtivos. Esses eventos conduziram, em vários países, a uma aliança entre empresários da indústria nascente e proprietários rurais/agricultores na defesa de um protecionismo mais ou menos generalizado (ou seja, não apenas para os produtos manufaturados, mas também para a produção agrícola).

Entre 1880 e 1913 apenas a Grã-Bretanha, a Holanda e a Dinamarca mantiveram-se fiéis ao livre-comércio. Nos demais países em que havia alguma industrialização, medidas protecionistas foram adotadas em graus e naturezas distintas.

Na França, a Câmara eleita em 1877 já tinha grande maioria protecionista e conseguiu aprovar, em 1881, a revisão das tarifas com substancial aumento dos impostos sobre as importações. Mas o governo tentou evitar o impacto das novas tarifas por meio de tratados comerciais com vários países. Somente em 1892, uma revisão tarifária (conhecida como

12. A defesa da industrialização e do protecionismo ficou associada, nos Estados Unidos, a Alexander Hamilton (1757-1804) e, na Alemanha, a Friedrich List (1789-1846). Deste último é a obra *Sistema Nacional de Economia Política*, de 1841, uma defesa da proteção à indústria nascente, em oposição às teses favoráveis ao livre-comércio então dominantes.

Tarifa Méline) conseguiu garantir proteção para produtos agrícolas e manufaturados. Já a lei tarifária de 1910 voltou-se mais diretamente à proteção para a indústria, aumentando a tarifa sobre os manufaturados e isentando matérias-primas.

Na Alemanha, até 1879 prevaleceram tarifas liberais vigentes desde a época do *Zollverein*. Os grandes proprietários rurais - os *junkers* - queriam evitar tarifas que pudessem interferir em suas exportações de trigo. Mas diante da concorrência do trigo norte-americano, os *junkers* passaram a apoiar uma política protecionista mais geral que incluísse também o seu produto. A resistência do governo em aprovar tarifas mais elevadas foi vencida não só pela pressão política dos grupos interessados nessa mudança; o próprio governo constituído com a unificação alemã precisou criar novas fontes de receitas porque os Estados federais absorveram grande parte dos tributos existentes. Assim, em 1879 foi aprovada uma primeira revisão que impôs tarifas moderadas sobre produtos agrícolas e industriais; entre 1883 e 1888, houve aumento de tarifas sobre os grãos importados; finalmente, em 1902, uma revisão geral das tarifas definiu um padrão típico do protecionismo - tarifas elevadas sobre a importação de manufaturados e de produtos agrícolas, mas isenção de tarifas para as matérias-primas. Ou seja, o protecionismo não implica a adoção de uma tarifa geral única elevada e sim de tarifas seletivas de acordo com a destinação do produto: tarifas elevadas sobre matérias-primas necessárias à indústria teriam o efeito de reduzir ou mesmo anular a proteção dada à indústria do país.

Também os Estados Unidos incorporaram a tendência à elevação das tarifas alfandegárias. Isso já se verificou na década de 1860, pois a arrecadação do imposto sobre importação foi usada para financiar a guerra civil. A taxa média da tarifa alfandegária subiu de 37%, em 1862, para 47%, em 1864. As tarifas flutuaram em torno desse valor até 1890, quando a Lei McKinley elevou a proteção para uma média de 50%. A uma breve redução, em 1894, seguiu-se nova elevação para o nível médio de 57%. O caso norte-americano é mais um exemplo do ambiente protecionista em que se realizava o comércio internacional entre 1870 e 1913.

Os impactos da Segunda Revolução Industrial e do protecionismo se somaram no sentido de promover mudanças nos fluxos do comércio mundial no período em foco. É certo que o comércio entre os países da Europa era, tanto na década de 1870 como em 1913, amplamente dominante no plano internacional, abarcando, nos dois momentos, mais de 60% do comércio mundial. Há, porém, um pequeno declínio que corresponde ao aumento da participação da América do Norte, da América Latina e da África, aumento este justificado pela crescente integração dessas áreas como fornecedoras de matérias-primas e alimentos e, conseqüentemente, também como importadores de produtos manufaturados (Tabela 11.2).

Igualmente importante é notar que a natureza das mercadorias objeto de comércio nas várias regiões também era bastante distinta: a participação das exportações de produtos primários e de manufaturados por região mostra claramente o caráter da divisão internacional do trabalho à época (Tabela 11.3).

TABELA 11.2

Distribuição regional do comércio mundial, 1876-1913

REGIÃO	1876-1880 (%)			1913 (%)		
	Exportações	Importações	Total	Exportações	Importações	Total
Europa	64,2	69,6	66,9	58,9	65,1	62,0
América do Norte	11,7	7,4	9,5	14,8	11,5	13,2
América Latina	6,2	4,6	5,4	8,3	7,0	7,6
Ásia	12,4	13,4	12,9	11,8	10,4	11,1
África	2,2	1,5	1,9	3,7	3,6	3,7
Oceania	3,3	3,5	3,4	2,5	2,4	2,4
Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: KENWOOD & LOUGHEED (1992), p.81.

TABELA 11.3

Participação dos produtos primários e manufaturados no comércio das regiões: 1913 (%)

REGIÕES	EXPORTAÇÕES DE PRIMÁRIOS	EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS
Reino Unido	30,3	69,7
Europa noroeste	48,0	52,0
Europa - outros	75,6	24,4
EUA/Canadá	74,1	25,9
Subdesenvolvidos	89,1	10,9
Mundo	61,8	38,2

Fonte: KENWOOD & LOUGHEED (1992), p.89.

Os casos extremos permitem evidenciar o caráter da divisão internacional do trabalho: no Reino Unido, quase 70% de suas exportações consistiam em produtos manufaturados; já nos países subdesenvolvidos, 89% de suas exportações provinham de produtos primários. Nas demais regiões, há menor disparidade entre exportações de primários e manufaturados porque aí já há países industrializados, mas também áreas importantes de produção agrícola para exportação. O exemplo dos Estados Unidos é marcante, porque em 1913, ao lado de um setor industrial forte, há um vasto setor agrícola exportador (que se soma à produção agrícola do Canadá no dado da Tabela 11.3).

Convém notar que os países subdesenvolvidos (América Latina, Ásia, África, Oceania) absorviam 40% dos manufaturados negociados no comércio internacional em 1913. Ou seja, embora fossem essencialmente exportadores de produtos primários, tinham importante papel como importadores de manufaturados no comércio mundial.

A essa assimetria entre países industrializados e subdesenvolvidos no comércio internacional se agregava outra: a que aparecia no movimento internacional de capitais. Já indicamos o declínio da participação da Grã-Bretanha no comércio mundial de mercadorias: entre 1876-1880, Reino Unido e Irlanda respondiam por 37,8% desse comércio; em 1913, por apenas 25,3%. Mas também mostramos como os déficits na balança comercial britânica eram compensados pelos serviços e pelas rendas de capitais investidos no exterior. A economia britânica foi a que mais investiu no exterior (seguida pela França e pela Alemanha), reafirmando a assimetria existente na economia mundial à época: os países subdesenvolvidos, além de produtores e exportadores de produtos primários, eram também os receptores dos capitais internacionais. No pólo oposto, os principais produtores e exportadores de manufaturados eram também os exportadores de capitais. Embora, à primeira vista esse fato possa parecer óbvio, ele reflete características fundamentais dessas economias: a produção de um excedente de capitais nas industrializadas e a escassez de capitais nas subdesenvolvidas.

Os investimentos externos dos países exportadores de capitais em 1914 eram estimados num total de 9,5 bilhões de libras e estavam assim distribuídos (KENWOOD & LOUGHEED, 1992, p.27):

Grã-Bretanha: 4,1 (43%)	Bélgica, Holanda, Suíça: 1,1 (12%)
França: 1,9 (20%)	Estados Unidos: 0,7 (7%)
Alemanha: 1,2 (13%)	Outros: 0,5 (5%)

Esses investimentos externos se distribuíam pelas várias regiões do mundo: a primazia inicial dos investimentos na própria Europa foi cedendo lugar para aplicações na América e na Ásia. Os dados para 1914 (num total de 9,43 bilhões de libras) indicam essa tendência (KENWOOD & LOUGHEED, 1992, p.28).

Europa: 2,5 (27%)	Ásia: 1,5 (16%)
América do Norte: 2,3 (24%)	África: 0,83 (9%)
América Latina: 1,8 (19%)	Oceania: 0,5 (5%)

Os valores dos investimentos estrangeiros dos países industrializados são expressivos: estima-se, por exemplo, que o capital investido fora do Reino Unido em 1909 correspondesse a cerca de 20% do capital investido dentro do país (FEIS, 1964, p.14). Embora essa estimativa seja bastante precária, ela permite situar a magnitude dos investimentos externos no conjunto da economia.¹³

13. Em obra mais recente, Hirst e Thompson sugerem que os fluxos de capitais externos (quando comparados ao PIB) decresceram do início do século até a década de 1980. Para a Inglaterra, a relação entre fluxos de capital e PIB declinou de 6,61%,

Os investimentos externos concentraram-se em alguns tipos de aplicações, como podemos observar no caso da Grã-Bretanha em 1913:

TABELA 11.4
Investimentos externos da Grã-Bretanha (1913)

Empréstimos a governos (nacionais ou municipais)	1.125,0 milhões de libras
Títulos de empresas ferroviárias	1.531,0 milhões de libras
Títulos de empresas de mineração	272,8 milhões de libras
Empresas financeiras e de colonização	244,2 milhões de libras
Comércio e Indústria	155,3 milhões de libras
Outros	435,0 milhões de libras
Total	3.763,3 milhões de libras

Fonte: FEIS (1964), p.27.

