

2

Os defensores da economia global

Em 1919, enquanto os veteranos regressavam dos sangrentos campos de batalha da Primeira Guerra Mundial, John Maynard Keynes escrevia, saudoso dos idos tempos de relações econômicas cordiais:

Que episódio extraordinário do progresso econômico da humanidade foi a era que chegou ao fim em agosto de 1914 ... Enquanto bebericava o chá da manhã na cama, um habitante de Londres podia, pelo telefone, encomendar vários produtos de todo o planeta, na quantidade que lhe fosse conveniente e, geralmente, recebia a entrega cedo na porta de casa; ao mesmo tempo, e pelo mesmo meio, podia se aventurar investindo sua riqueza nos recursos naturais e novos empreendimentos em qualquer parte do mundo, e usufruir dos possíveis frutos e vantagens, sem esforço ou mesmo problemas; podia optar por entregar a segurança de sua fortuna à boa-fé dos habitantes de qualquer cidade de relativo tamanho em qualquer continente que a tendência ou a informação recomendassem. Podia conseguir, imediatamente, se assim desejasse, meios de transporte baratos e confortáveis para qualquer ambiente ou país, sem passaporte ou outra formalidade; podia mandar um empregado à agência bancária mais próxima para pegar o quanto precisasse do metal precioso, e, então, seguir para o exterior sem conhecimento da religião, língua ou costumes desses locais, carregando o dinheiro consigo; e ficaria surpreso ou acharia que fora maltratado diante da mínima interferência. No entanto, o mais importante de tudo: consideraria esse como o estado natural das coisas, certo e permanente, exceto se fosse para melhor, e qualquer desvio seria uma aberração e um escândalo que poderia ser evitável.¹

Não importa que Keynes, "um habitante de Londres" que tinha telefone, empregado e o luxo de tomar seu chá da manhã na cama, fizesse parte de uma pequena parcela da população. Não importa que as oportunidades que Keynes associa a esse capitalismo global maravilhoso fossem irrelevantes para a população empobrecida da Ásia e da África. Não importa que a nostalgia de Keynes não fosse compartilhada pelos milhões que eram atraídos pelo socialismo ou por outros movimentos radicais em resposta aos deslocamentos sociais da época.

As declarações de Keynes de que "a vida social e econômica" experimentou uma "internacionalização ... a qual, na prática, estivera perto de ser completa"² captaram a essência do capitalismo global de antes da Primeira Guerra Mundial. Por décadas, a economia mundial esteve, fundamentalmente, aberta à movimentação de pessoas, dinheiro, capital e produtos. Os principais empresários, políticos e pensadores do momento consideravam uma economia mundial aberta o estado natural das coisas. Eles supunham que pessoas e capital iriam circular pelo mundo com pouca, ou nenhuma, restrição. A proteção comercial, apesar de comum, era vista como uma exceção aceitável à regra, causada pelas exigências de políticas domésticas ou internacionais de curto prazo. O capitalismo era mundial e o mundo, capitalista.

O sistema econômico internacional funcionava como um clube de cavaleiros* de Londres. Os membros prestavam assistência uns aos outros quando necessário para que o clube seguisse funcionando regularmente, e aceitavam novos aspirantes a afiliados, caso eles se enquadrassem nos padrões do clube. As exigências eram grandes: compromisso com a abertura econômica, com a proteção do direito de propriedade além-fronteiras, com o padrão ouro e com uma intervenção limitada na macroeconomia. Os países que cumprissem esses requisitos desfrutariam dos benefícios destinados aos membros do clube. Na maior parte do tempo, os Estados pareciam ansiosos para se qualificarem à afiliação.

Muitos europeus partiam do princípio de que sempre haveria um amplo apoio econômico, político e intelectual à integração econômica internacional. Mas, pela experiência, sabemos que esses anos dourados da globalização não eram o estado natural das coisas. As exigências para a participação no clube dos globalizadores se tornaram pesadas demais para a maioria das nações, inclusive para alguns dos membros fundadores. Como, então, essa era de integração econômica se sustentou por tanto tempo?

* Clubes formados pela classe alta londrina, em que seus membros se reuniam para jogar ou discutir temas como política ou literatura. (N.T.)

Apoio intelectual à Era de Ouro

Antes de 1914, quase todos os que eram politicamente influentes, nos países economicamente importantes, acreditavam que seus governos deveriam privilegiar os laços econômicos com o exterior. Os compromissos com a economia internacional eram tarefas governamentais mais importantes do que o desemprego na indústria ou a aflição dos agricultores. Poucos líderes políticos acreditavam que os governos podiam ou deviam fazer algo pelas empresas nacionais, pela falta de trabalho ou pela pobreza. De fato, muitos dos defensores ortodoxos do sistema argumentavam que uma intervenção substancial do Estado nos mercados interferiria no curso natural do padrão ouro. Acreditavam que seguro-desemprego, ajuda a agricultores em apuros e programas sociais extensivos aos pobres impediriam os ajustes exigidos pelo padrão ouro; tais programas evitariam que os salários e preços caíssem, como era necessário para manter a economia em equilíbrio.

No entanto, os governos eram necessários, uma vez que controlavam as relações financeiras, a moeda e o comércio entre as nações. Os governos também aplicavam o direito de propriedade, interna e externamente, o que era uma forma de garantir aos seus cidadãos os benefícios da economia global. De modo semelhante, as classes governantes, tanto das nações pobres quanto das industrializadas, fizeram o possível para provar sua integridade econômica, mas pouco contribuíram para o gerenciamento da economia doméstica.

Os proponentes do globalismo da Era de Ouro geralmente atribuíam o sucesso da época às suas idéias iluminadas – como membros de um clube exclusivo que justificam o fascínio exercido pela associação às qualidades de seus participantes, e não pelos benefícios materiais trazidos com a participação. De forma precisa, as novas políticas de abertura seguiram os preceitos do liberalismo como exposto pelos economistas clássicos britânicos. Os sucessores de Adam Smith aplicaram à economia internacional as idéias do pensador sobre os benefícios da especialização e aprimoraram o seu argumento contra o mercantilismo.

O banqueiro londrino David Ricardo foi o mais influente teórico clássico do comércio internacional e se concentrou na comparação dos custos dos produtos dentro dos países e entre eles. É dele o famoso exemplo elaborado com base nas relações econômicas anglo-portuguesas. A tese de Ricardo tem início em um mundo sem comércio. Se a Inglaterra produz tecidos de forma mais eficiente que vinho, o tecido inglês será barato em relação ao vinho do país. Se Portugal produz vinho de forma mais eficiente que tecido, então, o vinho português será barato em relação ao tecido português. Se os dois países se abrirem ao comércio, eles comprariam no exterior o que lá é mais barato: os

ingleses comprariam o vinho de Portugal e os portugueses adquiririam os tecidos da Inglaterra. Ricardo acrescentou que a Inglaterra deveria comprar todo o vinho que consumisse de Portugal, que por sua vez deveria adquirir todo o seu tecido da Inglaterra. Dessa forma, cada país poderia se concentrar naquilo que poderia produzir mais barato.

Essa vantagem comparativa ricardiana pressupõe que os países devem produzir aquilo que melhor sabem – não em comparação com outros países, mas o que fazem de melhor em relação a outras atividades que desempenham. Mesmo que a produção tanto de vinho quanto de tecidos da Inglaterra fosse melhor que a de Portugal, o país deveria continuar produzindo apenas tecidos e comprando todo o seu vinho de Portugal. A comparação contida no termo refere-se às atividades desempenhadas dentro de uma nação (agricultura inglesa e manufatura inglesa), e não entre as nações (agricultura inglesa e agricultura portuguesa).

A teoria das vantagens comparativas aplica os princípios da especialização aos países. Assim como as pessoas, as nações devem se concentrar naquilo que fazem melhor, independente do quão bem os outros realizem a mesma atividade. Dizer que um indivíduo deve se especializar no que faz melhor não diz nada sobre como as habilidades desse indivíduo se comparam com as aptidões de outros. Um excelente *chef* que também lava bem a louça deve continuar contratando alguém para lavar os pratos, mesmo que seja alguém medíocre, já que o tempo do cozinheiro é melhor gasto no fogão do que na pia. Um carpinteiro experiente deve contratar um trabalhador menos especializado para cortar e lixar a madeira, mesmo que o próprio carpinteiro desempenhe essas atividades melhor. O mesmo se aplica às regiões: se as terras do Iowa são melhores para o cultivo de milho do que para a criação de gado leiteiro, então os trabalhadores rurais do Iowa devem se especializar em produzir milho e os de Wisconsin, laticínios. Da mesma forma, as nações ganham mais ao exportar o que produzem de forma mais eficiente e importar os melhores produtos dos outros países.

O princípio da vantagem comparativa tem claras implicações no livre comércio. Uma vez que um país sempre se beneficia ao seguir as suas vantagens comparativas, e as barreiras comerciais impedem que ele seja capaz de fazê-lo, a proteção comercial nunca é benéfica à economia como um todo. Políticas governamentais que evitam a importação simplesmente forçam os países a produzir mercadorias fora de suas vantagens comparativas. Proteção comercial aumenta o preço das importações e diminui a eficiência da produção doméstica.

