

3

Histórias de sucesso da Era de Ouro

A Exposição Internacional de Paris de 1900 foi a maior que o mundo já viu. Essa foi a última de uma série de sete feiras internacionais na França e na Grã-Bretanha que teve início com a exposição de 1851 no Palácio de Cristal. As feiras anteriores mostraram os avanços industriais do passado; a de Paris apontava em direção ao século XX.

Os visitantes da feira de 1900 podiam caminhar do Trocadero à Torre Eiffel, que havia sido erguida para a exposição de 1899. Os portões da feira se abriram para um *mix* internacional:

Carrilhões flamengos de sinos medievais, cânticos muezins com o tinido de cícerros; as cidades de Nuremberg e Louvain, moradias húngaras, monastérios romenos, palácios javaneses, bangalôs senegaleses e castelos dos Cárpatos formavam uma maravilhosa miscelânea internacional sob o céu cinzento da quaresma.¹

Os avanços industriais e científicos tomaram conta da exposição. Para um francês, parecia que “o mundo mudava tão depressa que nos deixava tontos ... confusos em meio ao turbilhão do progresso”.² Os visitantes podiam ver as últimas tecnologias: um telégrafo sem fio; o telescópio mais poderoso do mundo; uma torre de eletricidade. “Eletricidade!”, escreveu um entusiasmado visitante:

Nascidos no paraíso como verdadeiros reis! A eletricidade triunfou na exposição, como a morfina triunfara nos *boudoirs* de 1900. O público ria das palavras – “perigo de morte” – escritas nas torres, pois eles que pensavam que a eletricidade poderia curar todas as doenças, até mesmo a neurose, tão na moda; isso era o progresso,

a poesia tanto dos ricos quanto dos pobres, a fonte de luz, o grande sinal; esmagou o acetileno assim que surgiu ... A eletricidade é acumulada, condensada, transformada, engarrafada, armazenada em filamentos, enrolada em bobinas, depois descarregada na água, em fontes, disposta livremente no topo das casas ou deixada perdida entre as árvores; é o flagelo e a religião de 1900.³

Os visitantes podiam chegar ao novo metrô de Paris, circular pelos pavilhões de esteira rolante e andar na primeira escada rolante (apenas para cima) em direção aos surpreendentes novos aparatos.

No pavilhão de ótica, podia-se ver – visão repugnante – uma gota das águas do Sena aumentada 10 mil vezes, e um pouco mais adiante, a apenas um metro de distância, avistava-se a lua. O dr. Doyen, um cirurgião dado à autopromoção, utilizou até mesmo uma invenção nova, um cinematógrafo que o mostrava realizando uma operação ... Em outro ponto, a voz de um fonógrafo estava sincronizada com imagens em movimento.⁴

Um escocês maravilhado com as novas tecnologias e com aqueles que as desenvolveram afirmou:

Os engenheiros e eletricitas em meio a patentes da Siemens ou do Lord Kelvin, os mestres do ferro se aglomerando para comprar a colossal máquina a gás que reutiliza a energia gasta pelos altos-fornos e literalmente acumula a força de milhares de cavalos contra o que tem sido até o momento um poluidor inútil do ar ... a mostra de automóveis, as últimas lentes telefotográficas, as rivais das máquinas de escrever, as macieiras mais bem podadas, os filtros e antissépticos mais recentes.⁵

Em meio a tantos indícios do progresso tecnológico, os 50 milhões de visitantes da feira devem ter percebido outra realidade: a liderança industrial parecia se afastar da Grã-Bretanha e de outros países que também se industrializaram cedo, como a França e a Bélgica. Para um inglês, a exposição fora um presságio da “norte-americanização do mundo”. No entanto, de forma geral, a feira foi dominada pela Alemanha, “como se a nação tivesse se tornado a responsável por todo o maquinário da Terra. Insistia na beleza do aço, e a poltrona de Luís XV foi banida. Ela irá esmagar e pulverizar o mundo.”⁶

“Ouvi os mais velhos dizendo”, escreveu um menino francês: “Viram os alemães? São incríveis! Eles engarrafam o ar! Fabricam o frio!” A Alemanha, um país que havia 30 anos era considerado um local atrasado, apenas de agricultores, chocava os visitantes com seu pavilhão:

[Handwritten signature]

Sob seu aspecto rústico, suas torres de madeira verdes e amarelas, o palácio do Reich escondia uma verdadeira explosão de método, ciência e trabalho que resultava em um imenso sistema de medidas práticas. A maior instância de envolvimento comercial que o mundo já viu.⁷

O visitante francês foi ainda mais longe:

Nenhuma outra raça, até agora, havia sido bem-sucedida em extrair resultados tão estupendos da terra sem suar a camisa. Veja, me lembro bem da grande impressão que me causaram o enorme dínamo de Hélios de 2 mil cavalos de força, produzido em Colônia e acelerado por turbinas a vapor, os outros tipos de geradores de Berlim e Magdeburgo, e o guindaste que levanta 25 toneladas, dominando a galeria; diante dessas máquinas, as dos outros países parecem brinquedos.⁸

Veteranos de guerra da derrota francesa de 30 anos antes baixaram a cabeça com tristeza, lembrando a decisiva Guerra Franco-Prussiana: "A exposição é um sedã comercial."⁹ Houve rumores de que os alemães se ofereceram para fornecer toda a energia da feira, mas os franceses, humilhados pelo simbolismo da subordinação industrial da França, recusaram.

Ainda mais surpreendente foi a ascensão econômica de um Estado insular asiático conhecido por seu exotismo e não por sua indústria. "Esse jovem vitorioso começou bem o século", disse um observador.¹⁰ Outro visitante estava apreensivo, percebendo uma sombra da Alemanha, e de seu poderio militar, surgindo da Ásia:

O Japão parece ser o eco oriental da grande voz do Reno, celebrando o trabalho, a pátria e enobrecendo a guerra ... Qual o significado de toda essa armadura prateada, dessas caldeiras tubulares, dessas políticas aventureiras, dessa arrogância comercial? Sobre Nagasaki e suas luzes nós sabemos, mas e sobre Kobe e seus altos-fornos?¹¹

Para muitos cidadãos das nações mais industrializadas, os avanços econômicos de outros lugares revelados na exposição eram perturbadores. "Esses países que estão criando uma vida nova para si", escreveu um francês, "nada sabem sobre política e sobre a atitude neurótica e degenerada do *fin-de-siècle*. Contra quem eles estão propondo usar sua força?"¹² Da Europa central à Austrália, da Argentina ao Japão, o ex-centro industrial do mundo estava sendo superado por uma série de países fora desse núcleo. Os visitantes da feira de Paris de 1900 devem ter se perguntado como o noroeste da Europa perdeu a sua posição inquestionável de líder da economia mundial.

A Grã-Bretanha fica para trás

À medida que as economias se integravam, as modernas fábricas se expandiam de sua limitada base na Grã-Bretanha e no nordeste da Europa, em direção ao resto do continente, à América do Norte e, até mesmo, ao Japão e à Rússia. Em 1870, a Grã-Bretanha, a Bélgica e a França, juntas, eram responsáveis por quase metade da produção industrial do mundo, mas em 1913 esses países mal conseguiam produzir 1/5 dela. A produção industrial da Alemanha era maior que a da Grã-Bretanha; e a produção norte-americana era mais que o dobro da britânica.¹³ Em 1870, áreas urbanas industriais eram raras até mesmo na Europa, mas até 1913 todos os países da Europa ocidental, exceto Espanha e Portugal, se industrializaram. Nas terras austríacas e tchecas do Império Austro-Húngaro, dos Estados Unidos e do Canadá, da Austrália e Nova Zelândia, da Argentina e do Uruguai, a parcela agrícola da população era menor do que na França e na Alemanha.¹⁴ Em 1913, podia-se dizer com certeza — como não poderia ter sido dito em 1870 — que grande parte do mundo era industrializada: de Chicago a Berlim, de Tóquio a Buenos Aires.