Esses investimentos externos britânicos tiveram o seguinte destino:

TABELA 11.5
Destino de investimento externo da Grã-Bretanha (1913)

IMPÉRIO BRITÂNICO	FORA DO IMPÉRIO
Canadá e Terra Nova: 524,9 milhões de libras	Estados Unidos: 754,6 milhões de libras
Austrália e Nova Zelândia: 416,4 milhões de libras	América Latina: 756,6 milhões de libras
África do Sul: 370,2 milhões de libras	Europa: 218,6 milhões de libras
Índia e Ceilão: 378,8 milhões de libras	Outros: 253,5 milhões de libras
Outros: 89,7 milhões de libras	
Total: 1.780,0 milhões de libras	Total: 1.983,3 milhões de libras

Fonte: FEIS (1964), p.23.

Os investimentos externos britânicos não se dirigiram apenas às suas colônias e domínios; Estados Unidos e América Latina também receberam volumosos recursos. No caso dos Estados Unidos, principalmente por meio de empréstimos utilizados na construção de sua infraestrutura. Já na América Latina, investimentos ferroviários e empresas de mineração tinham como finalidade facilitar o fornecimento de matérias-primas e alimentos para as economias industrializadas da Europa. Esses investimentos se concentraram na Argentina, no Brasil, no México e no Chile.

em 1905-1914 para 1,10%, em 1982-1986. Ou seja, o mercado financeiro internacional antes da Primeira Guerra já tinha uma dimensão significativa em relação ao tamanho das economias nacionais (HIRST & THOMPSON, 1998, p.53).

Os capitais franceses e alemães que se dirigiram ao exterior elegeram a própria Europa como seu destino preferencial. A Rússia foi o principal destino dos capitais franceses; o Império Austro-Húngaro, a Rússia e os países balcânicos as áreas preferidas pelos capitais alemães. Nos dois casos, investimentos também foram feitos em suas colônias, porém seus valores indicam que não havia uma preferência pelas áreas coloniais.

Um breve balanço da economia internacional entre 1870 e 1914 aponta na direção de profundas mudanças. O amplo predomínio da Grã-Bretanha foi colocado em questão pela afirmação de outras economias industriais: estas passaram a rivalizar com a britânica de modo a reduzir substancialmente sua participação nos fluxos do comércio mundial. Paralelamente, houve enorme expansão do sistema financeiro internacional: antes tinha suas operações limitadas quase exclusivamente a empréstimos para governos estrangeiros; depois de 1870, os investimentos externos também se dirigiram a empresas produtivas, em especial estradas de ferro. Ações, debêntures e outros tipos de títulos eram lançados nos principais mercados financeiros da Europa e negociados nas bolsas de valores (em especial Londres, Paris e Berlim). As operações financeiras internacionais, bastante restritas até 1870, ganharam em volume e em importância na dinâmica da economia mundial.

Mas na esfera internacional ocorreram outras mudanças igualmente importantes e, de certo modo, mais visíveis: a expansão colonial do fim do século XIX que deu origem às polêmicas a respeito do Imperialismo. Temas que tratamos no próximo capítulo.

REFERÊNCIAS

- EICHENGREEN, B. (2000). *A Globalização do Capital (Uma História do Sistema Monetário Internacional)*. São Paulo: Editora 34.
- FEIS, H. (1964). *Europe, the World's Banker, 1870-1914*. New York: Augustus M. Kelley.
- FURTADO, C. (1968). *Formação Econômica do Brasil*. 8ª ed., São Paulo: Cia. Editora Nacional.
- HIRST, P. & THOMPSON, G. (1998). *Globalização em Questão*. Petrópolis: Editora Vozes.
- HOBSBAWM, E. (1978). *Da Revolução Industrial Inglesa ao Imperialismo*. Rio de Janeiro: Forense Universitária.
- KENWOOD, A. G. & LOUGHEED, A. L. (1992). *The Growth of the International Economy, 1820-1990. An Introductory Text*. 3ª ed., London; New York: Routledge.
- LANDES, D. (2005). *Prometeu Desacorrentado*. 2ª ed., Rio de Janeiro: Elsevier.
- MITCHELL, B.R. (1994). *British Historical Statistics*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- TRIFFIN, R. (1968). *Our International Monetary System: Yesterday, Today, and Tomorrow*. New York: Random House.

Capítulo 12

O IMPERIALISMO E A PRIMEIRA GUERRA MUNDIAL

A Primeira Guerra Mundial (1914-1918) é considerada um marco histórico fundamental: para alguns historiadores representa o divisor entre o século XIX e o século XX. As mudanças políticas, econômicas e sociais posteriores a 1918 – em parte decorrentes da própria guerra – sugerem ser o século XX uma época histórica distinta do que foi o século XIX. Por outro lado, a noção de Imperialismo apareceu no século XIX em conexão com a expansão territorial das principais potências europeias e, em especial, com o chamado neocolonialismo: o amplo movimento de conquista e criação de colônias em vastas áreas do mundo (principalmente África e Ásia) no final do século. Se, de início, a noção de Imperialismo se associou à criação dos Impérios coloniais, a seguir ganhou conotação mais ampla e polêmica que procurou relacionar o impulso para a expansão das grandes potências com as características mais gerais de sua economia e sociedade. Nacionalismo, protecionismo, colonialismo, exportação de capitais, concentração do capital são elementos que, de certo modo, condicionam as relações entre as potências europeias ao fim do século XIX num ambiente de crescente conflito entre elas e que culmina com a deflagração da Primeira Guerra Mundial. É o que procuramos evidenciar neste capítulo.

12.1 O IMPERIALISMO E A EXPANSÃO COLONIAL EUROPEIA DE FIM DO SÉCULO XIX

Embora a noção de Império seja bastante antiga – basta lembrar o Império Romano, um entre tantos impérios com registro na história da humanidade –, o termo Imperialismo começou a ser utilizado com frequência apenas no século XIX. Ele apareceu na França na década de 1830 para indicar as ideias dos defensores do antigo Império Napoleônico; mais tarde, ainda na França, ressurgiu com significado crítico às pretensões “imperiais” de Napoleão III (autodenominado imperador). Mas foi ao final do século XIX que o termo Imperialismo ganhou força: em primeiro lugar, como forma oficial de expressar a política

de expansão colonial – ou seja, de constituição de impérios – que dominou as ações de várias potências europeias (e ainda dos Estados Unidos e do Japão); também nas justificativas e na defesa da própria expansão colonial; e, finalmente, sob a forma de análises dessa realidade, em geral críticas à política imperialista. Assim, as noções de Império e Imperialismo ficaram associadas à dominação que um Estado exerce sobre outro Estado ou nação. Por isso, o imperialismo foi identificado, antes de mais nada, com a expansão colonial do final do século XIX.

Alguns Estados europeus modernos já haviam constituído impérios coloniais (mesmo que formalmente não assumissem essa denominação) à época do mercantilismo: primeiro, Portugal e Espanha, seguidos por Holanda, Inglaterra e França. Na América, grandes territórios foram conquistados e transformados em colônias (Brasil, América Espanhola, Antilhas, América do Norte); na África e na Ásia, a colonização se caracterizou mais pela presença de feitorias comerciais, com reduzido esforço no sentido da ocupação de territórios. Do fim do século XVIII ao começo do XIX observou-se o início da “descolonização”, especialmente da América, em que várias colônias conquistaram sua independência, afirmando-se como Estados autônomos: eram os casos dos Estados Unidos, das colônias espanholas e do Brasil.

Com frequência, admite-se que grande parte do século XIX foi marcada pelo declínio do colonialismo: a descolonização da América, a ausência de uma política de expansão colonial pelas principais potências e a ascensão do liberalismo (com sua condenação aos monopólios, à intervenção do Estado etc.) justificam essa percepção. É certo que algumas ações de anexação foram praticadas nesses anos: a Grã-Bretanha, entre 1840 e 1870, promoveu a colonização de vários territórios como Nova Zelândia, Costa do Ouro, Hong-Kong, Natal, Serra Leoa e Transvaal; a França ampliou seu território colonial no século XIX (até 1870) com a anexação da Argélia, de partes do Senegal, da Indochina, da Nova Caledônia e do Taiti. De certo modo, Estados Unidos e Rússia também promoveram anexações territoriais, embora o tenham feito em áreas continentais vizinhas ao território previamente ocupado. É certo que esta expansão colonial anterior a 1870 não teve a dimensão daquilo que ocorreu depois, especialmente a partir de 1880, justificando a noção de declínio do colonialismo numa era em que predominava o livre comércio.¹

A amplitude da anexação territorial posterior a 1880 pode ser indicada pelo fato de que, em 1914, 90% da área da África estavam ocupados sob a forma de colônias, o mesmo ocorrendo com 99% da área da Oceania e 56% da Ásia. No caso da Ásia, alguns impérios tradicionais, como a China e a Pérsia, não foram objeto de anexação formal por nenhuma potência europeia, embora a maior parte de seus territórios tenha sido partilhada em zonas de influência dessas potências.