A economia política clássica aboliu o pensamento mercantilista anterior. Os mercantilistas desejavam restringir as importações e encorajar as exportações para estimular a economia nacional. Os economistas clássicos pensavam de outra forma: importações são os lucros do comércio ao passo que exporta-

ções são os custos. Importar permitia que as nações concentrassem sua energia produtiva, gerando o que elas sabiam fazer melhor. Há um claro paralelo entre essa teoria e o funcionamento de uma pequena propriedade rural. A família "exporta" (vende seus produtos) para poder "importar" (adquirir os bens e serviços de que precisa). Uma propriedade familiar que deseja maximizar as importações precisa, portanto, ganhar mais; e a melhor forma de aumentar os ganhos é por meio da produção daquilo que lhe é mais eficiente. Os economistas clássicos mostraram que da mesma forma que os agricultores, os trabalhadores e as firmas ganham ao se especializarem e ao comercializarem o máximo possível, o que também se aplica aos países. O livre comércio leva um país a seguir suas vantagens comparativas, o que é a melhor política possível — mesmo se adotada unilateralmente.

Na década de 1850, a Grã-Bretanha, o berço da teoria econômica clássica, já havia abraçado com entusiasmo o padrão ouro e o comércio, a movimentação de capitais e a imigração sem barreiras. O resto do mundo fez o mesmo nos 60 anos seguintes com graus variados de entusiasmo. A economia política clássica venceu na esfera intelectual.

No entanto, as idéias clássicas sozinhas não foram a causa da era de abertura econômica global. Sobretudo, os argumentos contra a intervenção governamental no comércio e investimentos além-fronteiras são muito antigos. Adam Smith destruiu o pensamento mercantilista em 1776; David Ricardo, junto com James Mill e Robert Torrens, formulou toda a teoria das vantagens comparativas antes de 1820.³ Mesmo assim, apenas em 1846 o Parlamento britânico aboliu as principais tarifas agrícolas do país, as Corn Laws. Outros países fizeram o mesmo, mas apenas de forma parcial e gradual. O período glorioso do livre comércio europeu veio cem anos após Smith ter demonstrado o quão desejável seria essa atividade.

Na verdade, os países não seguiam os princípios econômicos clássicos de forma estrita, e os argumentos intelectuais mais fortes eram os menos obedecidos. O caso da teoria do livre comércio foi o mais predominante, mas, de fato, apenas a Grã-Bretanha e os Países Baixos praticavam o livre comércio; todos os outros governos eram protecionistas, em maior ou menor grau.⁴ Quase todos os países, por outro lado, acataram o padrão ouro ou aspiravam fazê-lo, apesar da fraqueza da base teórica do argumento em prol do sistema. Com efeito, muitos economistas clássicos se referiam ao compromisso com o ouro como algo que ia pouco além de um fetiche por metais preciosos.

O poder teórico das idéias clássicas não garantiu a adoção de políticas clássicas. Além disso, apesar do triunfo de tais teorias, as políticas da Era de Ouro não perduraram. Após esse momento seguiu-se um período de 30 anos sem que os governos retomassem os níveis anteriores de integração econômica.

Governos e cidadãos não poderiam ter optado pela abertura apenas por acreditarem na superioridade e no poder intelectual de sua base teórica, a menos que essa opção tivesse sido causada por um quadro de amnésia coletiva. A teoria econômica clássica, assim como a neoclássica que passou a vigorar após esse momento e continua até os dias de hoje, fornece argumentos poderosos contra as restrições à livre movimentação de capital, produtos e pessoas. Países seguiram, e continuam a seguir, esses princípios em graus bastante diversos, e a orientação geral do mundo em relação à integração econômica tem variado tremendamente. Havia algo além de idéias operando.

Nathan Mayer Rothschild, 1840-1915

Os poderosos defendiam seus interesses conduzindo, de país a país, a abertura da economia mundial. Nathan Mayer Rothschild foi uma figura política e economicamente central para a Era de Ouro.⁵ Sua vida acompanhou o período: nascido em 1840, a poucos anos da abolição das Corn Laws, ele morreu em 1915, quando a economia global se desintegrava sob o peso da Primeira Guerra Mundial.

Mayer Amschel Rothschild criou a Casa Rothschild em Frankfurt no fim do século XVIII. Mandou, então, seus cinco filhos para outras capitais europeias; logo o banco estaria estabelecido em Viena, Nápoles, Paris e Londres. Assim como ocorrera com muitos outros empresários judeus desse período, a combinação de experiência financeira e comercial precoce com conexões familiares por toda a Europa proporcionou aos Rothschild uma boa posição. Nathan Mayer, o terceiro filho de Amschel, dirigia o escritório de Londres. Durante as Guerras Napoleônicas, como muitos outros banqueiros londrinos, Rothschild fornecia serviços financeiros à Coroa britânica, emprestando dinheiro e transferindo o pagamento dos soldados para o continente. Na época da batalha de Waterloo, Nathan Mayer estava tão preocupado com as implicações financeiras do conflito, que montou uma equipe particular de mensageiros para ser informado das últimas notícias da guerra. A equipe do banqueiro cobria os 330 quilômetros de Bruxelas a Londres em uma velocidade sem precedentes, e em 24 horas trazia as notícias para Rothschild — tão rápido que o governo costumava não acreditar nele quando as notícias eram passadas na manhã seguinte.

Sua façanha durante as Guerras Napoleônicas ajudou a confirmar a liderança de Rothschild na cidade de Londres. Lionel, o filho mais velho de Nathan Mayer, continuou a traçar o caminho da firma rumo ao centro da política internacional e financeira de Londres. O filho dele também foi chamado de Nathan Mayer e quando o segundo Nathan Meyer (apelidado de Natty) assu-

miu a firma em 1879, o nome Rothschild era sinônimo de riqueza, conexões globais e influência diplomática. A firma tinha representação em todas as capitais financeiras e movimentava fundos de maneira tão rápida que os governos não podiam perder a oportunidade de ter o apoio dessa poderosa família.

Os Rothschild se tornaram o protótipo do banqueiro internacional judeu bem-sucedido. Os Hapsburgo da Áustria elevaram a família à nobreza com o título de barões. Em 1858, Lionel, o pai de Nathan, foi o primeiro judeu a se tornar membro do Parlamento britânico. No ano seguinte, Nathan foi um dos primeiros judeus a ingressar na Universidade de Cambridge, e em 1885 ele se tornou o primeiro nobre judeu da história britânica. Apesar de ofensivos ataques anti-semitas, Lord Nathan Mayer Rothschild era um membro poderoso da comunidade financeira mundial e da cidade de Londres, e estava envolvido de forma apaixonada com a política. Laços familiares, especialmente do proeminente lado francês e, de forma mais ampla, da rede financeira internacional, tornaram a influência de Rothschild poderosa em todo o continente.

Nathan Rothschild usou sua posição para reforçar os três principais pilares da economia internacional da Era de Ouro: finanças internacionais (sua própria empresa), o padrão ouro e o livre comércio. As atividades bancárias de Nathan eram, em particular, intimamente ligadas ao padrão ouro. Assim como outros banqueiros internacionais, ele considerava o padrão ouro como central para o capitalismo global. Investidores internacionais emprestavam dinheiro aos países que haviam adotado o sistema do ouro, negavam o empréstimo àqueles que o recusaram, e utilizavam sua influência financeira e política para encorajar os Estados a aderirem ao metal.

Os Rothschild prestavam uma atenção especial nos Estados Unidos, o país que mais tomava empréstimos no século XIX e início do XX. Na década de 1830, à medida que a importância econômica dos Estados Unidos crescia, os Rothschild mandaram um empregado de Frankfurt para o outro lado do Atlântico. Ao chegar aos Estados Unidos, August Schönberg, mudou seu nome do alemão/ídiche "bela montanha" para o francês "Belmont". Para o desgosto de seus patrões, August Belmont também se converteu ao cristianismo. Ele se tornou bastante influente nos ciclos econômicos, políticos e sociais, e se casou com a filha do comodoro Mathew Perry, que muitos afirmam ter "aberto" a economia japonesa após uma visita ao país em 1854. Na década de 1860, Belmont já era um dos principais empresários da nação. Em grande parte, devido à sua ligação com os Rothschild.

De forma insistente, os Rothschild e seu agente August Belmont apoiaram a abertura da economia norte-americana ao resto do mundo. Gastaram muita energia tentando influenciar o debate sobre o ouro nos Estados Unidos. O padrão ouro era crucial para a segurança dos investimentos internacionais da

família. No entanto, durante a Guerra Civil, os Estados Unidos abandonaram o ouro e permaneceram com o papel-moeda verde até mesmo depois da guerra. Muitos dos líderes políticos e empresariais acreditavam que o ouro não se adequava às necessidades de uma economia que crescia rapidamente. Em meados da década de 1870, Belmont e os Rothschild pressionaram os Estados Unidos vigorosamente para convencer o país a participar do clube do padrão ouro. A medida foi controversa e o Congresso derrotou muitas das tentativas de levar o país ao ouro. Mas Belmont argumentou que "a política financeira assim como o amor pelo nome do nosso país pareciam" exigir que a administração do presidente Ulysses Grant demonstrasse "uma hostilidade inflexível ao frenesi cego e desonesto que tomara conta do Congresso".⁶ Grant terminou por concordar com a adoção do padrão ouro e sua vontade prevaleceu em detrimento à de um Congresso em fim de mandato. Quando chegou o momento, Belmont e os Rothschild forneceram mais da metade do dinheiro que o governo necessitava para acumular reservas suficientes para fixar o dólar no ouro.

