

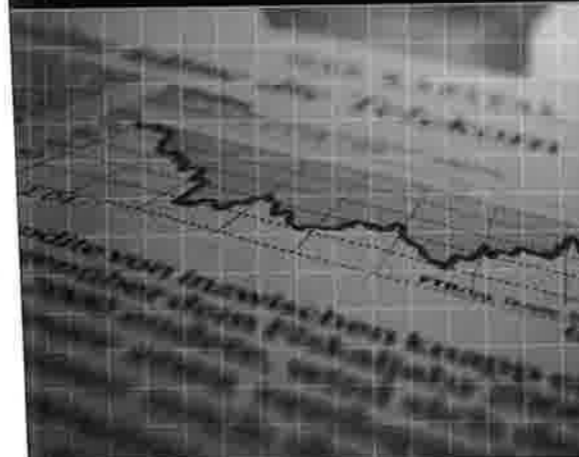
Magistral.
Um dos livros mais claros e abrangentes já
escritos sobre a história do capitalismo moderno.
New York Times

Jeffrey A. Frieden

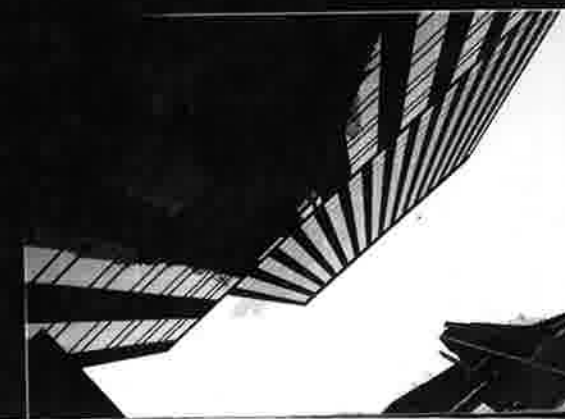
Capitalismo

História econômica e
política do século XX

Global



ZAHAR
Jorge Zahar Editor



6

“Tudo o que é sólido desmancha no ar...”

Käthe Kollwitz foi um dos grandes nomes do Expressionismo alemão. Peter, um de seus filhos, morreu no campo de batalha algumas semanas após o início da Primeira Guerra Mundial. Käthe construiu um memorial para o filho e os outros mortos no conflito em um cemitério de guerra em Flandres, na Bélgica. Inspiradas na artista e em seu marido, as esculturas mostravam duas figuras, uma mãe e um pai desolados rodeados pelos túmulos de, como disse Käthe, “uma porção de filhos perdidos”. O memorial causou grande impacto em toda uma geração ainda de luto por milhões de mortos. No entanto, para Käthe, o desespero pelas terríveis condições na Europa se sobrepôs ao efeito catártico de finalizar o memorial. Assim que o monumento foi erguido, em 1932, ela escreveu em seu diário sobre a “indescritível dificuldade da situação geral, a miséria, o retrato da humanidade nas trevas do sofrimento, o enaltecimento repulsivo às paixões políticas”. Mais tarde, Käthe e o marido viram sua tragédia pessoal se repetir quando o neto Peter, cujo nome era uma homenagem ao seu tio morto na Primeira Guerra Mundial, morreu na frente oriental da Segunda Guerra Mundial. A artista, que morreu a duas semanas do fim do conflito, escreveu em sua última carta: “A guerra me acompanhou até o fim.”¹

“Tudo o que é sólido desmancha no ar”, escreveram Karl Marx e Friedrich Engels no *Manifesto comunista*, referindo-se ao modo como a sociedade capitalista se reformula constantemente, já que sua base econômica se modifica de modo que “são varridas do mapa ... todas as relações fixas, cristalizadas”. Ambos não poderiam ter imaginado a velocidade extraordinária na qual as relações existentes do capitalismo global seriam suprimidas após 1914. Conflitos militares de uma ferocidade nunca antes vista despedaçaram a Eu-

ropa. O declínio econômico mais exorbitante de toda a história moderna gerou batalhas comerciais e monetárias, além de hostilidades financeiras. A livre movimentação generalizada de bens, capitais e indivíduos entre os países cedeu espaço para o fechamento agressivo de fronteiras e mercados. Dentro dos países, a calma sociopolítica se estilhaçou, provocando conflitos impiedosos.

O internacionalismo dos mercados pré-1914 não foi de todo positivo. A estabilidade doméstica e internacional em geral dependia de sistemas políticos que excluía a classe média e trabalhadora, e de governos que ignoravam os pobres. Apenas com o fim da Era de Ouro é que as classes trabalhadoras conquistaram uma representação política significativa e os governos começaram a se voltar para as questões dos indivíduos que não pertenciam à elite econômica ou política. Antes de 1914, os benefícios do crescimento econômico estavam disponíveis apenas para algumas pessoas, e durante alguns momentos.

Mas quase tudo o que veio após 1914 foi negativo, ou terminou mal, para quase todas as pessoas, em quase todos os momentos. Conflitos sociais se tornaram guerras civis, que por sua vez abriram espaço para o surgimento de ditaduras brutais. Conflitos comerciais viraram guerras comerciais, as quais fizeram surgir conflitos armados. Não se deve idealizar os anos anteriores a 1914, mas o horror das décadas que se seguiram foi tão grande que é difícil exagerar. Em um livro influente de 1939, o historiador britânico Edward Hallet Carr se referiu ao período como os "vinte anos de crise". O autor pecou apenas por um erro de previsão: a crise durou 30 anos.² A definição do período entre guerras como uma guerra civil pan-européia também foi otimista, uma vez que a guerra se tornou global antes de se enfraquecer. Países que foram aliados se tornaram inimigos mortais. Partidos e classes que uma vez estiveram unidos se lançaram em cruzadas assassinas uns contra os outros. Nações e grupos étnicos que um dia estiveram próximos – unidos pela economia mundial – se utilizaram de métodos inimagináveis para se destruírem. Polarizações domésticas exacerbaram antagonismos no exterior e conflitos internacionais exacerbaram extremismos nacionais.

O ciclo virtuoso do fim do século XIX e início do XX viu a prosperidade fortalecer a paz internacional e a integração econômica mundial, e ambas reforçavam a harmonia doméstica. O consenso a favor da globalização econômica e do governo mínimo se mantinha pelo aparente sucesso das duas tendências. No entanto, após 1914, o mundo caiu em um círculo vicioso. O colapso da economia global causou crises nacionais e as condições domésticas difíceis levaram grupos internos ao extremismo. O nacionalismo econômico, o militarismo e o acirramento da guerra aprofundaram o infortúnio econômico. O mundo entrou em declínio. Começou devagar, mas atingiu uma velocidade terrível quando as tentativas de amortecer a descida fracassaram.

As conseqüências econômicas da Grande Guerra

Uma guerra entre as grandes potências não foi nenhuma surpresa. Muito antes de 1914, as tensões geopolíticas já estavam generalizadas. Um século de debates não conseguiu explicar totalmente a Primeira Guerra Mundial, mas restam poucas dúvidas de que parte das motivações foi econômica. Cresciam os conflitos de interesses coloniais ou semicoloniais entre as nações industriais – do Marrocos à China, do Golfo Pérsico ao Caribe. Desavenças territoriais, como no caso da Alsácia-Lorena entre França e Alemanha, se intensificavam de acordo com o valor econômico, real ou estimado dos territórios. Conflitos puramente econômicos, tais como disputas comerciais, em geral inflamavam sentimentos nacionalistas e vice-versa. A luta por independência econômica e política dos povos do centro, leste e sul da Europa ameaçavam o Império Austro-Húngaro, o Russo e o Otomano, tornando-os particularmente suscetíveis a qualquer perturbação no equilíbrio militar. Quando a guerra começou, qualquer acontecimento se tornava mais sangrento, insolúvel e duradouro que o previsto. Quando a guerra terminou, no fim de 1918, suas conseqüências se tornaram mais importantes do que as causas.

A Primeira Guerra Mundial e suas conseqüências imediatas retiraram os beligerantes da economia mundial, os lançaram em uma busca militar e colocaram os Estados Unidos no vácuo resultante. Por muito tempo, a economia norte-americana foi a maior do mundo, mas antes da guerra ela quase não estava envolvida com o resto das economias mundiais. A Primeira Guerra forçou toda a Europa a depender da tecnologia, do capital e dos mercados norte-americanos e a buscar esses elementos para alcançar a liderança política. Os Estados Unidos deixaram de ser um observador passivo do lento colapso da ordem clássica e se tornaram líder nos esforços de reconstruí-la. Como escreveu o editor de economia do *Financial Times*: "A mudança na postura internacional dos Estados Unidos a partir de 1914 talvez tenha sido a transformação mais dramática da história da economia."³

O primeiro passo dessa transformação foi a introversão das nações européias beligerantes. Todas imaginavam que o conflito seria curto, mas quando ficou claro que as hostilidades continuariam, as economias foram reorientadas para a guerra. No início de 1915, a Marinha britânica bloqueou os portos alemães do Mar do Norte, impedindo quase todo o comércio marítimo germânico. Todas as principais potências deixaram de desempenhar qualquer papel significativo na economia mundial. Os aliados, por outro lado, continuavam a ser os principais atores econômicos. A posição que tinham no pré-guerra, no entanto, se modificou. Antes de 1914, o Reino Unido, a França e a Bélgica estavam no centro da ordem clássica, fornecendo capital e produtos manufaturados para

o restante do mundo. Nesse momento, não tinham mais capital nem produtos manufaturados para oferecer – na verdade, precisavam importar ambos – e a demanda desses países pelos bens primários do resto do mundo disparou com a necessidade de alimentos e recursos para a produção do arsenal de guerra.

Os Estados Unidos estavam em uma posição melhor para suprir a demanda por alimentos e armamentos. Em menos de três anos após a oficialização da neutralidade norte-americana, de agosto de 1914 a abril de 1917, as exportações do país cresceram mais de duas vezes. O superávit comercial norte-americano quintuplicou em relação aos índices do pré-guerra, acumulando mais de US\$6,4 bilhões. Quase todo esse dinheiro vinha do comércio com os aliados. As vendas de munição norte-americana no exterior, que em 1914 geravam apenas US\$40 milhões, passaram a render US\$1,3 bilhão em 1916. A produção agrícola disparou quando a Grã-Bretanha passou a contar com os alimentos da América do Norte para substituir os habituais fornecedores europeus.

Os aliados pagavam pelas compras internacionais com o que podiam: bens, ouro e, ocasionalmente, investimentos estrangeiros. Esse foi o caso, em especial, da Grã-Bretanha, cujos investidores eram donos de um grande volume de títulos e ações norte-americanos. Quando a Grã-Bretanha ficou desesperada pela moeda dos Estados Unidos, o governo comprou US\$2 bilhões em ações e títulos norte-americanos de seus cidadãos – primeiro, no mercado, depois sob requisição. Os britânicos então venderam essas ações e esses títulos a investidores norte-americanos e gastaram o dinheiro em insumos. Como coordenador e agente, Londres utilizou o J.P. Morgan & Co – um banco com décadas de experiência em vendas de ações e títulos norte-americanos a europeus que desejassem investir nos Estados Unidos. De 1914 a 1917, as compras do J.P. Morgan para seus clientes, os aliados, somavam em média US\$1 bilhão por ano, 1/4 de todas as exportações norte-americanas. O dinheiro gasto pelo J.P. Morgan nas compras excedeu o valor total gasto pelo governo dos Estados Unidos no pré-guerra.

Os britânicos ficaram sem ter o que vender bem antes de terem satisfeito todas as suas necessidades de guerra. Eles queriam tomar dinheiro emprestado, mas, no início da guerra, o governo norte-americano decidiu que, com a neutralidade, tornava-se contraditório fornecer empréstimos aos beligerantes. No entanto, no verão de 1915, as necessidades urgentes dos aliados e a lucratividade gerada pela guerra fizeram com que Woodrow Wilson mudasse de política. O secretário do Tesouro William McAdoo explicou a Wilson, seu sogro, a importância do comércio com os aliados: “Para que nossa prosperidade seja mantida, devemos financiá-la. Caso contrário, ela será interrompida, o que causará um desastre.”⁴

A atividade do J.P. Morgan se inverteu. Agora, o banco convencia os norte-americanos a apostarem nos empréstimos europeus e britânicos. Ao longo

de um ano e meio, a partir de outubro de 1915, o J.P. Morgan e alguns bancos associados levaram para Wall Street US\$2,6 bilhões em títulos para os aliados. A soma era enorme, o dobro de toda a imensa dívida do governo norte-americano na época.

Como os beligerantes haviam abandonado o mundo em desenvolvimento, e até mesmo suas colônias, para lutarem pelos próprios países, o caminho estava aberto para o capital e as exportações de manufaturados norte-americanos. A mudança mais gritante ocorreu na América do Sul, onde interesses europeus reinavam intocáveis havia séculos. Mesmo na época da diplomacia das canhoneiras*, a influência norte-americana se limitava à Bacia do Caribe. Em menos de uma década a partir do início da guerra, os Estados Unidos partiram para a dominação financeira, comercial e industrial na América do Sul.

A liderança da economia internacional não era mais dos britânicos. O chefe de uma conferência interministerial sobre como reduzir a dependência dos Estados Unidos escreveu, de modo sombrio, no fim de 1916, que “realmente não havia nada a deliberar ... os fornecimentos norte-americanos são tão importantes que uma represália, enquanto causaria um imenso sofrimento na América, iria praticamente acabar com a guerra”. De dentro do Tesouro britânico, John Maynard Keynes relatou à cúpula do país:

As somas que esta nação pedirá emprestadas aos Estados Unidos da América nos próximos seis a nove meses são imensas, correspondem a tantas vezes a nossa dívida nacional que será necessário apelar a cada classe e setor investidor desse país ... Não é um exagero dizer que o Executivo e o público norte-americano estarão numa posição de ditar o que este país deve fazer em relação às questões que nos afetam bem mais do que às que afetam a eles.⁵

Os britânicos tinham um motivo a mais para se preocupar: temiam que os investidores norte-americanos perdessem o interesse em fazer empréstimos aos aliados quando a guerra terminasse, como J.P. Morgan havia alertado, no início de 1917, os governos que eram seus clientes. No entanto, a entrada dos Estados Unidos na guerra, em abril, fez com que outros empréstimos privados não fossem mais necessários. Nesse momento, o governo dos Estados Unidos levantou cerca de US\$10 bilhões em empréstimos, com o objetivo de cobrir os esforços conjuntos de guerra. Esses empréstimos causaram duas controvérsias. Primeiro, acusações de que serviriam para pagar as dívidas de banqueiros norte-americanos, simbolizando a vontade e a habilidade dos “mercadores da

* Do inglês *gunboat diplomacy*, termo que se refere à busca de objetivos de política externa utilizando a força ou ameaça direta. (N.T.)

morte” de levar a nação à guerra devido a interesses financeiros. Segundo, ataques e contra-ataques entre as potências européias e os Estados Unidos quanto à responsabilidade moral pela Primeira Guerra Mundial, e a insistência norte-americana de que as dívidas deveriam ser totalmente quitadas, em dinheiro, enquanto muitos europeus acreditavam que elas já haviam sido pagas com sangue.

A guerra devastou a Europa, mas tornou os Estados Unidos a principal potência industrial, financeira e comercial do mundo. A produção de manufaturas norte-americanas quase triplicou durante os anos da guerra, de US\$23 bilhões, em 1914, para US\$60 bilhões, em 1919. Em 1913, as nações industriais européias – Alemanha, Grã-Bretanha, França e Bélgica – produziam juntas bem mais que os Estados Unidos. No fim da década de 1920, os Estados Unidos já haviam superado esses países, produzindo quase o dobro deles.

De 1914 a 1919, os Estados Unidos passaram da condição de maior devedor do mundo para a de principal credor. As potências européias dependiam da liderança financeira, comercial e diplomática norte-americana para se recuperar da guerra mais destrutiva até então testemunhada pelo mundo. Enquanto os europeus se recuperavam com dificuldade, os Estados Unidos se fortaleciam. O tamanho das economias da Grã-Bretanha e da Alemanha não voltou ao normal até 1925, quando a economia norte-americana experimentava um crescimento de 50% em relação a 1914. Os países fora da Europa, cujas necessidades econômicas sempre dependeram do Velho Mundo, começaram a se voltar para os Estados Unidos.

O país liderou o planejamento da paz, inclusive seus aspectos econômicos. Muitos grupos nos Estados Unidos ficaram satisfeitos com a oportunidade, em especial os empresários, que de uma hora para outra passaram a dominar o comércio e as finanças mundiais. Thomas Lamont, o sócio mais influente de J.P. Morgan, afirmou em 1915:

Quando essa terrível fumaça vermelho-sangue da guerra se for, veremos que as finanças deverão continuar firmes. Provavelmente, veremos o espetáculo que será os empresários de todas as nações pagando suas dívidas de forma justa, uns aos outros ... Veremos as finanças a ponto de desenvolverem novos empreendimentos; de buscar dinheiro para cultivar outras terras; para ajudar a reconstruir um mundo falido e repleto de destroços; para fazer com que as chaminés da indústria funcionem novamente e instaurem na Terra o triunfo da paz.⁶

O presidente norte-americano Woodrow Wilson dominou o programa da Conferência de Paz de Paris. Enquanto a guerra causava devastação, a administração de Wilson anunciava os seus famosos 14 Pontos, tomando uma posição

que, dado o contexto norte-americano, foi definida como internacionalista, pela ênfase dada à cooperação internacional na economia e na diplomacia. O terceiro ponto de Wilson pedia pela “remoção, a maior possível, de todas as barreiras econômicas e o estabelecimento de condições comerciais equitativas”. Isso não surpreende em se tratando de um líder do Partido Democrata, que era pró-livre comércio, e de um político que encabeçou uma grande redução nas tarifas norte-americanas quando eleito em 1913. A atitude era um indício da recente simpatia norte-americana pelo livre fluxo de bens e capitais. Além disso, não era surpresa já que na época os Estados Unidos dominavam o comércio e as finanças internacionais e dada a proeminência da delegação enviada pelo país à Conferência de Paz. A comitiva norte-americana contou com representantes internacionalistas de Wall Street, entre eles os acionistas do Morgan Thomas Lamont, Norman Davis, Bernard Baruch e o jovem John Foster Dulles.

A posição wilsoniana era semelhante à visão liberal clássica britânica, embora os elementos não-econômicos incluíssem uma maior insistência na autodeterminação dos grupos nacionais (desde que não fossem “de cor”). Parecia ser o presságio de uma mudança considerável no papel desempenhado pelos Estados Unidos na economia política mundial: de credor menor, protecionista e antipadrão ouro a bastião da ordem econômica internacional. De fato, ao mesmo tempo em que os Estados Unidos se apropriaram da posição econômica da Grã-Bretanha, o país também começou a se interessar pelas antes suspeitas inclinações britânicas: livre comércio, cooperação entre credores e padrão ouro. Todos esses elementos pareciam bem melhores vistos do posto de comando da economia internacional do que das regiões periféricas ou intermediárias. “Fomos incumbidos de grande parte do financiamento mundial e quem financia o mundo deve entendê-lo e governá-lo com o espírito e a mente”,⁷ disse Wilson à população norte-americana.

Os Estados Unidos exerceram uma influência dominante na Conferência de Paz de Paris. O acordo incluía os 14 Pontos de Wilson e o esboço de um plano para a criação da Liga das Nações. A posição norte-americana, no entanto, não prevaleceu em todas as questões: o país concordou, por exemplo, com as demandas aliadas relativas ao pagamento de indenizações de guerra pela Alemanha. Os franceses e belgas, em especial, insistiram em um montante substancial que os compensasse pela destruição causada em seus territórios. A maioria dos norte-americanos, bem como muitos na Europa, considerou as exigências exorbitantes, e talvez inatingíveis, acreditando que só serviriam para suscitar mais conflitos. No entanto, os franceses e os belgas continuaram a insistir que os alemães deveriam pagar pelas perdas de vidas e riquezas. Apesar desse acordo, o formato geral do mundo do pós-guerra foi, sem sombra de dúvida, ditado pelos Estados Unidos.

O Senado norte-americano, entretanto, repudiou as idéias de Wilson. Não ratificou o Tratado de Versalhes e se recusou a fazer parte da Liga das Nações, planejada para pôr em prática a nova ordem mundial. A política doméstica norte-americana não evoluiu tão rapidamente quanto a posição do país na economia internacional. Muitos nos Estados Unidos não queriam que a nação tivesse conexões com países europeus que pareciam incapazes de governar a si mesmos ou de se relacionar com outros sem a utilização de grande violência.

Sobre isso, Edward H. Carr escreveu: “Em 1918, a liderança do mundo foi oferecida aos Estados Unidos em consenso quase universal ... e foi recusada.”⁸ Deixadas à própria sorte, as potências européias fizeram o que estava ao seu alcance para reconstruir as suas próprias economias e a infra-estrutura do comércio e das finanças internacionais. Mas o esforço das potências foi impedido pela vastidão de problemas que enfrentavam e por profundas desavenças.