1. Essa visão foi contestada por autores que identificam no período a vigência do que chamam de “Imperialismo do livre-comércio”; tratamos dessa corrente de historiadores no Capítulo 7 deste livro.

Na África, a Grã-Bretanha constituiu as colônias da União Sul-Africana, Rodésia (do Norte e do Sul), Bechuanalândia, Uganda, Quênia, Somália Britânica e Nigéria. O Egito, embora não fosse formalmente uma colônia, estava sob controle britânico, assim como o Sudão (este, em condomínio com o Egito). As colônias francesas eram Marrocos, Argélia, África Ocidental e África Equatorial Francesa, Somália Francesa e Madagascar. Portugal e Espanha haviam retido pequenas partes de seu antigo império na África, como Angola, Moçambique, Guiné-Bissau, Marrocos Espanhol, Rio do Ouro e Guiné Equatorial; a Alemanha, que entrara mais tarde na corrida colonial, conquistou Camarões, África Oriental Alemã e Namíbia. A Itália, após o fracasso em sua tentativa de domínio sobre a Etiópia, formou um pequeno império colonial com a Líbia, a Eritreia e a Somália Italiana. Caso particular foi o do Congo, dominado e explorado inicialmente como propriedade pessoal do rei belga, Leopoldo II.

Na Ásia, também se registrava a presença dominante da Grã-Bretanha, principalmente em função da Índia, peça central do Império Britânico, aos quais agregava, por exemplo, Ceilão (Singapura), Birmânia e Malásia como elementos de proteção ao domínio da Índia. A França tinha sua colônia mais importante na Indochina (Laos, Cambodja, Vietnã) e a Holanda, nas ilhas de Sumatra, Java, Bornéu. Estados Unidos (Filipinas) e Japão (Formosa/Taiwan, em 1895, e Coreia, em 1910) também marcaram sua presença. Portugal manteve pequenos enclaves comerciais de seu velho império como Diu e Goa, na costa da Índia, e Macau, na China.

A Oceania também foi amplamente dividida, cabendo ainda uma vez à Grã-Bretanha a parcela maior com a Austrália e a Nova Zelândia; nas ilhas do Pacífico, Alemanha, França, Estados Unidos também estiveram presentes.

Uma síntese dos principais domínios coloniais e de sua abrangência pode ser visualizada na Tabela 12.1.

O quadro é bastante eloquente por si próprio: a grande potência colonial era a Inglaterra que englobava tipos variados de territórios: se a Índia era a “joia da coroa” (somando grande área e população), colônias “brancas”, mas semi-independentes, como Canadá, Austrália e Nova Zelândia contavam para a enorme área do império colonial britânico. A França, como a Grã-Bretanha, controlava um território colonial muito maior do que o da metrópole, abrigo população também bastante superior. Já os extensos territórios coloniais alemães não comportavam população tão densa. A Bélgica, cujo território metropolitano é muito limitado, tinha em sua única colônia – o Congo – área muito superior à da metrópole e o dobro da população metropolitana. A Holanda mantivera colônias bastante populosas na região asiática; já Portugal tinha na África – Angola e Moçambique – suas principais áreas coloniais. A Itália teve uma aventura colonial de pouco sucesso e para os Estados Unidos a área colonial tinha reduzida expressão. O quadro não considera as colônias japonesas que, em 1914, incluíam Taiwan e Coreia, áreas amplas e populosas diante do quadro da metrópole.

TABELA 12.1
Impérios coloniais do mundo, 1914

	NÚMERO DE COLÔNIAS	SUPERFÍCIE (MIL KM ²)		POPULAÇÃO (MILHARES)	
		Metrópoles	Colônias	Metrópoles	Colônias
Reino Unido	55	310	30.901	46.053	391.583
França	29	532	10.550	30.602	62.350
Alemanha	10	536	3.158	64.926	13.075
Bélgica	1	28	2.335	7.571	15.000
Portugal	8	90	2.063	5.960	9.680
Holanda	8	33	1.957	6.102	37.410
Itália	4	285	1.516	32.239	1.396
EUA	6	7.766	323	98.781	10.021

Fonte: FRIEDLANDER & OSER (1957), p.342.

Quais as razões que teriam induzido as principais nações industrializadas a promoverem a anexação de amplos territórios ultramarinos?

Nos países colonizadores foram apresentadas, à época, algumas justificativas para o domínio de povos "atrasados". Por exemplo, atribuía-se às nações desenvolvidas (e brancas) o dever de transmitir aos povos atrasados as conquistas da civilização europeia. Sob uma aparência humanitária, estava implícito nesse "dever" a noção de que as raças brancas (europeias) deveriam dominar os povos "atrasados" em razão de sua superioridade física, intelectual e cultural.²

Razões de ordem religiosa também foram levantadas: levar o cristianismo aos povos da África e da Ásia era uma missão a ser cumprida pelos europeus. Embora não se possa atribuir aos missionários uma pressão efetiva para a expansão colonial, é inegável que a possibilidade de ampliar sua área de ação dependia da conquista de novos territórios.

Não se deve desprezar ainda o impacto político da própria conquista dos novos territórios. Alguns procuravam divulgar a noção de um "Imperialismo Social": a expansão externa poderia gerar benefícios econômicos para atender, direta ou indiretamente, às massas descontentes das metrópoles. Os benefícios efetivos foram poucos; mesmo assim o "Imperialismo Social" podia atrair o apoio de certos grupos à expansão colonial. Mas, para Hobsbawm:

Muito mais relevante era a conhecida prática de oferecer aos eleitores a glória, muito mais que reformas onerosas: e o que há de mais glorioso que conquistas de territórios exóticos e raças

2. Expressão típica dessa postura é o poema de Rudyard Kipling, "O Fardo do Homem Branco" (1899).

de pele escura, sobretudo quando normalmente era barato dominá-los. De forma mais geral, o imperialismo encorajou as massas, e, sobretudo, as potencialmente descontentes, a se identificarem ao Estado e à nação imperiais, outorgando assim, inconscientemente, ao sistema político e social representado por esse Estado justificação e legitimidade. (HOBSBAWM, 1988, p.105-106)

Embora os argumentos acima possam parecer meras justificativas ideológicas para a expansão colonial, não podemos ignorar a sua relevância: a superioridade dos povos europeus, a missão religiosa e a glória da conquista podiam produzir a adesão de diferentes parcelas da população à empresa de colonização de modo a sustentar a política dos Estados imperialistas. No entanto, essas razões são insuficientes para a compreensão de um fenômeno tão amplo quanto o imperialismo.

Questões estratégicas também são levantadas para explicar o impulso expansionista. Em particular, admite-se que as conquistas britânicas na África tinham o objetivo de defender as rotas para a Índia contra eventuais ameaças de outras potências. No plano político, cabe lembrar que, a conquista colonial adquiriria, no final do século XIX, significado distinto do que tivera, por exemplo, na época mercantilista:

Já não se tratava, como até então, de adquirir territórios no ultramar para a exploração econômica ou para a colonização, e sim de expansão e apropriação de territórios ultramarinos com a intenção declarada de abandonar o *status* de potência europeia e se converter em potência mundial, aproveitando as possibilidades econômicas, as vantagens estratégicas e, inclusive, o "material humano" das colônias para fortalecer a própria posição de domínio nacional. Em tudo isso, jogava um importante papel a convicção de que só as nações capazes de se transformarem em impérios se imporiam no futuro. (MOMMSEN, 1971, p.11)

Evidentemente, o desejo de vários países se afirmarem como potências mundiais expressava a emergência e a consolidação, no final do século XIX, dos novos países industriais em condições de competir com a Grã-Bretanha. Este aspecto político do colonialismo no final do século XIX permite entender porque colônias que tinham muito pouco a oferecer em termos econômicos às metrópoles (caso da colonização italiana da Eritreia, entre outras), foram mantidas como tal por longos períodos.

No entanto, não se deve excluir a importância das razões econômicas para entender o imperialismo: interesse econômico imediato pode ser identificado em muitos casos. As transformações da produção industrial nas últimas décadas do século XIX criaram a necessidade de fontes de novas matérias-primas e insumos industriais, muitos deles encontrados nas áreas que foram objeto de colonização ou em áreas formalmente livres, porém fortemente ligadas às nações industriais. Por exemplo: o petróleo, embora explorado à época principalmente nos Estados Unidos e na Rússia, já tinha nas reservas do Oriente Médio um atrativo importante; a borracha, nativa do Congo e da Amazônia, passou a ser

cultivada na Malásia britânica; o estanho era encontrado na Ásia e na América do Sul; o cobre, na África e na América do Sul, assim como outros metais não ferrosos. Metais preciosos e diamantes também foram importante atrativo para as potências industriais, justificando o interesse pelo território da África do Sul. Além disso, o crescimento da população urbano-industrial e do consumo de massa exigia crescentes volumes de alimentos como cereais e carne (da América do Sul, da Rússia e da Austrália), de açúcar, chá, café, cacau e também frutas tropicais produzidos nas antigas e novas zonas coloniais. Ao anexar um território capaz de fornecer alguns desses produtos, uma nação industrial garantia o seu abastecimento pelo monopólio exercido sobre o comércio colonial.