O compromisso norte-americano com o ouro, contudo, permaneceu fraco e foi novamente desafiado pelas críticas populistas da década de 1890. Após 1893, enquanto o movimento contra o ouro assolava o país, os investidores estrangeiros começaram a vender dólares para se protegerem da ameaça de desvalorização. As reservas de ouro do governo norte-americano estavam se esvaziando e, em fevereiro de 1895, Washington mais uma vez recorreu a Nathan Rothschild e seus representantes nos Estados Unidos, agora August Belmont, Jr. Belmont e J.P. Morgan, um financista norte-americano em ascensão, que formaram um sindicato a fim de suprir o Tesouro com todo o ouro necessário para os 18 meses seguintes, até as eleições presidenciais. Quando os opositores ao padrão ouro foram derrotados em 1896, o metal se estabilizou, mas a moeda norte-americana certamente não teria sido protegida sem a ajuda dos Rothschild.

Em outros lugares do Novo Mundo, Nathan Rothschild também defendeu e financiou a abertura econômica. Por muito tempo, a família foi credora oficial do Brasil e também exercia grande influência no Chile. Na Argentina, seus concorrentes do Baring Brothers predominavam no início, mas essa competição não enfraqueceu o compromisso dos Rothschild com a estabilidade financeira internacional. Em 1890, quando o calote argentino levou o Baring Brothers à falência, trazendo a ameaça de um amplo pânico financeiro, Nathan Rothschild interveio. Mesmo considerando a falência resultado da imprudência do próprio Baring Brothers, ele liderou, energicamente, outros bancos privados e o governo britânico em amplos esforços de resgate. Rothschild afirmou que sem tais medidas, "muitos outros grandes bancos londrinos também teriam falido".⁷ Dessa forma, o Baring estava fora de perigo e a crise foi

resolvida. Rothschild mediu o comitê que supervisionou as renegociações da dívida argentina e a volta do país aos mercados financeiros de Londres alguns anos mais tarde.

A séria crise de 1907 demonstrou como os Rothschild podiam utilizar seus recursos financeiros e contatos internacionais para encorajar a cooperação entre as principais potências econômicas. A crise se iniciou como um pânico financeiro nos Estados Unidos, mas rapidamente se transformou em uma desconfiança generalizada. A corrida norte-americana aos bancos assustou os investidores de todo o mundo. O correspondente em Berlim da *Economist* escreveu:

Os preços flutuam, para cima e para baixo, sob a maldição dos telegramas norte-americanos, e quando outras influências entram em cena para de alguma forma elevarem os preços, elas são logo obliteradas por novas preocupações com a situação nos Estados Unidos.⁸

Nathan Mayer Rothschild acertara em culpar a política norte-americana pela crise, mas à medida que a questão se aprofundava, isso se tornava irrelevante. Rothschild, que era o presidente* do Banco da Inglaterra, acreditava que as autoridades deveriam cooperar a fim de acalmar os mercados. Ele lembrou a seus primos franceses "o quão íntimas e necessárias eram as ligações entre os países". Era crucial assegurar que o "Banco da França e outros [agissem] de forma generosa nestas ocasiões". Rothschild persuadiu seus companheiros, dos quais um fazia parte da diretoria do Banco da França, a estimular seus governos a se unirem ao Banco da Inglaterra para resolver a crise. O Banco da França, de fato, emprestou dezenas de milhões de francos ao Banco da Inglaterra para ajudá-lo a contornar a turbulência financeira, assim como o fizeram as autoridades alemãs. A rede de interesses econômicos dos Rothschild ajudou a garantir os esforços multinacionais, organizados pelos formuladores de políticas, para estabilizar os mercados financeiros e manter o padrão ouro.⁹

É evidente que os Rothschild eram fervorosos defensores do comércio mundial. Do outro lado do Canal da Mancha, Alphonse, o cunhado de Nathan, estava preocupado com a França, achando que o país "morreria sufocado pelo protecionismo" e afirmou aos cada vez mais poderosos políticos socialistas que "o melhor do socialismo é a livre troca da produção internacional".¹⁰ Até o fim da vida de Nathan Rothschild, sua ortodoxia em relação ao livre comércio se suavizaria um pouco, não por qualquer adesão à causa protecionista.

* No original: *governor*. O *governor* do Banco da Inglaterra – o Banco Central inglês – é a posição mais alta na instituição. (N.E.)

ta, mas sim devido aos meandros das políticas do Partido Conservador. Até o início do século XX, muitos dos industriais membros do Partido Conservador se tornariam favoráveis à concessão de algum tipo de preferência comercial ao Império colonial da Grã-Bretanha. O plano para a preferência imperial foi liderado pelo prefeito de Birmingham, Joseph Chamberlain, um ex-fabricante de parafusos e poderoso líder do Partido Conservador. Como conservador convicto, Rothschild tinha grande interesse em manter a unidade do partido e lutou para que este adotasse alguns dos programas de Chamberlain. Não obstante, o compromisso de Rothschild com a integração econômica perdurou até o fim de sua vida.

Rothschild trabalhou de forma incansável na Europa e no Novo Mundo para manter o mercado financeiro global acessível e estável. Ele também financiou empreitadas ambiciosas no sul da África, a fim de atrair novos investimentos para o mercado mundial. Há tempos os Rothschild se interessavam pela riqueza mineral da região. De fato, o interesse deles em metais preciosos ia muito além do apoio ao padrão ouro. Os Rothschild da Inglaterra e da França investiam pesado na prata e no mercúrio da Espanha, nos rubis de Burma (hoje Mianmar), no ouro da Venezuela, no níquel da Austrália e de Nova Caledônia, no cobre do México e de Montana e no petróleo da Rússia. No entanto, o subsolo mais lucrativo de todos parecia estar na África do Sul.

À medida que o preço do ouro aumentou em relação aos outros bens durante a Grande Depressão de 1873-1896, exploradores de todos os lugares buscaram novas minas. Nenhuma descoberta fora tão importante como a de Witwatersrand, na África do Sul, que viria a se tornar a região de maior produção de ouro do mundo. As descobertas em Rand, como a região era chamada, e o desenvolvimento de novas tecnologias para extração em terras profundas tornaram a África do Sul a maior produtora mundial de ouro. Nathan Mayer Rothschild e seus parceiros começaram a participar da extração desde o início da descoberta, por meio de sua empresa de exploração. Quase ao mesmo tempo em que acumulavam lucros nos campos de ouro sul-africanos, os Rothschild ganhavam terreno nas lucrativas minas de diamante da região.¹¹

O filho de Nathan Rothschild se uniu a Cecil Rhodes, um dos mais ricos magnatas da mineração de diamantes da região. Juntos, os dois controlavam 98% da produção de diamantes da África do Sul por meio de sua empresa, a De Beers Mining Company. Rothschild se vangloriava de que a história do esforço deles em conjunto com a De Beers era "simplesmente um conto de fadas" e se maravilhava por ter alcançado "praticamente o monopólio na produção de diamantes".¹² Rhodes tinha ambições maiores. Economicamente, ele cobiçava uma porção maior dos campos de ouro da área. Politicamente, Rhodes, o primeiro-ministro da Colônia do Cabo após 1890, queria trazer as áreas ricas

em ouro da África do Sul para o controle britânico. Os obstáculos dele eram os governos do Estado Livre de Orange e Transvaal (na parte norte do que hoje em dia é a África do Sul), duas repúblicas independentes governadas pelos africanos, descendentes dos colonizadores holandeses, os quais eram hostis ou indiferentes aos interesses dos mineradores, tanto britânicos quanto de outras nacionalidades.

Nathan Mayer e os outros Rothschild se encontravam em uma situação difícil no sul da África. Por um lado, tinham interesses substanciais nas minas de ouro do Transvaal, uma área controlada pelos africanos, e desejavam manter relações cordiais com o governo local. Por outro lado, eles teriam preferido um governo mais amigável – até mesmo uma extensão da britânica Colônia do Cabo ao sul – no controle da sua lucrativa propriedade. Para que a situação ficasse ainda mais complexa, Rothschild tinha ligações estreitas com Cecil Rhodes, o qual tinha planos definidos para as duas repúblicas africanas. Assim como os Rothschild, o Ministério das Relações Exteriores britânico era forçado a uma combinação de ameaças aos africanos e esforços para acalmá-los.

Rothschild e os outros investidores prefeririam uma solução corporativa, mas o conflito de interesses e pessoas em questão fez com que isso fosse impossível. Os mineradores britânicos e outros colonos invadiram o Transvaal e o governo africano se viu cercado por estrangeiros hostis. Rhodes, governando a antiga colônia britânica, lutava por seus sonhos imperiais fomentando o conflito com os africanos. Nos lívidos dias de 1895, L. Starr Jameson, sócio de Rhodes, liderou um pequeno grupo de homens armados para depor o governo do Transvaal. O ataque foi um fracasso vergonhoso e Rhodes foi obrigado a renunciar, mas pôs africanos e britânicos em uma rota de colisão que culminou na Guerra dos Boers, em 1899. Em 1902, meio milhão de soldados britânicos já haviam forçado toda a África do Sul a se submeter ao controle do Império, mas a um custo alto. A guerra foi difícil e longa. O fato de os britânicos terem maltratado os civis africanos gerou comoção mundial, e a colonização que se seguiu deixou o governo da União da África do Sul sob o controle efetivo da comunidade africana do país.