A Grã-Bretanha, a primeira nação manufatureira do mundo e líder industrial por muitos anos, havia sido deixada para trás por diversos países, e se encontrava na iminência de ser superada por outros. Vários eram os indícios que atestavam o fato. O padrão de vida nos Estados Unidos, na Austrália e na Nova Zelândia era mais alto do que no Reino Unido, e estava crescendo rápido na Argentina e no Canadá. As fábricas da Alemanha e dos Estados Unidos produziam bem mais do que as da Grã-Bretanha, especialmente aquelas dos principais setores. Em 1870, a produção britânica de ferro e aço era maior que a das duas nações juntas, ao passo que em 1913, a Alemanha e os Estados Unidos, juntos, ultrapassaram a produção britânica na proporção de cerca de seis para um. A Grã-Bretanha também havia perdido sua supremacia tecnológica. Os alemães avançaram de forma significativa no campo da engenharia elétrica e da indústria química, e os norte-americanos introduziram métodos revolucionários de produção em massa.¹⁵ O berço da Revolução Industrial estava sendo deixado para trás.

Eram muitos os que se industrializavam rapidamente. Os Estados Unidos e a Alemanha, que já começaram prósperos, eram economias agrícolas e comerciais produtivas e que rumaram, de forma mais ou menos suave, em direção às manufaturas. Outros países que rapidamente se industrializaram, como Itália, Império Austro-Húngaro, Rússia e Japão iniciaram o processo bem mais pobres. Eram economias agrícolas atrasadas (nos casos de Rússia e Japão, estavam apenas um passo à frente do feudalismo), mas desenvolveram setores manufatureiros dinâmicos no início do século XX. Essas nações continuavam

a ser amplamente agrárias, e, com frequência, as economias rurais eram bem mais atrasadas que as cidades; mas acabaram construindo uma base industrial impressionante.

As experiências de Japão e Rússia foram especialmente dramáticas. Ambos os países eram acometidos pela pobreza e a sua renda per capita em 1870 era bem semelhante à de outros pobres da Ásia, e muito menor que a dos Estados da América Latina. Mas na reta final do século XIX, ambos seguiram o ímpeto vigente de industrialização. Seus respectivos governos se concentraram em expandir as exportações e atrair capital estrangeiro para alimentar a indústria.

A autocracia da Rússia czarista buscava investimentos no exterior, exportava matéria-prima e grãos a fim de arrecadar moeda estrangeira para a indústria, além de proteger os produtos manufaturados domésticos com tarifas comerciais altas. A indústria russa cresceu em uma velocidade notória. A produção de aço aumentou em seis vezes de 1890 a 1900 e, depois disso, mais do que dobrou de 1905 a 1913 (os anos do início do século foram marcados pela guerra contra o Japão e por uma revolução democrática fracassada). A produção de carvão e de ferro-gusa aumentou em seis vezes de 1890 a 1913, e as indústrias de bens de consumo cresceram de forma quase tão rápida. Em 1914, a Rússia possuía 2 milhões de trabalhadores nas modernas indústrias, além de algumas das maiores fábricas do mundo.¹⁶ No entanto, o cultivo agrícola permanecia, majoritariamente, pré-moderno. A Rússia se industrializou rapidamente, mas de maneira altamente desordenada. Algumas poucas ilhas de modernidade eram cercadas por áreas rurais extremamente atrasadas.

O Japão passou por um processo de desenvolvimento econômico mais equilibrado. A retomada da Dinastia Meiji em 1868 derrotou a ordem militar dos senhores feudais do xogunato. O novo governo imperial reformista tinha como objetivo a modernização econômica por meio da participação completa na economia mundial. De forma ávida, o país buscava tecnologia e capital estrangeiros, e em poucos anos já exportava com sucesso para os mercados europeus. A agricultura japonesa era relativamente eficiente, diferentemente do que ocorria com a russa, e o crescimento industrial dependia tanto do comércio exterior quanto de um desenvolvimento econômico mais amplo – o que incluía um aumento na renda das zonas rurais. O início do crescimento industrial do Japão estava intimamente ligado às suas vantagens comparativas, especialmente o comércio da seda. Até 1914, a seda ou os produtos feitos a partir dela correspondiam a 1/3 de todas as exportações.¹⁷ Com o auxílio da abundante e relativamente bem-educada força de trabalho japonesa, a indústria de produtos de algodão também cresceu rapidamente. Entre 1890 e 1913 a produção de fios de algodão cresceu de 190 mil para 3 milhões de toneladas.

As exportações do produto, que em 1890 eram inexistentes, atingiram 850 mil toneladas em 1913, e as de tecidos, que também não existiam, chegaram a 390 milhões de centímetros cúbicos no mesmo ano, quando os tecidos de algodão correspondiam a mais de 1/5 de todas as exportações japonesas.¹⁸

Os japoneses demonstraram os frutos férteis de seu sucesso econômico derrotando a China na guerra de 1895, tomando Taiwan, aumentando a influência que exerciam sobre a Coreia e conseguindo uma posição na luta por esferas de influência na China. Eles se afirmaram de forma ainda mais impressionante na guerra contra a Rússia em 1904. O Japão arrasou a Rússia e foi a primeira vez na história moderna que uma potência asiática derrotou uma europeia. O ataque naval no estreito de Tsushima em maio de 1905, particularmente, chocou os europeus. A armada japonesa se mostrou mais rápida, mais moderna e melhor equipada do que a frota russa, que foi completamente destruída.

A ciência alemã, a tecnologia norte-americana e o poderio militar japonês ofuscaram o núcleo industrial do mundo. Uma série de países que em meados do século XIX estavam fora do círculo da sociedade industrial moderna pularam para o centro dele no início do XX. Tornaram-se membros ativos do clube de cavalheiros da Era de Ouro da economia mundial.

Novas tecnologias e o novo industrialismo

Mudanças nas bases manufatureiras promoveram a rápida propagação da industrialização. A difusão do uso de energia elétrica e de formas mais baratas de produção de aço, além do desenvolvimento da indústria química moderna e de outras tecnologias, transformaram a produção industrial. Uma enxurrada de invenções também introduziu novos produtos no mercado, como a máquina de escrever, a bicicleta, o fonógrafo, as câmeras portáteis e a “seda artificial”, chamada raiom. O mecanismo de combustão interna levou à invenção do veículo motorizado e ao lançamento da indústria mais importante do século XX. Em meados de 1800, os manufaturados eram basicamente produtos têxteis, vestimentas e calçados, mas no fim do século o foco passou para o aço, químicos, máquinas elétricas e automóveis.

A produção e o consumo em massa cresciam juntos. No início, os produtos industriais atendiam principalmente às necessidades básicas. Uma vez que a renda per capita na Europa, na América do Norte e nas áreas de colonização recente cresceu duas vezes entre 1870 e 1913, a demanda por bens de consumo além de comida, roupa e moradia mais do que duplicou. Ao mesmo tempo, as invenções recentes possibilitaram a criação de uma série de eletro-

domésticos. Agora, muitas famílias tinham luz elétrica, máquinas de costura, telefones, fonógrafos e, algumas delas, automóveis e rádios. A tendência de produzir máquinas para o consumo de massa, especialmente os novos aparatos domésticos, era liderada pelos Estados Unidos. A América do Norte sofria com a falta crônica de trabalhadores, o que significava que empregados domésticos eram caros demais para as classes médias, e que as mulheres norte-americanas eram mais inclinadas a trabalhar fora do que as européias. Isso criou uma avidez por aparatos que aliviassem o peso do trabalho doméstico e liberassem os indivíduos para outras atividades.