Em alguns casos, esse interesse imediato era de algum grupo empresarial metropolitano que induziu a ação colonizadora dos governos europeus. A conquista dos Camarões pela Alemanha de Bismarck atendeu ao pedido de duas firmas comerciais de Hamburgo que desejavam mercados para seus produtos e matérias-primas necessárias; a França estabeleceu protetorados na Tunísia e no Marrocos para proteger os investimentos de agentes financeiros e portadores de títulos franceses; algo semelhante ocorreu com a Grã-Bretanha em relação ao Egito, pois seu controle das finanças daquele país se deu a partir do não pagamento de dívidas. Mais nítida foi a influência de Cecil Rhodes e de outros investidores ingleses sobre o governo de seu país para a colonização de regiões da África como o Transvaal e a Rodésia (que não teve esse nome por mera coincidência). Em suma, é inegável que em muitas aventuras coloniais havia um interesse econômico imediato a estimular a anexação de novos territórios.

No entanto, como vimos no capítulo anterior, as principais potências europeias também se voltaram para áreas não coloniais; aliás, os investimentos externos não se dirigiram majoritariamente às novas áreas coloniais (na África e na Ásia). Em 1914, os investimentos britânicos nos Estados Unidos e na América Latina absorviam 40% do total (20% em cada área); as áreas semi-independentes do Império (Canadá, Austrália, Nova Zelândia), 25% e Índia, Ceilão e África do Sul, 20% (os outros 15% pela Europa e outras partes do mundo). Os investimentos externos franceses, no mesmo ano, concentravam-se na própria Europa (38%), cabendo às áreas coloniais cerca de 11% (FEIS, 1964, p.23-48).

A busca de campo de investimento em países independentes, porém não industrializados, sugere que o impulso para a expansão externa das principais potências industriais não se limitava à conquista de colônias. Por isso, a análise do Imperialismo, na perspectiva econômica, não deve se restringir ao colonialismo: é preciso propor uma visão mais ampla da economia mundial do período. Ou seja, é preciso investigar as razões econômicas que, ao lado das de outras ordens, sustentaram a expansão externa das economias industrializadas do final do século XIX e início do século XX. De certo modo, esta questão esteve no centro das polêmicas mais agudas a respeito do Imperialismo nas primeiras décadas do século XX, que procuramos, ao menos em parte, tratar a seguir.

12.2 POLÊMICAS A RESPEITO DO IMPERIALISMO NO COMEÇO DO SÉCULO XX

Como vimos, nas metrópoles a colonização era justificada com diversos tipos de argumentos: transmissão das conquistas da civilização europeia, superioridade da raça branca sobre as demais, difusão do cristianismo. Argumentos de ordem econômica – como o Imperialismo Social – também foram mobilizados a fim de justificar as conquistas coloniais. No entanto, eram justificativas e não explicações que buscassem as raízes da expansão colonial. Nas polêmicas sobre o imperialismo, as razões de ordem econômica tiveram maior relevo e adquiriram, em geral, caráter crítico à projeção externa das potências europeias. A rigor, as polêmicas sobre o imperialismo se travavam em torno de duas questões principais: 1) qual a causa da expansão externa das economias capitalistas? 2) qual o impacto sobre as economias coloniais?

Uma das primeiras obras que adotou uma postura crítica e ganhou notoriedade foi a do jornalista e economista inglês, John A. Hobson, publicada em 1902 sob o título *Imperialismo, um estudo*.³ Procurando as raízes da expansão colonial britânica, Hobson entendia tratar-se de fruto da enorme concentração de renda nas mãos das classes proprietárias que se verificava na Grã-Bretanha. Hobson afirmava que essa concentração gerava, por meio de elevada poupança, um excedente de capital que não encontrava campo de investimento no território britânico. E explicava: os ricos não consumiam toda a renda obtida, ao passo que o consumo dos pobres, mesmo que implicasse o gasto de toda a sua renda, era insuficiente para ocupar a capacidade instalada e induzir novos investimentos. Concluía Hobson: a constituição de colônias tinha o objetivo principal de encontrar os mercados necessários à absorção do excedente de capital, ampliando o restrito campo de investimento da metrópole. No entanto, Hobson lembrava que a “chave econômica do Imperialismo” (título do Capítulo 6 de sua obra) era a concentração de renda vigente na metrópole, concentração essa indesejável por si própria, mas que estava na raiz da tendência expansionista.

Em suma, a crítica de Hobson ao imperialismo situava a raiz do fenômeno nas condições econômicas e sociais da Grã-Bretanha. Porém, não considerava que essa condição fosse inerente ao capitalismo. Consequentemente, admitia que a reforma social, ao elevar o nível de renda da população trabalhadora, por meio da redistribuição da renda global, eliminaria o impulso expansionista que caracterizava o imperialismo britânico: ao elevar a demanda de consumo dos trabalhadores, gerava oportunidades de investimento dentro da Grã-Bretanha. Então, afinal, qual seria a razão para o Imperialismo ter se sustentado naquelas décadas de transição para o século XX? Hobson defendia que a manutenção de

3. Hobson escreveu essa obra depois de sua viagem à África do Sul, em 1900, para, como jornalista, cobrir a Guerra dos Boers. A decisão de escrever o livro deve estar relacionada à impressão causada pelos eventos que presenciou.

políticas expansionistas era resultado da pressão de pequenos grupos que se beneficiavam dessa política supostamente nacional:

“O imperialismo não procura favorecer os interesses do conjunto da nação, e sim o de determinados grupos sociais que impõem, para seu lucro pessoal, tal política ao país” (HOBSON, 1981, p.321). Incluem-se nesses grupos missionários, viajantes, desportistas, cientistas, comerciantes e os agentes das finanças internacionais que, para garantir sua ação no exterior, mobilizavam recursos militares, políticos e financeiros da Grã-Bretanha. Em suma, Hobson via na expansão imperialista britânica a defesa de interesses privados por meio da utilização de recursos públicos. Ou seja, o imperialismo representava um “fardo” para o conjunto da economia e da sociedade britânica em benefício de poucas pessoas ou grupos.

Por outro lado, Hobson também era crítico da forma pela qual se estabelecia o domínio nas colônias, ao identificar claramente uma situação de exploração das então chamadas “raças inferiores”:⁴

Os brancos que governam as raças inferiores atuam claramente como parasitas: vivem dos indígenas e seu principal trabalho é organizar a mão de obra destes para sua manutenção. O que normalmente ocorre nesses países é que as terras mais férteis e os recursos minerais são propriedade dos estrangeiros brancos, que a mão de obra é nativa e que aqueles dirigem e exploram esta mão de obra. Os europeus não se identificam nem com os interesses do país nem com os de sua população. Eles são uma espécie de grupo estranho de residentes temporários, parasitas que se alimentam do cadáver de seus “anfitriões”, que não vão ali senão para extrair riqueza do país estrangeiro para logo retirar-se e consumi-la em seu próprio país. (HOBSON, 1981, p.261)

Em suma, para Hobson o Imperialismo era pernicioso tanto para a metrópole como para as colônias. Como o Imperialismo não era inerente ao capitalismo (em especial, à Grã-Bretanha), a reforma social, com a elevação do nível de renda da população mais pobre, seria suficiente para suprimir o ímpeto dos capitais britânicos para a expansão externa e os males por ele causados.

Perspectiva distinta era adotada pelos autores de inspiração marxista, pois estes viam o impulso para a expansão colonial como decorrente da própria natureza do capitalismo e não como algo que pudesse ser suprimido por reformas sociais. Apesar disso, havia grandes divergências no entendimento do imperialismo e em suas implicações de ordem política.

Rosa Luxemburgo, em seu livro *A Acumulação de Capital*, publicado em 1913 (LUXEMBURG, 1985), procurou mostrar que a expansão do capitalismo dependia do

4. Ao identificar os povos coloniais como “raças inferiores”, Hobson parece admitir que os europeus teriam uma missão “civilizatória” nas colônias, embora não concordasse com a forma pela qual a colonização era feita à época.

acesso a mercados externos pré-capitalistas.⁵ Sua tese central se baseava na análise dos esquemas de reprodução da economia capitalista elaborados por Marx em *O Capital* e gerou acirrada polêmica à época.⁶ Aqui nos limitamos a expor brevemente o principal argumento da autora de modo bastante simplificado.

Numa economia capitalista, para que ocorra a reprodução ampliada – ou seja, o aumento da produção de um período para o outro – é preciso um aumento da produção de bens de produção (máquinas, matérias-primas etc.) que ampliará a capacidade produtiva. Mas para haver aumento da produção de meios de produção é preciso desviar uma parte do trabalho da sociedade da produção de bens de consumo. Mas a demanda por bens de produção é derivada – ou seja, ela se destina à produção de bens de consumo. Como a produção de bens de consumo deve cair para ampliar a de bens de produção, não haverá motivo para induzir os capitalistas a adquirirem novos bens de produção. Essa era a contradição apontada por Rosa Luxemburgo no esquema de reprodução ampliada, contradição que poderia ser superada com a demanda de mercados externos (ou seja, não capitalistas) por bens de produção.