Reconstrução da Europa

A Europa central e a oriental enfrentavam uma situação caótica. A guerra e suas conseqüências diretas baniram os quatro Impérios multinacionais que construíram a região. Na área que ia da Finlândia à Iugoslávia, a Dinastia dos Habsburgo, na Áustria-Hungria, e a dos Romanov, na Rússia, estavam em frangalhos. Repentinamente, a Europa oriental passou a ter dezenas de Estados e até mesmo uma cidade imperial livre. O Império Otomano, que antes da guerra abrangia do Golfo Pérsico à Líbia e da Albânia ao Iêmen, se reduzira a apenas Istambul, Anatólia e um pedaço de terra adjacente situado na Europa. A Alemanha perdeu suas colônias e grande parte do seu território e população.

Esses novos Estados começaram do zero, nascidos de autocracias derrotadas. Lutavam para transformar as ex-províncias em Estados-nação modernos, em meio à fome e ao colapso econômico. Em geral, além de imprimir dinheiro, os novos governos não tinham muitas opções para pagar suas contas. O resultado dessa medida era uma onda de inflação que destruía o valor da moeda, desintegrava economias e, nos casos extremos, ameaçava a estrutura social das nações.

As inflações do pós-guerra não eram como as elevações graduais nos preços de outrora. Na verdade, elas foram responsáveis pela criação de uma palavra nova: *hiperinflação*. Quando alguns governos finalmente conseguiram estabilizar os preços, as moedas da Tchecoslováquia, Finlândia, Iugoslávia e Grécia haviam perdido de 85 a 95% de seu valor anterior; e as moedas da Bulgária, Romênia e Estônia sofreram desvalorização de 96 a 99%. Mas esses não foram os casos mais extremos. A hiperinflação na Áustria e na Hungria au-

mentou os preços em 14 mil e 23 mil vezes respectivamente – não 14.000% e 23.000%, mas níveis 14 mil e 23 mil vezes mais altos do que eram. Na Polônia e na Rússia, os preços aumentaram 2,5 milhões e 4 *bilhões* de vezes. No caso mais famoso, quando a hiperinflação na Alemanha terminou, no fim de 1932, os preços haviam crescido um trilhão de vezes – em relação ao valor que tinham imediatamente após a guerra. Cada dólar equivalia antes a 4,2 marcos, e terminou por valer 4.200.000.000.000 – 4,2 trilhões – de marcos. Nos últimos meses de hiperinflação alemã, o Banco Central teve de imprimir tanto dinheiro que precisou da dedicação de 30 fábricas de papel, 29 de chapas de metal e 132 gráficas. Em 2 de novembro de 1923, o governo emitiu uma nota valendo 100 trilhões de marcos, o que equivalia a US\$312,50. Em pouco mais de duas semanas, quando a hiperinflação chegou ao fim no dia 20 de novembro, a nota valia US\$23,81.⁹

Como a inflação estava fora de controle, os valores dos preços, salários e moedas não se mantinham. Dessa forma, iniciaram-se tentativas frenéticas para compensar a situação: receber pagamentos à tarde em vez de pela manhã significava uma grande redução no ganho; e permanecer com uma nota de dinheiro durante mais de algumas horas poderia custar ao dono da nota quase todo o seu valor. A instabilidade caótica na relação entre preços, salários e moedas levou a desajustes grotescos de conseqüências perversas.

Em setembro de 1922, Ernest Hemingway viu o que chamou de “o novo aspecto do câmbio” quando ele e a mulher resolveram fazer uma viagem de um dia cruzando o Reno, de Estrasburgo, na França, até a cidade de Kehl, na Alemanha. Com a hiperinflação alemã a pleno vapor, o valor do marco em relação a outras moedas caía mais rápido que o aumento dos preços na Alemanha. Os preços no lado alemão eram de 1/5 a 1/10 menores que no lado francês. Mas com o dólar valendo 800 marcos, Hemingway comprou 670 marcos:

Aqueles 90 centavos foram suficientes para que eu e a Sra. Hemingway passássemos um dia de grandes gastos e, ao fim do mesmo dia, ainda tínhamos 120 marcos sobrando!

Nossa primeira compra foi numa barraca de frutas ao pé da rua principal de Kehl, onde uma senhora vendia maçãs, pêssegos e ameixas. Escolhemos cinco maçãs bem bonitas e demos uma nota de 50 marcos à senhora. Ela nos deu 38 marcos de troco. Um senhor de barba branca, muito bem vestido, nos viu comprando as maçãs e nos cumprimentou tirando o chapéu.

“Com licença senhor”, disse ele, um tanto tímido, em alemão, “quanto custaram as maçãs?”

Contei o troco e lhe disse que custaram 12 marcos.

Ele sorriu e balançou a cabeça. “Não posso pagar. É muito.”

Subiu a rua caminhando de forma bem parecida como caminhavam os senhores de barba branca em todos os países do velho regime. Mas ele olhou tanto para as maçãs. Gostaria de ter-lhe oferecido algumas. Doze marcos, naquele dia, valiam um pouco menos de dois centavos. Aquele senhor, que provavelmente havia investido as economias de toda uma vida em títulos alemães da guerra ou do pré-guerra, como fez a maioria das classes não-exploradoras, não podia arcar com um custo de 12 marcos. Ele é o tipo de pessoa cuja renda não aumenta com a queda do poder de compra do marco alemão e da coroa.¹⁰

A hiperinflação destruiu as economias guardadas ao longo da vida e o poder de compra de milhões de pessoas na Europa Central e do Leste.

Posteriormente, uma combinação de políticas fiscais austeras e apoio estrangeiro deram fim às inflações e hiperinflações da Europa. Os governos reduziram sua necessidade de imprimir dinheiro, aumentando impostos e cortando gastos. Para reconquistar a confiança da população, as autoridades financeiras precisavam provar que tinham o respaldo das principais potências econômicas. Em geral, isso era feito com o apoio da Liga das Nações, a colaboração dos Bancos Centrais das grandes nações ocidentais e a proteção dos financistas privados de Londres e Nova York.¹¹ Apesar de difícil e custosa do ponto de vista social, a estabilidade foi alcançada dentro de poucos anos.

O caso da Alemanha fora peculiar devido a diversos aspectos. Um deles foi o tamanho do país. A hiperinflação nociva da Áustria não afetou o resto do mundo como ocorreu com o colapso da Alemanha, a maior economia da Europa. Além disso, a Alemanha foi a principal potência derrotada (o Império Austro-Húngaro e o Otomano não existiam mais e a Bulgária estava longe de ser um país influente). Além disso, a hiperinflação estava intimamente ligada às indenizações, e o motivo gerava polêmica. Os alemães argumentavam que o colapso foi causado pela retirada de dinheiro de uma economia em apuros; os franceses diziam que os alemães imprimiam dinheiro de forma indiscriminada por se recusarem a fazer o esforço necessário para pagar as indenizações. Dentro da Alemanha, havia duros debates sobre qual a atitude que a nação deveria adotar em relação às grandes potências européias, alguns aconselhando cooperação, outros, enfrentamento. À medida que os franceses continuavam a insistir nos pagamentos, a situação da economia alemã piorou como nunca.

Em seguida, tornou-se evidente que os malabarismos políticos estavam prejudicando ambos os lados e, no fim de 1923, o governo alemão retomou o controle da economia. Em 1924, as potências ocidentais e a Alemanha negociaram o Plano Dawes, que oferecia US\$200 milhões para a estabilização do marco e nomeava um supervisor norte-americano para regularizar o pagamento

das indenizações. Uma vez que o governo dos Estados Unidos havia deixado de se envolver nas questões européias, o processo foi entregue a empresas privadas. O J.P. Morgan & Co. forneceu metade dos empréstimos, e um dos sócios norte-americanos da empresa foi escolhido para supervisionar as indenizações.¹² No fim de 1924, a Alemanha também já havia conseguido derrotar a inflação e começado a crescer.

O colapso macroeconômico do início da década de 1920 deixou um legado político que duraria muito tempo. A devastação causada pela hiperinflação difamou ainda mais os líderes políticos tradicionais. Em muitos países, os políticos e grandes empresários pareciam não estar cientes do sofrimento que a hiperinflação e a estabilização impuseram à classe média. Os ricos tinham como se proteger da desvalorização da moeda – por exemplo, investindo em ativos reais ou mandando o dinheiro para o exterior –, mas a classe média, em geral, não dispunha desses recursos, além de ter perdido todas as suas economias em um intervalo de meses. A desorganização do início da década de 1920 parecia dizer à classe média que as leis não serviam para as elites. Um pequeno empresário de Berlim comentou:

A inflação pôs um fim miserável em todo o meu esforço. Não conseguia mais pagar meu pessoal. Meus ativos se esvaíram. Mais uma vez, experimentamos a fome e a privação ... a relativamente próspera classe média [*mittelstand*] foi destruída, a mesma classe média que continuava a se opor ao marxismo.

Em razão dessa experiência, ele acrescentou: "Fugi do governo que permitiu tal infortúnio." O mesmo pequeno empresário assim se uniu ao Partido Nazista e tornou-se membro de uma de suas tropas.^{13*}

O fracasso econômico do início do pós-guerra contribuiu para a ascensão de uma nova direita, e, em meados da década de 1920, movimentos como o fascista ganharam adeptos, e inclusive poder, em todo o sul e o leste da Europa. Stefan Zweig, um judeu austríaco que deixou o continente em 1934, refletiu sobre isso posteriormente:

Nunca nada havia causado tanto amargor no povo alemão – é importante lembrarmos disso –, nada o havia deixado tão furioso e suscetível a Hitler como a inflação. A guerra, sangrenta como foi, ainda rendeu momentos de júbilo, com sinos e cornetas tocando pela vitória, ... enquanto a inflação serviu apenas para fazer o povo alemão se sentir imundo, traído e humilhado. Toda uma geração nunca es-

* Do inglês *trooper*, militante das tropas do Partido Nazista, o que incluía a SA (tropa de assalto) e a SS (tropa de segurança). (N.T.)

queceu ou perdoou a República da Alemanha por esses anos e preferiu reintegrar esses carneiros.¹⁴

O colapso mais dramático das classes dominantes do pré-guerra ocorreu na Rússia. O fracasso czarista durante a guerra levou a uma revolução democrática em 1917. Depois, em novembro, foi responsável por uma ruptura no poder liderada pela facção bolchevique – extremamente antiguerra – do movimento socialista. O novo governo procurou pela paz e aceitou os duros termos impostos pela Alemanha. No entanto, a URSS foi assolada pela guerra civil até o fim da década de 1920. Nesse momento, para surpresa e irritação do Ocidente, os bolcheviques tinham o total controle do maior país do mundo.

O líder bolchevique Vladimir Ilitch Lênin não foi o único a acreditar que a Revolução Russa seria o começo de uma onda de revoltas extremistas contra o capitalismo europeu. Por volta de um ano após o fim da guerra, insurreições em Berlim e na Bavária, a tomada do poder pelos comunistas na Hungria, além das ocupações de fábricas na Itália, pareciam indicar uma grande inclinação à revolução operária. Os principais partidos socialistas se depararam com sérios problemas quando tentaram resistir às novas facções de inspiração bolchevique. A maior parte dos socialistas havia apoiado os esforços nacionais para a guerra, e como a batalha havia se tornado impopular, a reputação deles ficou abalada. Além disso, o sucesso eleitoral dos socialistas trouxe algumas frustrações, uma vez que eles se envolveram em governos provisórios pouco eficientes. Assim, as alas rebeldes de todos os partidos socialistas ridicularizaram os mais tradicionais dado o seu compromisso com o patriotismo nacional e por acreditarem que as urnas poderiam modificar a sociedade. Mais tarde, uma nova Internacional Comunista de base em Moscou uniu os partidos socialistas mais radicais do mundo.

O otimismo revolucionário do início logo chegou ao fim, deixando Lênin e seus camaradas no governo de um país estilhaçado que nunca fora um terreno fértil para o socialismo, nem em seus melhores dias. A nova União Soviética enfrentou a reconstrução vindo da guerra, da revolução e da guerra civil. Era difícil conceber a construção de uma nova sociedade socialista em um país que em 1920 já havia perdido 87% da capacidade industrial que tinha em 1913.¹⁵ Durante os primeiros anos após a guerra, os soviéticos se concentraram em reanimar a economia. A Nova Política Econômica de 1921 passou a permitir as atividades de um grande número de empresas privadas, em especial as ligadas à agricultura e aos pequenos negócios, além de estimular os camponeses a ganharem o máximo possível. Em 1924, como ocorreu em outras partes do Ocidente, a economia já havia renascido. A União Soviética permaneceu ilhada – em parte por opção, em parte pela hostilidade dos países capitalistas

que a rodeavam –, mas gradualmente reconstruiu os laços econômicos com o restante do mundo.

Os aliados do Ocidente enfrentaram menos dificuldades no pós-guerra do que a Europa central e oriental. Mesmo na Bélgica e no Norte da França, onde a destruição foi mais severa, a atividade econômica logo voltou ao normal. Houve uma rápida expansão nas economias ocidentais de 1919 a 1920, seguida por uma rápida recessão em 1920 e 1921, mas em 1922 as condições comerciais já estavam de volta à normalidade.

Os europeus se esforçaram para recuperar as condições monetárias internacionais, restaurando o padrão ouro, o centro da ordem econômica clássica. Duas conferências monetárias européias, uma em Bruxelas em 1920 e outra em Gênova em 1922, geraram um apoio ressoante a esse objetivo. No entanto, até os países que não haviam enfrentado uma inflação pesada consideravam difícil conseguir alcançá-lo. Na Grã-Bretanha, os preços cresceram tanto durante e após a guerra que a tentativa de retomar a taxa de câmbio de 1913 em relação ao ouro exigia políticas monetárias muito restritivas, que reduziam salários, preços e lucros. Até mesmo quando a libra esterlina retornou ao ouro em 1925, com uma taxa de câmbio igual à do pré-guerra, os preços altos fizeram com que grande parte da indústria britânica ficasse de fora dos mercados. Muito por consequência disso, o desemprego na Grã-Bretanha se manteve acima dos 10% ao longo da década de 1920. Ainda nesse contexto, os países escandinavos se estabilizaram logo depois da Grã-Bretanha. Os laços comerciais estreitos desses países com os mercados britânicos e as supervalorizações, como as da Grã-Bretanha, também os prejudicaram com índices de desemprego de dois dígitos ao longo de toda a década: as tentativas da Noruega de retornar ao padrão ouro levaram o país a um índice de desemprego acima de 25% em 1927. A Bélgica e a França retornaram ao ouro logo após a Grã-Bretanha, mas diferentemente desta, os dois países não tentaram recuperar o valor pré-guerra de suas moedas. Assim, puderam adotar novamente o padrão ouro a custos relativamente baixos e sem impor grandes pressões competitivas aos produtores de bens industriais.

O comércio internacional também enfrentou dificuldades. Muitos dos governos que haviam levantado barreiras aos investimentos e ao comércio internacionais durante a guerra encontraram dificuldades em remover a proteção quando o conflito chegou ao fim. Até mesmo a Grã-Bretanha manteve algumas das barreiras comerciais adotadas durante a guerra. Nos Estados Unidos, a liberalização do comércio, decretada por Wilson e os democratas em 1913, foi abandonada e a administração republicana e o Congresso restabeleceram o protecionismo habitual em 1921 e 1922. A maioria dos países da Europa central e oriental era mais protecionista que os Impérios precedentes.

Apesar das dificuldades e decepções, em 1924 a Europa já estava basicamente recuperada. A produção industrial europeia retomou os índices de 1913, embora existissem diferenças consideráveis entre os países europeus. Na parte ocidental, a indústria passou a produzir 12% a mais que em 1913, ao passo que a Europa central e a oriental apresentavam índices 20% menores que no mesmo período. Os Estados Unidos estavam bem à frente com a produção manufatureira mais uma vez cerca de 50% maior que em 1913.¹⁶ Mesmo com a devastação causada pela Primeira Guerra Mundial, a maior parte das economias dos países já havia retornado – ou quase – aos índices do pré-guerra.

A extraordinária década de 1920

Um frenesi de atividades econômicas internacionais irrompeu subitamente. Entre 1925 e 1929, a produção industrial do mundo cresceu mais de 20%, e tal crescimento foi ainda mais rápido na Europa e na América do Norte. Os investimentos internacionais atingiram níveis semelhantes aos dos anos de glória do início do século XX. No entanto, a maior parte desses investimentos agora vinha dos Estados Unidos, não mais da Europa. As exportações dobraram em relação ao pré-guerra. Mesmo se considerarmos a inflação, o comércio mundial era 42% maior em 1929 do que em 1913, além de corresponder a uma parcela maior das economias nacionais.¹⁷ O padrão ouro estava de volta. A economia mundial parecia recuperada.

A expansão econômica estimulou grandes mudanças sociais. Na maior parte do mundo industrial, a década de 1920 testemunhou o surgimento de novos bens de consumo e de produção em massa. No campo político, todos os países democráticos passaram a permitir o voto feminino, em meio a movimentos mais amplos pela emancipação da mulher. A influência dos movimentos trabalhistas e dos partidos socialistas aumentou de forma dramática. No campo cultural, o Modernismo e o Surrealismo revolucionavam as artes, enquanto o jazz estourava no cenário musical. O *boom* do fim da década de 1920 foi tão grande e seus efeitos tão amplos e profundos que muitos países deram nomes específicos a ele: a Renascença de Weimar, na Alemanha; a Era Baldwin, na Grã-Bretanha; os extraordinários anos 20* e a Era do Jazz nos Estados Unidos; além de a Dança dos Milhões na América Latina.¹⁸

De alguma forma, esse crescimento envolveu uma retomada das condições anteriores aos tempos de guerra. Mas ele também contou com uma dinâmica

* Do inglês *Roaring Twenties*, termo que se refere à efervescência cultural nos Estados Unidos na década de 1920. (N.T.)

própria poderosa, e os Estados Unidos eram o seu centro. O capital e os mercados norte-americanos alimentaram o crescimento econômico da Europa à Ásia e também da América Latina. Bancos e empresas norte-americanas inundaram o mundo com dinheiro e tecnologia. Wall Street substituiu Londres como o centro financeiro internacional, enquanto empresas norte-americanas estabeleciam milhares de filiais ao redor do mundo. Em 1929, os Estados Unidos já haviam acumulado mais de US\$15 bilhões em investimentos estrangeiros, dos quais metade eram empréstimos e a outra parte eram investimentos direto das multinacionais – e esse montante não incluía os muitos bilhões de dólares que os estrangeiros deviam a Washington. Em pouco mais de uma década, o país formou uma carteira de investimentos internacionais quase tão grande quanto a do Reino Unido em 1913, a qual havia sido desenvolvida ao longo de um século. Nas palavras do secretário de Estado John Hay: "O centro financeiro do mundo, que precisou de milhares de anos para viajar do Eufrates ao Tâmis e ao Sena, passou por Hudson entre a alvorada e o anoitecer."¹⁹

Mais de US\$1 bilhão por ano em empréstimos brotaram de Nova York, de 1919 a 1929. Nos anos mais prósperos, em Wall Street, os títulos estrangeiros que circulavam equivaliam a apenas 1/3 do que girava em ações de empresas dos Estados Unidos.²⁰ De 1924 a 1928, os norte-americanos emprestavam, em média, US\$500 milhões por ano para a Europa, US\$300 milhões para América Latina, US\$200 milhões para o Canadá e US\$100 milhões para a Ásia. Os norte-americanos pareciam incansáveis em financiar empreendimentos em lugares dos quais, uma década antes, poucos ouviam falar; 36 bancos de investimentos norte-americanos brigavam pelo privilégio de mandar seus títulos para a cidade de Budapeste, 14 competiam por Belgrado, e um vilarejo na Bavária, que desejava US\$125 mil, foi convencido a pegar um empréstimo de US\$3 milhões.²¹

Os Estados Unidos eram responsáveis por mais da metade dos novos empréstimos, mas não estavam sozinhos nessa recuperação das finanças internacionais. Especialmente após a retomada do padrão ouro, os mercados londrinos se abriram novamente. O mesmo ocorreu com os empréstimos de Paris, Amsterdã e outras capitais credoras menores. A Grã-Bretanha proveu cerca de 1/4 de todos os novos empréstimos da década de 1920; outros países europeus também ficaram com essa mesma proporção.²² Após dez anos de preocupações domésticas e restrições nos negócios internacionais, tanto os credores quanto os que pediam empréstimos não pareciam capazes de extrair o suficiente da revitalização dos mercados de capitais do mundo.

Os industriais norte-americanos também rodaram o mundo em busca de oportunidades rentáveis de investimentos – não empréstimos, mas investimentos "diretos" em filiais de empresas e outras subsidiárias. Empresas norte-ameri-

canas investiram mais de US\$5 bilhões no decorrer da década de 1920. No fim desse período, as empresas norte-americanas já estavam bem estabelecidas em todas as principais economias e também em muitas das nações menores. Até mesmo os bancos comerciais norte-americanos, os quais antes da lei de 1913 do Federal Reserve* eram proibidos de operar fora do país, se aproveitaram da nova situação e no fim de 1920 já possuíam cerca de 200 sedes no exterior.

O *boom* dos anos 1920 foi ainda mais marcante fora da Europa. Na América Latina, os empréstimos e investimentos diretos norte-americanos participaram do maior crescimento já registrado na região. Mais uma vez, a América Latina obtinha um crescimento 50% mais rápido que o da Europa e da América do Norte.²³ Nesse processo, a estrutura industrial latino-americana amadureceu de forma substancial. Por exemplo, em 1929 o Brasil produzia 3/4 do aço que necessitava.²⁴ Ao redor da região, economias se modernizavam, as classes média e trabalhadora cresciam e se tornavam politicamente influentes, e regimes democráticos se estabilizavam.