O automóvel era um produto industrial exemplar que levou a novos padrões de produção e consumo. A "carruagem sem cavalo"* supria a demanda por um meio de transporte individual, que crescia junto com a renda e a disponibilidade de tempo para o lazer. As linhas de montagem levaram o carro a motor, originalmente um artigo de luxo feito artesanalmente, ao alcance da classe média. O *boom* inicial da indústria automobilística ocorreu dez anos antes da Primeira Guerra Mundial. O fenômeno foi essencialmente norte-americano. A Europa não aderiu seriamente à era automotiva até a década de 1920. Em 1905, havia cerca de 160 mil veículos motorizados no mundo, sendo que a metade estava nos Estados Unidos. Em 1913, cerca de 1,7 milhão de carros rodavam nas estradas, dos quais 3/4 nos Estados Unidos. As inovações de Henry Ford reduziram o preço do Ford modelo T de US\$700 para US\$350 entre 1910 e 1916 – quando os preços dos outros produtos aumentaram em média 70%. Com o aumento dos salários durante esse período, um trabalhador médio norte-americano, em 1910, conseguia ganhar o suficiente para comprar um Ford T em um ano. Em 1916, esse tempo foi reduzido para seis meses. Com a produtividade disparando, os preços caíram e a demanda aumentou. A produção de carros Ford cresceu de 34 mil unidades em 1910 para 73 mil. O país tinha cerca de 1,5 milhão de carros – três ou quatro vezes mais do que a quantidade *existente* no resto do mundo. Com o surgimento do automóvel, a indústria moderna jamais seria a mesma.¹⁹

O automóvel fora o mais impressionante dos novos bens de consumo duráveis, como eram chamados para que fosse estabelecida uma diferenciação entre esses e os outros produtos menos permanentes, como sapatos ou carne enlatada. A produção de bens duráveis utilizava uma quantidade maior de recursos intermediários – produtos em estágio médio de acabamento, como aço, fios de cobre e vidro – que os bens de consumo não-duráveis, que eram quase matérias-primas. Os duráveis também necessitavam de um maquinário mais sofisticado.

* Do inglês *horseless carriage*, expressão utilizada para carros no início do desenvolvimento da indústria automobilística. (N.T.)

As novas indústrias tendiam a gerar fábricas e empresas muito maiores. Antes da década de 1890, a maior parte dos produtos manufaturados poderia ser feita em pequenas lojas. Fábricas com 40 ou 50 empregados podiam facilmente pôr em prática as vantagens da especialização, das máquinas modernas e da energia a vapor. Mas as novas tecnologias geralmente exigiam um número maior de pessoas e equipamentos. As usinas siderúrgicas foram os primeiros exemplos: em 1907, 3/4 dos empregados do setor de ferro e aço da Alemanha trabalhavam em fábricas com até mil trabalhadores; em 1914, uma usina siderúrgica média nos Estados Unidos contava com 642 trabalhadores.²⁰ O tamanho médio das fábricas de produtos como químicos, metais, máquinas e aparatos de engenharia – e até mesmo de pequenos negócios de outrora, como o têxtil – cresceram de maneira substancial. A típica fábrica se transformou de uma pequena oficina em uma indústria imensa. As economias de escala eram muito mais importantes para essas fábricas complexas do que para os setores típicos da primeira Revolução Industrial. As fábricas de automóveis e químicos eram – como continuam sendo – bem maiores que as de artigos de vestuário.

Os novos bens de consumo duráveis eram produtos caros que as pessoas compravam para usar durante anos, de modo que a reputação de serviços e a confiabilidade tinham importância. Dessa forma, uma identificação com a marca fazia a diferença, e não é por coincidência que a propaganda moderna existe desde os primeiros bens de consumo. Quando o atendimento, a identificação e outros fatores que contribuem para a reputação de uma marca tornam-se importantes, o mercado tende a ser dominado por poucas grandes empresas. E foi isso o que aconteceu. A Singer, a Ford, a General Electric e a Siemens entraram em cena com o crescimento da indústria de bens de consumo duráveis.

As nações de rápida industrialização se beneficiaram por terem iniciado o processo tardiamente. A Alemanha e os Estados Unidos, por exemplo, estavam bem posicionados, o que facilitou a adoção dos novos padrões de produção e consumo que tornavam as fábricas maiores e as empresas mais abundantes. Os alemães, os norte-americanos e outros que se desenvolveram tarde puderam começar o processo com instalações e equipamentos mais modernos, produzindo o que havia de mais novo em fábricas imensas, utilizando tecnologia de ponta. No entanto, o peso da história foi sentido pelo setor manufatureiro britânico com suas indústrias mais antigas, fábricas menores e empresas lentas demais para alcançar a produção em escala das imensas empresas dos Estados Unidos e do resto da Europa continental. A segunda leva de países industrializados se utilizaram das inovações para vencer os britânicos no seu próprio jogo industrial.²¹

Os recém-industrializados dependiam de uma economia mundial aberta. A difusão internacional de novas tecnologias necessitava da integração global;

a maior parte das novas indústrias também precisava mais das proporções de um mercado global do que dos restritos mercados nacionais. Londres e outras capitais européias estavam prontas para emprestar capital a qualquer projeto viável.

A Suécia, uma grande história de sucesso do período, ilustra o papel central que a integração econômica desempenhou nessa segunda onda de desenvolvimento industrial.²² Em 1870, o país era um dos mais pobres da Europa ocidental, mas o crescimento de outras regiões aumentou a demanda pelas exportações suecas, especialmente de madeira serrada e de produtos feitos desse material, como fósforos de segurança. O *boom* dessa matéria-prima permitiu à Suécia construir novas indústrias voltadas para os mercados externos de aço de alta qualidade, máquinas e outros bens. A industrialização na Suécia também foi alimentada pelo capital estrangeiro, que financiou cerca de 90% dos empréstimos feitos pelo governo. Grande parte do capital estrangeiro fora destinado, direta ou indiretamente, para a construção de ferrovias, instalações e infra-estrutura para portos. Para a Suécia, assim como para os outros países recém-industrializados, as fábricas modernas vieram de mãos dadas com o acesso aos mercados externos e com a tecnologia e capital estrangeiros.

Protegendo as indústrias nascentes

Apesar de os países que desafiavam a supremacia industrial britânica contarem com acesso a mercados, tecnologia, capital e fornecedores do exterior, eles também tendiam a utilizar barreiras comerciais para proteger suas indústrias. Geralmente, suas empresas e líderes políticos favoreciam o investimento estrangeiro, as finanças internacionais e a imigração livre. Eles viam o comércio como uma peça importante para o crescimento, mas muitos industrialistas, que se consideravam internacionalistas econômicos, também apoiavam firmemente a proteção comercial para suas próprias indústrias. Os graus de proteção defendidos variavam — os fabricantes norte-americanos eram bem mais protecionistas que seus colegas alemães ou japoneses —, mas quase todos os países em vias de industrialização, de alguma forma, protegeram suas indústrias. As fábricas protegidas da concorrência estrangeira podiam ajustar os preços domésticos acima dos níveis mundiais e obter lucros altos que podiam ser reinvestidos na indústria.