Desse modo, para que as economias capitalistas pudessem crescer era necessária a existência de um mercado externo, no sentido de uma economia pré-capitalista (que poderia ser inclusive uma área atrasada dentro do próprio país capitalista).

Com base nesse argumento, Luxemburgo explicava o Imperialismo e, em particular, a conquista de colônias, tipicamente organizadas em bases pré-capitalistas, pelas principais potências industriais da época. E ia além: para que as áreas coloniais – atrasadas, fundadas em relações pré-capitalistas – pudessem atender a essa necessidade das economias capitalistas era preciso que elas próprias se transformassem em economias capitalistas (capazes de absorver as mercadorias que a metrópole não absorvia e, adicionalmente, de produzir matérias-primas e insumos necessários à indústria metropolitana). Por isso, o Imperialismo promovia a luta contra a “economia natural” (aquela que se destina apenas à satisfação das próprias necessidades) e a luta contra a “economia camponesa” (em que grande parte do consumo é provida pelo próprio produtor), a fim de capacitá-las a absorver o

5. Quando se refere a mercados externos à economia capitalista Rosa Luxemburgo não pensa em termos de fronteiras de Estados Nacionais, e sim no caráter da economia: por exemplo, dentro da Grã-Bretanha, o setor capitalista poderia contar com um “mercado externo” representado por atividades organizadas em bases pré-capitalistas.

6. Na reprodução simples, a economia reproduz, em cada período, os níveis de produção e consumo dos períodos anteriores. A produção de meios de produção repõe o que foi utilizado no período e a de bens de consumo atende ao consumo de capitalistas e trabalhadores. No caso da reprodução ampliada, dada a hipótese de crescimento da produção de um período a outro, a produção de meios de produção deve suprir a crescente necessidade de meios de produção para o período seguinte, Rosa Luxemburgo entendia que, no caso da reprodução ampliada, uma economia capitalista era incapaz de encontrar os compradores para a crescente produção de meios de produção, daí a necessidade de mercados externos. Na *Anticrítica* escrita por Rosa Luxemburgo, ela rebateu críticas apresentadas à época, por exemplo, por O. Bauer e G. Eckstein. Após a morte de Luxemburgo, outros autores trataram de sua tese: N. Bukharin, F. Sternberg, H. Grossman e P. Sweezy (SINGER, 1985, p.XLII).

excedente metropolitano. Mas, quando isso ocorrer, elas próprias se tornarão capitalistas e passarão a ser vítimas do desequilíbrio inerente às economias capitalistas, não podendo mais exercer esse papel de mercados externos. Concluiu Rosa Luxemburgo: quando todas as áreas pré-capitalistas tiverem sido absorvidas, a acumulação de capital será colocada em xeque e o fim do capitalismo se tornará uma necessidade lógica e histórica. Mas dizia ela, antes que isso ocorra, o capitalismo já estará fragilizado e a transformação socialista se tornará inevitável:

O capitalismo é a primeira forma econômica capaz de propagar-se vigorosamente: é uma forma que tende a estender-se por todo o globo terrestre e a eliminar todas as demais formas econômicas, não tolerando nenhuma outra a seu lado. Mas é também a primeira que não pode existir só, sem outras formas econômicas de que alimentar-se; que, tendendo a impor-se como forma universal, sucumbe por sua própria incapacidade intrínseca de existir como forma de produção universal. O capitalismo é, em si, uma contradição histórica viva; seu movimento de acumulação expressa a contínua resolução e, simultaneamente, a potencialização dessa contradição. A certa altura do desenvolvimento, essa contradição só poderá ser resolvida pela aplicação dos princípios do socialismo – daquela forma de economia que por sua natureza é ao mesmo tempo um sistema internacional e harmônico, por não visar à acumulação, mas à satisfação das necessidades vitais da própria humanidade trabalhadora, por meio do desenvolvimento de todas as forças produtivas do planeta. (LUXEMBURG, 1985, p.320)

A obra de Rosa Luxemburgo gerou vasta polêmica entre os marxistas, polêmica essa centrada na compreensão da lógica dos esquemas de reprodução e de suas implicações. No entanto, em relação ao imperialismo, a obra que se tornou mais influente procurou um caminho distinto: em *Imperialismo, fase superior do capitalismo*, Lênin não se envolveu na polêmica dos esquemas de reprodução. Aparentemente menos ambiciosa do que a obra de Rosa Luxemburgo enquanto elaboração teórica – seu subtítulo é “Ensaio Popular” –, a obra de Lênin propôs uma visão peculiar do Imperialismo que teve grande influência à época e nas obras posteriores sobre o tema.

Em Lênin, o Imperialismo não se caracteriza apenas como a formação de impérios (por meio da conquista de colônias), e sim como um novo e peculiar estágio de desenvolvimento do capitalismo:

“Se fosse necessário dar uma definição o mais breve possível do imperialismo, dever-se-ia dizer que o imperialismo é a fase monopolista do capitalismo” (LÊNIN, 1986, p.641). Nessa definição estariam presentes tanto o capital financeiro de alguns grandes bancos monopolistas, em fusão com arranjos monopolistas de empresas industriais, como a divisão do mundo numa política colonial de posse monopolística de territórios até então não ocupados por nenhum poder capitalista.

A partir dessa definição, Lênin arrola as principais características do Imperialismo:

- a) a concentração da produção e do capital em grau tão elevado que criou monopólios que exercem um papel decisivo na vida econômica;
- b) a fusão do capital bancário com o capital industrial e a criação, com base nesse “capital financeiro”, de uma oligarquia financeira;
- c) a exportação de capitais, que se tornou extremamente importante distinguindo-se da exportação de mercadorias;
- d) a formação de associações internacionais monopolistas de capitalistas que partilham o mundo entre si;
- e) a conclusão da partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas mais importantes (LÊNIN, 1986, p.642).

Essas características do Imperialismo sintetizam transformações ocorridas nas economias industriais a partir de 1870 cujo elemento central, de acordo com Lênin, é o caráter crescentemente monopolista da economia: na atividade produtiva, com base na concentração da produção (fruto da acumulação de capital e associada às mudanças técnicas inerentes à segunda revolução industrial); na constituição do capital financeiro, fundado na consolidação de alguns grandes bancos em ligação com o capital industrial; na partilha dos mercados mundiais entre monopólios capitalistas que se vinculam à própria partilha do mundo entre as potências capitalistas.

Nesse quadro, Lênin situa a exportação de capitais como algo necessário ao capitalismo em sua fase imperialista:

No limiar do século XX assistimos à formação de monopólios de outro gênero: primeiro, uniões monopolistas de capitalistas em todos os países de capitalismo desenvolvido; segundo, situação monopolista de uns poucos países riquíssimos, nos quais a acumulação de capital tinha alcançado proporções gigantescas. Constituiu-se um enorme “excedente de capital” nos países avançados.

Naturalmente, se o capitalismo tivesse podido desenvolver a agricultura, que hoje em dia se encontra em toda a parte enormemente atrasada em relação à indústria; se tivesse podido elevar o nível de vida das massas da população, a qual continua a arrastar, apesar do vertiginoso progresso da técnica, uma vida de subalimentação e miséria, não haveria motivo para falar de um excedente de capital. Este “argumento” é constantemente avançado pelos críticos pequeno-burgueses do capitalismo. Mas então o capitalismo deixaria de ser capitalismo, pois o desenvolvimento desigual e a subalimentação das massas são as condições e as premissas básicas, inevitáveis, deste modo de produção. Enquanto o capitalismo for capitalismo, o excedente de capital não é consagrado à elevação do nível de vida das massas do país, pois significaria a diminuição dos lucros dos capitalistas, mas ao aumento desses lucros através da exportação de capitais para o estrangeiro, para os países atrasados. Nestes países atrasados o lucro é em geral elevado, pois os capitais são escassos, o preço da terra e os salários, relativamente baixos, e as matérias-primas, baratas. A possibilidade de exportação de capitais é determinada pelo fato de uma série

de países atrasados terem sido já incorporados na circulação do capitalismo mundial, terem sido construídas as principais vias férreas ou iniciada sua construção, terem sido asseguradas as condições elementares para o desenvolvimento da indústria etc. A necessidade da exportação de capitais obedece ao fato de que em alguns países o capitalismo "amadureceu excessivamente" e o capital (dado o insuficiente desenvolvimento da agricultura e a miséria das massas) carece de campo para sua colocação lucrativa. (LÊNIN, 1986, p.621-622)

Embora Rosa Luxemburgo e Lênin situem a raiz do Imperialismo na esfera econômica, suas análises são distintas: Luxemburgo entende que o capitalismo, em qualquer época, é incapaz, em sua expansão, de gerar os mercados para a crescente produção (daí a necessidade de mercados externos). Já para Lênin, o Imperialismo corresponde a uma fase do capitalismo em que o campo de investimento se mostra cada vez mais restrito e o capital acumulado busca, no exterior, lucros mais elevados. Ambos diferem de Hobson, pois entendem que a reforma social seria incapaz de suprimir o Imperialismo, ou seja, a tendência à expansão das economias capitalistas em direção a regiões menos desenvolvidas.