O isolamento dos Estados Unidos

Os anos de recuperação e o *boom* eram resquícios da Era de Ouro de antes da Primeira Guerra Mundial, mas com os Estados Unidos no centro, substituindo a Grã-Bretanha. Na era anterior, Londres financiava atividades econômicas por todo o mundo, em especial por meio de empréstimos, mas também com investimentos de empresas privadas. Os países devedores arrecadavam o dinheiro que necessitavam para pagar os juros em geral exportando para a Europa, especialmente para o enorme e aberto mercado britânico. O sistema mantinha-se unido pelo compromisso com um padrão monetário, o ouro. Em 1925, um sistema semelhante operava. Uma vez que o capital fluía dos Estados Unidos para o resto do mundo, o resto do mundo vendia pesadamente para o mercado norte-americano e quase todas as principais moedas já haviam retomado o padrão ouro.

A recorrência dessa ordem, contudo, remete à observação de Marx de que se a história se repete, o faz “a primeira vez como tragédia e a segunda como farsa”. Por enquanto, os fundamentos econômicos das duas épocas eram semelhantes – o acesso mundial ao capital e aos mercados da Grã-Bretanha e dos Estados Unidos, respectivamente –, mas o comportamento dos países centrais apresentava diferenças fundamentais.

* O Federal Reserve Act de 1913, sob o governo de Woodrow Wilson, determinou a criação do FED, o Banco Central norte-americano. (N.T.)

O padrão ouro clássico antes de 1914 tinha Londres como centro, e sua coesão era mantida pelo Reino Unido.²⁵ A superioridade da influência financeira e comercial da Grã-Bretanha, combinada ao compromisso inabalável de sua elite financeira e empresarial com a economia mundial, permitiu que o governo britânico agisse de forma enérgica, tanto quanto o necessário, para estabilizar as relações monetárias e financeiras internacionais.

Embora o Reino Unido fosse, nas palavras de John Maynard Keynes, “o regente da orquestra internacional”, o país não conseguiria sustentar o padrão ouro sem os outros participantes.²⁶ A estabilidade do padrão ouro clássico dependia também de um forte apoio da França, da Alemanha e de outras nações menores da Europa. Por exemplo, quando o colapso do Barings, um dos maiores bancos britânicos, ameaçou desestabilizar os mercados londrinos em 1890, os Bancos Centrais da França e da Rússia emprestaram dinheiro ao Banco da Inglaterra. Apenas a certeza de que essas somas estavam disponíveis ajudou a acalmar os investidores. Em 1898, os britânicos e franceses ajudaram a estabilizar os mercados financeiros alemães; alguns anos mais tarde, foi a vez dos austríacos acalmarem os mercados de Berlim. Em pelos menos outras sete oportunidades, entre 1900 e 1914, os franceses intervieram para ajudar os britânicos, numa demonstração do que o Banco da França chamou de “a solidariedade dos centros financeiros”.²⁷

Não havia altruísmo na liderança britânica, tampouco na cooperação europeia. Os rendimentos das empresas britânicas dependiam do bom funcionamento da economia mundial. A economia britânica e seus principais investidores e empresas contavam com o comércio, os investimentos e as finanças internacionais. Além disso, França, Alemanha, Bélgica, Holanda, Áustria e Rússia estavam fortemente integradas à ordem financeira e monetária centrada em Londres; uma instabilidade no centro seria sentida fora dele, impondo desafios à base de apoio dos líderes políticos e econômicos dos outros países do sistema. A riqueza e o poder dos capitães da indústria e das finanças europeias dependiam de um sistema de comércio e pagamentos internacionais com base em Londres. Era do interesse de todos os grupos poderosos que esse equilíbrio fosse mantido.²⁸

Porém, se antes de 1914 o interesse próprio e esclarecido deu ao padrão ouro um regente confiável e uma orquestra harmoniosa, nenhum dos dois elementos podia ser considerado como certo após 1920. A desorganização da orquestra era mais óbvia: quaisquer que fossem as questões econômicas comuns que unissem as potências da Europa continental, elas não eram páreo para a continuação econômica do conflito de trincheiras da Primeira Guerra Mundial. O armistício apenas inaugurou outro estágio do conflito franco-germânico, uma vez que franceses, belgas e alemães se enfrentavam numa batalha campal pelas indenizações. A França não tinha a menor intenção de desistir. Os

franceses achavam que a Alemanha ainda não havia pago por sua agressão militar. Além disso, nenhum político alemão podia ser visto negociando com bancos internacionais ou subsidiários algo que a maioria dos alemães acreditava ser um tratado de paz criminosamente injusto. Quase todos os países da Europa optaram por um dos lados. Até mesmo questões técnicas financeiras e monetárias foram envolvidas no duro conflito diplomático.

A falta de um regente confiável para o sistema de ouro de Keynes foi o problema mais grave da economia política do entreguerras. As semelhanças entre os papéis desempenhados pela Grã-Bretanha pré-1914 e pelos Estados Unidos pós-1920 eram tão gritantes quanto as diferenças dos dois países no que diz respeito aos seus papéis na política internacional. O Reino Unido e os Estados Unidos eram as principais nações industriais, financeiras, comerciais e investidoras de suas respectivas eras. Como comprovariam os anos após a Segunda Guerra Mundial, apenas um passo separava a hegemonia econômica norte-americana da liderança política nos assuntos relativos à economia internacional. Não obstante, de 1920 até as vésperas da Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos se recusaram a se envolver.

O capital e os mercados norte-americanos eram tão dominantes na economia da década de 1920 quanto o foram seus correlativos britânicos antes de 1913. Mas o governo dos Estados Unidos permanecia quase totalmente ausente, enquanto o britânico sempre esteve presente. Mesmo se a administração norte-americana tivesse desejado se envolver – o que não aconteceu –, o Congresso proibia qualquer participação oficial nas discussões internacionais sobre questões econômicas (e sobre a maioria dos outros assuntos). O Federal Reserve Bank de Nova York, que era ligado aos banqueiros internacionais de Wall Street, promoveu esforços conjuntos para participar das questões econômicas globais, mas o fez de forma secreta. Na verdade, os representantes norte-americanos nas reuniões monetárias internacionais eram em sua grande maioria banqueiros particulares do J.P. Morgan & Co. A política comercial norte-americana era decididamente protecionista, embora fosse claro que isso impediria os devedores estrangeiros do país de ganharem dólares para honrar seus empréstimos. Até o compromisso norte-americano com o padrão ouro suscitava dúvidas, uma vez que uma nova onda de populismo antiouro se alastrava pelo cinturão agrícola norte-americano devido à queda de cerca de 33% nos preços dos produtos agrícolas.

O isolacionismo norte-americano tornou-se política governamental a partir de 1920, quando o Senado dos Estados Unidos vetou os planos de paz de Woodrow Wilson e a participação do país na Liga das Nações. Essa decisão foi confirmada e sedimentada em novembro, quando as eleições nacionais concederam o controle da Presidência e do Congresso aos republicanos. Embora

alguns republicanos apoiassem a Liga, em geral o partido – que ficaria à frente da Presidência e do Congresso até 1933 – era liderado por homens que encaravam a participação norte-americana nos assuntos europeus com suspeita ou desdém. Tal visão se estendeu por quase todos os aspectos da diplomacia econômica internacional e atingiu todas as questões de economia global até o início da década de 1930.

A política norte-americana de isolamento foi adotada em meio ao debate sobre as indenizações, a questão financeira central do pós-guerra. As tentativas do governo moderado de Weimar de manter seus compromissos internacionais eram impopulares para o amargurado povo alemão, e muitos países da Europa passaram a considerar contraproducentes os prazos rigorosos de pagamento. Ao mesmo tempo, os aliados europeus continuavam devendo US\$10 bilhões aos cofres norte-americanos, e os franceses e belgas viam as indenizações como um mal necessário enquanto o governo norte-americano insistisse em receber o dinheiro de volta. Havia uma forma fácil de resolver o impasse: o perdão das dívidas de guerra. "Esses débitos devem ser cancelados", sugeriu J.P. Morgan.²⁹ Os aliados poderiam ter reduzido o valor das indenizações exigidas. Isso teria atenuado as pressões econômicas sofridas pela Alemanha, que alimentaram tensões políticas e exacerbaram sentimentos revanchistas e nacionalistas, os quais por sua vez impediram uma atitude econômica de cooperação.

No entanto, sucessivos presidentes e congressistas norte-americanos foram categoricamente contra a renegociação das dívidas de guerra. Enquanto muitos na Europa acreditavam que tais débitos já haviam sido pagos com o sangue de milhões de jovens, a maioria dos norte-americanos as considerava pura e simplesmente dívidas. Nas palavras de Calvin Coolidge: "Eles alugaram o dinheiro." Enquanto os norte-americanos insistiam em receber, os franceses e os belgas insistiam nas indenizações.

Já que os Estados Unidos não diminuíssem o encargo das dívidas de guerra e das indenizações, eles poderiam ao menos ter tornado mais fácil para os europeus ganhar o dinheiro necessário para cumprir com suas obrigações. De fato, o mercado norte-americano, o maior do mundo, se abriu substancialmente com a legislação de 1913. No entanto, quando os republicanos – das tarifas altas – retornaram, as barreiras comerciais aumentaram, retomando os níveis anteriores ou atingindo inclusive níveis mais elevados. A resposta do Congresso às dificuldades econômicas na Europa foi, na verdade, mais proteção comercial – em 1921, 1922 e 1930 com a radical tarifa Smoot-Hawley. Os investidores norte-americanos resistiam à proteção comercial, uma vez que a imposição de barreiras dificultava a arrecadação de dólares por parte dos países devedores. Otto Kahn, um banqueiro de Nova York, explicou

à população: “Ao nos tornarmos uma nação credora, temos que nos ajustar ao papel de uma nação credora. Precisamos nos convencer da necessidade de sermos mais receptivos às importações.”³⁰ O apelo dos defensores do livre comércio, no entanto, foi ignorado, uma vez que os interesses dos credores norte-americanos e das indústrias do país eram diametralmente opostos. Uns queriam que os estrangeiros tivessem fácil acesso aos mercados dos Estados Unidos para que pudessem quitar suas dívidas; outros queriam que o mercado norte-americano fosse o mais fechado possível para a competição estrangeira.

A ironia da posição internacional contraditória dos Estados Unidos – liderança financeira e indiferença ou hostilidade política – não passou despercebida pelo público norte-americano. Franklin D. Roosevelt se aproveitou de grande parte das contradições republicanas em relação à política econômica externa dessa nação durante a corrida presidencial de 1932, as quais foram comparadas ao mundo fantástico de *Alice no País das Maravilhas*:

Uma Alice confusa e um tanto desconfiada fez à liderança republicana algumas perguntas simples:

— A impressão e venda de mais ações e títulos, a construção de novas fábricas e o aumento da eficiência não produziram mais mercadorias do que poderíamos comprar?

— Não – gritou Humpty Dumpty. — Quanto mais produzirmos, mais poderemos comprar.

— E se produzirmos em excesso?

— Veja, poderemos vender para os estrangeiros.

— Como os estrangeiros pagariam por eles?

— Nós emprestaremos dinheiro.

— Entendo – disse a pequena Alice. — Eles vão comprar o nosso excedente com o nosso dinheiro? Claro, os estrangeiros irão nos pagar de volta com a venda dos produtos deles?

— Ah, de forma alguma – disse Humpty Dumpty. — Nós construiremos um muro alto chamado tarifa.

— E – disse por fim Alice – como os estrangeiros irão nos devolver esses empréstimos?

— Isso é fácil – disse Humpty Dumpty. — Você já ouviu falar em moratória?

E assim, meus amigos, chegamos ao coração da fórmula mágica de 1928.³¹

O Congresso e o Executivo isolacionistas proibiram até mesmo as consultas técnicas entre os formuladores da política norte-americana e os estrangeiros. Em 1921, o Federal Reserve propôs uma conferência de Bancos Centrais

para discutir a situação européia e o Banco da Inglaterra foi vetado. Mesmo quando a iniciativa vinha dos Estados Unidos, como nos casos dos Planos Dawes e Young, de 1924 e 1930 respectivamente, os Estados Unidos não podiam participar oficialmente; J.P. Morgan e outros financiadores norte-americanos atuavam como correlativos dos Ministérios da Fazenda e Bancos Centrais da Europa. O contraste com a liderança da Grã-Bretanha na *Pax Britannia* pré-1914 era gritante.

Outras funções desempenhadas pelos governos dos líderes econômicos pré-1914 foram “privatizadas” devido ao isolacionismo oficial dos Estados Unidos. Por exemplo, durante os anos de ouro dos empréstimos internacionais antes da Primeira Guerra Mundial, comitês de credores – donos de títulos e governos – costumavam supervisionar as finanças dos países endividados e em apuros financeiros. Com a recusa dos Estados Unidos em participar, o papel de supervisor crediário recaiu sobre os cidadãos, entre os quais o de maior proeminência foi Edwin Kemmerer, o “doutor do dinheiro internacional”. Kemmerer, um economista de Princetown cujo primeiro trabalho havia sido o de consultor financeiro da colônia filipina, quando esta pertencia aos Estados Unidos, aconselhou muitos governos pobres a estruturar suas economias de forma a atrair capital norte-americano. O envolvimento dele como agente privado logo lhe rendeu um período de 20 anos trabalhando para México, Guatemala, Peru, Bolívia, Chile, Alemanha, Polônia, Turquia, China e África do Sul. Suas recomendações – invariavelmente a favor de orçamentos equilibrados e do padrão ouro – eram muito bem vistas pelos credores norte-americanos. Dessa forma, os governos procuravam segui-las. “Um país que nomeia consultores financeiros norte-americanos e segue as recomendações”, escreveu Kremmerer, “organizando as finanças de acordo com o que os investidores dos Estados Unidos consideram ser as diretrizes modernas mais bem-sucedidas, aumenta suas chances de se tornar atraente para o investidor norte-americano e de obter dele capital com condições favoráveis.”³²

Muitos norte-americanos apoiavam o engajamento do país. O conhecido internacionalismo era bastante forte em algumas regiões e setores da população, com importantes interesses econômicos internacionais. Em primeiro lugar, e acima de tudo, estavam os bancos e as empresas, cujos investimentos e vendas internacionais cresceram rapidamente após 1914. Muitos dos fazendeiros que produziam para exportação simpatizavam com o apoio do governo à reconstrução dos mercados externos, além de serem defensores históricos do livre comércio. A posição oficial do Partido Democrata continuava a ser uma variação do internacionalismo wilsoniano. Além disso, havia uma ala fortemente internacionalista entre os republicanos, em especial entre os grandes empresários de Nova York e de outros centros financeiros.

O isolacionismo econômico e político, no entanto, dominava o sistema norte-americano. Alguns dos isolacionistas eram chauvinistas de direita; outros, anti-imperialistas de esquerda. Alguns se opunham ao envolvimento internacional por princípio moral; outros, por pragmatismo. O tradicional choque de culturas, entre a elite anglófila e as massas patrióticas, também teve influência. Mas do ponto de vista econômico, a fonte principal da posição internacional esquizofrênica dos Estados Unidos seria a natureza inconstante do envolvimento externo do país. A economia clássica britânica era altamente direcionada para o exterior: na direção dos mercados estrangeiros, dos fornecedores estrangeiros e dos investimentos estrangeiros. Nos Estados Unidos, contudo, o grau de exposição à economia internacional variava de modo significativo. Wall Street era altamente engajada, da mesma forma que muitos produtores agrícolas e algumas das principais indústrias do país. No entanto, o cerne industrial norte-americano continuava a se voltar para as questões internas, permanecendo ilhado e protecionista. Para as indústrias de orientação internacional – maquinário, veículos motorizados, borracha e petróleo – os investimentos externos eram de 10 a 12 vezes mais importantes do que para o resto do setor fabril.³³ Um segmento poderoso e dinâmico da economia norte-americana poderia estar altamente envolvido com a economia mundial – na verdade, poderia estar liderando a economia do mundo – mas a cúpula de líderes econômicos do país continuava hostil ou indiferente às condições internacionais. Os Estados Unidos não contaram com um consenso, ao estilo britânico, para uma participação ou liderança internacional.

Um mundo reconstruído?

A ausência norte-americana foi a maior fraqueza da economia mundial do pós-guerra. Contudo, os observadores mais astutos perceberam outros motivos de preocupação menos óbvios. Keynes, por exemplo, mostrou como a economia política do período entreguerras, tanto internacional quanto doméstica, se afastou dos ideais vitorianos aspirados por muitos governos.

O próprio Keynes era cria do fim da Era Vitoriana.³⁴ O pai havia sido um pupilo bem-sucedido de Alfred Marshall, influente economista do fim do século XIX e início do XX. John Neville Keynes seguiu os passos de Marshall e tornou-se pesquisador em Cambridge, mas, para a decepção do mentor, não se tornou um economista profissional. Eventualmente, acabou se tornando o principal quadro administrativo da Universidade Cambridge. Sua mãe era uma reformista social, e foi a primeira mulher a ocupar o cargo de prefeita de Cambridge. Keynes certamente sentiria a influência tanto acadêmica quanto política da família.

John Maynard Keynes nasceu em 1883, em Cambridge. Após uma carreira brilhante em Eton, em 1902 retornou a Cambridge como aluno de graduação. Destacava-se em matemática e seu desempenho em economia (que apenas na época começava a ser tratada como disciplina independente) chamou a atenção de Marshall, que o conheceu por intermédio do pai. No entanto, apesar de Keynes admirar muito "meu velho mestre, quem me transformou num economista",³⁵ a primeira paixão do jovem foi a filosofia. Ele passou muito tempo envolvido em acalorados debates sobre questões filosóficas com outros de seu círculo. Como percebeu Robert Skidelski, autor da biografia autorizada de Keynes, o grupo do economista, "Radicalismo em Cambridge", girava em torno de "sodomia e ateísmo", e Keynes se lançou em ambos os temas com entusiasmo.³⁶ Após muitos anos de bolsas de estudos e romances homossexuais, Keynes se formou. Depois de ter considerado uma carreira acadêmica, ele entrou para o funcionalismo público, no India Office do governo britânico.

Keynes tinha muito interesse por política, mas pouco respeito pelos políticos. Desde pequeno, achava ridícula a fascinação vitoriana pela monarquia. Quando adolescente, após ter visto a rainha Vitória, Keynes escreveu com sarcasmo que "sem dúvida por causa do frio que fazia no dia, o nariz dela estava lamentavelmente vermelho"; ao ver o Kaiser Guilherme, observou que "o bigode dele estava acima das minhas expectativas".³⁷ A atitude de Keynes em relação aos políticos eleitos também era de desprezo, em especial quando os considerava intelectualmente inferiores (o que era comum). Ele preferia afetar a política de fora, sugerindo e defendendo boas idéias – e criticando as ruins.

A primeira experiência de Keynes no governo durou apenas dois anos. Foi muito bem-sucedido no India Office, mas, em 1908, Marshall se aposentou e convidou Keynes para um cargo de economista em Cambridge, no qual ele veio a passar o resto da vida. Após a experiência no India Office, ele escreveu seu primeiro livro, *Indian Currency and Finance*. Publicado em 1913, quando Keynes fundou uma comissão sobre o assunto ligada à Coroa, o livro foi muito bem recebido e ajudou a consagrá-lo como um dos principais especialistas da área. O argumento central era que as modificações feitas na Índia sobre o padrão ouro – o que ele chamava de padrão cambial do ouro – foi, de fato, um aperfeiçoamento, permitindo uma "administração científica" das condições monetárias. O sistema indiano era menos rígido que o padrão ouro clássico e favorecia os governos com a flexibilidade de reagir às condições locais. As idéias econômicas contidas no livro eram tradicionais, mas demonstravam que Keynes buscava soluções fora da camisa-de-força da ortodoxia do padrão ouro.

Quando se tratava de política comercial, a visão de Keynes era extremamente liberal – mas "liberal" nos termos dos partidos políticos da época. Era

favorável ao livre comércio e contra o movimento protecionista pela reforma tarifária. Em 1910, em um debate na Cambridge Union*, argumentou:

A Reforma Tarifária** tem como base o princípio de tornar os produtos relativamente escassos. Para aqueles que os produzem isso é, sem dúvida, vantajoso. Mas a medida traz um sofrimento desproporcional para outros grupos. A comunidade como um todo não ganha ao tornar aquilo que o país quer artificialmente escasso.³⁸

Keynes também foi uma figura essencial no círculo cultural mais importante da Grã-Bretanha. O grupo de Bloomsbury era formado por escritores, filósofos, artistas e outras pessoas, muitos dos quais, amigos de Keynes dos tempos de Cambridge. Entre os participantes estavam Leonard e Virginia Woolf, Clive e Vanessa Bell, Lytton Strachey e Edward Morgan Forster. O economista de Cambridge ajudava a financiar as atividades do grupo e alugava as casas onde muitos deles moravam ou apenas se reuniam para refeições e discussões. O envolvimento com o grupo de Bloomsbury estava de acordo com a rejeição modernista de Keynes à moral e às crenças vitorianas; a homossexualidade no seu meio de Cambridge era ligada à ênfase em amizade e beleza e a uma negação de valores tradicionais, como dever e religião. Enquanto a atividade profissional de Keynes estava bem mais longe dos holofotes que a de seus colegas *bloomsberries*, para usar o nome pelo qual se definiam, ele estava bem entrosado no grupo, devido à sua cultura, à sua sofisticação, ao seu intelecto poderoso e à sua perspicácia filosófica.