Essa industrialização artificialmente rápida era exatamente o que esperavam, e desejavam, aqueles que acreditavam no protecionismo como um meio justificável para fins industriais. O mais conhecido dos primeiros teóricos da industrialização por meio do protecionismo foi Friederich List, um economista

político e ativista alemão do século XIX. List considerava o livre comércio o objetivo final, mas argumentava que o protecionismo comercial temporário era necessário para equalizar as relações entre as grandes potências: "Para permitir que a liberdade de comércio opere naturalmente, as nações menos avançadas precisam antes se erguer por meios artificiais até atingirem o mesmo estágio de desenvolvimento que a nação inglesa alcançou artificialmente."²³

List e os outros defensores da proteção focaram nos argumentos da indústria nascente e nas necessidades genuínas da indústria moderna de produção em larga escala: "O único, e exclusivo, motivo que justifica o sistema de proteção é o *desenvolvimento industrial* da nação."²⁴ De acordo com eles, não é possível construir uma indústria moderna de aço aos poucos. É necessário começar com uma grande quantidade de enormes usinas integradas. Eles argumentavam que em um estágio inicial as usinas talvez fossem ineficientes, mas, com o passar do tempo, logo se tornariam competitivas e a proteção poderia ser retirada. Os protecionistas diziam que nenhum país havia se industrializado sem barreiras protecionistas; o Reino Unido se livrara do controle mercantilista sobre o comércio *apenas* após ter atingido um bom desempenho industrial. E, com frequência, eles argumentavam que a segurança nacional exigia a maior auto-suficiência possível. De fato, o argumento de List era relevante principalmente para os países grandes e relativamente ricos, onde a indústria era crucial para o poder e a influência da nação. Não importa quais fossem os sacrifícios de curto prazo impostos pelo protecionismo, os benefícios de longo prazo valiam o preço: "A nação precisa se sacrificar e abrir mão de uma série de bens materiais para que desenvolva a cultura, as habilidades e a força para uma produção unificada; deve sacrificar algumas vantagens imediatas para garantir futuras."²⁵

O argumento de que as indústrias em estágios iniciais necessitavam do apoio do governo era até aceito, embora com cuidado, pelos principais pensadores da teoria comercial clássica, tais como John Stuart Mill, contemporâneo de List. O mesmo se aplicava ao debate sobre a indústria nascente, que, de forma geral, era reconhecida por muitos economistas neoclássicos no início do século XX. Contudo, Mill e os neoclássicos sempre pensaram o protecionismo como um artifício muito mais a ser tolerado do que abraçado.

Não importa o que pregasse a teoria. Em termos políticos práticos, na maioria dos países de industrialização tardia, os fabricantes queriam proteção e eram poderosos o suficiente para consegui-la. Praticamente todos os que se industrializaram de forma rápida, dos Estados Unidos ao Japão, e da Rússia à Itália, contavam com tarifas industriais relativamente altas. O governo russo impôs uma das tarifas mais altas da história moderna, 84% sobre os produtos manufaturados (quase o dobro da que era considerada a segunda maior tarifa, os 44%, em média, impostos pelos Estados Unidos).²⁶ Além de desenvolver a

indústria em pouco tempo, o protecionismo gerou uma estrutura industrial peculiar. Níveis muito altos de proteção tendem à criação e à defesa de monopólios. Tarifas comerciais altas contribuem ainda para que a indústria seja dominada por estrangeiros, já que as empresas européias, impossibilitadas de vender para os mercados russos, contornavam as barreiras tarifárias estabelecendo suas empresas dentro do Império. Com efeito, os teóricos contemporâneos destacam dois aspectos que caracterizaram a indústria russa. Ambos são relacionados aos padrões de industrialização buscados pelo regime czarista: larga escala e amplo domínio estrangeiro. Cerca de 40% da indústria pertencia a estrangeiros e mais de 40% do total da mão-de-obra trabalhava em fábricas com mais de mil empregados. Sem dúvida, essa grande concentração pouco usual de trabalhadores em fábricas enormes facilitou a atividade de grupos revolucionários que organizaram o proletariado antes e durante a Primeira Guerra Mundial.²⁷

As barreiras comerciais do Japão eram bem mais modestas que as da Rússia ou dos Estados Unidos. Estima-se que as tarifas japonesas eram, no máximo, semelhantes àsquelas da Europa continental.²⁸ O país dependia muito das exportações de produtos manufaturados simples (tecidos de algodão e seda) e, claramente, conduziu sua indústria na direção da economia internacional. As fábricas passaram a ser subsidiadas pelo governo e os resultados econômicos foram arrebatadores, como o mundo testemunhou durante a Guerra Russo-Japonesa.

A proteção comercial gerou alguns efeitos problemáticos. A teoria clássica do comércio há tempos apontava para dois resultados indesejáveis das barreiras comerciais. Em primeiro lugar, por aumentar os preços, o protecionismo transferia renda dos consumidores para os produtores. Tarifas sobre sapatos tornavam o produto mais caro, beneficiando quem fabricava o produto e prejudicando quem os comprava. Em segundo lugar, o protecionismo fazia com que o país se desviasse de suas vantagens comparativas. Por tornar as atividades protegidas artificialmente mais lucrativas, o protecionismo comercial deslocava recursos para usos ineficientes. Ao impor tarifas sobre os sapatos, o país passava a produzir mais unidades do que deveria de acordo com suas vantagens comparativas. O primeiro efeito causado é de ordem distributiva: taxar os consumidores para beneficiar os produtores. O segundo efeito é uma redução na eficiência (ou no bem-estar agregado), o que desvia recursos de atividades produtivas para outras menos eficientes.

Além disso, as tarifas eram ligadas a cartéis, combinações formais ou informais entre as grandes corporações. Às vezes, um cartel existente demandava proteção comercial. Os membros dos cartéis concordavam em limitar o fornecimento e manter os preços altos artificialmente, que não se sustentariam caso

os importados pudessem entrar. Os produtores estrangeiros que não faziam parte dessa combinação ofereciam preços mais baixos. Assim, a estabilidade do cartel exigia proteção contra a competição estrangeira. Algumas vezes, o processo se dava ao revés, e o protecionismo criava cartéis. Das duas formas, o surgimento de trustes nos Estados Unidos se sobrepôs à expansão da proteção comercial. O crescimento do truste do açúcar, do truste do aço e de outras formações de oligopólios seria impossível sem as altas barreiras tarifárias.

As indústrias da Europa continental funcionavam de forma semelhante. Eram altamente cartelizadas e bastante protegidas. O governo alemão, por exemplo, restringiu as importações de ferro e aço apesar de as empresas do país estarem entre as mais eficientes do mundo. Isso permitia que as maiores empresas da indústria do ferro e aço criassem cartéis formais – e legais – para manter os preços altos. Os cartéis forneciam às empresas alemãs, altamente integradas, um lucro extra de centenas de milhões de marcos, mas operavam contra as companhias menores que não faziam parte dos arranjos e, evidentemente, contra os consumidores, que pagavam valores altos pelos produtos.²⁹

Os vencedores e perdedores da proteção comercial com frequência se enfrentavam em batalhas políticas duras. Os produtores agrícolas norte-americanos resistiam a políticas comerciais que os forçassem a vender trigo e algodão a preços internacionais e a comprar fertilizantes, maquinário e roupas com preços 40% mais altos do que a média mundial. Essa situação, reclamavam, gerava uma taxa de fato em cima da produção agrícola. A situação na Europa era semelhante, apesar de no continente terem sido os trabalhadores das manufaturas que protestaram contra as altas tarifas sobre a carne e os grãos importados. Em 1913, o Partido Trabalhista (socialista) da Bélgica queixava-se:

O alto custo dos alimentos se faz sentir em todos os lugares, mas os países protecionistas, incluindo a Bélgica, são os que mais sofrem ... As medidas protecionistas tomadas em nosso país beneficiam apenas os proprietários de terras, e o fechamento das fronteiras para a importação de gado impede que a classe trabalhadora coma de forma adequada.³⁰

A contribuição da proteção comercial para a rápida industrialização do fim do século XIX e início do XX foi controversa e o julgamento da história sobre o fato permanece ambíguo. A proteção comercial foi danosa para os consumidores: a indústria pagava mais aos fornecedores e as famílias pagavam mais por comida, roupas e outros artigos de primeira necessidade. A produção era deslocada para a indústria protegida, independentemente de sua eficiência. Com certeza, a proteção acelerou o desenvolvimento da indústria. O sistema de tarifas cartelizado foi, ao menos em parte, responsável pelo fato de a produção

alemã de aço dobrar a cada seis ou sete anos ao longo de décadas, até 1913. É uma questão em aberto se os custos superaram os benefícios extraídos pelas sociedades. Os Estados Unidos e a Alemanha certamente se industrializariam sem tarifas e talvez tivessem sofrido menos sem tantas indústrias pesadas, mas essa não teria sido uma opção popular para os industriais do país, tampouco para a sua política externa ou elites militares.