Cecil Rhodes e Nathan Mayer Rothschild não realizaram todos os seus sonhos em relação à África do Sul. Rhodes morreu antes do fim da Guerra dos Boers, e seus planos para a construção de uma estrada de ferro ligando a Cidade do Cabo ao Cairo permaneceu na fantasia. A África do Sul pertencia agora à Grã-Bretanha, mas os africanos, inimigos de Rhodes, controlavam o governo. Rothschild esteve perto de ser bem-sucedido mantendo intactos os interesses da família em relação ao ouro e aos diamantes. Mas as consequências políticas da guerra foram sérias. Rothschild escreveu a Rhodes:

A comoção neste país [está] altamente presente no momento em relação a tudo ligado à guerra, e há uma considerável inclinação, nos dois lados da dinastia, a jogar a culpa pelo que tem acontecido nos ombros dos capitalistas e dos interessados na mineração sul-africana.¹³

O descontentamento popular com a Guerra dos Boers, o envolvimento de Joseph Chamberlain como Ministro das Colônias e as insinuações de uma conexão entre a empreitada militar e os ganhos financeiros ajudou a condenar o Partido Conservador de Nathan Rothschild a uma celebrada derrota nas eleições gerais de 1906.

Uma empresa e uma família tão envolvidas na política e na economia globais não podiam ignorar que derrotas viriam. No entanto, os Rothschild foram extraordinariamente longe. Essa foi a primeira família de capital internacional, e Nathan Mayer Rothschild foi, indiscutivelmente, o indivíduo mais poderoso do mundo por várias décadas. Os Rothschild usaram a fortuna e influência política para apoiar a integração econômica global e extraíram enormes benefícios financeiros da vitória mundial pela abertura econômica. O comércio internacional, o padrão ouro e os investimentos internacionais foram se fortalecendo pouco a pouco, bem como os Rothschild.

Os partidários do livre comércio

Assim como os Rothschild, um poderoso emaranhado de interesses se beneficiou das relações econômicas internacionais e lutou por mais liberdade no comércio mundial. Até mesmo David Ricardo, o grande teórico do argumento das vantagens comparativas para o livre comércio, era um ativista político que debatia as medidas econômicas britânicas. Com efeito, Ricardo vinha da comunidade financeira, um dos mais importantes grupos pelo livre comércio do Reino Unido. Banqueiros e investidores internacionais queriam que seus países se abrissem às importações, permitindo aos devedores ganhar dinheiro para pagar suas dívidas.

Os produtores para a exportação constituíam outro influente grupo favorável à integração global. Eles apoiavam a liberalização do comércio, o que disponibilizava insumos mais baratos para a produção. Tal fato diminuiria os gastos dos produtores e os tornaria mais aptos a competir nos mercados mundiais. Isso se aplicava a qualquer exportação, fosse ela o algodão cru da Louisiana ou os tecidos feitos de algodão de Lancashire. Os fazendeiros que exportavam queriam ser capazes de importar equipamentos, maquinário e fertilizantes baratos, assim como os fabricantes que vendiam para o exterior queriam poder

importar algodão barato. Barreiras protecionistas impostas aos seus insumos apenas prejudicavam a competitividade das empresas ou fazendas que lutavam pelos mercados mundiais. Os exportadores também abominavam a proteção porque barreiras ao comércio eram um convite a represálias, o que os expunha ao risco de serem retirados dos mercados.

Os partidários do livre comércio eram grupos tipicamente ligados a atividades econômicas semelhantes às vantagens comparativas de seus países. Banqueiros de Londres, fabricantes alemães, criadores de gado argentinos e seringueiros indochineses se especializavam naquilo que de melhor ofereciam suas respectivas regiões, e compartilhavam do interesse por uma ordem econômica que recompensasse quem se concentrasse nas vantagens comparativas de suas nações. Os consumidores também se beneficiavam de um comércio mais livre que reduzisse o custo de vida, mas eles eram pouco organizados e mal representados. Foram, basicamente, os grupos poderosos a favor do livre comércio os que efetivaram a luta para manter as tarifas baixas antes da Primeira Guerra Mundial.

Havia, contudo, quem desafiasse os defensores políticos e intelectuais do livre comércio. Mesmo aqueles que acreditavam na teoria de que o livre comércio é uma boa idéia para a economia como um todo poderiam ter opiniões completamente diferentes quanto ao seu valor para eles mesmos. Vantagens comparativas lidam com o bem-estar social agregado, os benefícios em rede para a sociedade como um todo. Isso diz respeito ao bem-estar da sociedade em geral, considerando mais eficiência como um ponto positivo e a ineficiência como um ponto negativo. Mas os benefícios do acesso a novos mercados podem melhorar a situação de um segmento da sociedade, enquanto os custos de enfrentar a competição estrangeira podem afetar outro. O benefício em rede contabiliza os pontos positivos e os negativos. Economistas clássicos argumentavam que a maior eficiência trazida pelo livre comércio poderia ser distribuída de forma a recompensar aqueles do lado perdedor, gerando mais ganhos para todos. No entanto, tirar dos vencedores para dar aos perdedores nem sempre é algo viável do ponto de vista político.

O apelo econômico da abertura pode ser claro em termos de idéia e resultado agregado, mas os governos precisam responder aos eleitores, os quais provavelmente não estariam dispostos a sacrificar suas regiões, classes, empresas ou fazendas em nome de um crescimento econômico nacional a longo prazo. Os efeitos agregados do livre comércio podem ser positivos, mas seu impacto *distributivo* separa grupos e pessoas em vencedores e perdedores. A liberalização do comércio redistribui a riqueza e a renda ajudando os produtores mais eficientes, mas prejudicando os menos competitivos.

Os fazendeiros dos países industrializados e os industriais das nações agrícolas queriam proteção. Esses dois grupos amplos eram um exemplo dos que desempenhavam atividades econômicas que não eram condizentes com a vantagem comparativa de seus países. Produtores agrícolas relativamente pouco eficientes, especialmente na Europa, sofriam à custa dos produtos do Novo Mundo, da Rússia e de seus antípodas. Autorizar a importação de trigo na Europa em 1900 certamente teria tornado economias mais eficientes, forçando as fazendas pouco produtivas a fechar ou se adequar. Tal medida estaria de acordo com os interesses dos exportadores industriais da região, evitaria retaliações e permitiria o acesso a recursos baratos. Isso seria importante para os banqueiros internacionais da Europa, pois estes queriam que os norte-americanos e russos exportassem para diminuir as dívidas. O livre comércio de grãos teria reduzido o preço dos alimentos, motivo pelo qual muitos movimentos trabalhistas socialistas e diversos empregadores nas áreas urbanas eram a favor da liberalização do comércio dos produtos agrícolas. Grãos mais baratos, no entanto, teriam exacerbado as más condições agrícolas e arrasado milhões de fazendeiros europeus e suas comunidades coesas. Considerando-se todos os fatores, os produtores agrícolas europeus preferiam ver menos grãos importados e mais banqueiros arruinados.

Os empresários da manufatura de nações em estágios iniciais de industrialização formavam o segundo maior grupo protecionista. Especialmente nos países de desenvolvimento tardio, os donos dessas fábricas acreditavam que apenas prosperariam se fossem protegidos das potências industriais já estabelecidas, principalmente da Grã-Bretanha. Esse apelo à proteção das indústrias nascentes – tarifas de importação a produtos de setores fabris em estágio embrionário até que estes se tornassem grandes e fortes o suficiente para competir – foi ouvido em quase todos os lugares, até mesmo em países relativamente ricos. Indústrias demandavam barreiras comerciais de forma mais exaltada nos países onde a produção industrial lutava para se estabelecer, como no Novo Mundo, nas áreas de colonização recente e nos países mais atrasados do sul e do leste da Europa. Todas essas nações argumentavam com veemência que a indústria nacional cresceria devagar se precisasse competir, sobretudo, com os britânicos e alemães.

Os protecionistas foram bem-sucedidos em muitos aspectos. A proteção concedida aos que permaneciam distantes das vantagens comparativas dependia do cenário político. A batalha foi travada entre interesses poderosos específicos, pois os consumidores das classes média e trabalhadora eram pouco representados em qualquer parte, mesmo onde tinham (pelos menos os homens) o poder do voto. Conglomerados de bancos e indústrias e grandes fazendeiros tendiam a ser mais bem representados nos debates e costumavam conseguir

o que queriam, seja proteção ou livre comércio, dependendo do país e das circunstâncias.¹⁴

Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, o Império Austro-Húngaro, a França, a Alemanha, a Itália e outros produtores pouco eficientes de grãos contavam com tarifas de cerca de 40% sobre o trigo. Os governos também concederam alguma proteção aos industriais, até mesmo na França e na Alemanha – ainda que fosse apenas uma parte do que foi concedido aos trabalhadores agrícolas. De fato, os países da Europa ocidental eram apenas medianamente protecionistas; por exemplo, em 1913, as grandes economias do continente tinham tarifas médias que iam de 12% a 18%.