A Primeira Guerra Mundial trouxe Keynes de volta ao governo, onde logo se tornaria o principal especialista financeiro do Tesouro. Embora viesse a se opor à guerra e a requerer o status de desertor consciente*** (sem motivo, como sabia, dado o seu trabalho para o governo), Keynes desempenhava, com entusiasmo, a função de encontrar formas para financiar a participação britânica no conflito sem levar o país à falência. À medida que a guerra se prolongava, ele ficava mais desanimado. “Eu trabalho”, disse ele a um amigo, “para um governo que desprezo, para fins que considero criminosos.”³⁹ O fato de Keynes trabalhar para o governo fez com que tivesse problemas com os outros *bloomsberries*, que não entendiam como ele conseguia separar suas convicções antiguerra de seu empenho nas questões financeiras da batalha. O economista, no entanto, considerava os problemas financeiros intelectualmente estimulantes e acre-

* Espécie de grêmio estudantil da Universidade Cambridge. (N.T.)

** Posição política a favor do sistema de preferências comerciais para o Império, cuja finalidade era proteger a indústria britânica da competição estrangeira. (N.T.)

*** Do inglês *conscientious objector status* – recusa voluntária ao alistamento militar. (N.T.)

ditava que, apesar de suas apreensões, a Grã-Bretanha merecia vencer – sua oposição consciente era mais uma objeção ao alistamento obrigatório do que à guerra em si.

Keynes foi o representante-chefe do Tesouro na delegação britânica da Conferência de Paz de Paris, que determinou as diretrizes do pós-guerra. Mais uma vez, se aborreceu com a realidade política e, em especial, com a insistência dos aliados em receber as exorbitantes indenizações. O presidente Wilson disse certa vez aos britânicos: “Como os seus e os nossos especialistas podem desenvolver um *novo* plano para fornecer capital de giro à Alemanha se temos como pressuposto retirar todo o *presente* capital do país?” Keynes não gostava do pregador Wilson, mas tinha de admitir que havia uma “verdade no ponto de vista do presidente”.⁴⁰

Keynes acreditava que as condições impostas à Alemanha eram malévolas e estúpidas. Em maio de 1919, quando o processo chegou ao fim, escreveu a um amigo:

Certamente, se eu estivesse no lugar dos alemães preferiria morrer a assinar tal paz ... Mas se eles assinarem realmente, essa será a pior coisa que poderia ter acontecido, já que possivelmente eles não conseguirão cumprir algumas das condições, e a desordem e o descontentamento generalizados serão instaurados em toda parte. Enquanto isso, não há comida ou emprego em lugar algum, e os franceses e italianos estão enviando munição para a Europa central com a finalidade de armarem todos contra todos. Eu passo horas e horas na minha sala recebendo delegações das novas nações, as quais não vêm pedir comida ou matérias-primas, mas principalmente equipamentos mortais para serem utilizados contra seus vizinhos. E com tal paz como base, não vejo esperança em nenhuma parte. Anarquia e revolução seriam a melhor opção, e quanto antes melhor.⁴¹

Descontente, Keynes abandonou a delegação britânica e o governo em junho de 1919. Três semanas mais tarde, os ex-beligerantes assinaram o Tratado de Versalhes. O economista voltou à Inglaterra e em menos de cinco meses escreveu o rascunho do livro que viria a ser uma explosiva denúncia da situação. *As conseqüências econômicas da paz* foi, por um lado, um relato, por outro, uma explicação um tanto polêmica, mas foi acima de tudo uma denúncia crítica aos políticos, os quais Keynes retratou como limitados, gananciosos e desonestos. As exigências impostas à Alemanha eram imorais e impossíveis de serem cumpridas. Insistir nos termos do tratado levaria apenas ao desastre. Caso aceitem:

A vingança, ousaria prever, não deixará de acontecer. Nada poderá evitar por muito tempo essa guerra civil final entre as forças de reação e os ímpetos deses-

perados de revolução. Diante dela, os horrores da última guerra alemã desaparecerão, e a civilização e o progresso de nossa geração serão destruídos, não importa quem vença.⁴²

O livro se tornou um fenômeno internacional. As análises econômicas de Keynes foram aclamadas, sua sagacidade política, celebrada, e seu estilo, admirado. Em seis meses a edição inglesa do livro vendeu 100 mil exemplares e, em um ano, o livro já havia sido traduzido para 12 línguas – feito notório quando se trata de uma obra que inclui análises complexas de um acordo internacional complicado. Agora, Keynes era uma figura política global e o economista mais conhecido mundialmente, e ele mostrara como as tentativas de restaurar a ordem mundial pré-1914 haviam sido fracassadas.

O surgimento de Keynes como um crítico vigoroso dos atos das grandes potências o redimiu perante seus amigos de Bloomsbury. Mas a compreensão deles foi logo posta à prova pelo casamento do economista com Lydia Lopokova, uma renomada bailarina de São Petesburgo. O novo estilo de vida de Keynes chocou a maioria de seus amigos, e chegou a enfurecer alguns deles. Mas ele continuou casado e feliz com Lydia até a morte.

Ao longo da década de 1920, Keynes desenvolveu suas análises sobre as mudanças na política econômica do pós-guerra. Sua visão econômica anterior era tão ortodoxa quanto seu estilo de vida não era; na medida em que sua vida se tornou mais tradicional, suas idéias econômicas se tornaram mais heterodoxas. Keynes desempenhou um papel fundamental no debate sobre a política econômica britânica da década de 1920, sobre como, e se, o país deveria retomar o padrão ouro. O governo desvinculou a libra esterlina do ouro quando a guerra começou, e os preços haviam aumentado em 150%. Ocorreram quedas substanciais após a guerra, e muitas das classes investidoras e financeiras desejavam uma retomada do ouro o mais rápido possível, com a taxa de câmbio do pré-guerra (“paridade”) de US\$4,86 por libra esterlina. Essa medida teria exigido uma deflação maior, mas seus defensores argumentavam que seria relativamente fácil manter os salários e preços baixos, como era freqüentemente feito sob o padrão ouro clássico.

Keynes, no entanto, assim como outros economistas, percebeu que preços e salários haviam se tornado menos flexíveis. A economia simplesmente não se ajustava como acontecia antes de 1914. Tornou-se extremamente perigoso “aplicar os princípios econômicos que funcionavam com as hipóteses do *laissez-faire* e da livre competição a uma sociedade que com rapidez as abandonava”.⁴³ O principal problema era a rigidez dos preços e, em especial, dos salários, que não mais se reduziam conforme era necessário para manter as empresas e os empregos estáveis. Keynes disse a um grupo de banqueiros londrinos que

“o empenho em forçar a queda de certos níveis salariais ... para se alcançar o equilíbrio é quase inútil, ou levará muito tempo”.⁴⁴

O mundo moderno se desenvolvia em direção a um capitalismo mais organizado, mais substancialmente rígido em termos de preços e salários. A economia política dos países industriais não era mais a mesma que havia sido na Era de Ouro. As economias mais simples que prevaleciam antes da Primeira Guerra Mundial foram densamente povoadas por produtores agrícolas independentes, pequenos negócios e trabalhadores individuais. Pequenas firmas e trabalhadores autônomos se aproximavam dos exemplos dados nos livros sobre a economia de mercado: reagiam às condições como receptores de preços, aceitando, sejam quais fossem, os preços e salários ditados pelo mercado. Mas as economias industriais haviam mudado. As grandes empresas acumularam poder de mercado suficiente para exercer algum controle sobre os preços. Os sindicatos trabalhistas tornaram-se mais comuns, de modo que os trabalhadores também podiam afetar os salários. Mesmo onde os sindicatos eram fracos, ou inexistentes, a crescente complexidade da produção industrial valorizou uma força de trabalho qualificada e confiável que não poderia simplesmente ser demitida e recontratada ao bel-prazer do empregador. Havia algumas indústrias importantes em que empresas e sindicatos atuavam com mais vigor como definidores de preços, determinando – com o estabelecimento de limites, claro – preços e salários.

A organização mais apurada de muitos dos mercados de bens e trabalho significava que os preços e salários talvez não diminuíssem o necessário para manter ou retomar o equilíbrio da economia – ou para permitir que a libra esterlina se fixasse ao ouro com a taxa de câmbio de 1914. As grandes corporações podiam optar por maximizar os lucros vendendo menos carros a preços mais altos, em vez de deixar os preços caírem. Os trabalhadores organizados em sindicatos podiam resistir contra cortes salariais. Empresas de vários segmentos relutavam em demitir os trabalhadores bem treinados e qualificados que talvez não pudessem readmitir depois. Preços e salários reagiam de acordo com a oferta e a demanda, mas em muitas das economias industriais essa reação podia ocorrer de forma lenta e parcial.⁴⁵

Em dezembro de 1923, quando o debate sobre o ouro se acalorava, Keynes publicou *Breve tratado sobre a reforma monetária*. Na obra, argumentou que os governos deveriam agir para estabilizar preços e salários, em vez de esperar passivamente que eles se ajustassem. Em uma de suas passagens mais famosas, Keynes ridiculariza o argumento da ortodoxia de que problemas de ajustes de curto prazo devem ser ignorados para permitir que o mecanismo do mercado e o padrão ouro restabeleçam as condições normais a longo prazo:

Esse longo prazo é um guia errado para as questões atuais. A longo prazo estaremos todos mortos. Os economistas se colocam numa posição muito fácil. Tarefa demasiadamente inútil se durante a época de tormentas a única coisa que podemos dizer é que após a tempestade o mar ficará calmo de novo.⁴⁶

Keynes foi radicalmente contra a tentativa de fixar novamente a libra esterlina no ouro com a mesma taxa de câmbio de 1914. Após os conservadores terem chegado ao poder no fim de 1924, a decisão coube ao encarregado do Tesouro, Winston Churchill. Nos meios públicos de comunicação, em cartas privadas e diante de qualquer comitê parlamentar, Keynes argumentava que a política necessária para que a libra voltasse à sua taxa pré-guerra “provavelmente viria a se mostrar social e politicamente impossível”.⁴⁷ Ele se opunha àqueles que desejavam forçar a queda dos salários dos trabalhadores, como os das minas de carvão, para acelerar o processo de ajuste:

Assim como ocorreu com outras vítimas de transições econômicas no passado, aos mineiros serão oferecidas duas opções, fome ou submissão, sendo que o resultado de sua submissão aparecerá como benefício para outras classes. Mas frente ao desaparecimento de uma mobilidade efetiva no trabalho e de um nível salarial competitivo entre indústrias, estou em dúvida se eles não estão em condições piores de alguma forma que seus avôs ... Eles (e outros que os seguirão) são os “sacrifícios moderados” ainda necessários para garantir a estabilização do padrão ouro.⁴⁸

Ele perdeu a batalha, mas venceu a guerra. Churchill optou pelo ouro, e em abril de 1925 a libra retomara a paridade do pré-guerra. O resultado disso foi estagnação e uma alta taxa de desemprego em todo o Reino Unido até que a Grande Depressão tornasse a situação ainda pior. Nesse meio tempo, Keynes fez com que sua denúncia de uma política pública equivocada ecoasse. Ele publicou um panfleto intitulado “As conseqüências econômicas do senhor Churchill”, no qual explicava as sérias implicações da medida adotada.

Ocasionalmente, Keynes atacava o próprio padrão ouro, a essência da visão de mundo clássica. Ele rotulou o padrão ouro como uma “reliquia bárbara” e exigia uma política monetária ativa que mantivesse o emprego e a economia estáveis. No decorrer da década de 1920, Keynes apurou suas idéias, o que culminou com a publicação de *Tratado sobre a moeda*. Ele contou a um diretor do Banco da Inglaterra ter ficado alarmado:

Ao ver o senhor e outros em exercício atacando os problemas do mundo modificado do pós-guerra com ... as mesmas idéias e visões do pré-guerra. Fechar a mente para os desenvolvimentos revolucionários no controle do dinheiro e do

crédito é semear a queda do capitalismo individualista. Não seja o Luís XVI da revolução monetária.⁴⁹

Mas o ouro exercia uma força magnética nas economias políticas nacionais. Representava a estabilidade e a prosperidade da economia mundial pré-1914. Abandonar o padrão ouro traria apenas, dentro dos conformes, a permissão para os governos enfraquecerem suas moedas, sem qualquer grande impacto na economia. Os defensores do ouro também eram motivados por questões pragmáticas. As instituições financeiras e as “classes credoras”, em geral, manejavam bens definidos em moedas lastreadas no ouro. Uma desvalorização significava um declínio equivalente no valor de ações e títulos emitidos nessas moedas. Reduzir o valor, digamos, da libra esterlina era reduzir o valor dos investimentos em ações e títulos esterlinos e de outros instrumentos financeiros. Os defensores do padrão ouro que dispunham de somas milionárias consideravam o compromisso do governo com o ouro uma promessa de assegurar o valor de sua propriedade. O ouro protegia os investidores e o ouro os defendia da inflação; desvalorização era expropriação. As idéias de Keynes tinham pouco poder numa batalha com interesses tão sólidos. Foram necessárias uma década e uma Depressão para que as objeções de Keynes em relação à ortodoxia passassem a ser vistas com mais confiança.

Em direção ao vazio

O isolacionismo norte-americano privou a economia mundial da atuação de seu principal participante. A rivalidade entre as grandes potências bloqueou a cooperação na esfera do comércio, do dinheiro e das finanças internacionais. A evolução da indústria moderna reduziu a eficácia das políticas econômicas vigentes. O cerne dos esforços para restaurar a integração econômica global, o padrão ouro, quebrou-se.

O capital norte-americano, no entanto, continuou a entrar na Europa, na Ásia e na América Latina, apesar da ausência oficial dos Estados Unidos. Enquanto o resto do mundo tivesse acesso ao capital e aos mercados norte-americanos, a economia global continuaria a crescer. A infra-estrutura – entre outras, a institucional – que ajudou a estabilizar a economia mundial antes de 1914 não existia mais; contudo, o mundo parecia seguir sem ela. O fluxo de dólares, aparentemente sem fim, parecia um substituto razoável. De qualquer forma, não parecia haver outra alternativa.

7

O mundo de amanhã

Flushing, no Queens, era uma área inabitada e pantanosa, utilizada, quando o era, como depósito de lixo. No entanto, em 30 de abril de 1939, após anos de planejamento e obras, Franklin D. Roosevelt inaugurou a Feira Internacional de Nova York no local. A exposição "O mundo do futuro" exibiu os avanços científicos e industriais de forma espetacular. "Parece que estamos nos dirigindo de maneira uniforme", escreveu um visitante, "em direção a um futuro esplêndido. Aqui estão muitas das invenções criativas geradas pela humanidade. Aqui estão os indícios do que a humanidade quer ser e fazer."¹

Sessenta nações estavam presentes com pavilhões na feira de Nova York, mas o que mais chamou atenção foram os estandes das empresas. A feira apresentou surpresas tecnológicas, produtos e técnicas que deixaram perplexas as mais de 50 milhões de pessoas que a visitaram nos verões (do hemisfério norte) de 1939 e 1940. No centro, os dois símbolos da feira, o *Trylon* e a *Pherispey*. O primeiro monumento era um obelisco branco bastante brilhante de 700 metros de altura; o segundo era um globo, de dentro do qual os visitantes podiam ver exposto um futuro próspero e democrático.

Não era preciso uma imaginação elevada para visualizar os artigos impressionantes expostos em Flushing. Na entrada do prédio da RCA (Radio Corporation of America) era possível conhecer uma versão especial de uma das novas televisões domésticas da empresa. Como muitos acreditavam que a nova máquina incluía truques, a RCA fez uma tela com base no recém-desenvolvido tecido transparente Lucite, da Du Pont, de forma que todos os mecanismos internos ficassem expostos. O "Phantom Teleceiver" fora apenas um de uma série de produtos expostos relacionados à

televisão. Uma delas mostrava como uma sala de estar poderia ser remodelada para incluir televisores junto com os rádios e toca-discos já existentes, além de outros aparatos, como um projetor de filmes doméstico e um aparelho de fax. O correspondente do *New York Sun's* escreveu o seguinte sobre a experiência:

Televisão – rádio com imagens. Aqui estão as máquinas. Também lindas salas de televisão e há telões aqui, igualzinho a um cinema. As câmeras posicionadas em Nova York e as antenas de emissão estão todas montadas. É só ligar o botão e aqui estamos, em Flushing, vendo um ônibus na Quinta Avenida! O milagre do futuro já operando no presente.²

Foram mostradas novas formas de utilização de energia. Albert Einstein, de maneira protocolar, acionou o interruptor para a iluminação noturna da feira, a primeira vez que eram utilizadas luzes fluorescentes nas ruas. A Westinghouse exibiu o "cérebro eletrônico" *Nimatron* (os primórdios do computador), um olho elétrico, uma lâmpada ultravioleta esterilizante e um robô chamado Elektro e seu cachorro Sparko. O pavilhão enfatizou a "Batalha do século" entre dois métodos de se lavar a louça: Sra. Drudge, à mão, contra Sra. Modern, com uma lava-louça elétrica. Sem qualquer surpresa – afinal, essa era uma demonstração da Westinghouse –, a lava-louça sempre vencida. A General Electric fez uma estrondosa demonstração de raios e trovões produzidos artificialmente.

O pavilhão da General Motors apresentou a atração mais popular da feira, o *Futurama*, que levava os visitantes para um tour pelos Estados Unidos de 1960. A exposição, intitulada "Estradas e horizontes", enfatizava como um sistema nacional de estradas de rodagem (ainda um sonho) transformaria o país. O repórter do jornal *The Sun* retratou como era entrar no *Futurama*.

Você pisa num chão em movimento ... se senta, ... a cadeira reclina e logo a primeira vista do *Futurama* vai aparecendo como se estivéssemos dentro de um avião em baixa altitude sobrevoando um lindo vale. É possível avistar cidades e vilarejos em miniatura, exibidos maravilhosamente nos mínimos detalhes ... E em todos os lugares vemos o tráfego de automóveis, contínuo e sem fim. Há imagens em miniatura de 50 mil carros em diferentes momentos e 10 mil deles estavam operando de fato. Trafegavam a uma velocidade de 80 quilômetros por hora e ainda mais rápido nas faixas expressas. Paravam diante de postos de controle e voavam pelas pontes com diversas pilastras de sustentação ... Trens aerodinâmicos, ousados no design, deslizavam por túneis cruzando altas montanhas e emergiam circulando por entre os picos nevados. Grandes aviões de transporte encontravam-se estacionados nos aeroportos, enquanto automóveis circulavam entre as rodovias e os aeródromos.³

O novo mundo da General Motors, com viadutos que permitiam que o tráfego fluísse sem sinais de trânsito, fazia com que Elwyn Brooks White da *New Yorker* sonhasse com “a vida apenas sobre rodas ... viajando a 160 quilômetros por hora com manobras até então impossíveis em direção às cidades oficiais do futuro impecável”.⁴ Na saída do pavilhão da General Motors, os visitantes recebiam broches com a frase “Eu vi o futuro”.

A exposição não conseguiu fugir da realidade militar e econômica de 1939. A Alemanha não expôs na feira e o pavilhão soviético só foi aberto na edição de 1940. Os pavilhões da Tchecoslováquia, Lituânia e Polônia continuaram abertos até mesmo após a tomada de seus territórios por exércitos invasores. Enquanto isso, visitas e vendas eram afetadas pelas condições econômicas ainda sob os efeitos da depressão. A feira foi à falência e, em seu segundo ano, passou para uma nova administração. Fechou após dois eventos planejados terem sido um fracasso.

Mas a Feira Internacional de Nova York de 1939 e 1940 foi muito bem-sucedida em mostrar as novas tecnologias da época. O futuro seria caracterizado por produtos e processos inovadores, desenvolvidos e fabricados por imensas entidades corporativas. Uma porção de novas invenções – o automóvel, o rádio, a imagem em movimento, o avião, a geladeira – transformaram a vida cotidiana, da mesma forma que modificaram as economias modernas.

Em todas as principais economias, exceto na Alemanha, a produtividade dos trabalhadores cresceu mais rápido de 1913 a 1950 do que nos 40 anos antes da Primeira Guerra Mundial. Mesmo com duas guerras mundiais e crises econômicas, a produtividade dos países industriais da Europa ocidental, América do Norte e Oceania cresceu mais que o dobro.⁵ Novas indústrias e produtos importantes foram desenvolvidos, e a organização e o gerenciamento das empresas modernas sofreram uma revolução.

As novas indústrias

Os novos produtos e processos industriais foram as fontes mais importantes para o rápido crescimento da produtividade entre 1914 e 1939. A Primeira Guerra Mundial acelerou o desenvolvimento da indústria química e, pouco tempo depois, o plástico e as fibras sintéticas (em especial o raiom) chegaram ao mercado. A utilização de eletricidade na produção superou outras formas de energia, uma vez que as redes de eletricidade foram racionalizadas e aperfeiçoadas. Foram desenvolvidas novas formas de ligar o aço e refinar o petróleo, processos importantes principalmente para a fabricação e o funcionamento de automóveis e aviões. Essas inovações estimularam o crescimento da produ-

vidade e, já que a maioria delas exigia operações de larga escala, estimularam também a expansão de grandes fábricas e empresas.