De maneira geral, ao mesmo tempo em que a proteção à indústria nascente era comum nas décadas que precederam a Primeira Guerra Mundial, isso não interferia na abertura da economia mundial. As barreiras à importação proliferavam, mas eram direcionadas, em vez de amplamente aplicadas. As nações que se industrializavam com velocidade, e protegiam suas indústrias, em geral permitiam a entrada livre, ou quase livre, de matérias-primas e bens agrícolas, que não competissem com a produção doméstica, e de recursos intermediários indisponíveis no local. A atividade comercial crescia muito rápido, inclusive nos países mais protecionistas. Em 1913, todas as grandes potências exportavam uma quantidade maior da produção e importavam bem mais para o consumo interno que em 1870.³¹ Aqueles que rapidamente se industrializavam na virada do século XX participavam com entusiasmo do comércio e dos investimentos mundiais, mas estavam dispostos a burlar as regras do livre comércio em nome da industrialização e de lucros imediatos.

Áreas de colonização recente

Na década de 1890, os europeus, além de outros povos, já haviam se estabelecido em grandes áreas de colonização recente e praticavam a agricultura, a mineração e outros tipos de atividades. Essas regiões, que antes mal participavam da economia global, cresciam em uma velocidade extraordinária. Elas possuíam recursos naturais, mas a extração só se tornou economicamente viável com as recentes transformações tecnológicas, migrações e exploração.

É evidente que os pampas, as Grandes Planícies e as pradarias sempre existiram, assim como o *outback** australiano e os depósitos de minerais sul-africanos. Em alguns dos casos, os europeus não sabiam da existência dessas áreas. Em outros, eles não podiam explorá-las até que fossem desenvolvidas novas tecnologias, como navios refrigerados capazes de trazer carne de vaca ou de carneiro dos confins do mundo para a Europa. Uma vez que as possibilidades se concretizaram, indivíduos corriam para transformar o potencial dessas áreas em dinheiro vivo. Toda a extensão, ou parte, de Austrália, Nova Zelândia,

* Designação para as regiões áridas do interior da Austrália. (N.T.)

Canadá, Estados Unidos, África do Sul e do Cone Sul da América Latina (Argentina, Uruguai, Chile e o sul do Brasil) foi invadida por essa nova atividade.

Esses países se tornaram ricos por seus recursos naturais: a agricultura e a mineração alimentaram um crescimento econômico mais amplo. A criação de gado gerou abatedouros, instalações para o empacotamento da carne, curtumes e fábricas de sapatos. O cultivo do trigo fez emergir celeiros, estaleiros e estradas de ferro. Os que trabalhavam em armazéns, ferrovias e portos precisavam de um lugar para morar; a indústria da construção civil cresceu e, em seguida, as olarias, usinas de aço e outros locais de fabricação de materiais se desenvolveram. Portos e entroncamentos ferroviários demandavam energia elétrica, instalações e estações de tratamento de água. A população crescente necessitava de vestimenta, telefones, lâmpadas e livros, e logo as manufaturas locais se expandiram vertiginosamente. Onde as bases manufatureiras já existiam, como era o caso da América do Norte, o *boom* dos recursos acelerou o processo de crescimento industrial. Onde existiam poucas fábricas – ou nenhuma –, mas havia *know-how*, capital e espírito empreendedor, a indústria moderna se proliferou rapidamente.

As regiões de colonização recente se distinguíam do resto do mundo. Elas eram pouco povoadas e, em muitos dos casos, a população que vivia nelas foi expulsa ou exterminada. Seus habitantes estavam criando economias modernas prósperas – fazendas e minas, rodovias e ferrovias, municípios e cidades, fábricas e portos –, onde antes existia pouca atividade econômica.³² Não foram muitos os interesses ali arraigados que permaneceram no caminho do desenvolvimento comercial ou da exploração dos recursos primários (agrícolas e minerais) da região.

As instituições locais também ajudaram no desenvolvimento econômico dessas áreas. Algumas eram ramos diretos da sociedade britânica e importavam – além de milhões de britânicos – algumas variantes dos sistemas legal e político da Grã-Bretanha. Isso significava principalmente uma tradição de respeito pelos direitos de propriedade privada, tanto na esfera política quanto na legal. Tais direitos eram restritos, evidentemente, aos europeus, e não se aplicavam às populações indígenas, cujas propriedades eram tomadas com impunidade. Diferentemente de muitas outras áreas em desenvolvimento, estas eram, em geral, estáveis na esfera política e previsíveis no campo legal. Os produtores agrícolas que trabalhavam para a melhoria de suas terras podiam estar certos de que outros, ou o governo, não as tomariam de forma arbitrária. As instituições políticas, que incorporavam novos grupos sociais, faziam com que as elites econômicas acreditassem que seus interesses seriam levados a sério pelos governos. O ceticismo quanto a essa questão era comum em outras nações do mundo em desenvolvimento, o que tendia a atrapalhar o processo de

crescimento. Mas nas áreas de colonização recente, a riqueza era uma obsessão nacional, e a propriedade, algo quase sagrado. O Cone Sul da América Latina ainda apresentava resquícios das instituições coloniais ibéricas, que de certa forma eram menos adequadas a fins desenvolvimentistas, mas, em relação a regiões que nunca conheceram uma idéia estável de direito de propriedade, essa área era também bastante avançada.³³

As áreas de colonização recente também gozavam da vantagem de um clima temperado, adequado à criação de gado e à produção de culturas delicadas. As tecnologias desenvolvidas para a agricultura de climas temperados, que durante séculos foi responsável pelo extremo desenvolvimento da Europa ocidental, podiam ser diretamente aplicadas a essas terras. A produção de grãos por acre nas regiões de clima temperado era de duas a três vezes maior do que em outras áreas agrícolas, e com a mecanização a produção por pessoa se tornara ainda mais alta.³⁴ Índices de produtividade agrícola, semelhantes aos da Europa, permitiam que as áreas de colonização recente pagassem salários nos moldes europeus e, portanto, atraíam imigrantes vindos do continente. Nas regiões tropicais e subtropicais, os níveis de produtividade e de tecnologia agrícola, assim como o padrão de vida, eram bem mais baixos. Sendo assim, os europeus não se mudariam para essas áreas como meros trabalhadores ou agricultores.

O que tornava essas áreas mais produtivas que as outras eram as condições da produção agrícola, e não algo inato dos europeus; os poucos lugares (como em algumas partes da América Latina) onde produtores agrícolas japoneses ou chineses se estabeleceram também prosperavam. Mas os europeus se aglomeravam em áreas extremamente produtivas, cujo padrão de vida era mais alto que o de seus países de origem.

Ondas de imigração européia afluíam para as regiões temperadas pouco povoadas a fim de construir novas sociedades de base agrícola, pecuária ou mineradora. Nessas regiões recém-colonizadas, eles atingiam níveis de produção e de renda per capita que geralmente superavam os da Europa. Em contrapartida, a renda alta gerava um mercado doméstico grande para os produtos locais. No início, fazia mais sentido produzir internamente o que era de difícil importação – energia elétrica, materiais pesados, serviços como a construção civil – e foi assim que a indústria local começou. Com o passar do tempo, como Buenos Aires e Rio de Janeiro se transformaram em cidades de mais de um milhão de pessoas, alguns de seus habitantes se beneficiaram da prosperidade dessas regiões para estabelecer fábricas, especialmente para o processamento de produtos primários locais.