Lênin vai mais além, pois afirma que o capitalismo em sua fase monopolista - isto é, o imperialismo - manifestaria clara tendência à estagnação e ao parasitismo. As práticas monopolistas tenderiam a conter artificialmente o progresso técnico a fim de usufruir mais longamente dos ganhos extraordinários decorrentes dos preços de monopólio. Por outro lado, a enorme acumulação de capital sob a forma de dinheiro levaria à ampliação de uma camada de "rentistas" (ou seja, daqueles que vivem das rendas obtidas apenas com a aplicação de seu capital), imprimindo uma marca de parasitismo ao país. A valorização social do "rentismo" e da ociosidade que está a ele associada tenderiam a acentuar a tendência à estagnação inerente ao caráter monopolista da economia. Em suma, ao Imperialismo corresponderia a tendência à estagnação das economias capitalistas.

E quanto às economias coloniais, qual era impacto do Imperialismo?

Rosa Luxemburgo e Lênin afirmavam que haveria o desenvolvimento do capitalismo nessas áreas coloniais, até como condição para que atendessem aos objetivos do Imperialismo. Lênin é enfático ao expor, por exemplo, as implicações da exportação de capitais:

A exportação de capitais repercute no desenvolvimento do capitalismo dentro dos países em que são investidos, acelerando-o extraordinariamente. Se, em consequência disso, a referida exportação pode, até certo ponto, ocasionar uma estagnação do desenvolvimento nos países exportadores, isso só pode ter lugar em troca de um alargamento e de um aprofundamento maiores do desenvolvimento do capitalismo em todo o mundo. (LÊNIN, 1986, p.623)

Evidentemente, como críticos do capitalismo, essa afirmação não implicava qualquer avaliação positiva do Imperialismo. Pelo contrário, ambos mostravam que o

desenvolvimento do capitalismo nas áreas coloniais se fazia com base na violência. Para Rosa Luxemburgo:

A existência e o desenvolvimento do capitalismo só foram possíveis, desde o início, graças a uma expansão constante em novos domínios da produção, ou em novos países. Essa expansão conduz, no entanto, a uma colisão de interesses entre o capital e as formas pré-capitalistas de sociedade, por força da referida tendência universal do capital. Daí resultam a violência, a guerra, as revoluções. Em resumo: o capitalismo alimenta-se, do princípio ao fim, apenas de catástrofes. (LUXEMBURG, 1985, p.399)

Não era diferente a avaliação de Lênin:

O capitalismo transformou-se num sistema universal de subjugação colonial e de estrangulamento financeiro da imensa maioria da população do planeta por um punhado de países "avançados". A partilha desse "saque" efetua-se entre duas ou três potências rapaces, armadas até aos dentes (América, Inglaterra, Japão), que dominam o mundo e arrastam todo o planeta para a sua guerra pela partilha do seu saque. (LÊNIN, 1986, p.582)

Se a defesa do Imperialismo, como indicamos no início deste capítulo, se fazia em nome de seu caráter "civilizador" (ao levar o progresso da civilização ocidental às "raças inferiores"), a crítica do Imperialismo afirmava sua natureza violenta e a tendência a subjugar as populações periféricas. Desse modo, ao longo do século XX, o termo *imperialismo* ficou, em grande medida, associado à noção de "exploração" das populações periféricas (tema que voltou à tona depois da Segunda Guerra Mundial nas discussões a respeito do subdesenvolvimento e da dependência).

As polêmicas a respeito do Imperialismo entre os marxistas envolveram outra questão, esta de natureza política. Como exposto acima, para Rosa Luxemburgo e Lênin, o imperialismo expressava a crescente dificuldade do capitalismo em manter as condições para a acumulação de capital. Para Rosa Luxemburgo, as contradições do desenvolvimento do capitalismo levariam inevitavelmente à sua destruição. Lênin também via o Imperialismo como "capitalismo de transição ou, mais propriamente, de capitalismo agonizante" (LÊNIN, 1986, p.669). No entanto, não cabia esperar a crise final do capitalismo (como acreditavam que viria a ocorrer) e sim aproveitar a oportunidade para levar adiante a revolução socialista. Se a postura revolucionária agregou importantes parcelas do movimento socialista, ela não foi unânime, pois muitos socialistas recusavam a revolução como o caminho para o socialismo.⁷

7. Um exemplo importante é o do alemão Eduard Bernstein (1850-1932), marxista e militante do Partido Social Democrata. Em 1899 Bernstein rompeu com o marxismo ao admitir que o desenvolvimento capitalista poderia elevar o padrão de

As polêmicas em torno do Imperialismo refletem, em grande medida, um momento histórico crítico na história do capitalismo (do qual a Primeira Guerra Mundial é expressão notória) e para o movimento socialista. No entanto, muitas das concepções emanadas desse debate resistiram ao tempo como se observa pela concepção do Imperialismo de Hobsbawm:

O imperialismo do final do século XIX foi indubitavelmente "novo". Foi produto de uma era de concorrência entre economias industrial-capitalistas rivais, fato novo e intensificado pela pressão em favor da obtenção e da preservação de mercados num período de incerteza econômica; em suma, foi uma era em que "tarifas alfandegárias e expansão tornam-se a reivindicação comum às classes dirigentes". Foi parte de um processo de abandono de um capitalismo de políticas públicas e privadas de *laissez-faire*, o que também era novo, e implicou o surgimento de grandes sociedades anônimas e oligopólios, bem como a crescente intervenção do Estado nos assuntos econômicos. O imperialismo pertencia a um período em que a parte periférica da economia mundial tornou-se crescentemente significativa. Foi um fenômeno que pareceu tão "natural" em 1900 como teria parecido implausível em 1860. (HOBBSAWM, 1988, p.110)

É nesse quadro que se pode situar a emergência de conflitos que culminaram com a Primeira Guerra Mundial.

12.3 A PRIMEIRA GUERRA MUNDIAL (1914-1918)

Já indicamos que, ao lado de razões de ordem econômica, havia motivos políticos para o expansionismo dos principais Estados europeus. Hobsbawm reafirma essa noção:

Uma vez que as potências rivais começaram a recortar o mapa da África ou da Oceania, cada uma delas tentou, naturalmente, evitar que uma porção excessiva (ou uma parcela particularmente atraente) fosse para outras mãos. Uma vez que o *status* de grande potência se associou, assim, à sua bandeira tremulando em alguma praia bordada de palmeiras (ou, mais provavelmente, em áreas cobertas de arbustos secos), a aquisição de colônias se tornou um símbolo de status em si, independente de seu valor. Por volta de 1900, até os Estados Unidos, cujo tipo de imperialismo nunca antes, nem depois, fora especialmente associado à posse de colônias formais, sentiram-se obrigados a adotar o modelo. A Alemanha ficou profundamente ofendida por uma nação tão poderosa e dinâmica como ela possuir uma parte notavelmente menor de território colonial

vida do proletariado. Assim, os partidos socialistas deveriam abandonar as propostas revolucionárias e buscar a melhoria gradual da situação econômica e política do proletariado.

que os britânicos e franceses, embora também a importância econômica de suas colônias fosse pouca, e a estratégica ainda menor. (HOBBSAWM, 1988, p.102)

Essa tendência expansionista das potências europeias no final do século XIX era vista, por contemporâneos, como elemento potencial de conflito entre esses Estados. Em 1894, Max Weber já indicava o risco inerente à situação europeia:

Apenas a absoluta falta de visão política e o otimismo ingênuo podem impedir que se reconheça que as inevitáveis tendências expansionistas político-comerciais dos povos civilizados burgueses conduzam de novo, após um período de competição aparentemente pacífica, à encruzilhada em que só a força decidirá o grau de participação de cada nação no domínio da terra e com isso o raio de ação de sua população, especialmente do potencial de ganho de sua classe trabalhadora. (apud MOMMSEN, 1971, p.13)

É certo que a eclosão da Primeira Guerra Mundial não foi resultado imediato de um conflito decorrente das "tendências expansionistas político-comerciais". Conflitos efetivos desse tipo não ocorreram com frequência, pois a diplomacia quase sempre evitou a transformação de disputas territoriais em guerras.⁸ No entanto, nas relações entre os Estados europeus que se envolveram na Primeira Guerra Mundial não estão ausentes as disputas inerentes à expansão colonial e ao domínio de mercados de países independentes.⁹

O evento que forneceu o pretexto para o início da guerra é bastante conhecido: o assassinato do arquiduque Francisco Ferdinando de Habsburgo, herdeiro do trono da Áustria-Hungria, na cidade de Serajevo (na Bósnia-Herzegovina), no dia 28 de junho de 1914.