Para a maior parte das pessoas, o principal indício do avanço tecnológico foi o aparecimento de novos eletrodomésticos. Alguns já existiam antes de 1914, mas apenas como novidades; muitos já eram lugar-comum em 1939 e, portanto, alguns historiadores falam de uma revolução dos bens de consumo duráveis nos anos entreguerras. A produção e a utilização nos Estados Unidos ultrapassou a do resto do mundo. Antes da Primeira Guerra Mundial, cerca de 10% dos produtos finais comprados pelos norte-americanos eram bens de consumo duráveis. Em 1929, essa proporção era de 25%. Quase todo esse aumento deveu-se aos veículos motorizados e aos eletrodomésticos, como rádios e geladeiras.⁶ Alguns países desenvolvidos não estavam tão atrás dos Estados Unidos no que diz respeito à oferta de bens duráveis, apesar de a renda menor, a instabilidade política e as guerras restringirem as operações de mercado.

A invenção da válvula eletrônica, um ou dois anos antes da Primeira Guerra Mundial, possibilitou a produção do rádio doméstico; e transmissões regulares nos Estados Unidos, Holanda e Grã-Bretanha comprovaram sua viabilidade comercial entre 1920 e 1922. Em 1939, já havia 28 milhões de rádios em lares dos Estados Unidos, 14 milhões na Alemanha, 9 milhões na Grã-Bretanha e 5 milhões na França. A geladeira doméstica começou a ser comercializada nos Estados Unidos em 1916. Custava US\$900, quase o dobro de um Ford T, e para que um trabalhador da indústria de renda mediana ganhasse esse valor, levaria cerca de 18 meses. No entanto, até o fim da década de 1920, o preço médio do produto havia caído para menos de US\$300, valor bem abaixo do novo Modelo A da Ford; um trabalhador comum podia agora pagar por uma geladeira com três meses de salário. Nesse momento, por volta de um milhão de unidades por ano passaram a ser vendidas; às vésperas da Segunda Guerra Mundial as vendas anuais atingiram quase 3 milhões, e metade dos lares norte-americanos tinha uma geladeira. Aquecedores, fogões elétricos e aquecedores de água se proliferaram ao longo da década de 1920, tanto nos Estados Unidos quanto na Europa. Os aparelhos elétricos menores, como ferros de passar e aspiradores de pó, também se tornaram produtos comuns para as famílias dos Estados Unidos e da Europa ocidental.⁷ Isso sem falar nas pequenas conveniências – aquelas cuja ausência é difícil imaginar –, como o zíper, as fitas adesivas e o pão de fôrma, inventado em 1924.

O avião estava no outro extremo do espectro de novos produtos acessíveis. Antes da Primeira Guerra Mundial, o avião era uma curiosidade pouco usada para o transporte. A primeira cabine para passageiros fora exibida apenas alguns anos antes da guerra – o que também estimulou o desenvolvimento do design. Em 1930, as viagens aéreas tomaram vida própria. Continuavam a ser

um gasto proibitivo para a maioria das pessoas, e o bimotor DC-3 (cuja capacidade era de 21 passageiros) começou a operar apenas em 1936. Em 1939, no entanto, o transporte aéreo já estava estabelecido, o que incluía as rotas transoceânicas da Pan American Airways.

O impacto do rádio, da geladeira, do avião e, até mesmo, do zíper na vida das décadas de 1920 e 1930 pode ser comparado ao do automóvel. Os veículos motorizados transformaram a sociedade, concederam uma mobilidade individual nunca antes vista e livraram os cidadãos das desvantagens dos transportes públicos, assim como certa vez as ferrovias os livraram da tirania dos transportes aquáticos.

A produção automobilística veio a ser o cerne das economias modernas. Os veículos motorizados logo se tornaram a maior indústria em todos os principais países desenvolvidos, e muitas outras se dedicavam a satisfazer a necessidade de recursos para a produção de automóveis. Em 1929, quando os Estados Unidos produziam 5,4 milhões de motorizados, essa indústria era a responsável por cerca de 50% do consumo nacional de estanho, níquel e aço – e mais da metade de todo o consumo de lâminas de aço. Também utilizava por volta de 1/3 da produção nacional de alumínio e 3/4 ou mais da de vidro e borracha.⁸ A indústria, que mal existia 50 anos antes – em 1913, os Estados Unidos produziam menos de meio milhão de carros –, agora dominava a economia.

O surgimento meteórico da indústria automobilística foi especialmente acentuado nos Estados Unidos. A renda alta e as grandes distâncias tornaram o automóvel atraente, em particular para as famílias norte-americanas. Em 1921, mais de 10 milhões de carros circulavam pelas estradas do país, uma proporção de mais de dez veículos para cada europeu. A indústria européia foi prejudicada por contar com mercados domésticos menores e por ter começado mais tarde a produção em massa. Assim, no continente, o carro era bem mais caro do que nos Estados Unidos. Em 1922, um trabalhador norte-americano bem pago podia comprar um Ford T com o salário de dez semanas, enquanto um francês nas mesmas condições demoraria por volta de um ano para economizar dinheiro suficiente que permitisse ter um carro semelhante, o Citroën 5 CV.

Os europeus, no entanto, logo aderiram à era automotiva. Se antes para cada dez veículos motorizados registrados nos Estados Unidos havia um na Europa, em 1930, após dez anos de vendas vertiginosas, essa relação caiu, chegando a cinco para um. Em meados da década de 1930, as indústrias automotivas na Grã-Bretanha passaram a ser o principal consumidor de recursos industriais, como aço e estanho. Mesmo a indústria automotiva não sendo tão importante para a Europa ocidental quanto para os Estados Unidos, ela continuava a ser a mais importante indústria de todas as grandes economias.

O automóvel passou a caracterizar a indústria moderna. Em 1939, havia 29 milhões de veículos motorizados nas estradas norte-americanas, 8 milhões na Europa e mais alguns milhões em outras partes do mundo. Outros 7 ou 8 milhões de carros por ano passaram a ser produzidos, e a tendência em todo o mundo era que esses números aumentassem.

As novas corporações

A indústria automobilística deu ênfase às inovações administrativas e organizacionais que geraram as corporações modernas. Entre 1914 e 1939, muitos dos avanços em termos de produtividade não teriam sido possíveis sem os novos padrões de empresas que se desenvolveram junto com os recém-criados produtos e tecnologias.

Grandes empresas não eram novidade. O movimento em direção ao truste das décadas anteriores a 1914 criou alguns oligopólios industriais. Algumas dessas grandes empresas, como as responsáveis pelas estradas de ferro, foram um presságio das novas formas de organização, uma vez que administravam interesses econômicos complexos e interligados. No entanto, no início, muitos trustes e *holdings* eram simplesmente uma tentativa de restringir a competição, semelhante ao que ocorria com os grandes negócios dos príncipes mercadores, se voltarmos aos tempos da Companhia Britânica das Índias Orientais.

As novas empresas do período entreguerras, no entanto, agrupavam operações independentes em uma única corporação integrada de plantas múltiplas com o intuito de solucionar problemas complicados de coordenação. Atividades muito diferentes – pesquisa, design, produção, distribuição, propaganda –, que antes eram desempenhadas separadamente, foram reunidas em uma única firma, e agora acompanhavam o produto da matéria-prima à compra final, passando pelo serviço de atendimento ao consumidor e pelos processos de financiamento.

Os avanços tecnológicos que aumentaram a escala da produção foram os responsáveis por parte da evolução das corporações. Em 15 anos, entre 1914 e 1929, os altos-fornos, as usinas metalúrgicas e as fábricas de tinta dos Estados Unidos, em média, triplicaram ou quadruplicaram sua produção. Em 1909, uma fábrica norte-americana típica de bicicletas contava com 46 trabalhadores e produzia sete unidades por dia. Em 1929, a mesma fábrica passou a contar com 209 empregados e a produzir 45 bicicletas todos os dias.

As novas economias de escala eram óbvias no ramo de automóveis. O feito mais importante ocorreu quando Henry Ford inventou a linha de montagem em 1913, dez anos após a criação da sua fábrica de carros Ford e cinco anos de-

pois do lançamento do Modelo T. A inspiração veio das linhas de desmontagem dos empacotadores de carne de Chicago, nas quais as carcaças dos animais eram retiradas dos vagões de carga e rapidamente voltavam para os trens em latas, caixas e engradados. A linha de montagem reduziu o trabalho manual à simples repetição, aumentou a velocidade da montagem e transformou o processo de fabricação em produção de massa.

As linhas de montagem instaladas na sede da Ford em Highland Park, em 1913, reduziram o tempo de fabricação de um chassi do Modelo T de 12 horas para 90 minutos.⁹ Em 1909, antes da implementação da linha de montagem, uma fábrica comum contava com menos de 200 trabalhadores e produzia menos de dez carros por semana. Em 1929, uma típica fábrica do ramo empregava cerca de mil trabalhadores e produzia mais de 400 carros por semana. Embora existissem mais fábricas de carros nos Estados Unidos em 1909 do que em 1929, no primeiro ano a produção automobilística era de 126 mil unidades, no segundo era de 5,4 milhões; e um trabalhador médio dessa indústria produzia dez vezes mais carros em 1929 que em 1909.¹⁰

As fábricas desse porte e grau de produtividade não necessariamente exigiam que os donos fossem uma grande corporação. Havia imensas fábricas têxteis por todo o mundo industrial, mas em geral elas eram especializadas, podendo ser inclusive a única fábrica de uma empresa. A maioria das indústrias tinha uma série de etapas separadas para transformar a matéria-prima para os mercados e cada passo era desempenhado por uma empresa independente. As plantações intensivas cultivavam o algodão; a ferrovia o levava aos portos; os navios o carregavam até os usuários; as tecelagens o transformavam em tecidos; e os atacadistas os vendiam para as fábricas de roupas ou varejistas. Mesmo quando as unidades associadas eram grandes – e estradas de ferro, navios e empresas têxteis podiam ser muito grandes –, elas desempenhavam uma ou poucas atividades relacionadas. Na verdade, lidavam na maior parte das vezes com clientes e fornecedores à distância. As tecelagens e as fábricas de roupa compravam o algodão ou tecidos de diversas fontes e vendiam seus produtos nos mercados abertos.

Os fabricantes de carros perceberam que esse tipo de organização não funcionava bem para eles. Os automóveis utilizam centenas, até milhares, de componentes e partes diferentes. Muitas das partes utilizadas para produzir um Chevrolet ou um Ford Modelo A eram específicas desses modelos e tipos de fabricação, e não havia um mercado prontamente à disposição. Isso fazia com que os fabricantes de automóveis ficassem à mercê dos fornecedores e, em contrapartida, que os fornecedores ficassem à mercê dos fabricantes de carros. A fidedignidade de cada parte era crucial para a outra, e não havia espaço para erros. A natureza única de muitos dos componentes e peças também dificultava que fossem acordados preços justos, pois os produtos tinham

apenas um fornecedor e um comprador. Dessa forma, a relação das empresas de carros com os fornecedores (e com os distribuidores) era precária. O atraso por parte de um fabricante poderia pôr em risco uma linha completa de carros; da mesma forma que um atraso numa linha de carros colocava em risco a sobrevivência dos fabricantes de peças.

Henry Ford logo percebeu que necessitava de uma fonte confiável de peças para que sua linha de produção funcionasse com eficiência. Durante a Primeira Guerra Mundial, ele começou a construir um enorme complexo integrado no rio Rouge, nos arredores de Detroit. A fábrica passou a funcionar com 120 mil trabalhadores e revolucionou a manufatura moderna. Dois historiadores especializados na indústria automotiva escreveram:

A Rouge, que cobria uma área de 800 hectares e abrigava a mais longa linha de montagem do mundo, era tanto o coração do império industrial de Henry Ford quanto um monumento ao empresário. O ferro e o cobre chegavam em seus próprios navios, recém-escavados de suas próprias minas. A borracha era importada de uma plantação que Ford tinha no Brasil. A madeira era colhida em terras dele. A Ford Motor Company tornou-se a maior empresa privada do mundo.¹¹

O vasto e interconectado processo de produção desenvolvido por Ford era tão extraordinário que em muitas partes do mundo moderno a produção em massa veio a ser chamada de fordismo.

A General Motors, uma *holding* desde 1908, quando foi criada, foi a grande inovadora da indústria em termos gerenciais. Durante a década de 1920, Alfred P. Sloan e sua equipe criaram um sistema de gerenciamento sofisticado. Dividiram a empresa em unidades de produtos claramente diferenciados – Chevrolet, Cadillac, Oldsmobile, e mais tarde criaram a GM produtora de tratores, refrigeradores e aviões – que operavam separadamente, mas contavam com uma administração comum.

A GM passou a tomar conta de cada vez mais elementos da cadeia de produção e venda de seus carros. Assim como ocorreu com a Ford, a empresa encontrava dificuldades para assegurar e manter fornecedores confiáveis de peças essenciais. No início, o fornecedor independente mais importante da GM era a Fisher Body, empresa que produzia os chassis de todos os carros. No entanto, após uma década de dificuldades contratuais e outros problemas, a GM passou a controlar a Fisher Body em 1919. A gerência da GM resolveu nunca mais permitir que suas imensas operações se tornassem reféns de fornecedores ou distribuidores pouco confiáveis.

Em meados da década de 1920, muitos dos fornecedores mais importantes da empresa, como a AC Spark Plugs, a Delco e a Fisher Body, pertenciam

totalmente à GM, ou tinham com a firma um acordo de quase exclusividade. A General Motors Acceptance Corporation, enorme subsidiária financeira da empresa, emprestava dinheiro aos seus clientes para que eles pudessem comprar seus carros "a tempo". A corporação também se utilizava de sua posição influente nos ramos da pesquisa industrial, produção e do marketing para introduzir novas linhas de bens de consumo, como a geladeira doméstica Frigidaire.

Os gerentes aplicavam métodos novos na pesquisa, no desenvolvimento e no marketing. Os fabricantes de automóveis, que precisavam organizar e proteger os novos avanços técnicos, passaram a concentrar a pesquisa industrial sob seus próprios tetos, em vez de comprá-la de laboratórios que poderiam revelar informações confidenciais à concorrência. O mesmo se aplicava ao marketing desses produtos, cuja imagem era tão importante. A General Motors e outros fabricantes de carros trouxeram o design, a engenharia, a propaganda e o marketing para dentro da rede corporativa.

As corporações desse novo tipo mantinham sua *expertise* em tecnologia, gerenciamento e marketing *dentro* da empresa. Enquanto uma parte importante da história automotiva tenha se passado quando em 1929 mais de 5 milhões de carros foram produzidos nos Estados Unidos, nas linhas de montagem de apenas 244 fábricas, um fato mais importante era que três enormes firmas – General Motors, Ford e Chrysler – fabricaram mais de 4/5 de todos esses carros.

As novas corporações eram fábricas múltiplas. As empresas automotivas diversificaram as fábricas, passando a abrigar mais do que apenas linhas de montagem. Elas passaram a fabricar todos os componentes, das velas de ignição às janelas de vidro de seus automóveis. As novas empresas automotivas também contavam com uma estrutura administrativa que coordenava e administrava o elaborado processo de produção e distribuição dos automóveis. A corporação moderna separava o gerenciamento da propriedade, já que a administração de um empreendimento de tamanha complexidade era uma atividade profissional que exigia especialistas qualificados. As empresas familiares desse ramo estavam numa posição desvantajosa em relação às sociedades anônimas administradas por profissionais.

As corporações automotivas também eram integradas verticalmente, unificando os sucessivos estágios de produção e distribuição. A maior parte das indústrias inicialmente controlava um processo industrial específico, e as empresas automotivas também começaram dessa forma, comprando peças e montando os carros. Mas, com o decorrer do tempo, elas passaram a se integrar tanto de forma retrógrada, controlando o fornecimento de recursos não-finalizados, quanto de forma avançada, gerenciando a distribuição e venda de seus produtos. Essa integração vertical significava que um fabricante de carros de-

veria conter divisões para escavar minério de ferro e carvão, fundir o aço, produzir os chassis e as peças, desenhar e montar os carros, mandá-los para todo o país (por meio das ferrovias de propriedade da própria empresa), anunciá-los e vendê-los por meio de redes corporativas, além de financiar as compras através do braço financeiro da empresa. As corporações automobilísticas eram as líderes em produção e distribuição em massa e integração vertical. Elas trouxeram para dentro da empresa uma série de atividades que anteriormente eram desempenhadas nos mercados abertos: pesquisa, design, produção, distribuição e marketing. Essas empresas também eram supervisionadas por sedes administrativas que se especializaram em administração, não na produção de carros propriamente dita.

Entre as novas corporações, os fabricantes de carros eram apenas os de maior visibilidade. Os Estados Unidos eram cada vez mais dominados por grandes corporações, diversificadas e verticalmente integradas. As novas empresas atuavam em negócios que dependessem de produção e consumo de massa, inovação tecnológica e, em geral, de identificação do cliente. Havia alguns fabricantes de bens de consumo não-duráveis cuja marca era importante, como comida industrializada, cigarros e artigos de higiene: Armour, Borden Pillsbury, Campbell, Swift, American Tobacco e Procter & Gamble. O outro tipo encontrava-se nos bens de consumo duráveis, nos automóveis, é claro, mas também em outros tipos semelhantes de produtos e apetrechos: Firestone, Remington, Eastman Kodak, Singer, General Electric e Westinghouse. Um tipo similar de empresa produzia maquinário para uso industrial e agrícola (em oposição ao doméstico): Allis-Chalmers, American Can, Deere, International Harvester, as metalúrgicas e as siderúrgicas. Por fim, havia as empresas de químicos: Du Pont, Alliad Chemical, Union Carbide e todas as grandes empresas de petróleo.¹²

Esses gigantes da indústria transformaram a produção e o consumo de formas jamais imaginadas. O design, a propaganda e o marketing concentrados na corporação pareciam moldar a demanda dos clientes de forma a adequá-la aos fornecedores, e não o contrário. Além disso, é evidente que o domínio corporativo sobre os mercados fez surgir o fantasma do comportamento anticompetitivo. Esse fato era verdadeiro tanto porque as novas corporações agora internalizavam mais as suas operações quanto por causa do risco óbvio de choque entre poucas grandes empresas que dominavam um número cada vez maior de indústrias. Na realidade, embora a General Motors fosse uma líder em automóveis, ela também pertencia a um grupo maior. A Du Pont era a principal acionista da GM, e Pierre Du Pont era o presidente do conselho da General Motors. Em contrapartida, a GM era a maior cliente da Du Pont, pois utilizava grandes quantidades da tinta de secagem rápida da empresa no

revestimento de seus carros. Cada vez mais, o que antes era governado pelos mercados parecia ser feito por relações exclusivas dentro de grandes corporações, ou entre elas.

As novas corporações também trouxeram a pesquisa e o desenvolvimento de projetos para dentro de suas próprias empresas. Antes da virada do século, a maior parte das inovações era desenvolvida por cientistas e engenheiros isolados ou por grupos de laboratórios independentes. Quando a necessidade por novas pesquisas e desenvolvimentos aumentou, o mesmo ocorreu com o desejo de manter as descobertas em sigilo. Assim, cada vez mais a pesquisa industrial passou a fazer parte das novas corporações e a ser feita em laboratórios internos controlados. A era do inventor, simbolizada por Thomas A. Edison, ruiu e foi substituída pela pesquisa e desenvolvimento de projetos corporativos. As empresas preocupadas em controlar seus próprios horizontes tecnológicos se expandiram de forma espetacular, criando laboratórios científicos internos. Em 1921, cerca de 2.800 cientistas trabalhavam nesses laboratórios corporativos. Até 1946, 46 mil profissionais passaram a trabalhar nas instalações de pesquisas industriais e esses laboratórios internos abrigavam 93% de todos os cientistas empregados na indústria. As contratações de cientistas, como parcela de funcionários empregados na indústria, aumentaram sete vezes nesses 25 anos. A imagem do inventor sozinho em um pequeno laboratório desapareceu e foi substituída pelos laboratórios da Bell Telephone, ou por outras instalações semelhantes controladas pela Du Pont, pela General Electric e empresas afins.¹³

As atividades de pesquisa e desenvolvimento eram integradas principalmente nas indústrias dominadas pelas corporações modernas, uma vez que os motivos que trouxeram a ciência para dentro das empresas eram os mesmos que as levaram a incorporar as outras etapas do processo industrial. Em 1940, mais de 4/5 das equipes de pesquisa das fábricas pertenciam aos setores que também eram os mais fortes da nova organização corporativa: comida processada, químicos, petróleo, borracha, maquinário, ferramentas e equipamentos para meios de transporte.¹⁴ As novas corporações transformaram não apenas a forma pela qual os produtos eram feitos, anunciados e distribuídos, mas também a maneira como os processos e os produtos eram inventados, desenvolvidos e desenhados.