As extensas planícies uruguaias eram ideais para a criação de animais, e o cultivo de grãos, e em 1870 o país começou a crescer muito rápido com base nas exportações de produtos agrícolas e pecuários para a Europa. Centenas de

milhares de espanhóis, italianos e outros europeus rumaram para o Uruguai (país que, apesar de pequeno para os padrões latino-americanos, é bem maior que a Inglaterra). Logo, o porto de Montevideu florescia, e os padrões de vida do país passaram a ser tão altos quanto os da França ou Alemanha. Nos anos do início do século XX, a ordem política do Uruguai foi reestruturada de acordo com a sua recente prosperidade. José Battle y Ordóñez serviu à Presidência uruguia por dois mandatos, entre 1903 e 1915, e conduziu as reformas. Battle introduziu educação gratuita para todos; um sistema de saúde abrangente; amplos direitos para as mulheres; legalizou o divórcio; e implantou leis trabalhistas progressivas que incluíam uma jornada de oito horas, aposentadoria garantida pelo governo e compensações para os trabalhadores; além de outras medidas que passaram a caracterizar as sociedades desenvolvidas do fim do século XX. Isso pode ser comprovado nas vezes em que o Uruguai é considerado o primeiro Estado de bem-estar social moderno. Tudo isso foi possível graças ao padrão de vida gerado pela lucrativa economia de base nas exportações agrícolas e pecuárias.

Assim como o Uruguai, as outras áreas de assentamento recente cresceram porque tinham acesso aos mercados globais, e suas economias eram organizadas de forma a exportar para a Europa. Essas regiões foram povoadas por milhões de imigrantes europeus, e o capital vindo do continente foi responsável por grande parte de seu crescimento econômico, financiando de ferrovias e usinas de geração de eletricidade a abatedouros e fábricas.

A Era de Ouro da economia mundial foi uma das principais fontes para a prosperidade alcançada por argentinos, canadenses, australianos e uruguaios. As áreas de colonização recente possuíam as características perfeitas para extrair vantagens das oportunidades geradas pelos avanços nas comunicações e nos meios de transporte, e tiveram um desempenho extraordinário nos anos que precederam a Primeira Guerra Mundial. Em 1896, Austrália, Canadá e Argentina produziam cerca de 80 milhões de *bushels* de trigo, aproximadamente 1/6 do que a Europa ocidental produzia. Porém, em 1913, esses três países juntos passaram a gerar 438 milhões de *bushels* de trigo, mais do que toda a produção da Europa ocidental.³⁵ Esse crescimento não dependia apenas do cultivo agrícola. Em 1913, Canadá, Austrália e Nova Zelândia já fabricavam mais manufaturados per capita do que qualquer outro país europeu, exceto a Grã-Bretanha. A Argentina produzia mais do que a Itália ou a Espanha. E isso nem incluía os Estados Unidos, onde muitas regiões tinham as mesmas características de outras áreas de colonização recente. Essas regiões – Austrália, Nova Zelândia, Argentina, Chile, Uruguai, sul do Brasil e a área dos Estados Unidos a oeste do Mississippi – contavam com uma população de 12 milhões de pessoas em 1870, o que equivalia, aproximadamente, a 1/3 dos habitantes

da França. Em 1913, todos esses países de colonização recentes juntos tinham uma população de 50 milhões, 1/4 maior do que a da França.

Seja qual for o indicador, esses países desenvolveram suas economias de forma notória. Muitos viajantes, surpresos e admirados, escreveram sobre esse feito. Um britânico que visitava Buenos Aires às vésperas da Primeira Guerra Mundial relatou ao conhecer o distrito de Palermo:

Um misto de Hyde Park e Bois de Bologne – ruas limpas, árvores charmosas, um *boulevard* duplo com esculturas de mármore comemorativas no centro, jardins bem cuidados, flores radiantes e uma banda tocando. Dirigindo por Palermo ficamos boquiabertos em saber que estamos a 9.700 quilômetros da Europa. Em nenhum outro lugar do mundo vi tamanha quantidade de automóveis caros, milhares deles.

Ao fazer um resumo de suas impressões, disse o britânico:

Não é possível conhecer o país, perceber sua fertilidade, entrar nas casas estonteantes de La Plata e Buenos Aires, ver no oceano os navios carregados de carne com a *Union Jack** balançando sobre a popa, visitar os elevadores de grãos dos portos de Bahía Blanca e Rosário com seus canais por onde o trigo destinado ao consumo europeu escoava para dentro das embarcações, sem que nossa imaginação seja estimulada diante do limiar de possibilidades desta nova Terra.³⁶

Crescimento nos trópicos

Outras regiões do mundo ricas em recursos também se desenvolveram rapidamente. Assim como as áreas de colonização recente, elas tinham bens naturais promissores, mas uma população bem maior. Essas regiões eram tipicamente tropicais ou semitropicais e já estavam envolvidas no comércio internacional. Suas exportações e atividade econômica de maneira geral foram fortemente empurradas (ou puxadas!) pelos avanços tecnológicos e pelo crescimento global.

Muitas partes da América Latina, África e Ásia participaram do rápido crescimento da economia global. As histórias bem-sucedidas tendiam a ser ofuscadas na memória histórica pelos muitos e proeminentes fracassos, como o da China. Da mesma forma, as vitórias econômicas geralmente eram relegadas a segundo plano pela expansão dramática do colonialismo, que também

* Bandeira do Reino Unido. (N.T.)

atingia algumas dessas regiões. No entanto, um olhar cuidadoso sobre o que hoje poderia ser chamado de Terceiro Mundo revelava algumas tendências de ordem econômica impressionantes.

O centro da América Latina era densamente povoado, diferentemente do Cone Sul e da região amazônica. O continente tinha uma longa experiência de comércio internacional, datada da época do colonialismo espanhol e português. Após 1870, a expansão comercial teve um impacto mais dramático na Argentina e no Uruguai, mas outros países não ficaram muito atrás. As minas de prata e cobre do México despejavam seus metais nos mercados mundiais. O ditador Porfirio Díaz, que governou o país de 1876 a 1910, desejava atrair investimentos estrangeiros para a riqueza mineral do país e fazer com que esta logo fosse levada aos mercados externos. Em seguida, a descoberta de petróleo gerou uma dupla bonança na costa do Caribe. Até 1910, o petróleo e a mineração eram responsáveis por aproximadamente 1/10 da atividade econômica nacional. Mas esse foi apenas o primeiro passo do México em direção a um crescimento mais rápido. A agricultura moderna se expandiu de maneira veloz, especialmente nas fazendas produtoras em larga escala (*haciendas*), que dominavam a oferta voltada para exportação. A economia se diversificou e fábricas foram criadas. Em 1910, a indústria local fornecia 97% dos tecidos que eram consumidos internamente. Em 1913, a renda per capita do México podia ser comparada à de Portugal, Rússia ou Japão – países pobres, para sermos exatos, mas que estavam prestes a se desenvolver.³⁷

Mais ao sul, o Brasil garantia a liderança no mercado de café, sendo responsável por cerca de 4/5 das exportações mundiais do produto até 1900. O governo utilizava mecanismos sofisticados para manter o preço do produto em alta, e os maciços ganhos gerados fluíam para o estado de São Paulo, onde se concentravam os produtores. Metade das terras cultiváveis do país passou para o café, e 2/3 da produção agrícola era exportada. As exportações de café – e a expansão da borracha na região amazônica – alavancaram o desenvolvimento econômico. São Paulo tornou-se um centro industrial importante. Auxiliada por altas tarifas, a produção industrial de 1915 incluía 122 milhões de metros de tecido de algodão, muitos outros milhões de metros de tecido de seda, lã e juta, assim como 5 milhões de pares de sapato e 2,7 milhões de chapéus. Toda essa produção quase não existia 20 anos antes.³⁸ A partir desse ponto, mais da metade dos produtos industriais consumidos pelos brasileiros era produzida em casa.