Fora da Europa, o protecionismo se espalhava. As tarifas sobre as importações de manufaturados em países como Brasil, México e Rússia eram duas ou três vezes mais altas do que as da Europa continental. O protecionismo comercial nos Estados Unidos e em outras áreas de colonização européia recente – Oceania, Canadá e diversas partes da América Latina – também tendia a ser bastante amplo. As tarifas ainda aumentaram em quase todos os lugares nas décadas que precederam 1914.¹⁵

O país mais populoso do mundo optou por não seguir completamente a integração econômica internacional. Os líderes imperiais chineses temiam que os efeitos desordenados da economia mundial atingissem a sociedade e afetassem o lugar que nela ocupavam, e tentaram controlar, com cuidado, as atividades dos comerciantes e investidores internacionais. Na virada do século, cada vez mais chineses, especialmente aqueles que tinham algum contato com as oportunidades da economia global e queriam mais, questionavam o isolamento do sistema imperial. No entanto, apenas muito perto da Primeira Guerra Mundial – com a eclosão da revolução nacionalista de 1911 – é que houve alguma possibilidade real de a nação rumar para a integração econômica.

A maior democracia do mundo não era um modelo de globalização. A formulação de políticas nos Estados Unidos era dominada pelos protecionistas. A visão deles não era extremada. Eles estavam contentes pelo fato de os produtores agrícolas e os mineradores norte-americanos venderem o que pudessem no exterior, e pelos estrangeiros investirem o que quisessem nos Estados Unidos, mas insistiam em reservar a maior parte do mercado nacional de manufaturados para eles mesmos. A opção pelo fechamento não seguiu livre de desafios. Os agroexportadores de algodão e tabaco do sul e os banqueiros anglófilos do nordeste resistiram ao protecionismo dos industrialistas, da mesma forma que o Partido Democrata. Mas, como ocorreu na China, apenas após a eleição de 1912, que levou Woodrow Wilson à Presidência, é que os democratas prevaleceram.

Apesar de algumas exceções, a Era de Ouro foi caracterizada por uma liberalização sem precedentes. Grupos importantes dos países tinham ligações mais livres do que em qualquer época, antes ou depois daquele momento. Esse grupo de países incluía os bastiões tradicionais do livre comércio: a Grã-Bretanha, a Holanda e a Bélgica. As nações industriais menores tendiam a evitar o protecionismo comercial, uma vez que os benefícios do livre comércio eram maiores para os países com um mercado nacional limitado.

Os países em desenvolvimento mais pobres também rumavam em direção ao livre comércio. Alguns deles eram incapazes de resistir à pressão das potências, tanto das européias como as de outras regiões, para que abrissem os seus mercados. Na realidade, muitas nações extremamente pobres quase não tinham o que proteger; produziam matérias-primas e bens agrícolas para exportação e fabricavam poucos, ou nenhum, manufaturados. A Pérsia e o Sião,* por exemplo, eram quase tão abertos ao comércio quanto a Grã-Bretanha ou a Holanda.

Por fim, as colônias não tinham outra escolha que não permitir o livre comércio com a metrópole. As colônias britânicas e holandesas eram forçadas a seguir as diretrizes britânicas ou holandesas por comércio livre. Mas aqui também havia exceções. Os territórios britânicos autogovernados (conhecidos, de forma menos elegante, como os domínios brancos: Canadá, Austrália, Nova Zelândia e África do Sul) usufruíam de uma independência efetiva e determinavam muitas de suas políticas comerciais. A Índia lutou pela autonomia tarifária e, por fim, a conquistou. Em todos esses casos, a opção foi por um protecionismo maior do que teria permitido o livre comércio britânico. As principais potências coloniais, por outro lado, concordaram em liberar o comércio na Bacia do Congo. Ironicamente, a política comercial alemã para as colônias era menos protecionista do que para seu mercado interno. Dificilmente as colônias serviriam como uma propaganda da livre escolha pelo livre comércio, mas muitas delas, no entanto, compartilhavam da tendência global em direção à integração comercial.

O poder político era a chave para o triunfo da abertura econômica. Sem dúvida, a abertura comercial contou com a assistência da solidez intelectual, da estabilidade macroeconômica e dos avanços tecnológicos, mas sua verdadeira fonte fora o poder político daqueles que se beneficiavam dela. Os defensores do livre comércio venceram a batalha política doméstica, permitindo que o intercâmbio comercial internacional crescesse bem mais rápido do que a produção, e cada vez mais países rumavam para a fabricação de bens a serem exportados e para o consumo de importados. Às vésperas da Primeira Guerra Mundial, o comércio internacional era quase duas vezes mais importante para a economia do mundo do que havia sido 14 anos antes.

* Antiga denominação da Tailândia. O nome mudou em 24 de junho de 1939. (N.E.)

Os adeptos dos pilares dourados

Os proponentes do padrão ouro internacional estavam tão ocupados e cheios de compromissos quanto os defensores do livre comércio. A comunidade financeira mundial contava com o sistema monetário internacional vigente para manter próximos credores e tomadores de empréstimos, investidores e seus investimentos, e para salvaguardar os contratos e propriedades além-fronteiras. Ao lado dos poderosos interesses financeiros estavam as empresas que gerenciavam o comércio internacional, os seguros do envio de cargas e outras atividades similares. A maioria dos fabricantes voltados para a exportação também fazia parte do bloco defensor do ouro, já que um sistema estável de pagamentos propiciava um mercado próspero para seus produtos.

Grupos de interesse poderosos fora do centro financeiro europeu também defendiam o padrão ouro a fim de proteger seus objetivos. Tomadores de empréstimos e seus credores dependiam do capital europeu e consideravam o ouro essencial para que o dinheiro continuasse a fluir. Banqueiros norte-americanos, de August Belmont a J.P. Morgan, defendiam o ouro com veemência, uma vez que gerenciavam grande parte dos investimentos europeus nos Estados Unidos. Aqueles em áreas de colonização recente, nas colônias e no mundo em desenvolvimento, que geralmente dependiam do comércio, de pagamentos, do transporte de mercadorias e de outros serviços de ordem internacional para viver, também advogavam pelo padrão ouro.

Os partidários de sistemas financeiros alternativos – principalmente da moeda lastreada na prata ou apenas do papel-moeda – lançavam críticas contínuas ao padrão ouro. Muitos países de peso alternavam a adoção e o abandono do padrão ouro. Apenas após 1896, quando os preços começaram a subir, é que a adesão ao sistema tornou-se praticamente universal. A adoção do ouro gerava custos substanciais. O governo que se comprometesse a fixar sua moeda no ouro não podia utilizar políticas monetárias, como desvalorizar a moeda ou reduzir a taxa de juros, para contornar dificuldades econômicas domésticas. As regras do jogo do padrão ouro – livre conversão da moeda em ouro, permitindo que os salários e preços internos variassem livremente para cima e para baixo de modo a manter o valor em ouro da moeda – exigiam que os governos abdicassem de políticas monetárias pró-ativas, mesmo quando as justificativas para tais políticas fossem de ordem local.

A pressão para o abandono do ouro parecia ser grande, principalmente diante do pânico dos bancos, do desemprego em massa e da turbulência social. Havia uma legião de inimigos da moeda lastreada no ouro, e, em tempos difíceis, esse número aumentava. Os principais adversários do ouro eram os que ganhariam mais com a desvalorização ou com uma flexibilidade monetária

maior. Em muitos casos, uma desvalorização aumentaria o preço dos produtos agrícolas e dos minérios, aliviaria o ônus real da dívida e reduziria o desemprego. Mas o ouro tornava a desvalorização algo impossível.

A adoção do ouro facilitava o acesso a mercados, capital e investimentos estrangeiros, mas restringia a habilidade dos governos de reagir a dificuldades econômicas. Era preciso pôr de um lado da balança os benefícios de um câmbio previsível e do acesso ao capital estrangeiro e, do outro, os custos gerados pela abdicação da ferramenta política mais poderosa de que os governos dispunham. Tornava-se difícil a avaliação das vantagens econômicas trazidas pelo padrão ouro diante dos sacrifícios domésticos. Mesmo nos dias de hoje, não é unânime entre os acadêmicos a opinião de que o padrão ouro foi uma boa opção. Defensores e opositores se enfrentavam no campo de batalha político, em um conflito que se tornava ainda mais amargo porque os que mais se beneficiavam do padrão ouro não eram os mesmos que arcavam com os custos gerados pela adesão. Manter os Estados Unidos, a Rússia ou o Brasil sob o padrão ouro significava benefícios para alguns e malefícios para outros, e a polêmica política parecia não ajudar.

Por todo o mundo, os defensores do ouro e os que a ele se opunham travavam a “batalha dos padrões”. Geralmente, essa era uma luta dos produtores agrícolas, que desejavam uma moeda desvalorizada, contra os interesses internacionalistas, que por sua vez queriam a estabilidade de uma moeda lastreada no ouro. O resultado dessa briga dependia da força dos interesses e de sua representatividade. Os interesses pró-ouro nos países desenvolvidos eram particularmente importantes devido a uma elite financeira e comercial influente que defendia o metal; e até mesmo nos países democráticos, os produtores agrícolas, mineradores, devedores e trabalhadores não eram páreo para os que respaldavam o ouro. Nos países em desenvolvimento, a situação era diferente. Os proprietários de terras e mineradores dominavam muitas dessas nações oligárquicas, e devido aos interesses dos setores primários – agricultura e matérias-primas – ao longo do período de depressão, a maior parte desses países passou mais tempo fora do que dentro do regime. Os dois lados se enfrentaram de forma violenta nos campos de batalha altamente politizados dos Estados Unidos, país que abrigava de um lado produtores agrícolas e mineradores poderosos e, de outro, uma comunidade financeira igualmente forte – além de uma democracia eleitoral em funcionamento.