Os Estados Unidos lideraram o caminho para as novas formas corporativas, mas outros países industriais não ficaram muito atrás. As trajetórias rumo às novas corporações, no entanto, variaram.¹⁵ Devido à longa tradição européia de formação de cartéis, era comum alguns desses conglomerados se organizarem em empresas integradas horizontalmente. Por exemplo, a sexta maior empresa alemã de químicos operou como uma federação fragmentada de empresas de

1916 a 1925, quando decidiu uni-las, formando a IG Farben.¹⁶ As empresas britânicas tendiam a ser mais lentas na adoção de novas formas organizacionais, talvez por se contentarem com as relações de longa data já estabelecidas com clientes e fornecedores das nações industriais mais antigas. A França foi ainda mais lenta, provavelmente por causa do atraso de seu mercado consumidor e do sistema financeiro. Por mais que houvesse retardatários, às vésperas da Segunda Guerra Mundial, todas as principais economias industriais já estavam sob o domínio de grandes corporações, diversificadas e integradas.

As novas empresas multinacionais

As novas corporações também atravessaram as fronteiras. As empresas multinacionais modernas apareceram pela primeira vez de forma significativa na década de 1920. A liderança, novamente, era dos Estados Unidos, e o automóvel, mais uma vez, foi a quintessência desse tipo de empresa. Empresas norte-americanas estabeleceram, ou compraram, milhares de subsidiárias na Europa, no Canadá e na América Latina.

Havia muito tempo que os investidores iam para o exterior em busca de lucros, mas a maneira como essas buscas eram feitas estava se transformando. Durante a Era Clássica, grandes quantidades de capital fluíam da Europa ocidental. A maior parte na forma de empréstimos, nos quais as empresas ou governos estrangeiros simplesmente pegavam dinheiro para ser gasto da forma que bem entendessem. Em outras palavras, o controle dos investimentos estava nas mãos de quem tomava emprestado. Alguns dos investimentos internacionais europeus eram, de fato, diretos, cujo controle administrativo ficava a cargo do investidor europeu. Mas quase nenhum dos investimentos diretos antes da Primeira Guerra Mundial seguia para o setor industrial. Em geral, eles se destinavam às matérias-primas e aos produtos agrícolas – minas de cobre, plantações de banana, seringueiras, campos de petróleo ou infra-estrutura e ferrovias. Esse também era o caso dos Estados Unidos, que, antes de 1914, enviavam a maior parte de seus investimentos diretos para a América Latina, em especial para a produção primária.

As corporações norte-americanas integradas verticalmente expandiram seu horizonte no exterior, introduzindo as empresas multinacionais de manufaturados (MNCs). Junto com elas, iam novos produtos, bem como novas técnicas de gerenciamento, marketing e produção. Logo, os carros, os utensílios e as marcas norte-americanas se espalharam pelos lares da Europa e do Canadá. A Ford, a Westinghouse e outras empresas utilizaram sua experiência na construção de redes de fábricas, fornecedores e distribuidores pelos Estados Unidos para

estabelecer estruturas similares na Europa. Em certa medida, o processo foi acelerado pelas barreiras comerciais européias, que, por dificultarem as exportações dos Estados Unidos para o Velho Continente, deram motivos para que os norte-americanos pulassem os muros tarifários e instalassem fábricas locais. No entanto, o verdadeiro ímpeto para a expansão das empresas fora o mesmo que prevaleceu dentro dos Estados Unidos: a vantagem das corporações integradas em produzir e vender os bens de produção e de consumo de massa.

Em 1929, os investimentos diretos norte-americanos já haviam chegado aos US\$7,9 bilhões, o equivalente a mais de 5% de toda a riqueza agrícola e industrial dos Estados Unidos (em 1900, estava acima de 2%). Cerca da metade desses investimentos eram destinados à América Latina, e altamente voltados para a produção e transformação de bens primários. O resto, na maior parte das vezes, seguia para Europa e Canadá. No entanto, em ambos os casos, o grosso dos investimentos norte-americanos se destinava ao setor fabril.¹⁷ As empresas norte-americanas possuíam cerca de 400 subsidiárias na Grã-Bretanha, 200 na Alemanha e outras 200 na França.

As corporações norte-americanas abrangiam quase todos os novos campos dominados pelos produtos, processos produtivos e formas corporativas do país. Quatro dessas indústrias – veículos motorizados, maquinário, químicos e produtos de borracha – correspondiam a mais da metade das empresas manufatureiras multinacionais, embora significassem menos de 1/5 dos investimentos domésticos na indústria. Até 1930, as filiais locais da Ford e da General Motors já haviam se tornado as líderes da indústria automotiva no Reino Unido e na Alemanha. No Reino Unido, a Ford e a Vauxhall, da GM, eram responsáveis por uma parcela significativa da produção nacional de veículos motorizados; na Alemanha, a Ford e a Adam Opel, da GM, controlavam metade de todo o mercado de automóveis.¹⁸ A International Harvester, Eastman Kodak, Singer, Otis Elevator, General Electric e Gillette levaram sua produção e seus produtos para a Europa e foram todas muito bem-sucedidas.

Mecanização no campo

O declínio completo de uma agricultura ultrapassada no mundo desenvolvido foi mais um motivo para o rápido crescimento da produtividade. Esse processo foi socialmente doloroso, mas, sem dúvida, aumentou a eficiência econômica. Antes da Primeira Guerra Mundial, cerca de 1/3 da população de um país industrial padrão era formado por produtores agrícolas. No fim da Segunda Guerra Mundial, essa proporção caiu para menos de 1/6 e diminuía de forma rápida. Tal tendência era evidente até mesmo nos dois casos mais ex-

trechos: a França agrária e a Grã-Bretanha industrial. Na primeira, em 1913, os produtores agrícolas correspondiam a 41% da força de trabalho, proporção essa que caiu para 28% em 1950 – no Reino Unido, os números correspondentes eram 12% e 5%. A migração dos trabalhadores das atrasadas fazendas para as avançadas indústrias e serviços, no geral, aumentou a produtividade – embora tenha em parte destruído o estilo de vida e as comunidades rurais.

O surgimento de novas máquinas, incluindo equipamentos agrícolas, estava intimamente ligado à modernização da agricultura. A mecanização da produção agrícola norte-americana aumentou de forma radical a possibilidade de alguns poucos trabalhadores – talvez uma família somada à mão-de-obra sazonal – de cultivar fazendas enormes. Entre a Primeira Guerra Mundial e o fim da década de 1940, a produção por fazendeiro disparou nos Estados Unidos. Por volta de 1915, cada agricultor demorava uma hora para produzir um *bushel* de trigo, 1/3 de um *bushel* de milho ou três *bushels* de algodão. Trinta anos mais tarde, um único homem podia produzir três vezes mais trigo e milho e o dobro de algodão durante esse mesmo tempo. Os rendimentos por hectare não aumentaram muito no decorrer do período, mas o maquinário reduziu drasticamente a necessidade de trabalhadores agrícolas.¹⁹

A agricultura européia, já deficiente devido à Primeira Guerra Mundial, sofreu ainda mais com as importações de produtores mais eficientes do Novo Mundo, da Austrália e dos países em desenvolvimento. Antes da guerra, a Europa produzia 56% do trigo mundial, mas até o fim da década de 1920 passou a produzir apenas 39%. Mesmo em termos absolutos, a produção européia de grãos encolheu: no total, a produção de trigo sofreu uma redução de 20% em 15 anos, de pouco antes da Primeira Guerra Mundial ao fim da década de 1920. A agricultura européia mais extensiva, como a produção de grãos, sobreviveu apenas por causa dos subsídios do governo e da proteção comercial.

A mecanização completa da agricultura norte-americana e o advento da era do automóvel significaram o fim do estilo de vida rural tradicional nos Estados Unidos. O símbolo desolador das dificuldades que o país enfrentava no campo, o êxodo de centenas de milhares de produtores agrícolas para a Califórnia, fugidos das tempestades de poeira* que atingiam os estados de Arkansas e Oklahoma, foi apenas a expressão mais ilustrativa de como a industrialização definitiva esvaziou as terras cultiváveis do país.

Apesar de a experiência européia ter sido menos dramática, no continente milhões de produtores agrícolas também abandonaram as zonas rurais e fo-

* Do inglês *dust bowl*, tempestades de poeira que atingiram o centro dos Estados Unidos na década de 1930, causadas por secas prolongadas e anos de técnicas agrícolas inapropriadas. (N.T.)

ram para as cidades. A vida rural típica européia não sobreviveu ao agressivo ataque em conjunto de alimentos importados, mecanização e automóveis. Alguma produção agrícola tradicional foi mantida ao longo da década de 1950, principalmente nas áreas mais atrasadas ou por meio da ajuda financeira dos governos. Contudo, a Europa não era mais agrícola. De forma brutal, os trabalhadores norte-americanos e europeus foram obrigados a sair de onde eram abundantes e a rumar para onde eram necessários.

As novas sociedades

As mudanças tecnológicas e organizacionais também afetaram a estrutura social e a política dos países industriais. A mais óbvia foi o surgimento da classe operária e de partidos socialistas e comunistas, aos quais esta se afiliava.

À medida que a indústria se transformava em fábricas e empresas enormes, a força dos trabalhadores aumentava. Em geral, as grandes fábricas e empresas eram mais propícias à formação de sindicatos – tanto por causa da concentração de pessoas, o que tornava a organização dos trabalhadores mais efetiva, quanto porque as grandes corporações não podiam cultivar os mesmos laços personalistas com seus empregados que as empresas menores. Além disso, as grandes corporações das novas indústrias tendiam a ser menos hostis à sindicalização que as velhas indústrias ou que aquelas de produção em pequena escala. Uma empresa como a General Motors apresentava uma série de características que a tornava menos contrária aos sindicatos que, por exemplo, uma firma do ramo têxtil. Primeiro, as firmas automotivas dependiam de operações integradas complexas e necessitavam de uma mão-de-obra estável e confiável; por esse motivo, pagavam salários mais altos. A sindicalização podia ajudar a garantir a estabilidade da força de trabalho e, muitas vezes, os sindicatos, de forma consciente, garantiam isso. Segundo, nas novas indústrias, os gastos com salários correspondiam a uma parcela bem menor dos custos de produção que nas velhas indústrias de trabalho intensivo; grande parte do valor gasto na produção passou a ser em maquinário, pesquisa, desenvolvimento de projetos e marketing. Terceiro, o movimento do período entreguerras em direção à proteção industrial significou que aumentos nos salários não causariam ameaças competitivas por parte dos importados. Quarto, uma vez que essas empresas tendiam a dominar seus mercados com produtos que contavam com a fidelidade do consumidor, elas podiam incluir, em geral, o aumento de salários nas mercadorias sem que houvesse grande queda nas vendas. Os norte-americanos não iriam trocar os carros da GM por Fords se os preços aumentassem um ou dois pontos percentuais – e especialmente não trocariam

de empresa, se tanto a GM quanto a Ford fossem sindicalizadas e os preços subissem ao mesmo tempo.

O fortalecimento dos sindicatos complementou a dominação crescente das grandes corporações na Europa ocidental e nos Estados Unidos. As firmas se tornavam cada vez maiores e passaram a controlar ainda mais seus mercados; era natural que os trabalhadores tentassem fazer o mesmo para tomar o controle de suas condições de trabalho. Poucos capitalistas acolheram os sindicatos, mas as novas corporações não eram tão violentas em relação a eles quanto as empresas mais antigas, menores e mais intensivas em termos de mão-de-obra.

A Primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão da década de 1930 deram um grande empurrão para o crescimento dos movimentos trabalhistas. A guerra aumentou a influência dos trabalhadores em todos os lugares. Por um lado, a ida de milhões de jovens para o front gerou escassez de mão-de-obra e, assim, os que ficaram foram valorizados. Por outro lado, quase todos os movimentos socialistas apoiaram os esforços de guerra de seus países, durante e depois da batalha, e assim foram recompensados com uma tolerância maior para as atividades operárias e com programas governamentais. Além disso, o choque causado pela Revolução Russa de 1917 e pelos movimentos de insurreição da Europa central logo após a Primeira Guerra Mundial levou muitos governantes a adotarem medidas que tornassem os movimentos e partidos trabalhistas mais moderados. Este foi um preço justo a ser pago a fim de impedir o crescimento do bolchevismo em casa.

A depressão econômica da década de 1930 também impulsionou o movimento trabalhista. A crise tornou mais atraentes os sindicatos, que protegiam os operários em seus locais de trabalho, e os partidos de base trabalhista, que os protegiam na arena política. Após a catástrofe nazista de 1933, os comunistas deixaram de lado sua hostilidade em relação aos partidos socialistas menos revolucionários em nome de uma aliança com outras organizações progressistas. Isso fez com que governos de esquerda e centro-esquerda fossem uma alternativa para muitos dos países europeus que continuavam democráticos. Os fracassos dos partidos tradicionais, a ameaça fascista e a expectativa por governos de base trabalhista levaram massas de trabalhadores, e outros, para a esquerda.

A influência trabalhista cresceu de forma mais acentuada na arena política européia. Em quase todos os países, os partidos trabalhistas eram o mais, ou o segundo mais, votado. Em geral, eles recebiam mais de 1/3 do total de votos. Em um dos extremos estava a Grã-Bretanha, onde o Partido Trabalhista conseguiu apenas 30% dos votos em 1922. No outro extremo, a Alemanha, uma vez que os dois partidos socialistas juntos quase alcançaram a maioria

dos votos em 1919. Ao longo da década de 1920, os votos para os socialistas aumentaram rapidamente. Alguns dos que os apoiavam aderiram aos novos partidos comunistas, principalmente na França e na Alemanha. Na maioria dos casos, os movimentos socialistas conseguiam manter partidos fortes e uma influência política substancial, no mínimo, fazendo parte da coalizão governante em muitos países da Europa ocidental durante a década de 1920.

A Grande Depressão levou governos de esquerda, ou coalizões de esquerda, ao poder na maioria das democracias européias durante, no mínimo, um mandato de teste. O Partido Trabalhista britânico, a Frente Popular francesa e uma onda de governos socialistas na Escandinávia reformularam o mapa político da Europa, uma vez que os párias políticos de outrora foram convocados a lidar com as condições desesperadoras. Algumas experiências fracassaram, como os trabalhistas na Grã-Bretanha e, de forma mais sangrenta, a Frente Popular espanhola. Outros deram início a uma evolução democrática duradoura, como na Escandinávia, onde o socialismo se solidificou em meados da década de 1930.²⁰ Alguns também consideram o New Deal, de Franklin Roosevelt, e a transformação do Partido Democrata, como um movimento semelhante em direção à centro-esquerda nos Estados Unidos. Quaisquer que fossem as particularidades de cada nação, em todas as democracias houve um claro movimento para a esquerda, rumo ao qual seguia o cerne das classes trabalhadoras e muitos outros, e o qual, diversas vezes, terminava com a tomada do poder em época de eleições.

A direita também reagiu de forma bem semelhante, embora definitivamente oposta. Surgiram novos tipos de movimentos de extrema direita, de nomes diversos, mas em última instância, todos foram inspirados pelo fascismo introduzido por Benito Mussolini na Itália e transformado pelos nazistas na Alemanha. Em meados da década de 1930, na maior parte da Europa, a nova direita fascista já havia se tornado poderosa. As questões econômicas foram o pano de fundo para o surgimento da ultradireita. O que havia de diferente nessa nova direita não era o anti-socialismo ou o nacionalismo extremados, nem mesmo o anti-semitismo, mas a combinação dessas formas de reação tendo como base massas passionais capazes de serem mobilizadas nas ruas e nas urnas.

A ultradireita se fortalecia com os transtornos sociais e o descontentamento causado por mudanças estruturais nas economias industriais. Com a dominação de enormes corporações nos países industrializados, a classe que os marxistas chamavam de *petite bourgeoisie* ou *middle strata* foi comprimida. Os pequenos negócios se depararam com a concorrência violenta das grandes corporações, enquanto os pequenos produtores agrícolas eram confrontados pelos importados baratos e pelo crescimento da agricultura de larga escala e a mecanização intensiva na própria Europa.

Quase todos os movimentos ultranacionalistas ou de ultradireita encontraram sua principal base de apoio nas massas de pequenos comerciantes ou pequenos produtores agrícolas, ou em ambos. Esses dois grupos foram os mais atingidos pelos desenvolvimentos do período entreguerras e tinham pouca voz nas instituições políticas, que haviam evoluído na direção da divisão de classes, entre trabalho e capital, prevista e estimulada por Marx. Os comunistas e os socialistas eram os que mais se opunham às grandes corporações, mas os pequenos empresários e proprietários de terra não viam com muita simpatia as exigências dos movimentos trabalhistas. Tampouco os partidos conservadores e de tradição liberal, com sua forte inclinação pela estabilidade dos negócios, e a elite proprietária de terras tinham tempo para os comerciantes *déclassé* e agricultores destituídos.

Em algumas ocasiões, a esquerda, ou o centro, e a direita tradicionais conseguiram o apoio da classe média e dos agricultores, mas isso era relativamente raro, e onde acontecia a ultradireita em geral havia poucos adeptos. Infelizmente, para a Europa e para o mundo, o mais comum era que os pequenos comerciantes e agricultores descontentes se afastassem dos partidos tradicionais e se engajassem em movimentos de protesto que atacavam tanto os grandes empresários quanto os trabalhadores. O fascismo e suas variações eram veículos perfeitos para os interesses de tais grupos, dada a retórica peculiar do regime contra corporações, trabalhadores e estrangeiros. Em diversas nações onde muitos dos estabelecimentos comerciais pertenciam a judeus, ou nas pequenas cidades repletas de mercadores judeus, o anti-semitismo da ultradireita européia ecoou entre os empresários e produtores agrícolas. Para esses grupos, os concorrentes, credores ou intermediários judeus eram parte do problema.

Muitos donos de pequenas lojas e agricultores de vilarejos remotos passaram a culpar as grandes corporações quando a economia do período entreguerras começou a desmoronar. A descontente classe média também desdenhou dos partidos de esquerda, cuja reação à crise era conduzida, principalmente, pelos interesses dos trabalhadores. O descontentamento encontrou espaço nos movimentos reacionários que invadiram o sul, o leste e o centro da Europa a partir do começo da década de 1920. Esses movimentos propunham o fascismo como um caminho alternativo, entre o capitalismo corporativista e o socialismo proletário.

Avanços e recuos

A crença no desenvolvimento tecnológico como um gerador automático de crescimento econômico foi destruída nos anos entre as duas grandes guerras.

Essas décadas testemunharam alguns dos desenvolvimentos técnicos mais importantes da história, tanto nos laboratórios quanto nas fábricas. Muitos dos produtos que associamos com economias modernas foram introduzidos ou implementados nas décadas de 1920 e 1930. Esse anos viram, ainda, o desenvolvimento completo da corporação moderna e da sua contraparte internacional, as empresas multinacionais.

Esse desenvolvimento econômico alimentou dois processos políticos poderosos. Por um lado, a vitória das grandes empresas na indústria moderna criou um movimento trabalhista influente. Na década de 1930, era comum os governos incluírem partidos que tivessem as classes trabalhadoras como principal base de apoio. Na verdade, muitos desses governos eram liderados por partidos socialistas e alguns faziam alianças até mesmo com os comunistas.

Por outro lado, a contínua modernização da Europa esmagou os setores médios do continente, em especial os pequenos negócios e os proprietários de terras. Esses grupos marginalizados geraram a base dos movimentos fascistas que vieram a governar a Europa após o fim do período entreguerras.

8

O colapso da ordem estabelecida

Em janeiro de 1936, o Left Book Club* britânico encomendou a George Orwell uma pesquisa sobre as condições sociais do país durante a depressão econômica. O resultado, *O caminho para Wigan Pier*, chocou a nação com uma descrição do desespero e da privação. Orwell resumiu a perplexidade e a ampla miséria gerada pelo desemprego:

Jovens mineiros e dignos plantadores de algodão pasmos diante do destino, com o mesmo tipo de espanto atônito que o de um animal numa armadilha. Não conseguiam simplesmente entender o que acontecia com eles. Foram criados para o trabalho, e veja! Parecia que nunca mais teriam a chance de trabalhar de novo.¹

O colapso econômico de 1929 foi único em termos de profundidade e amplitude. Já houvera crises cíclicas antes, mas nunca como essa. A economia dos países industrializados permaneceu desintegrada por mais de cinco anos, com uma redução de 1/5 na produção e o desemprego atingindo 1/4 da força de trabalho. Crises financeiras e cambiais se reproduziram no mundo todo em um intervalo de semanas, fazendo com que economias inteiras afundassem juntas. Nenhuma das principais nações foi poupada.

Carl Sandburg chamou Chicago de a “cidade de braços fortes”** e a descreveu como a “intempestiva, vigorosa e alvoroçada

* Grupo que reunia intelectuais de esquerda na Grã-Bretanha nas décadas de 1930 e 1940. Organizava debates e lançava livros. (N.T.)

** Uma referência ao potencial industrial de Chicago, considerada, na década de 1930, a “cidade que trabalha”. (N.T.)

risada dos jovens *seminus*, suados e orgulhosos de serem aqueles que abatem os animais, produzem as ferramentas, empilham as medas de trigo, constroem as ferrovias e transportam carga para a nação". Mas agora, Chicago não ria nem se orgulhava. No inverno de 1930-1931, um repórter escreveu sobre a capital da indústria norte-americana:

Podemos cruzar a linda ponte da avenida Michigan à meia-noite, repleta de luzes que fazem do lugar uma cidade de sonhos, de beleza incomparável, enquanto embaixo da mesma ponte, a seis metros de nós, moram 2 mil sem-teto. Homens maltrapilhos que tremem, têm fome, se enrolam em jornais velhos para não congelarem e dormem sobre os restos de estrume seco.²

A recuperação capenga da década de 1920 havia chegado ao fim.