Os colombianos se beneficiaram da habilidade brasileira em manter o preço alto do café, expandindo o cultivo do produto para as montanhas do oeste do país, aumentando a produção de 13.500 para 63 mil toneladas entre 1890 e 1913.³⁹ Muitas das nações menores da América Central também participaram

do *boom* do café. Apesar de algumas particularidades, em outros lugares da América Latina a situação era semelhante. Fortunas eram geradas pelo desenvolvimento de algum produto primário, que era enviado para a Europa ou América do Norte – nitrato e cobre do Chile; açúcar de Cuba; algodão e açúcar das plantações costeiras do Peru; prata e cobre das Cordilheiras dos Andes; e borracha da Amazônia. Capitalistas estrangeiros forneciam empréstimos para a construção de rodovias, ferrovias, portos e outros tipos necessários de infraestrutura. Os lucros eram reinvestidos no desenvolvimento da mineração, da agricultura e, ocasionalmente, em empreendimentos industriais. Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, os principais países da região já haviam começado a se industrializar.

A África ocidental também se voltou para os mercados internacionais. O envolvimento da região no comércio datava do século XIV. O tráfico de escravos criou, apesar de toda a miséria que gerava, uma classe importante de negociantes nativos que se lançaram no comércio “legítimo” de importações e exportações, quando a escravidão terminou. Evidentemente, poderosas empresas estrangeiras de comércio também se estabeleceram na região. Os laços internacionais da África ocidental se fortaleceram por conta das disputas entre as grandes potências européias, que deixaram quase toda a região – na verdade, quase todo o continente – em mãos coloniais. A importância dos interesses econômicos externos para a expansão colonial continua sendo uma questão controversa. Parece claro, todavia, que as expectativas européias quanto ao potencial econômico da área contribuíram para as políticas que levaram França, Alemanha e Grã-Bretanha a se apossarem da região.⁴⁰

No período que se seguiu à apropriação européia, o comércio da África ocidental cresceu rapidamente – as exportações da região quadruplicaram entre 1897 e 1913.⁴¹ O *boom* se concentrou nas quatro colônias mais prósperas, as britânicas Nigéria e Costa do Ouro* e as francesas Senegal e Costa do Marfim. Essas regiões já produziam sementes (amendoim), óleo de palma e outros cultivos semelhantes, produtos que tinham grande demanda devido ao rápido desenvolvimento industrial e ao aumento do consumo da classe trabalhadora na Europa e nos Estados Unidos. O óleo de palma era utilizado para lubrificar máquinas e fabricar latas. A noz de palma era usada para produzir sabão, velas e margarina, que acabara de ser inventada. O óleo de amendoim servia como um substituto barato para o de oliva. Quando a demanda européia por esses produtos cresceu, os africanos expandiram o cultivo do amendoim e passaram a plantar palma, em vez de apenas coletá-la. As exportações aumentaram imensamente, em especial com a melhora dos meios de transporte. Em

* Nação que passou a se chamar Gana a partir da independência, em 1957. (N.E.)

1911, a construção de uma estrada de ferro ligando Kano, no norte da Nigéria, à costa foi concluída. Quando os fazendeiros e comerciantes se deram conta do quanto os produtores de amendoim poderiam lucrar no mercado europeu, em dois anos, o preço local do produto quintuplicou. Em menos de dez anos, a quantidade de amendoim exportada pela Nigéria passou de alguns milhões de toneladas para 58 milhões.⁴²

Diante da expansão da produção de bens tradicionais, as exportações dos produtos novos (ou daqueles que passaram a receber atenção) cresceram de forma ainda mais rápida. O cacau da Costa do Ouro, que era insignificante, passou a dominar o mercado mundial. As exportações de madeira da Costa do Marfim aumentaram seis vezes em 20 anos, e o café e alguns minerais também dispararam. Os produtos eram cultivados principalmente por pequenos agricultores e inseriram uma proporção sem precedentes da população na economia moderna. No entanto, o desenvolvimento da indústria moderna na África ocidental foi relativamente pequeno. Os mercados locais para manufaturados eram menos receptivos que os da América Latina, onde a renda per capita era duas ou três vezes mais alta e as cidades, assim como a infra-estrutura, se desenvolveram mais e melhor. Sobretudo, o sistema colonial restringia as possibilidades de proteção comercial das manufaturas locais, diferentemente do que ocorria na América Latina. No entanto, as bases para um crescimento econômico sustentável estavam lá.

As áreas bem-sucedidas do sul e sudeste da Ásia também expandiram a produção agrícola já existente ou iniciaram o cultivo de novas terras para lucrarem com o mercado crescente das exportações. Burma e Tailândia cultivavam arroz havia muito tempo, mas a produção se destinava exclusivamente ao consumo local. Novas políticas e condições econômicas permitiram que os dois países se tornassem um dínamo exportador, que passou a abastecer os mercados do resto da Ásia e de outras regiões. A monarquia independente da Tailândia era favorável ao comércio – apesar de não se entusiasmar com a indústria –, e, sob sua administração, as exportações de arroz do país cresceram dez vezes em 40 anos, de aproximadamente 100 mil para um milhão de toneladas. No início do século XX, metade da produção se destinava à exportação.⁴³ Os agricultores do delta do Irrawaddy também já cultivavam arroz havia tempos, mas não de forma intensiva, já que o governo proibia as exportações. Quando a Grã-Bretanha tomou a região e a forçou a se abrir ao comércio, a zona costeira foi invadida por plantadores de arroz. Logo, o produto começou a inundar o exterior. Nas palavras de um historiador, Burma deixou de ser um lugar “subdesenvolvido, atrasado e pouco povoado do Império Konbaung para se transformar no maior exportador de arroz do mundo”.⁴⁴ Com o regime francês voltado para o comércio na Indochina, as terras vietnamitas dedicadas

ao cultivo do arroz quintuplicaram e a colônia se tornou a terceira principal produtora do mundo.

O Ceilão, que acabou tornando-se colônia britânica, levou coco e chá para os mercados mundiais. A Malaia produzia mais da metade do estanho do planeta. Após 1900, os dois países aumentaram a produção de borracha – que até então era inexpressiva – e se tornaram importantes no mercado. As Índias Orientais Holandesas também se juntaram à corrida para superar a borracha amazônica, complementando as exportações de café, tabaco e açúcar. As Filipinas, agora uma colônia norte-americana, aumentaram a produção de açúcar para penetrar no imenso mercado dos Estados Unidos. Taiwan, na época uma colônia japonesa, fora desenvolvida pelas autoridades coloniais, de forma mais ou menos explícita, para abastecer a metrópole com arroz e açúcar.

O impacto do *boom* exportador foi fortemente sentido em muitos desses casos. O arroz era em geral cultivado por pequenos produtores, e a prosperidade gerada pelas exportações do início do século aumentou a renda de grandes camadas da população da Tailândia e de Burma. O chá do Ceilão também era cultivado principalmente por pequenos produtores. O estanho malaio era altamente controlado por proprietários chineses e minerado por trabalhadores do mesmo país, os quais rumaram em hordas para o Sudeste Asiático. Mesmo onde os europeus controlavam as fazendas e plantações mais prósperas – como na Indochina, nas Índias Holandesas Orientais e nas áreas de borracha da Malásia –, a ampla demanda por trabalhadores gerou um aumento na renda local. Assim como na África ocidental, a indústria não cresceu de forma significativa. Devido ao padrão de vida baixo da região, os mercados locais para os manufaturados modernos eram pequenos, e as potências coloniais desestimulavam o desenvolvimento industrial, de forma explícita ou implícita.

Essas regiões pobres e densamente povoadas se atiraram – ou foram atiradas pelos novos governantes coloniais – nos mercados mundiais e emergiram como grandes promessas de prosperidade. Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, grande parte da população do amplo grupo de países e colônias das regiões tropicais e semitropicais em crescimento – do México e Brasil a Costa do Marfim e Nigéria, passando por Burma e Indochina – produzia matérias-primas para exportação. Café, amendoim, cacau, borracha, óleo de palma, estanho, cobre, prata e açúcar fluíam dessas regiões de rápido crescimento para a Europa e a América do Norte. Dinheiro e produtos manufaturados faziam o caminho inverso. A modernidade chegava aos trópicos.