Dadas as controvérsias quanto ao comércio e ao padrão ouro, é surpreendente a forma como a economia internacional se manteve tão integrada por tantas décadas até 1914. De modo geral, e impressionante, o comércio mundial se manteve aberto apesar das pressões protecionistas. Isso se aplicava não apenas aos países extremamente pobres e às colônias, mas também a algumas das potências industriais mais poderosas do mundo. E mesmo com as dificul-

dades impostas pela adesão ao ouro, quase todas as grandes nações permaneceram nesse sistema por décadas, até a Primeira Guerra Mundial.

Redes globais para uma economia global

Conexões econômicas, políticas e sociais poderosas, além das fronteiras e dos oceanos, uniam os defensores da integração da economia global na Era de Ouro. Em muitos países, os partidários do livre comércio e os defensores do padrão ouro se apoiavam e se encorajavam mutuamente. Em termos de políticas comerciais, as importações de um país tinham uma clara relação com as exportações de outro. Os exportadores britânicos de bens industriais queriam o algodão e o cobre sul-americanos, ao passo que os produtores agrícolas e mineiros sul-americanos desejavam o maquinário para agricultura e mineração dos britânicos. O comércio entre britânicos e argentinos, ou chilenos, fazia com que os argentinos, ou chilenos, dessem apoio à entrada de produtos britânicos. A preocupação com as retaliações também unia os defensores do livre comércio da Europa e da América do Sul: os fabricantes europeus tinham esperança de que as políticas comerciais de seus países levassem a uma abertura pelo Atlântico, enquanto os exportadores de produtos agrícolas e de mineração da América do Sul aguardavam uma liberalização comercial de seus produtos que favorecesse os clientes e investidores europeus.

Há tempos que os ativistas pelo livre comércio britânico entenderam a importância das ligações além-fronteiras entre os grupos de interesse. Na década de 1840, ao lutar pela revogação das Corn Laws, os adeptos do livre comércio reconheceram a importância das políticas comerciais para os Estados Unidos, onde conflitos sectários jogaram os exportadores do sul, defensores das trocas comerciais sem barreiras, contra os fabricantes protecionistas do norte. Os britânicos partidários do livre comércio perceberam, por exemplo, que as Corn Laws colocavam os principais estados produtores de grãos do Meio-Oeste dos Estados Unidos nos braços dos protecionistas. Richard Cobden, líder dos livre-comerciantes britânicos, alegou que com o protecionismo “não oferecemos nenhum incentivo para que eles se retirem das cidades – abandonem suas fábricas prematuras – para cavar, arar e lavrar o solo para nós”. Um dos aliados de Cobden no Parlamento argumentou: “Transformamos nossos melhores clientes não apenas em rivais comerciais, mas em inimigos comerciais.” Durante as discussões na Casa, outro observava:

Na última eleição, um grande acordo fora firmado em relação às tarifas; e no Congresso, a vasta maioria era a favor de um abrandamento das políticas comerciais.

Nunca houve um momento em que ficasse tão evidente que se a Inglaterra flexibilizasse suas políticas, se depararia com semelhante flexibilização nos Estados Unidos.¹⁶

A eventual mudança na política comercial britânica solidificou a aliança transatlântica pelo livre comércio: desde a revogação das Corn Laws até a Guerra Civil, os exportadores norte-americanos de produtos agrícolas se opuseram, verdadeiramente, às barreiras comerciais impostas aos produtos manufaturados britânicos, apesar da objeção das indústrias do norte.

Durante décadas, dezenas de países repetiram esse padrão. Os produtores e credores europeus favoráveis ao livre comércio encontraram aliados entre os que exportavam matérias-primas e solicitavam empréstimos nos países em desenvolvimento. Os industrialistas e investidores britânicos estabeleceram laços econômicos com os produtores agrícolas brasileiros e egípcios, banqueiros norte-americanos e mineiros australianos. Tais laços eram, com frequência, culturais e sociais, como podia ser demonstrado pela difusão da língua inglesa, do futebol, da política econômica britânica e pelas grandes e influentes comunidades britânicas e anglófilas de Buenos Aires a Xangai. Cada uma das nações que se lançava no comércio mundial logo formava grupos de interesses poderosos, geralmente aliados a grupos influentes no exterior, que faziam pressão para a consolidação da integração comercial. Os cafeicultores da Colômbia, seringueiros do sul da Ásia e produtores de nitrato e cobre do Chile deviam grande parte da influência que exerciam em seus respectivos países a seus contatos rentáveis com os mercados mais importantes do planeta.

A Grã-Bretanha era o centro da rede de livre comércio. O país e seu Império eram responsáveis por cerca de 1/3 de todo o comércio internacional. As políticas britânicas eram comprometidas incessantemente com a integração global. Um décimo do produto interno britânico vinha de investimentos estrangeiros, fretes de carga, seguros ou outros serviços internacionais – e isso nem incluía os ganhos com as exportações.¹⁷ A atividade comercial que não envolvia diretamente a Grã-Bretanha muitas vezes fazia parte de um sistema mais amplo de comércio liderado pelos próprios britânicos, o que reforçava a opção dos parceiros dessa nação pela livre troca de mercadorias. Por exemplo, a Dinamarca exportava laticínios e derivados de porco para o mercado britânico e comprava manufaturados de outros países. No início do século XX, o comércio da Dinamarca com a Alemanha e os Estados Unidos era extremamente desequilibrado: o país importava o triplo do que exportava. Em contrapartida, a Dinamarca compensava essa assimetria por meio de um comércio desequilibrado com a Grã-Bretanha, no qual os dinamarqueses exportavam três vezes mais do que importavam. Esse triângulo comercial

compensador dependia de um sistema internacional e generalizado de livre comércio.¹⁸

O compromisso inabalável dos britânicos com o livre comércio também implicava a adoção de políticas similares na Bélgica, na Holanda e em outras pequenas nações da Europa. Uma Grã-Bretanha defensora do livre comércio também significava que as trocas internacionais sem tarifas eram a base das relações comerciais do maior Império mundial, mesmo que alguns de seus membros se desviassem desse caminho. A Grã-Bretanha da livre troca de mercadorias puxou o Peru, o Japão e o Sião para um sistema interligado de comércio, investimentos, transportes e comunicações.

Talvez o mais importante foi que a disponibilidade imediata do mercado britânico ajudou a solidificar a vocação internacional dos que ali vendiam, comercializavam e faziam empréstimos. Mesmo tendo a Alemanha adotado uma política protecionista, os exportadores e banqueiros do país enriqueceram – e, por fim, tornaram-se mais influentes – por comercializar com a cidade de Londres, ou por intermédio dela. O mesmo se aplicava a credores, exportadores e aqueles que solicitavam empréstimos em todo o mundo. A essência do funcionamento da economia da Grã-Bretanha exigia, ao mesmo tempo que reforçava, o desejo dos britânicos, e de outros, em manter o sistema comercial aberto. Dessa forma, o comércio mundial continuava a crescer, inserindo dezenas de países em uma rede densa que se auto-reforçava. Apesar da tentação do protecionismo e de alguns terem se rendido a ele, de forma geral o comércio mundial estava aberto.

Os defensores do padrão ouro também eram internacionalmente conectados. Os principais banqueiros e financistas das maiores potências econômicas – Grã-Bretanha, França, Alemanha e Holanda, entre outros – mantinham contato freqüente e compartilhavam do interesse pela manutenção da ordem monetária global. Também nos países que solicitavam empréstimos, grupos poderosos, com fortes laços econômicos – donos de plantações na Malaia, empresários do ramo de estradas de ferro no Brasil, mineradores na África do Sul, banqueiros no Peru –, tinham todas as razões para salvaguardar a ordem financeira e monetária que lhes concedeu acesso ao capital da Europa. Todos os que tinham ligações com os investimentos e as finanças internacionais consideravam o padrão ouro essencial para o bom funcionamento do sistema, e partilhavam do compromisso de mantê-lo.

O padrão ouro dependia da cooperação implícita ou explícita entre as principais potências financeiras e monetárias. Em tempos extremamente difíceis, como o pânico econômico de 1907, as autoridades financeiras de Grã-Bretanha, França, Alemanha e, por vezes, de outros países trabalhavam juntas para evitar fissuras sérias no sistema. O padrão ouro também dependia de uma

relação forte entre os banqueiros internacionais da Europa e seus clientes nos países em desenvolvimento. Missões rumavam dos principais centros financeiros para Constantinopla e Lima, Rio de Janeiro e Bancoc, com o objetivo de aconselhar os devedores sobre como deveriam gerenciar suas economias. Esse conselho muitas vezes era a adoção do padrão ouro. Quando as dívidas se agravavam, comitês de credores supervisionavam as renegociações, o que em geral incluía programas para a adesão ao padrão ouro.