O fim do *boom*

O fim começou de forma inocente, com um declínio gradual do crescimento econômico fora da América do Norte. Entretanto, em 1928, as condições agrícolas dos principais países pioraram muito, enquanto uma recessão começava a atingir grande parte da Europa e da Ásia. Nos Estados Unidos, o *boom* continuava. Como investir no exterior se tornou menos atraente, o capital norte-americano passou a atuar em casa e o mercado acionário cresceu de forma notória: o índice Dow Jones Industrial Average aumentou praticamente sem interrupções, de 191 pontos no fim de 1928 para 381 em setembro de 1929.

Os preços das ações dobraram em pouco menos de um ano, ultrapassando com folga qualquer ganho que pudesse vir de fora. Assim, o fornecimento de dinheiro norte-americano para o mundo diminuiu drasticamente. No primeiro semestre de 1928, os novos empréstimos feitos pelos Estados Unidos aos estrangeiros somavam, em média, US\$140 milhões por mês. Esse valor caiu pela metade entre meados de 1928 e 1929, atingindo US\$70 milhões, uma vez que o dinheiro passou a rumar para o mercado de ações. Na segunda metade de 1929, a soma dos empréstimos estrangeiros caiu mais uma vez pela metade, chegando a US\$35 milhões por mês. Se considerarmos o dinheiro que voltava para os Estados Unidos como pagamento de dívidas, surge um quadro ainda mais desolador: se em 1927-1928 a saída líquida era de US\$900 milhões, em 1929 e 1930, ela passou a ser de apenas US\$86 milhões líquidos por ano.³

Quando o dinheiro norte-americano, que alimentara o crescimento econômico, rumou de volta para casa, ele transformou a recessão branda que atingia os outros países em uma crise severa.⁴ À medida que o capital passava

a circular pelos Estados Unidos e a procurar pelo dólar, os investidores se desfaziam das outras moedas. Os governos europeus, ao se depararem com o *sell-off** nas bolsas estrangeiras, reagiram da forma costumeira, com aumento de juros e impondo austeridade. Supostamente, os juros mais altos atraíam novamente o capital para a economia e a moeda, enquanto medidas austeras limitariam salários e lucros, tornando os produtos do país mais competitivos nos mercados mundiais.

Até mesmo as autoridades norte-americanas enfrentaram desafios sérios. O Federal Reserve queria coibir em Wall Street o que chamava de comportamento excessivamente especulativo, o que seria feito com o aumento da taxa de juros para dificultar os empréstimos e fazer com que o capital deixasse as ações. No entanto, um aumento nos juros norte-americanos retiraria o capital da Europa e da América Latina, tornando as condições comerciais ainda mais difíceis nessas regiões. Caso o FED mantivesse as taxas de juros estáveis, o problema no mercado de ações continuaria; se aumentasse os juros, poderia piorar a situação econômica da Europa. O Banco Central norte-americano acreditava que a prioridade era o compromisso doméstico e, em agosto, elevou as taxas de juros a um percentual que fosse capaz de convencer os investidores a evitar mais especulações no mercado de ações. De fato, o mercado acionário começou a cair no fim do verão e início do outono de 1929, no hemisfério norte.

No fim de outubro, o frenesi chegou ao fim. Em três semanas, o mercado perdeu tudo o que havia alcançado nos últimos 18 meses. Em três meses, a produção industrial norte-americana sofreu uma redução de 10% e as importações, de 20%. Os preços das *commodities* despencaram de forma impressionante. No verão de 1929, quando a contração econômica já pairava no ar, cerca de um quilo de borracha custava 42 centavos; no início de 1932, o preço caiu para 3 centavos e continuava em queda. O valor de outros produtos primários também sofreu reduções quase tão drásticas. O quilo do cobre, por exemplo, caiu de 32 para 5 centavos o quilo. Os produtos agrícolas também foram atingidos de forma dura. De meados de 1929 ao fim de 1932 ou início de 1933, época em que apresentou a pior queda, o valor aproximado do quilo da seda diminuiu de US\$10,40 para US\$2,50; o algodão passou de 32 para 12 centavos o quilo e o café de 56 para 16 centavos. Não foram apenas os produtos dos países pobres que sofreram, já que um *bushel* de milho caiu de 92 para 19 centavos e o *bushel* do trigo, o cultivo mais importante do mundo, que valia US\$1,50 em meados de 1929, passou a custar 49 centavos no fim de 1932.⁵

* Expressão usada quando ações e títulos sofrem grandes perdas no mercado e são vendidos a preços muito baixos. (N.T.)

O valor dos produtos manufaturados também caiu, mas não de forma tão rápida. Enquanto os preços agrícolas norte-americanos sofreram reduções de 52% entre 1928 e 1933, o valor dos materiais de construção e dos produtos à base de ferro caíram 18%. Além disso, os preços dos bens de consumo duráveis foram reduzidos em 8%.⁶

As nações produtoras de *commodities* foram atingidas de forma especialmente dura pelo efeito combinado de declínio nos preços, queda súbita da demanda européia e norte-americana e cortes nos empréstimos dos Estados Unidos. Um mês antes do colapso da bolsa de valores norte-americana, Argentina, Austrália, Brasil e Canadá reagiram à crise desvinculando suas moedas do ouro. O abandono das regras do padrão ouro por parte desses países foi preocupante, mas, no geral, essas eram consideradas economias menores que enfrentavam uma séria queda nos preços das *commodities*.

Os governos dos países industriais, no entanto, tinham outra idéia sobre o que fazer em relação ao declínio dos preços: nada. A sabedoria adquirida e a experiência do pré-guerra diziam que a recessão iria se autocorrigir. Quando os salários tivessem caído o suficiente, os capitalistas recontratariam os trabalhadores; quando os preços tivessem caído o suficiente, os consumidores começariam a comprar novamente. À medida que preços e salários diminuíssem, a demanda aumentaria até o restabelecimento do equilíbrio.

O FED recorreu às ferramentas monetárias usuais para impor um severo e rápido período de austeridade. Essa política "liquidacionista" buscava forçar a queda dos preços e salários, de forma a liquidar o excesso dos estoques de alimentos, produtos e trabalhadores. O secretário do Tesouro Andrew Mellon dera uma recomendação típica ao presidente Hoover: "Liquidar a mão-de-obra, liquidar as ações, liquidar os fazendeiros, liquidar as propriedades ... retirar do sistema o que está podre."⁷ O FED passou, então, a manter as taxas de juros relativamente altas – 2,5%, enquanto os preços caíam cerca de 15% ao ano – e tentava supervisionar sistematicamente os arranjos para resolver aquilo que chamava de um típico declínio cíclico. Preços e salários se reduziram e, em seguida, a economia responderia.

Entretanto, os resultados foram problemáticos, não apenas nos Estados Unidos, mas em todo o mundo em desenvolvimento. A produção industrial norte-americana caiu 26% de agosto de 1929, quando atingira o ápice, a outubro de 1930, os preços sofreram uma redução de 14% e a renda per capita diminuiu 16%.⁸ As famílias perderam em média a renda acumulada dos últimos cinco anos, ou mais, e não havia qualquer perspectiva de um fim para o declínio. O desemprego também crescia. De 3% em 1929, a taxa de desemprego atingiu 9% em 1930 e 34% em 1931.⁹ A já fraca economia britânica afundou ainda mais, trazendo junto os países bálticos e escandinavos que estavam sob

a sua órbita comercial. Durante um ano, o Japão fora tragado pelos cortes nos empréstimos e pela redução de 43% no preço da seda, seu principal produto de exportação. Apenas a França parecia imune à, então já evidente, crise mundial. Entretanto, no fim de 1930, a expansão francesa também já mostrava, na melhor das hipóteses, sinais de precariedade.

Os governos redobram os esforços para convencer a todos que manteriam o compromisso com o ouro e a prudência financeira. Os líderes dos principais bancos centrais passaram a se consultar com frequência para tentar buscar uma saída. A questão das indenizações parecia progredir, uma vez que numa conferência européia liderada pelo empresário norte-americano Owen Young foi fechado um acordo sobre a regularização dos pagamentos alemães. O Plano Young também estabeleceu a criação do Banco de Compensações Internacionais para ajudar a suavizar o processo e a oferecer um local de cooperação financeira e monetária.¹⁰ Além disso, em 1930, foi organizada uma conferência para a redução das barreiras comerciais.

No entanto, essas iniciativas foram ineficazes, principalmente porque os Estados Unidos não se envolveram de forma efetiva. A maioria dos governos contava apenas com os próprios esforços para tirar seus países da crise. A Grã-Bretanha, em especial, parecia buscar alternativas criativas. Em 1929, uma administração de minoria trabalhista liderada por Ramsay MacDonald chegou ao poder, governando com o apoio dos liberais e o respaldo de alguns dos principais pensadores econômicos do país, inclusive o próprio Keynes. O governo estava de mãos atadas devido a pressões conflitantes de seus eleitores. Por um lado, se mantinha firme em seus compromissos com o padrão ouro, com o equilíbrio do orçamento e com o livre comércio; por outro, estava desesperado em suprir as demandas da indústria em colapso e dos trabalhadores desempregados. No fim, acomodou-se, apático, por dois anos.

A Alemanha, talvez o país mais afetado pela crise, desintegrou-se ainda mais. Os dois anos de tradicionais medidas austeras foram bem-sucedidos apenas em elevar o desemprego a índices astronômicos. O governo de coalizão centro-esquerda entrou em colapso no início de 1930 e foi substituído, por meio de decreto governamental, por Heinrich Brüning, um proeminente político católico. Brüning parecia não saber o que fazer e convocou novas eleições para setembro de 1930. O resultado principal foi um grande aumento do apoio político aos dois partidos menos comprometidos com a ortodoxia, o comunista e o nazista. O primeiro obteve 13% dos votos, um aumento de 10% em relação à eleição de dois anos antes; o último conseguiu um aumento de 3% para 18% no número de votos. O país se dividiu em facções rivais, sendo que um dos principais campos de batalha foram as relações econômicas internacionais. O governo quase não agiu para contra-atacar o fracasso. Essa inação fora imensa-

mente custosa; mesmo atitudes simples para estimular a economia teriam conseguido, como mais tarde demonstraram algumas análises, impedir os avanços eleitorais dos nazistas.¹¹

O governo dos Estados Unidos também se voltou para as medidas tradicionais norte-americanas de reação a turbulências econômicas. A primeira dessas reações foi a proteção comercial. De meados de 1929 a início de 1930, o Congresso formulou o Ato Tarifário Smoot-Hawley, que prometia um aumento substancial nas barreiras comerciais norte-americanas. Apesar de pedidos dos parceiros comerciais estrangeiros e de um abaixo-assinado de 1.028 economistas norte-americanos, o Congresso aprovou a lei e o presidente Herbert Hoover a promulgou em junho de 1930. Em poucos meses, outros países também começaram a impor suas próprias barreiras, devido a razões próprias ou em retaliação.¹²

Entretanto, as economias não se recuperaram e o desemprego continuava a crescer. Em 1933, o quinto ano da crise, a taxa de desemprego nos Estados Unidos era de 25% e outros países apresentavam índices semelhantes. O tempo em que forças econômicas “naturais” agiam para consertar a economia já fazia parte de um passado remoto. Deflação e liquidação*, longe de reaquecer a economia por meio de reduções de preços e salários para estimular o consumo e novos investimentos, pareciam aprofundar ainda mais o declínio.

A recessão era impressionantemente profunda. A produção industrial média despencou em níveis entre 20% e 50% em um período de dois ou três anos. Durante o declínio de 1920-1921, a economia norte-americana apresentou contração de 4%; entre 1929 e 1933 a redução foi de 30%. O colapso norte-americano foi um dos piores do mundo, mas alguns países não ficaram muito atrás. A redução total do PIB – ou seja, a queda do valor mais alto em 1928 ou 1929 ao ponto mais baixo em 1932 ou 1933 – foi de 25% a 30% nos Estados Unidos, no Canadá, na Alemanha e em diversos países latino-americanos, e de 15% a 25% na França, na Áustria e em diversas partes da Europa Central e do Leste.¹³

O declínio se auto-alimentava, em grande parte, devido ao que o economista Irving Fisher chamava de deflação de débito. Durante a década de 1920, houve grande aumento nos empréstimos, e até mesmo muitos consumidores passaram a se apoiar nos créditos parcelados para comprar os novos bens duráveis. Quando os rendimentos despencaram, ao mesmo tempo em que as obrigações das dívidas se mantiveram constantes, os devedores passaram a não

* O termo não é comum em política, mas refere-se às medidas que liquidem os investimentos ruins, os empréstimos ruins, os produtos inúteis e tudo o que estiver em excesso na economia. (N.T.)

conseguir mais honrar seus compromissos. A deflação forçou os devedores a reduzirem o consumo e os investimentos, o que levou a uma queda ainda maior nos preços. No início de 1934, numa cidade comum dos Estados Unidos, mais de 30% daqueles que hipotecaram suas casas estavam atrasados no pagamento; em Cleveland, esse número chegava a 60%.¹⁴

O sofrimento era ainda mais pronunciado entre os países e cidadãos que se especializaram na produção de matérias-primas e produtos agrícolas, cujos preços caíram duas ou três vezes mais que os de outros bens, e naquele ano as hipotecas de cerca de 200 mil fazendas foram executadas. O número de execuções foi de dez a 12 vezes maior que o normal; em alguns estados, foram tomadas de 25% a 30% de todas as fazendas, entre 1928 e 1934.¹⁵ Os Estados Unidos, como quase todos os países, foram atingidos por muitas falências na área agrícola e descontentamento social no campo.

Mesmo assim, os líderes políticos e empresariais continuavam a seguir as mesmas prescrições de outrora. A visão comumente aceita dos ciclos econômicos afirmava que melhorias nas condições levavam a excessos especulativos, os quais precisavam ser removidos por um declínio inevitável. A liquidação dos erros do passado era vista como algo positivo, e as tentativas de suavizar seus efeitos, contraproducentes. Os liquidacionistas acreditavam que o *boom* de 1920 deveria ser desacelerado até que a economia tomasse, novamente, um caminho saudável. Isso significava liquidar investimentos e empréstimos ruins e os produtos inúteis. Era duro, mas necessário. Como Lionel Robbins afirmou em 1935: “Ninguém gosta de liquidações propriamente ditas ... Mas quando os investimentos malfeitos e o alto endividamento ultrapassam um certo limite, as medidas que adiam a liquidação apenas tornam as coisas piores.”¹⁶ A qualidade intelectual dessa visão era impecável e parecia ter funcionado em crises anteriores. Os tradicionalistas argumentavam que a inação – e mesmo a ação dos governos para acelerar os efeitos “purgativos” da crise – ocasionalmente poderia acelerar a recuperação. Não somente não faça, diziam os tradicionalistas aos governos, fique parado.

Herbert Hoover atribuiu a paralisia da sua administração, em parte, ao predomínio dessas visões:

Os “liquidacionistas do deixo como está” liderados pelo secretário do Tesouro Mellon ... sentiram que o governo deveria se manter longe e deixar que o desmoronamento se autoliquide ... Ele defendia que até mesmo o pânico não era de todo ruim. “Isso expurgará do sistema o que está podre. Os custos de vida e os padrões de vida altos serão reduzidos. As pessoas trabalharão mais, levarão uma vida mais de acordo com a moralidade. Os valores se ajustarão e os empreendedores recolherão os destroços dos menos competentes”, afirmou.¹⁷

A base do apoio ao liquidacionismo não era apenas seu apelo moral e intelectual; os empresários tinham motivos de seu interesse para justificar as demissões e os cortes salariais. A ortodoxia era especialmente forte entre os empresários que dependiam de grandes quantidades de mão-de-obra, para os quais a diminuição dos salários era algo crucial. As empresas de capital mais intensivo, como as indústrias de automóveis, maquinário e petróleo, eram menos sensíveis aos custos de mão-de-obra e mais propensas a argumentar que os cortes salariais eram autodestrutivos por reduzirem o poder de compra do consumidor.¹⁸ No entanto, muitos empresários endossavam naturalmente a idéia de que salários baixos eram necessários.

Supostamente, a passagem pelos tempos duros traria a recompensa, na medida em que a deflação e as falências acabariam por criar as condições para a recuperação. Mas a inação tradicional, que no passado havia remediado economias em apuros, não funcionou. Os preços e salários continuavam em queda, os fracassos se proliferavam, o desemprego crescia cada vez mais e não havia qualquer perspectiva de reviravolta. O mecanismo auto-equilibrador dos círculos empresariais pré-1929 havia se quebrado.

Por que as soluções antigas não estavam funcionando? Como Keynes previu, a menor flexibilidade dos preços e salários era um indicador de que a economia do pós-guerra não mais responderia a um colapso como antes. Os oligopólios que cortavam nas vendas mantendo os preços altos passaram a produzir menos do que em condições normais; os sindicatos, que defendiam os salários altos à custa de um nível de emprego menor, restringiram a oferta de trabalho. As empresas e sindicatos com poder de mercado podiam produzir menos e vender a preços mais altos, tornando ociosos trabalhadores e máquinas. Nos setores que se aproximavam das condições de antes de 1914, como o agrícola, os preços despencaram, enquanto os fazendeiros continuavam a produzir tanto quanto antes, ou ainda mais. Mas o mecanismo "purgativo" ortodoxo que deveria ter sido ativado pela Grande Depressão não funcionava mais para muitos setores e não estava conseguindo reavivar o crescimento econômico.

À medida que a nova rigidez de preços e salários se impunha, a recuperação tardava e se arrastava. O desemprego continuava alto em quase todos os países, principalmente nos setores dominados pelas grandes empresas, por trabalhadores sindicalizados ou por ambos, mesmo que os salários reais – o poder de compra dos salários em relação aos preços – permanecessem estáveis ou até crescessem. Nos Estados Unidos, por exemplo, o valor médio ganho por um trabalhador da indústria por hora de serviço caiu de 57 centavos em 1929 para 54 centavos em 1934, uma queda de 5%, enquanto os preços dos bens de consumo caíram 20%. Mesmo com 22% da força de trabalho desempregada e milhões de norte-americanos na busca desesperada por emprego, os salários

reais dos que estavam contratados eram bem maiores em 1934 do que em 1929. Em 1939, quando o desemprego nos Estados Unidos continuava na casa dos 17%, os salários reais eram 15% mais altos que em 1934 e 40% maiores que em 1929. Salários reais tendiam a crescer ou a permanecer constantes nas indústrias dominadas por oligopólios – serviços de utilidade pública, finanças, manufaturas – mas sofreram uma redução de 15% a 25% em setores competitivos tais como agricultura, serviços domésticos e construção civil. Enquanto mais de 25% da força de trabalho estava desempregada e implorava por uma oportunidade, os salários de muitas fábricas eram altos e continuavam a crescer.¹⁹

Não havia nada de condenável em capitalistas e trabalhadores terem se unido em busca de proteção, mantendo preços, lucros e salários o mais alto possível. O fato de isso ter interferido nos mecanismos do ajuste ortodoxo não necessariamente os faz vilões. O ajuste reduzia os salários de todos os setores da economia de forma muito radical e rápida, e embora a recuperação pudesse vir logo, a dor e o sofrimento causados pela crise eram muito severos. A habilidade de muitas empresas e sindicatos em resistir aos cortes de salários e preços tornou as fábricas mais ociosas e o desemprego maior do que seria, mas também ofereceu salários e rendimentos melhores aos trabalhadores e capital a ser empregado nesses setores privilegiados. A forma pela qual essa compensação era percebida dependia de qual lado se estivesse; os ganhos dos que tinham emprego implicavam, em certa medida, manter os outros desempregados.

A deflação não era a solução e talvez fosse parte do problema. Na verdade, muitos governos, ocasionalmente, aproveitaram o empenho dos sindicatos e das empresas em manter os preços e os salários para aplicar medidas mais gerais que buscassem reverter o ciclo deflacionário. Os regimes fascistas estimularam a formação de cartéis como forma de evitar o colapso dos preços. Os governos socialdemocratas se uniram a trabalhadores e capitalistas com a finalidade de buscar soluções que sustentassem os preços e salários elevados. O New Deal dos Estados Unidos se colocou como contrário à "competição selvagem" do mercado e utilizou novas leis e agências reguladoras para facilitar a organização empresarial e trabalhista, o que, acreditava-se, fosse reverter a deflação. Em muitos casos, os próprios governos organizaram os mercados contra a deflação por meio de medidas como programas para manter os preços dos produtos agrícolas altos. Todas essas medidas foram, sem dúvida, motivadas por um misto de preocupação com a deflação e por um desejo mais pragmático por parte dos produtores de manter os salários e os preços que cobravam o mais alto possível.

Quando os governos decidiram agir, no entanto, a deflação já havia causado estrago. Por volta de cinco anos após o início da depressão econômica, muitos preços, especialmente os de produtos primários, entraram em colapso.

Mas a deflação não ocorreu conforme previsto, tampouco preparou o cenário para uma recuperação, como ocorrera nos anos anteriores a 1914. A rigidez de preços e salários teve um efeito contrário do que o prescrito pela ortodoxia. A contração não abriu espaço para a recuperação.