⁸ Um exemplo em que um conflito degenerou em guerra foi a chamada Guerra dos Boers (1899-1902), travada na África do Sul, e que envolveu a Grã-Bretanha e os boers. No século XVII, a Holanda estabeleceu uma colônia na região do Cabo da Boa Esperança. Em torno de 1800, os ingleses assumiram o governo da Colônia do Cabo; porém, havia ali uma população de origem holandesa (os chamados boers) que, procurando escapar ao controle britânico, migrou para outras áreas da África do Sul, fundando repúblicas boers. A descoberta de ouro e diamantes atraiu imigrantes ingleses a essas regiões e levou a Grã-Bretanha a decretar a anexação desses territórios ao Império em 1877. A resistência dos boers impediu que essa anexação ocorresse, porém os conflitos entre ingleses e boers não cessaram. Em 1899, teve início a chamada "Guerra dos boers" que terminou com a vitória inglesa e a transformação do Transvaal e do Estado Livre de Orange (ambos repúblicas boers) em colônias do Império Britânico.

⁹ Lênin era enfático ao escrever o prefácio às edições francesa e alemã de seu livro sobre o Imperialismo: "No livrinho prova-se que a guerra de 1914-1918 foi, de ambos os lados, uma guerra imperialista (isto é, uma guerra de conquista, de pilhagem e de rapina), uma guerra pela partilha do mundo, pela divisão e redistribuição das colônias, das "esferas de influência" do capital financeiro etc. É que a prova do verdadeiro caráter social ou, melhor dizendo, do verdadeiro caráter de classe de uma guerra não se encontrará, naturalmente, na sua história diplomática, mas na análise da situação objetiva das classes dirigentes em todas as potências beligerantes" (LÊNIN, 1986, p.581). Contra a tese de Lênin, Kaustsky propôs a "teoria do ultraimperialismo" que "em vez da luta dos capitais financeiros entre si estabelecesse a exploração comum de todo o mundo pelo capital financeiro unido internacionalmente", situação em que a guerra não seria mais inerente ao imperialismo (LÊNIN, 1986, p.663).

O assassino, um estudante, era sérvio o que levou o governo austríaco a declarar guerra à Sérvia. Como um conflito localizado entre dois países que não se situavam entre as maiores potências pode se transformar na Primeira Guerra Mundial?¹⁰ Em outras palavras, qual a relação entre a Primeira Guerra Mundial e o Imperialismo?

O apoio imediato da Alemanha à Áustria foi decisivo, pois acionou a diplomacia europeia, organizada em torno de dois blocos cujo objetivo era preservar o equilíbrio de poder entre as potências europeias. Em 1882, fora constituída a Tríplice Aliança pela Alemanha, Áustria-Hungria e Itália; do outro lado, em 1907 concluiu-se a Tríplice Entente que agrupava França, Rússia e Reino Unido. Esta se iniciara em 1894 por meio de uma aliança entre a França e a Rússia; avançara em 1904 com a Entente Cordiale, entre o Reino Unido e a França, de modo que, em 1907, concluiu-se o acordo entre essas três potências. Quando a Rússia mobilizou suas tropas disposta a defender a Sérvia, a Alemanha declarou guerra à primeira e o sistema de alianças entrou em movimento. Em poucas semanas a guerra já envolvia os dois blocos. Cabe lembrar que a Itália, embora vinculada à Tríplice Aliança, havia se aproximado da França e, ao iniciar a guerra, aliou-se a franceses, russos e britânicos.

Como se formaram esses dois blocos e quais seus fundamentos? Para Hobsbawm, nas últimas décadas do século XIX:

Gradualmente a Europa foi se dividindo em dois blocos opostos de grandes nações. Tais blocos, fora de uma guerra, eram novos em si mesmos e derivavam, essencialmente, do surgimento no cenário europeu de um Império Alemão unificado, constituído entre 1864 e 1871 por meio da diplomacia e da guerra, às custas dos outros, e procurava se proteger contra seu principal perdedor, a França, através de alianças em tempos de paz, que geraram contra-alianças. (HOBSBAWM, 1988, p.431)

Desse modo, Alemanha e França se situavam necessariamente em lados opostos: a unificação alemã impusera derrota à França no campo de batalha e ainda a perda dos territórios da Alsácia e da Lorena. A aliança da Alemanha e da Áustria (ou do Império Austro-Húngaro) respondia ao objetivo alemão de se fortalecer em caso de algum conflito. A França, por seu turno, encontrou na Rússia um aliado diante dos conflitos de interesses dos russos com o Império Austro-Húngaro na região dos Bálcãs.

A posição da Grã-Bretanha em relação aos dois blocos era decisiva, já que a Itália pesava pouco a favor da Alemanha e da Áustria na Tríplice Aliança. A diplomacia alemã agiu no sentido de manter a neutralidade britânica; por outro lado, os antecedentes apontavam

10. O conflito envolveu, do lado dos "aliados", França, Reino Unido, Rússia, Itália, Estados Unidos, Japão, Romênia, Sérvia, Montenegro, Grécia, Portugal e Brasil. Do lado dos "impérios centrais", Alemanha e Áustria-Hungria, com apoio de Turquia e Bulgária. O Brasil entrou na guerra em 1917, após terem sido afundados vários navios brasileiros. A principal ação brasileira foi o patrulhamento naval no Atlântico Sul; não houve envio de tropas para a Europa.

alguns conflitos da Grã-Bretanha contra a França e a Rússia, a sugerir ser difícil a aproximação entre eles. Com a França, havia uma rivalidade antiga, marcada, por exemplo, pelas guerras napoleônicas. Além disso, na expansão colonial, Grã-Bretanha e França tiveram alguns conflitos que, embora não tenham se transformado em guerras, apontavam dificuldades nas relações entre os dois países: no Egito, na questão do Canal de Suez, no incidente de Fachoda (1898, no Sudão) e em disputas territoriais na África. Em relação à Rússia, havia também um conflito anterior - a Guerra da Crimeia, em meados do século XIX - e também divergências recentes em relação aos Bálcãs, à Ásia (Afeganistão e Irã) e a expansão russa em direção à Índia, vista como uma ameaça pelos britânicos. Tudo sugeria a dificuldade de algum tipo de acordo da Grã-Bretanha com a França e a Rússia.

Além disso, ao longo do século XIX, a supremacia britânica era tão grande que qualquer tipo de aliança parecia desnecessária:

Não é exagero dizer que durante a maior parte do século XIX a função da Europa nos cálculos diplomáticos britânicos era ficar quieta para que a Grã-Bretanha pudesse dar continuidade a suas atividades, principalmente econômicas, no resto do planeta. Esta era a essência da combinação característica de um equilíbrio europeu de poder com a Pax Britannica, garantido pela única marinha de dimensões mundiais que controlava todos os oceanos e orlas marítimas do globo. Em meados do século XIX, todas as outras marinhas do mundo, juntas, mal ultrapassavam o tamanho da marinha britânica sozinha. (HOBSBAWM, 1988, p.435)

O que induziu a Grã-Bretanha a participar da Tríplice Entente (com a França e a Rússia) foi a expansão do Império Alemão: expansão econômica, sustentada por sua rápida e bem-sucedida industrialização, que levou à competição dos produtos alemães com os ingleses em mercados tradicionalmente dominados pelos britânicos (inclusive com o ingresso dos produtos alemães no próprio mercado da Grã-Bretanha); expansão colonial que criou vários atritos entre os países da Tríplice Entente e os alemães; e, sobretudo, expansão naval da Alemanha com a ampliação de sua frota de guerra que começava a colocar em questão a supremacia britânica nos mares, essencial para a manutenção da integridade de seu Império (em especial, a Índia).

Em suma, ao fim do século XIX, a Grã-Bretanha percebia claramente que seus velhos rivais - França e Rússia - já não representavam ameaças reais ao seu poder mundial; e que agora o verdadeiro perigo se situava na tendência expansionista da Alemanha. Daí, seu entendimento com franceses e russos, o que acabou levando a Grã-Bretanha a entrar na Primeira Guerra Mundial pouco tempo depois da declaração de guerra da Alemanha à Rússia e à França.

Embora o crescente nacionalismo tenha estimulado o espírito bélico, não havia entre os países em guerra divergências ideológicas significativas (seja no plano político ou econômico). Admite-se que a deflagração da guerra não era esperada nem mesmo pelos

estadistas envolvidos no conflito: acreditava-se numa solução pacífica para o problema. No entanto, o desenvolvimento de diversas economias industriais em crescente competição, com suas implicações – em outras palavras, o Imperialismo – levou à guerra, talvez até contra a vontade dos que a deflagraram: “[...] o desenvolvimento do capitalismo empurrou o mundo inevitavelmente em direção a uma rivalidade entre os Estados, à expansão imperialista, ao conflito e à guerra” (HOBSBAWM, 1988, p.437).

E qual foi a reação da população em geral diante da deflagração da guerra, em especial se lembrarmos que milhões de homens dos países beligerantes foram convocados para os combates?

Talvez seja surpreendente, mas houve um forte apoio popular à guerra. E mais surpreendente, não houve maior resistência ao recrutamento de soldados para os exércitos. Pelo contrário, na Grã-Bretanha, o número de voluntários foi de quase dois milhões no primeiro ano de guerra; na França, apenas 1,5% dos convocados não atendeu ao recrutamento. A população, talvez movida pelo patriotismo e pelo nacionalismo, endossou o ingresso de seus países na guerra.

