

HISTÓRIA
ECONÔMICA
GERAL

Flávio Azevedo Marques de Saes

Professor Titular do Departamento de Economia - FEA/USP

Alexandre Macchione Saes

Professor do Departamento de Economia - FEA/USP

 Editora
Saraiva

Capítulo 10

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

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

TABELA 10.1
Participação dos países na produção industrial mundial 1870-1929 (%)

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

Fonte: NORTH (1969), p.43.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Assim, Gerschenkron chegava a seis generalizações:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10.2 INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS NA EUROPA CONTINENTAL

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

10.2.1 França

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10.2.2 Alemanha

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10.2.3 Rússia

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TABELA 10.2

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

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

Fonte: LYASHCHENKO (1949), p.518.

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

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

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

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

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

TABELA 10.3

População russa, 1861-1914 (em milhões)

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

Fonte: PORTAL (1966), p.811.

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

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

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

10.3 AS INDUSTRIALIZAÇÕES FORA DA EUROPA

10.3.1 Japão: industrialização na Ásia⁹

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10.3.2 Estados Unidos: industrialização na América

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

TABELA 10.4
Indústria têxtil nos EUA, 1831-1860

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

Fonte: NORTH, 1966, p.684.

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

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

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

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

10.4 INDUSTRIALIZAÇÕES RETARDATÁRIAS: UM BALANÇO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

REFERÊNCIAS

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

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