As elites que dominavam o governo e a sociedade em todas as regiões de rápido crescimento, tanto nas áreas temperadas de colonização recente quanto nas zonas semitropicais densamente povoadas, consideravam que a chave da prosperidade e do sucesso estava na economia mundial. Por que ir aos pampas

e pradarias se não fosse com o objetivo de cultivar essas áreas para os mercados mundiais? Muitos imperialistas europeus, norte-americanos e japoneses argumentavam que as colônias eram valiosas, principalmente como fontes de matérias-primas e produtos agrícolas. Os regimes coloniais pressionavam as novas possessões com entusiasmo, apesar de muitas vezes com uma visão estreita, a exportar produtos primários.

Proprietários de terra, mineradores e comerciantes locais perceberam que os lucros poderiam ser imensos. Os governos locais vislumbraram outras oportunidades, o que incluía vender novas e valiosas terras ou cobrar impostos dos novos e lucrativos exportadores. Ambas as medidas fortaleceriam o poder dos governantes. O processo era facilitado pelo capital que escoava da Europa ocidental, que parecia não ter fim. Esse capital era extremamente necessário para o estabelecimento de novas terras, para levar os produtos agrícolas e os minérios aos mercados e para que os governos pudessem satisfazer as demandas de suas populações.

O estereótipo da América Latina da virada do século era hostil, uma sociedade oligárquica dominada por uma aliança entre os investidores europeus e interesses exportadores: a oligarquia rural, os agroexportadores, os setores de produtos primários para exportação e os *vendepatrias* (vendedores de países), os quais mais tarde se tornariam inimigos demonizados dos líderes nacionalistas. Esses países tinham características comuns, uma identificação nos canais de poder e influência que os uniam e os levavam na direção da economia mundial. Dependiam das exportações de produtos primários, exigiam acesso a capital e mercados europeus, possuíam uma visão europeizada do futuro e, certamente, tinham pouco interesse em dividir sua riqueza com as massas empobrecidas. Faltavam novas oportunidades econômicas geradas por esse crescimento de viés exportador – até mesmo se examinarmos os 35 anos do ditatorial *porfiriato* no México – que estivessem disponíveis de forma ampla e profunda para as sociedades locais, incluindo parcelas da classe média, do campesinato e da crescente classe operária urbana.

Os grupos dominantes de muitas das regiões em desenvolvimento estavam bastante comprometidos em levar seus países ao *mainstream* da economia internacional. Eles permitiam, estimulavam e até mesmo forçavam os produtores agrícolas, e outros, a venderem para o exterior; convidavam os investidores estrangeiros, banqueiros e comerciantes; tomavam empréstimos grandes em Londres, Paris e Berlim; construíam ferrovias, portos e aproveitavam os rios; criavam sistemas de energia e telefonia utilizando, dessa forma, os ganhos obtidos com o comércio mundial para enriquecer. Em geral, onde os grupos dominantes obtinham sucesso, grande parte da sociedade também prosperava – embora não tanto quanto as elites. Nas áreas de colonização recente, na América

Latina e em partes da Ásia e da África, a expansão liderada pelas exportações determinou as bases para o crescimento econômico moderno.

Heckscher e Ohlin interpretam a Era de Ouro

Em 1919, após esse capitalismo global ter sido banido pela Primeira Guerra Mundial, o economista sueco Eli Heckscher tentou dar um sentido à extraordinária experiência econômica pré-1914. Junto com seu aluno Bertil Ohlin, Heckscher formulou uma explicação para o envolvimento das diferentes nações no comércio mundial, o que revolucionou o pensamento econômico e também serviu para entender essa complexa realidade. Heckscher e Ohlin acreditavam na teoria das vantagens comparativas – tanto como uma prescrição do que os países deveriam fazer quanto uma descrição do que geralmente faziam. De fato, os países tendiam a exportar o que produziam melhor e a importar aquilo em que não eram tão eficientes. O problema é que essa fórmula era quase tautológica: como se poderia saber com antecedência o que um país produzia melhor senão observando o sucesso ou o fracasso das exportações?

Os dois suecos, então, tentaram explicar os modelos nacionais de vantagens comparativas. É evidente que as vantagens comparativas não eram simplesmente um resultado do empenho. Eles sabiam que as dificuldades dos produtores agrícolas suecos não eram causadas pela falta de trabalho duro por parte das populações rurais. O problema era a escassez de terras do país e não a preguiça de sua população. Onde havia pouca oferta e as terras eram caras, a agricultura era dispendiosa; onde era abundante e barata, a produção agrícola podia ser feita a custos baixos. Eles notaram que os países se diferenciavam quanto a fatores de produção: alguns eram ricos em terra, outros possuíam mão-de-obra em abundância e terceiros dispunham de capital. Esses fatores, supunham eles, determinariam as vantagens comparativas nacionais e as importações e exportações dos diferentes países. Se houvesse dois Estados com quantidades idênticas de indivíduos e capital, a nação com pouca terra arável estaria em desvantagem comparativa na agricultura, ao passo que o país com uma oferta quase ilimitada de terras cultiváveis teria vantagem comparativa.

Desse pensamento resultou a teoria comercial de Heckscher e Ohlin, cuja idéia básica era simples: um país exportará bens de uso intensivo dos recursos que possui em abundância. Países com grandes extensões de terras se especializarão em produtos agrícolas que necessitam de grandes extensões de terras. Nações ricas em capital se concentrarão nos produtos intensivos em capital, especialmente manufaturados sofisticados. Regiões com abundância de mão-de-obra produzirão bens ou cultivos que exigem trabalho intensivo. Esses pa-

drões de especialização levam a padrões análogos de comércio. Países ricos em terras, mas pobres em capital, produzirão culturas de grandes extensões de terra e importarão produtos manufaturados de capital intensivo. A idéia dos suecos também se aplica à movimentação de capital e indivíduos, assim como ao comércio. Segundo eles, esperava-se que os países ricos em capital exportassem capital, e os ricos em mão-de-obra exportassem mão-de-obra (evidentemente, terras não podem ser comercializadas internacionalmente sem que haja uma mudança nas fronteiras!).

A abordagem de Heckscher e Ohlin é extremamente eficiente para explicar como funcionavam os processos de migração, comércio e investimentos internacionais no período.⁴⁵ A Europa ocidental rica em capital, mas pobre em terras, exportava produtos manufaturados que necessitavam de capital, ou capital intensivo, para o resto do mundo e importava bens agrícolas cultivados em grandes extensões de terras. O sul e o leste da Europa, ricos em mão-de-obra, exportavam emigrantes. As áreas temperadas e tropicais subdesenvolvidas ricas em terras vendiam produtos agrícolas para o exterior. Eram pobres em capital e importavam manufaturados de capital intensivo. Na categoria dos países em rápido desenvolvimento e ricos em terras, os trópicos africanos, asiáticos e latino-americanos contavam com uma força de trabalho abundante, e assim exportavam mais produtos agrícolas de trabalho intensivo do que as nações pobres em mão-de-obra como América do Norte, Austrália e Argentina. O crescimento de todas essas áreas foi maior do que o alcançado até o momento. Com efeito, a América do Norte e a América do Sul eram as regiões do mundo que mais cresciam entre 1870 e 1913.

A teoria comercial de Heckscher e Ohlin ajuda a explicar o sucesso dos países que se concentraram no uso de seus fatores abundantes na divisão internacional do trabalho. Os países ricos em terras, que fizeram o que estava ao seu alcance para desenvolver a agricultura, prosperaram; assim como fizeram os países ricos em capital, focados nos investimentos externos. Os criadores do capitalismo industrial invadiram o mundo com produtos manufaturados de capital intensivo. Das vastas extensões dos pampas e pradarias escoaram grãos e carne bovina. Das terras e montanhas tropicais fluíram produtos feitos de palma, amendoim, borracha, café e chá. A abertura econômica internacional tornou possível industrializar e desenvolver sociedades de forma que elas pudessem alcançar as nações ricas do noroeste da Europa. O abismo entre os países ricos e aqueles das regiões que rapidamente cresciam fora reduzido.