Além do comércio, uma das principais fontes de energia do padrão ouro era o extraordinário poder da Grã-Bretanha. Ludwig Bamberger, banqueiro e político que ajudou a implantar o padrão ouro na Alemanha, disse certa vez: “Não optamos pelo ouro porque ouro é ouro, mas porque a Grã-Bretanha é a Grã-Bretanha.”¹⁹ O ouro melhorou o acesso à rede financeira britânica, e, na virada do século, Londres era responsável por quase metade de todos os investimentos internacionais. A confiança no capital britânico era uma boa razão para que nações em desenvolvimento ao redor do mundo seguissem a liderança inglesa. Já que o Reino Unido tecera uma rede econômica internacional tendo Londres como centro, era natural que os participantes fossem atraídos para um sistema monetário britânico fixado no ouro. Quanto mais países adotassem o ouro, maiores seriam os incentivos para que outros se mantivessem, ou entrassem, no padrão. Para um país, ser um dos muitos a adotar o sistema bimetalico ou o papel-moeda não era muito prejudicial, mas ser o único fora do sistema implicava o risco de rebaixamento à segunda classe da economia global.

Na década de 1890, o comércio, o dinheiro e as finanças internacionais já operavam como um ciclo virtuoso. À medida que o comércio mundial crescia, surgiam mais grupos de exportadores, e as exportações se tornavam mais importantes para eles. Quanto mais importantes se tornavam os mercados externos para os produtores domésticos, mais eles relutavam em aceitar o risco de retaliações gerado pelas tarifas nacionais. Quanto mais ampla e atrativa era a variedade de produtos disponíveis no mercado internacional, mais insistente tornava-se a demanda pelo acesso a tais benefícios do comércio. Esse fato se aplicava até mesmo aos países altamente protecionistas. Com o crescimento das exportações de matérias-primas e de produtos agrícolas dos Estados Unidos, a hostilidade dos fazendeiros e mineradores do sul e do oeste em relação ao protecionismo comercial se tornou mais acirrada e profunda. Possivelmente, muitos fabricantes se beneficiaram do sistema comercial mundial aberto. Entre 1890 e 1910, a participação dos manufaturados norte-americanos, cujas exportações representavam 5% dos ganhos do país, cresceu dramaticamente de 1/4 para 2/3 dessa economia nacional.²⁰ Em 1910, o país foi pressionado a abolir o quase embargo que impunha às importações de manufaturados. A mudança se refletia na políti-

ca norte-americana que passou a fortalecer os democratas, que advogavam pelo livre comércio; e até mesmo o discurso dos protecionistas republicanos ganhou um tom mais moderado. Em 1912, quando os democratas conseguiram ocupar a Presidência e dominar o Congresso, a primeira medida foi uma redução dramática nas tarifas norte-americanas. Nos Estados Unidos, assim como em outros lugares, o rápido crescimento do comércio enfraqueceu os protecionistas e fortaleceu os que defendiam as trocas comerciais livres de barreiras.

Um círculo vicioso também operava no padrão ouro. Quanto mais sólido ele se tornava, mais razões para salvaguardá-lo tinham seus defensores. À medida que o sistema internacional financeiro crescia, um número maior de investidores internacionais se arriscava, e eles forneciam uma base mais sólida às políticas governamentais. Sobretudo aqueles que eram contra o sistema do ouro tinham motivos para crer em uma conspiração internacional do metal. Os que acreditavam na ordem monetária dominante tinham muitos interesses em comum e se esforçavam para protegê-los. Já que os opositores ao ouro lutavam, prioritariamente, pela autonomia nacional, e não pela harmonização monetária internacional, o estabelecimento de qualquer tipo de coordenação global nessa direção tornava-se impossível.

A integração econômica global se auto-reforçava. Quanto mais países adotassem o padrão ouro, maiores seriam os níveis de comércio, investimentos, empréstimos e migração no plano internacional. Quanto mais atividade econômica fosse gerada entre as fronteiras, mais forte era o apoio ao padrão ouro como o guardião de um equilíbrio econômico previsível e de um sistema confiável de créditos. Quanto mais amplo e profundo fosse o compromisso com o ouro, melhor se posicionariam aqueles cujo sustento dependia do padrão ouro e seus desdobramentos. E, dessa forma, os pilares da Era de Ouro aumentavam tanto sua extensão quanto sua força. Sua rede de defensores tornava-se mais densa; e sua resolução mais elevada, na medida em que cada vez mais países adotavam o ouro, e o comércio e os investimentos se expandiam.

Migração internacional de indivíduos e capital

Embora o livre comércio e o padrão ouro fossem as características mais óbvias do capitalismo global do período pré-Primeira Guerra Mundial, a movimentação de indivíduos também influenciava a ordem econômica. Não havia, contudo, um sistema ou uma política global que se aplicasse a todos os países, como ocorria em relação ao comércio e ao capital. Em vez disso, pressupunha-se que tais movimentações deveriam ser essencialmente livres, pressuposto este que raramente era questionado e, de forma ainda mais rara, se provava errado.

Tanto os países que enviavam migrantes quanto aqueles que os recebiam tinham pouco interesse em restringir essa movimentação. Os que investiam fora do país ou imigravam certamente o faziam com grandes expectativas. Geralmente estavam certos. A taxa média de lucros gerados pelos investimentos britânicos no exterior era de 70 a 75% maior do que a produzida internamente. Essa diferença era ainda mais acentuada no todo-poderoso setor ferroviário, para o qual se destinava metade de todo o investimento da Grã-Bretanha no exterior. As ferrovias britânicas no exterior arrecadavam cerca de duas vezes mais que as do Reino Unido.²¹ Os ganhos com os empreendimentos internacionais eram imensos para os países dos grandes investidores. Na virada do século, a supremacia dos britânicos nos investimentos internacionais dependia substancialmente dos lucros que obtinham no exterior. Com efeito, uma década antes de 1914, a Grã-Bretanha enfrentou um déficit comercial equivalente a 6% do Produto Interno Bruto (PIB) do país, uma quantia considerável que era compensada com alguma folga pelos ganhos líquidos dos investimentos externos de 7% do PIB.²² Esse fato levou os defensores do sistema, como Winston Churchill, em um discurso proferido durante a campanha eleitoral de 1910, a falar com entusiasmo eloquente sobre os investimentos internacionais britânicos:

Os investimentos internacionais e o retorno que proporcionam estimulam o sistema industrial britânico de forma vigorosa ... eles remuneram o capital do país com uma parcela da nova riqueza de todo o mundo, a qual está gradualmente se tornando controlada pela desenvolvimento científico.²³

Os salários nos países de destino eram, drasticamente, mais altos do que aqueles pagos nos lugares de onde os imigrantes vinham. Em 1910, por exemplo, os salários nos Estados Unidos e no Canadá eram cerca de três vezes mais altos do que na Itália ou na Espanha, ao passo que na Argentina eles eram o dobro. Os salários norte-americanos e canadenses eram cerca de duas vezes mais altos do que os pagos na Irlanda e na Suécia e quase o dobro dos pagos na Grã-Bretanha.²⁴ Apesar de a vida dos imigrantes não ser fácil, ela seria mesmo assim ainda mais difícil se eles tivessem ficado em seus países. As nações de origem desses imigrantes tinham poucos motivos para se opor à partida deles, já que isso aliviava as pressões econômicas e sociais em lugares superpovoados. A imigração também suscitava a esperança pelas remessas de dinheiro que os imigrantes mandavam para os que haviam sido deixados para trás.

Investidores internacionais, imigrantes e seus países de origem certamente apoiavam a liberdade de movimentação para si e seu dinheiro. Os países nos quais investiam ou se estabeleciam tinham razões para dar-lhes as boas-vindas. Na época, assim como agora, os países recém-desenvolvidos estavam ávidos

por dinheiro. Como mostra a comparação entre os salários, estas também eram regiões típicas de escassez de mão-de-obra, onde receber novos trabalhadores motivados seria uma contribuição vital para o desenvolvimento nacional. A avidez por trabalhadores em muitos dos locais de destino dos imigrantes era tão grande que governos subsidiavam esse deslocamento. No Brasil, após a abolição da escravidão, em 1888, os cafeicultores estavam tão desesperados por trabalhadores que convenceram os governos local e nacional a oferecer passagens de graça a europeus que quisessem vir trabalhar no país. Nos 20 anos que se seguiram, cerca de 3 milhões de europeus foram para o sul do Brasil, remodelando a economia e a estrutura social desses lugares.