Mais surpreendente ainda foi o fato de os partidos políticos trabalhistas e socialistas também terem apoiado o ingresso de seus países na guerra, pois o internacionalismo (ou seja, a solidariedade internacional dos operários) era um princípio aceito por esses partidos, os quais condenavam o nacionalismo e o patriotismo. Lênin demonstrava sua repulsa à adesão dos partidos socialistas aos governos em guerra:

É preciso constatar com um sentimento da mais profunda amargura que os partidos socialistas dos principais países europeus não cumpriram esta sua tarefa [a defesa do internacionalismo], e a conduta dos dirigentes destes partidos – particularmente do alemão – confina com a traição direta à causa do socialismo. Num momento da maior importância histórica mundial, a maioria dos dirigentes da atual, da segunda (1889-1914) Internacional Socialista, tenta substituir o socialismo pelo nacionalismo. (LÊNIN, 1986, p.560)

No entanto, como nota Hobsbawm: “As massas seguiram as bandeiras de seus respectivos Estados e abandonaram os líderes que se opuseram à guerra. Na verdade, deles restavam poucos, ao menos em público” (HOBSBAWM, 1988, p.450).

Talvez o apoio das massas à guerra não fosse tão decidido se elas pudessem antever os seus resultados: nos quatro anos de combates, estima-se que 60 milhões de pessoas foram enviados aos campos de batalha. O número de vítimas dos combates foi absurdamente elevado: 8,5 milhões de mortos; 7 milhões de homens mutilados e incapacitados para exercer qualquer atividade no pós-guerra; e cerca de 15 milhões de feridos. Por ser uma “guerra de trincheira”, em que os soldados ficavam frente a frente com seus inimigos, à espera de sinais de avançar para um combate corpo a corpo por conquista de posições, a guerra foi extremamente violenta e sangrenta. Na batalha de Verdun (entre fevereiro

e julho de 1915), na tentativa alemã de romper a barreira franco-britânica, o número de mortos chegou a 1 milhão. A ofensiva britânica de Somme, com o objetivo de impedir o avanço alemão, custou aos ingleses 420 mil vidas, sendo 60 mil só no primeiro dia de ataque (HOBSBAWM, 1995, p.33).

Além de vidas humanas, a Primeira Guerra impôs substancial ônus às economias dos países beligerantes. É claro, a morte de milhões de homens e a incapacitação de tantos outros levaram à redução da força de trabalho desses países, com reflexos no pós-guerra. Mas o impacto foi também no plano material e financeiro. Nenhum dos países estava preparado para uma guerra longa. O esforço de guerra exigia a produção de materiais bélicos e de suprimentos para as tropas (como vestuário e alimentos), mas sem comprometer de todo o abastecimento da população civil. Por isso, os sistemas produtivos foram submetidos a grandes pressões para atender à crescente necessidade de bens para a guerra e para a população civil.

Em quatro anos de guerra, os exércitos e as economias mostravam sinais de esgotamento. Mas, no começo de 1918, o quadro era mais favorável para as Potências Centrais (Alemanha e Áustria-Hungria). A Frente Oriental parecia estabelecida: os russos haviam sido expulsos da Polônia e aceitado a paz pelo Tratado de Brest-Litowsky em março de 1918.¹¹ Eliminada a resistência russa no Leste Europeu, as forças alemãs e austríacas puderam se concentrar na Frente Ocidental, contra França e Grã-Bretanha, numa situação favorável às Potências Centrais.

Porém, em fins de 1917, os Estados Unidos passaram a fornecer apoio aos Aliados: com o reforço militar, armamentista e financeiro norte-americano, os exércitos ingleses e franceses puderam fazer a balança pender a favor dos Aliados, decretando, em pouco tempo, a derrota das Potências Centrais.

As consequências da Primeira Guerra se fizeram sentir nos mais diversos planos (econômico, político, social, cultural). No entanto, queremos ressaltar aqui uma questão relativa à economia de guerra: além da mobilização dos recursos materiais, como se fez o financiamento desses gastos?

Os custos da guerra foram muito elevados: estima-se que em 1918 eles chegaram a US\$ 10 milhões por hora (MAURO, 1973, p.311).¹² Como os países puderam realizar gastos dessa magnitude?

11. Em outubro de 1917, os bolcheviques assumiram o poder na Rússia. A condição das forças russas na Primeira Guerra era extremamente precária: muitos soldados já abandonavam os campos de batalha e retornavam às suas regiões de origem. Além disso, os bolcheviques sempre se manifestaram contra a guerra. Nessa situação, aceitaram negociar a paz com a Alemanha, embora esta implicasse perdas de territórios russos e, mais ainda, o fortalecimento do “imperialismo alemão”, visto como um dos principais inimigos do socialismo internacionalista.

12. O autor não explicita se são dólares de 1918 ou aos níveis de preços de outro ano. Em qualquer caso, trata-se de um número expressivo do quanto custou manter o esforço de guerra por quatro anos.

Galbraith expõe, de forma sintética, como foi “financiada” a Primeira Guerra: “As três maneiras de se transferir recursos humanos e materiais para uso bélico são a força, o pagamento através de fundos arrecadados mediante tributação e o pagamento com moeda emitida para esse fim” (GALBRAITH, 1994, p.18).

A força foi utilizada no recrutamento dos soldados que recebiam quantias insignificantes. Nas palavras de Galbraith: “esperava-se que os soldados comuns de infantaria combinassem um sacrifício econômico ao sacrifício supremo” (GALBRAITH, 1994, p.18), um sacrifício que parece ter sido aceito (com raras manifestações de insatisfação por parte dos soldados) em nome do patriotismo.

Os gastos com a aquisição de materiais e suprimentos foram feitos, de início, com o aumento da tributação; mas o caráter impopular dos impostos limitou o uso deste instrumento de financiamento da guerra: estima-se que, em média, os tributos tenham contribuído com cerca de um terço dos gastos dos países beligerantes com a guerra. A outra alternativa era por meio de empréstimos cujo efeito, na maior parte das vezes, correspondia à emissão de moeda.

Um tipo de empréstimo era por meio da venda de bônus de guerra ao público. Assim, o público em geral transferia para o governo uma parte de suas poupanças; e esse recurso seria gasto com a aquisição de bens para a guerra. Assim, admite-se que um recurso que, pelo menos em parte, seria poupado, se transformava em poder de compra nas mãos do governo, exercendo uma pressão inflacionária. Outra forma de empréstimo era por meio da venda de títulos para os bancos: estes abriam depósitos do governo no valor dos títulos comprados, criando um poder de compra novo utilizado na aquisição de produtos para a guerra. Embora formalmente possa não ter ocorrido emissão de moeda, os mecanismos utilizados acabavam tendo o impacto inflacionário de uma emissão.

Nos Estados Unidos, os preços do atacado haviam praticamente dobrado ao final da guerra. A elevação na França foi muito maior, e na Grã-Bretanha e na Alemanha ligeiramente menor. (GALBRAITH, 1994, p.20)

A economia de guerra deixou heranças pesadas para o pós-guerra: a capacidade produtiva da Europa bastante afetada pelas perdas da guerra, as finanças públicas em profundo desequilíbrio, enormes dívidas a serem equacionadas. E, sobretudo, uma total desorganização monetária: a manutenção do padrão-ouro mostrou-se impossível durante a guerra, pois a confiança na conversibilidade das moedas esvaiu-se com o processo inflacionário e a deterioração financeira dos países europeus.

Assim, o pós-guerra presenciou as tentativas de reestruturação das economias nacionais e das relações internacionais: por vezes, procurando reconstituir as instituições do passado, mas, por outras, impondo a construção de novas instituições que rompiam com a velha ordem do século XIX. É o que tratamos na próxima parte deste livro.

REFERÊNCIAS

- FRIEDLANDER, H. E. & OSER, J. (1957). *Historia Económica de la Europa Moderna*. México: Fondo de Cultura Económica.
- FEIS, H. (1964). *Europe, the World's Banker, 1870-1914*. New York: Augustus M. Kelley.
- GALBRAITH, J. K. (1994). *Uma Viagem pelo Tempo Econômico: Um Relato em Primeira Mão*. São Paulo: Pioneira.
- HOBBSAWM, E. (1988). *A Era dos Impérios (1875-1914)*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- HOBBSAWM, E. (1995). *A Era dos Extremos: O Breve Século XX (1914-1991)*. São Paulo: Cia. das Letras.
- HOBSON, J. A. (1981). *Estudio del Imperialismo*. Madrid: Alianza.
- LÊNIN, V. I. (1986). “O Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo”. *Lênin: Obras escolhidas*. Tomo I. São Paulo: Alfa-Ômega.
- LUXEMBURG, R. (1985). *A Acumulação de Capital: Contribuição ao Estudo Econômico do Imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural.
- MAURO, F. (1973). *História Econômica Mundial, 1790-1970*. Rio de Janeiro: Zahar.
- MOMMSEN, W. J. (1971). *La Época del Imperialismo: Europa, 1885-1918*. México: Siglo Veintiuno Editores.