O entusiasmo com a imigração e os investimentos internacionais não era, contudo, universal. Nos países de onde o dinheiro escoava havia uma certa preocupação de que isso estaria restringindo o fornecimento de fundos para empreendimentos domésticos rentáveis. Mesmo que as análises econômicas feitas posteriormente tendam a ser céticas nessa conta,²⁵ certamente muitas empresas na Europa se ressentiam dos enormes empréstimos concedidos por financiadores europeus ao czar ou à província de Buenos Aires, enquanto eles não podiam tomar emprestado. Joseph Chamberlain, um dos principais críticos dos investimentos britânicos, bradava contra o que considerava ser o descaso da comunidade londrina partidária do livre comércio e dos investimentos externos para com a indústria:

A atividade bancária não é a causa de nossa prosperidade, e sim a criação dela; não é a causa de nossa riqueza, e sim a consequência dela; e se a força industrial e o desenvolvimento, os quais têm estado em curso neste país por tantos anos, forem deixados para trás ou atenuados, então as finanças e tudo aquilo que elas significam irão seguir o comércio, rumando para os países mais bem-sucedidos que o nosso.²⁶

Em algumas partes dos países que solicitavam empréstimos também pairava a preocupação de que a confiança no capital externo fosse malconduzida. Tal sentimento nacionalista era, evidentemente, mais popular quando se tratava do pagamento de empréstimos. As preocupações não eram de todo infundadas. Poucos eram os argumentos que serviam como justificativas aos cidadãos brasileiros ou chineses forçados a reduzir o consumo para pagar dívidas que aumentariam a fortuna de imperadores, empresários favorecidos ou políticos corruptos.

Na maioria dos casos, no entanto, a exportação de capital não era uma questão controversa. Esse capital tendia a rumar dos países que o tinham em abundância para os Estados que o desejavam e podiam pagar por ele. Os principais receptores não eram as regiões paupérrimas da África ou Ásia, mas as de

colonização recente européia em rápido desenvolvimento. Em 1914, de fato, 3/4 dos investimentos britânicos estavam no Canadá, Austrália, África do Sul, Índia e Argentina.²⁷ Nesses países, a maior parte do dinheiro era usada em estradas de ferro, portos, usinas de geração de energia e outros projetos cruciais para o desenvolvimento.

A imigração gerou um descontentamento maior. Os trabalhadores europeus ou asiáticos que iam para Sydney, Toronto ou São Francisco se tornavam competidores diretos da mão-de-obra que já estava lá. Na época, assim como ocorre nos dias de hoje, multidões de trabalhadores não-especializados se agrupavam nas profundezas do mercado de trabalho, desempenhando as tarefas mais pesadas e menos almejadas. Na maioria dos casos, a imigração não significou uma queda nos salários dos trabalhadores especializados, mas certamente reduziu o valor pago aos menos qualificados, aqueles que competiam diretamente com os imigrantes. Um estudo sobre as condições nas cidades norte-americanas na virada do século mostrou que: quanto maior era a população vinda de outros países, menores eram os salários dos trabalhadores. Apesar de os salários dos artesãos não terem sofrido alterações, o impacto causado na mão-de-obra não-qualificada dos Estados Unidos fora significativo. Cada ponto percentual acrescido nas taxas de imigração diminuía os salários dos trabalhadores em 1,6%.²⁸ Análises mais amplas confirmavam os resultados norte-americanos de que, por razões óbvias, a imigração causava imenso impacto no abastecimento de trabalhadores em muitos dos países receptores. Entre 1870 e 1910, a imigração tornou, no último ano, a força de trabalho argentina 75% maior do que seria se o país não tivesse recebido imigrantes. O Canadá e a Austrália contavam com 1/3 a mais de trabalhadores, e os Estados Unidos com 1/5. Os resultados da crescente oferta de mão-de-obra foram salários notadamente mais baixos do que seriam sem a imigração: 1/3 menores na Argentina, cerca de 1/4 no Canadá e na Austrália e até 1/8 menor nos Estados Unidos.²⁹

Os trabalhadores, portanto, tinham motivos para tentar restringir novos fluxos de imigração. Geralmente, os novos imigrantes eram a maior ameaça econômica para quem havia acabado de chegar e agora ocupavam as posições mais baixas na escala social local. Nos Estados Unidos, os irlandeses eram uma ameaça para os italianos, que eram uma ameaça para os judeus, e todos eram uma ameaça para os migrantes internos, os negros vindos do sul do país. Mas, ao passo que os trabalhadores estavam receosos quanto à imigração, os empregadores tinham todos os motivos para desejá-la. Certamente, eles eram os que mais se beneficiavam com os salários baixos, principalmente na indústria, setor que necessitava de trabalho não-qualificado. Os imigrantes correspondiam a 1/5 da força de trabalho masculina dos Estados Unidos, a 2/3 da mão-de-obra da indústria têxtil e a mais da metade dos empregados das fundições de ferro e aço.³⁰

O resultado foi um conflito direto de interesses, assim como ocorrera em relação ao comércio e ao padrão ouro. Nos países-destino, a mão-de-obra não-especializada desejava que os novos trabalhadores não-qualificados se mantivessem afastados, ao passo que os empregadores os desejavam. As aparentes diferenças étnicas, religiosas ou raciais entre os grupos exacerbavam ainda mais os conflitos. Os lugares onde o trabalho era uma questão política particularmente forte, em geral, enfrentavam restrições severas à imigração. A Austrália talvez seja o melhor exemplo. No país, a grande quantidade de mão-de-obra concedera aos sindicatos um poder que provavelmente não existia em nenhuma outra parte do mundo, poder esse que era utilizado para impor restrições severas à imigração. Devido às razões econômicas e raciais, o principal alvo eram os imigrantes asiáticos. Eles eram cultural e fisicamente diferentes e, por serem mais pobres que os europeus, geralmente estavam dispostos a trabalhar por menos. O resultado foi uma segregação racial severa – a política da “Austrália branca” – adotada com o Ato de Restrição à Imigração de 1901. Nos Estados Unidos, o sentimento antiimigração concentrava-se no oeste. No país, assim como na Austrália, a mão-de-obra era escassa devido à distância. Nos EUA, conforme ocorrera na Austrália, a escassez de mão-de-obra implicou salários mais altos para os que chegaram primeiro, os quais tentavam limitar a entrada dos demais. O principal alvo era a imigração asiática. Isso resultou em uma série de restrições a imigrantes chineses e japoneses que durou muitas décadas.

Os exemplos de restrições impostas à imigração são muitos. Entretanto, no nível global, eles eram relativamente escassos. Raramente, os trabalhadores possuíam força suficiente para mudar as políticas de imigração, o que ocorreu apenas em alguns países. Em nações como a Argentina e o Brasil, onde a sociedade e o governo eram dominados pelos interesses dos proprietários de terras e industrialistas, que desejavam a maior quantidade possível de imigrantes, os governos eram pró-ativos no estímulo ao abastecimento crescente de trabalhadores. Mesmo em regiões onde algumas restrições foram impostas, como no Canadá e nos Estados Unidos, as fronteiras permaneciam praticamente abertas à maioria dos imigrantes, principalmente os europeus. A imigração, assim como o comércio, os investimentos e o padrão ouro, ajudou a construir uma estrutura mais ampla para a abertura econômica. Muitos dos imigrantes esperavam voltar para casa, de vez ou de passagem, comprar uma propriedade em seus países e enviar dinheiro para os parentes que lá ficaram. Eram gratos às fronteiras abertas e à facilidade com que podiam transferir fundos entre as moedas fixas no ouro. Em contrapartida, contribuíam para a integração econômica ao ajudar no estabelecimento de novas terras e indústrias em locais que, de outra forma, continuariam carentes de mão-de-obra.

Globalização

O capitalismo global do fim do século XIX e início do XX chegou perto do ideal clássico. Todos os elementos que o compunham – imigração, comércio ou investimentos internacionais – gozavam de relativa liberdade e estavam unidos pelo bem estabelecido padrão ouro. Os donos de firmas, minas, fazendas e plantações em todos os continentes produziam para os mercados globais utilizando a mão-de-obra e o capital de todo o globo. Os que prosperavam constituíam uma força poderosa, e em crescimento contínuo, para o avanço da integração econômica. Nessas condições, a economia mundial cresceu mais rapidamente do que nunca. O padrão de vida aumentava à medida que cada país atingia, ou ultrapassava, o nível de desenvolvimento da Grã-Bretanha, a nação-líder em industrialização.

A liberalização do comércio se auto-reforçava, o padrão ouro também, e cada um deles reforçava um ao outro. O padrão ouro tornava o comércio e as finanças internacionais mais atrativas, as quais por sua vez aumentavam o poder de atração do padrão ouro. A abertura econômica global levou a meios de transporte mais rápidos, a um melhor sistema de comunicações, a moedas mais confiáveis, a políticas comerciais mais livres e a uma maior estabilidade política. E todos esses fatores estimulavam uma maior abertura econômica. O ciclo virtuoso ou a espiral de abertura econômica crescente resultante se expandiu a níveis jamais vistos durante o fim do século XIX e início do XX.

O clube de cavalheiros que era o capitalismo global da Era de Ouro foi fundado tendo a Grã-Bretanha e a Europa ocidental como núcleo. Mas o clube também estava aberto ao Novo Mundo e a outras regiões, e na virada do século, os Estados Unidos, a Austrália e a Argentina obtiveram a afiliação. Outras nações que cresciam rápido e se integravam globalmente, como o Brasil e o Japão, também eram membros do clube, apesar de não gozarem do mesmo status que os franceses, britânicos e alemães. Os governos dos países que pertenciam ao clube, fossem eles membros seniores ou juniores, eram altamente conscientes de que precisavam manter um padrão de conduta de acordo com suas obrigações: abertura econômica completa, compromisso com o padrão ouro e uma interferência mínima nos mecanismos de funcionamento dos mercados globais e nacionais. O clube crescia e prosperava, e seus membros tinham poucos motivos para reclamar.