Ouro e crise

A deflação e a depressão econômica prolongadas desencadearam pânico cambiais e financeiros que se disseminaram pelo mundo, se espalhando, às vezes de forma gradual como uma mancha, às vezes com a velocidade de um raio. O choque era levado de país a país por investidores volúveis que passavam seu dinheiro de um mercado a outro. A proliferação de falências aumentou a ameaça de colapsos bancários, e quando os depositários retiravam o dinheiro, eles transformavam o medo em realidade. Começando em maio de 1931, o pânico se alastrou da Áustria a Polônia, Hungria, Tchecoslováquia e Romênia, em seguida, atingiu a Alemanha, depois Suíça, França, Reino Unido, Turquia, Egito, México e Estados Unidos. Em seis meses, 18 sistemas de bancos nacionais enfrentavam o abismo financeiro.²⁰ Cinco anos antes do verão de 1929, apenas quatro países passavam por crises bancárias consideráveis: cinco anos depois, 33 enfrentavam essa situação.

“Esses heróis das finanças”, escreveu Henrik Ibsen, “são como gotas num fio – quando uma cai, todas a seguem.”²¹ As conseqüências do fracasso econômico foram profundas; até o fim de 1933, metade das instituições financeiras privadas havia fechado.²² O impacto não fora sentido apenas pelos banqueiros; apreensivos, os credores também pararam de fornecer dinheiro para quase todos os que queriam empréstimos. As falências no campo, ao assustarem banqueiros e investidores, faziam desaparecer o dinheiro disponível para a indústria.

As dificuldades financeiras paralisaram os bancos nacionais e o sistema financeiro internacional. A redução do consumo e dos investimentos, por parte dos indivíduos e dos países altamente endividados, reforçou o círculo vicioso dívida-deflação, o que causou uma queda ainda maior nos preços mundiais.²³

A busca dos governos por alternativas contra a paralisia deflacionária e a ruína financeira atingiu um elemento aparentemente imóvel: o ouro. As tentativas de reduzir a inflação e aumentar os preços foram bloqueadas pelos compromissos dos governos com o valor ouro de suas moedas. Como disseram dois especialistas em história econômica, a “retórica do padrão ouro era a deflação e o seu raciocínio, a inação”.²⁴ Os países sob o padrão ouro precisavam deixar que os preços tomassem seu caminho, uma vez que os preços nacionais eram apenas um reflexo dos internacionais. Tentativas de imprimir dinheiro leva-

riam os investidores a trocar as (desvalorizadas) moedas nacionais por ouro. O padrão ouro não permitia manipulações monetárias e não havia outra opção. Quase ninguém apoiava gastos mediante déficit – a campanha de Roosevelt contra Hoover, em 1932, atacou a pouca habilidade do presidente em equilibrar o orçamento –, e a proteção comercial, outro remédio comum, foi aplicada em diversos países e se mostrara ineficaz. O ouro ditava as regras.

O ouro retardou a reação dos governos diante da crise e também acelerou a proliferação de choques internacionais. Um leve sinal de que os juros poderiam diminuir, por exemplo, na Bélgica, fazia com que os investidores retirassem o dinheiro desse país e levassem para algum lugar mais seguro. Quando o capital deixava a Bélgica, a profecia se tornava auto-realizável: o dinheiro ficava escasso, devedores davam calote e bancos faliam. Governos eram assediados por fluxos de capital especulativo em busca de segurança e lucros imediatos. Como disse Herbert Hoover, as movimentações de dinheiro e ouro eram “um canhão desgovernado numa era de quedas turbulentas”.²⁵

Longe de ter amortecido os choques, o padrão ouro intensificou suas conseqüências. Quando os investidores retiravam o dinheiro de um país, eles precisavam vender a moeda nacional. Para retirar o dinheiro da Bélgica, por exemplo, os especuladores precisavam trocar os francos belgas por libras e dólares, mais confiáveis, ou por ouro. Quando vendiam os francos para o governo belga, em troca de ouro ou dólares, as autoridades ocasionalmente poderiam ficar sem um dos dois, ou sem os dois, e precisariam abandonar o padrão ouro. Nessas circunstâncias, o governo aumentava a taxa de juros da Bélgica para convencer os investidores a permanecerem com os ativos em francos – títulos do governo belga, por exemplo – e evitar uma evasão da moeda. Nesse sentido, o padrão ouro previa que os governos nacionais aceitassem passivamente as exigências financeiras internacionais para manter a taxa de câmbio, mesmo que isso significasse um sacrifício das condições locais.

Países com sistemas bancários fracos eram particularmente suscetíveis a colapsos diante da força dos ataques financeiros e cambiais. Nos locais onde os bancos estavam ligados à indústria, como em grande parte da Europa central, o infortúnio financeiro era rapidamente transmitido para o resto da economia. Bancos que contavam com dinheiro de fora – em 1930, metade dos depósitos dos bancos alemães pertencia a estrangeiros – estavam particularmente expostos, já que os clientes podiam retirar esse dinheiro com facilidade. Mas a vulnerabilidade aos impulsos financeiros era universal e contribuiu para a velocidade com que a depressão econômica se tornou, e permaneceu, global.²⁶

Pressões financeiras e cambiais deram início a uma série de crises nacionais que levaram à paralisação do sistema monetário e financeiro internacional. Em maio de 1931, o Creditanstalt, o maior banco da Áustria e havia muitos

anos associado ao Rothschild, foi à falência. O governo interveio imediatamente e tentou obter apoio de outras capitais européias, mas não conseguiu. Mesmo em situações extremas como essa, as falhas políticas do entreguerras influenciaram. Antes de os franceses terem ajudado a conter os efeitos da falência do Creditanstalt, os principais políticos da França exigiam que a Áustria abandonasse a planejada união alfandegária com a Alemanha; e os belgas e italianos apoiaram os franceses nisso.²⁷

O problema logo se tornou conhecido. Ninguém manteria depósitos em bancos que ameaçavam fechar. Dessa forma, diante do menor sinal de dificuldade, se iniciava uma corrida aos bancos. Quando o banco de alguma nação ameaçava entrar em colapso, os clientes agiam rapidamente para retirar o dinheiro do país; ninguém queria deixar fundos num sistema financeiro em processo de desintegração. Não havia juros altos ou austeridade que atraísse o dinheiro de volta para a moeda de um país à beira de um pânico bancário, e rumores de que a moeda seria desvinculada do ouro e desvalorizada aumentavam a pressa para a troca de ações, títulos e dinheiro por ouro ou alguma moeda confiável. O círculo vicioso se auto-alimentava: expectativas quanto a uma desvalorização poderiam causar pânico nos bancos, ao mesmo tempo em que o pânico nos bancos desencadeava desvalorizações. As crises bancárias e cambiais interligadas afetaram o mercado de créditos, já que os empréstimos praticamente cessaram e até mesmo as empresas que queriam se expandir não tinham como tomar emprestado para fazê-lo.

Na mesma semana da falência do Creditanstalt, em maio de 1931, a corrida aos bancos foi intensa na Áustria e chegou a atingir a vizinha Hungria. Em um mês, chegou à Alemanha. Os investidores retiravam o dinheiro dos bancos em ouro ou dólares o mais rápido que podiam, evitando qualquer moeda nacional questionável. Assim, as economias interconectadas foram caindo em efeito dominó. Tentando conter o desastre, o presidente Hoover, em 20 de julho de 1931, propôs a suspensão dos pagamentos de indenização de guerra por um ano. Ainda assim, os depositários em toda a Europa central temiam que as falências dos bancos atingissem a Alemanha e fizessem com que o país abandonasse o padrão ouro. E eles estavam certos. Mais uma vez, a busca pelo apoio dos franceses e britânicos fora complicada por hostilidades políticas. Para ajudar os alemães a lidar com a crise financeira, os franceses exigiam o desarmamento e um pagamento adicional de indenizações. Mas essas manobras políticas levaram mais tempo do que a Alemanha dispunha.

Em julho de 1931, o governo alemão fechou os bancos e suspendeu as conversões da moeda para o ouro ou câmbio estrangeiro. Oficialmente, a taxa de juros mantinha-se constante, mas no momento era praticamente impossível trocar dinheiro alemão por ouro, dólares, libras esterlinas ou qualquer outra coisa

que não produtos do país.²⁸ A decisão alemã despertou ainda mais medo. Medo este que logo se voltou para a base financeira da Europa, a Grã-Bretanha.

No início do segundo semestre do ano, quando os investidores tentavam se livrar da libra, o governo britânico lutava para sustentá-la por meio de medidas austeras. No fim de agosto, o governo trabalhista entrou em colapso e foi substituído pelo Governo Nacional, também liderado por Ramsay MacDonald, mas agora contando com um apoio significativo dos conservadores. O novo governo retirou a libra do ouro quase de forma instantânea e, pela primeira vez em tempos de paz desde 1917, quando o padrão fora decretado no país por Sir Isaac Newton, a moeda sofreu uma desvalorização.

A libra caiu cerca de 30% em relação ao dólar em poucos meses, do valor histórico de US\$4,86 para US\$3,25. Quando a libra foi desvalorizada, uma série de outros países seguiu a Grã-Bretanha e abandonou o ouro: os Estados escandinavos e bálticos que tinham ligações fortes com o mercado britânico, depois o Japão e, então, a América Latina. A maioria desses países também impôs barreiras consideráveis ao comércio. A Grã-Bretanha deixou para trás cerca de um século de livre comércio. Em fevereiro de 1932, o Governo Nacional impôs alta proteção tarifária, depois negociou relações de preferência para o Império e uns poucos parceiros comerciais favorecidos. Após décadas resistindo ao protecionismo, o Reino Unido criou um bloco imperial, que compartilhava de um sistema de preferências comerciais, e um bloco esterlino, que partilhava de moedas desvalorizadas. O comércio com o resto do mundo logo caiu de forma significativa, mas as exportações para a área esterlina – o Império, os países nórdicos e bálticos, a Argentina e alguns outros – cresceram de 50% a 60% em relação ao total de exportações britânicas.²⁹ Outras potências estreitaram os laços econômicos com suas colônias e, em 1931, o Japão expandiu seu domínio colonial ocupando e anexando a Manchúria, no norte da China.

No fim de 1932, apenas dois grupos de países, efetivamente, permaneciam com o padrão ouro: os Estados Unidos e um bloco liderado pela França, que incluía Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Itália e Suíça. Os países que continuavam sob o ouro enfrentavam fortes pressões competitivas, tanto em seus próprios mercados quanto em terceiros, uma vez que a desvalorização tornou os produtos japoneses, britânicos e de outras localidades bem mais baratos. E as barreiras tarifárias levantadas pelos impérios europeus, pelo Japão e sua expandida esfera imperial, pelos Estados Unidos e pela América Latina reduziram ainda mais as oportunidades comerciais.

A utilização de moedas como uma arma competitiva por parte dos governos introduziu outras incertezas na ordem financeira e monetária. A “Guerra da Manteiga”, entre a Nova Zelândia e a Dinamarca, fora um sintoma. Os dois

países eram os principais fornecedores de manteiga à Grã-Bretanha, produto que, em contrapartida, era a base das exportações das duas nações. No começo de 1930, o governo da Nova Zelândia desvalorizou a moeda do país em cerca de 5% em relação à libra esterlina, fato que concedeu a seus exportadores uma vantagem em relação aos produtores da Dinamarca. Os dinamarqueses acreditavam que se imitassem a desvalorização britânica de setembro de 1931 eles poderiam restabelecer o equilíbrio, mas a Nova Zelândia também seguiu o enfraquecimento da libra britânica. Em setembro de 1932, os dinamarqueses desvalorizaram sua moeda em mais 5% em relação à libra. Cinco meses mais tarde, a retaliação da Nova Zelândia foi uma desvalorização de 15% e um mês depois os dinamarqueses responderam enfraquecendo a moeda em 17%. No fim de 1933, as duas moedas já haviam retornado ao valor inicial, mas quatro anos de desvalorizações competitivas acirraram as tensões políticas e as pressões protecionistas em ambas as nações.³⁰

A situação econômica continuava a se deteriorar. No fim de 1932, o comércio mundial mal correspondia a 1/3 de seus índices em 1929. Os mercados financeiros internacionais encontravam-se praticamente em um estado de completa inatividade. As principais nações comerciais do mundo se voltaram para o protecionismo. Nos Estados Unidos, a produção industrial correspondia à metade de seus índices em 1929 e o desemprego mantinha-se na casa dos 24%; e na Alemanha, na casa dos 44%.³¹ A América Latina havia sido atingida por um duplo malefício: queda dos preços e da demanda. Diante dos dois problemas, a região foi obrigada a reduzir as exportações para mais da metade do volume dos três primeiros anos da depressão econômica. Quase nenhum dos países da região conseguia mais cumprir suas obrigações, com a exceção da Argentina, ávida por permanecer nas boas graças de seus parceiros financeiros e comerciais britânicos.³²

Muitas vezes já pediam a reafirmação dos compromissos com o ouro. Nos Estados Unidos, um mês antes de deixar o cargo, o presidente Hoover referiu-se com desprezo àqueles que iriam “inflar a moeda e, conseqüentemente, abandonar o padrão ouro, para que com a desvalorização pudessem fazer parte de uma guerra econômica global, com a certeza de que isso levaria à destruição completa, tanto em casa como no exterior”.³³ A França e seus vizinhos, participantes do bloco do ouro, não abandonaram sua ligação com o metal até 1936, mais de sete anos depois do início da crise.

As autoridades dos países que continuavam sob o ouro, entretanto, sofriam com a contradição existente entre o desejo de ver a economia fluir e a necessidade de defender suas moedas. Nos Estados Unidos, por exemplo, os tomadores de decisão foram atacados pela desvalorização da libra em relação ao ouro, ocorrida em outubro de 1931. Os investidores trocaram o dólar pelo ouro, que era mais

seguro, enquanto os clientes dos bancos norte-americanos retiravam seus depósitos prevendo uma crise financeira. O FED reagiu à moda clássica do padrão ouro, em uma semana aumentou a taxa de juros de 1,5% para 3,5% com a finalidade de manter o dinheiro nos bancos e no país. A lógica era clara, porém perversa. Sem o compromisso com o ouro, o FED poderia ter baixado os juros e estimulado a economia, o que facilitaria empréstimos, gastos e investimentos. Em vez disso, aprisionado pelas exigências do padrão, o Banco Central mais importante do mundo impôs políticas monetárias mais austeras e restritivas jamais antes aplicadas.³⁴

Em novembro de 1932, as eleições norte-americanas trouxeram Franklin D. Roosevelt à Presidência, e o domínio do Congresso pelos democratas lhe deu algo como um passe livre. O fato estimulou os internacionalistas, que haviam sido postos de lado em 1920 pelo isolacionismo norte-americano; afinal, o próprio presidente eleito havia sido o candidato derrotado a vice-presidente de Wilson, nas eleições de 1920.

A vitória esmagadora dos democratas provocou um pânico cambial. O partido contava com o apoio dos produtores agrícolas, que exigiam a desvalorização desde antes do início da depressão econômica. Em 1933, os preços agrícolas mal chegavam à metade dos cobrados em 1928, já sob influência da depressão econômica. Outros preços foram reduzidos ainda mais: 8% para os bens de consumo duráveis e 18% para os produtos feitos de metal.³⁵ Enquanto os quatro meses entre a eleição e a posse se arrastavam, Roosevelt foi cuidadoso em não revelar o que faria quanto ao valor do dólar em relação ao ouro, mas alguns membros de seu gabinete não foram tão discretos. Henry Wallace, um proeminente líder agrícola, já havia anunciado cerca de seis meses antes de a nova administração tomar posse, falando como o novo secretário de Agricultura, que “a decisão sábia seria se distanciar do ouro ainda mais do que o feito pela Grã-Bretanha”.³⁶

Logo que começaram as sessões, o Congresso tomou medidas para forçar o dólar a se desvincular do ouro. Tudo indicava que, de uma forma ou de outra, o dólar seria desvalorizado. Dessa maneira, em fevereiro iniciou-se uma corrida aos bancos dos Estados Unidos que se espalhou por todo o país e durou até a véspera da posse de Roosevelt, em 4 de março de 1933. Como ocorrera na Áustria, Alemanha e Grã-Bretanha, as expectativas de uma desvalorização levaram muitos a trocar dólares por ouro. Quando chegou à Casa Branca, Roosevelt fechou os bancos da nação e anunciou medidas de emergência para estabilizar o sistema financeiro. O dólar permaneceu estável por duas semanas, pois tudo indicava que a nova administração retomaria o ouro. No entanto, em meados de abril, o presidente confirmou as expectativas dos especuladores e liberou o dólar da relação fixa com o metal.

Durante três meses, a administração Roosevelt forçou a desvalorização do dólar, fazendo a moeda norte-americana, que valia então US\$3,42 em relação

à libra esterlina, voltar aos US\$4,86 – preço de antes da desvalorização da moeda britânica. O dólar flutuou, em geral em queda, durante os seis meses seguintes até que, em fevereiro de 1934, Roosevelt retomou a taxa de US\$35 a onça de ouro, mais de 60% abaixo do valor em que permanecera durante anos: US\$20,67 a onça. Como se desejasse reforçar quais eram as suas prioridades, em meados de 1933, Roosevelt de fato deu um fim à Conferência da Economia Global em Londres, que vinha buscando formas de cooperação monetária internacional. Em uma contundente declaração, em 3 de julho, o presidente disse que “as boas condições econômicas de uma nação são um fator mais importante para seu bem-estar do que o valor de sua moeda”. Ele atacou o “velho fetiche dos assim chamados banqueiros internacionais”, que estava, disse ele “sendo substituído pelos esforços em organizar as moedas nacionais com o objetivo de conceder a elas um poder de compra estável”.³⁷ Seria difícil imaginar uma rejeição mais incisiva às regras tradicionais da economia clássica internacional. No dia em que o dólar foi retirado do ouro, o então diretor do Departamento de Administração e Orçamento do governo norte-americano, Lewis Douglas, comentou decepcionado: “Este é o fim da civilização ocidental.”³⁸

Em retrospecto, a maior parte dos analistas aceitou o argumento de Barry Eichengreen, que adotou o epíteto de Keynes para o ouro como título de sua análise da economia do entreguerras – *Golden fetters**:

O padrão ouro é a chave para se entender a Grande Depressão. O padrão ouro da década de 1920 preparou o palco para a depressão econômica da década de 1930 ao aumentar a fragilidade do sistema financeiro internacional. O padrão ouro foi o mecanismo transmissor do impulso desestabilizador dos Estados Unidos para o resto do mundo. Ampliou o choque desestabilizador inicial e foi o principal obstáculo para ações de neutralização, a atadura que impediu os tomadores de decisão de reverter o fracasso dos bancos e de conter a difusão do pânico financeiro. Devido a todos esses motivos, o padrão ouro internacional foi o fator central da depressão econômica mundial. A recuperação só foi possível, pelas mesmas razões, após o abandono do padrão ouro.³⁹

Das trevas

Em 1933, a economia mundial estava morta. O comércio, os investimentos e os empréstimos apresentavam índices bem menores que os anteriores. A atividade econômica em todos os países fora reduzida a níveis nunca antes vistos; era o

* Grilhões de ouro. (N.E.)

fim dos ganhos suados da década de 1920. Batalhas econômicas se perpetravam pela Europa e o Atlântico: repudiavam-se as dívidas de guerra, guerras comerciais eram declaradas, as desvalorizações competitivas e o controle cambial eram celebrados, e as indenizações negadas. Tudo isso alimentava o ambiente de desespero, polarização política e recriminações mútuas. No nadir econômico da Grande Depressão, os governos passaram a se livrar de políticas fracassadas e a tentar outras novas. Sentindo a oportunidade de influenciar os tomadores de decisão e a opinião pública, John Maynard Keynes entrou em ação. Zombou da “imbecilidade” da ortodoxia e de seu compromisso com o liquidacionismo:

Seria, eles acham, a vitória do demônio da iniquidade se tanta prosperidade não tivesse sido logo contrabalançada pela falência generalizada. Precisamos, diriam, do que chamam educadamente de uma “liquidação prolongada” para nos colocar no caminho certo. A liquidação, diriam eles, ainda não fora completada. Mas com o tempo será. E quando o tempo suficiente para finalizar a liquidação tiver passado, nós estaremos bem novamente.⁴⁰

Ele não acreditava em nada disso: “As vozes que ... nos dizem que o caminho de saída será encontrado na economia rígida e na privação, sempre que possível, da utilização do potencial da produção mundial são as vozes dos tolos e loucos.”⁴¹

Keynes aprovou quando o Reino Unido abandonou o ouro, movimento que ele chamou de “um acontecimento abençoado”.⁴² Diante do desastre econômico, deixou de lado até mesmo seu apoio, de décadas, ao livre comércio. “Nós não desejamos ficar à mercê das forças mundiais operando, ou tentando operar, na busca de um certo equilíbrio uniforme de acordo com os ideais do capitalismo *laissez-faire*”, afirmou ao público irlandês. Keynes continuou a ser um internacionalista em termos culturais e intelectuais, mas a situação extremamente difícil enfrentada pela população de todas as nações exigia atenção, em primeiro lugar, para as condições nacionais.

Idéias, conhecimento, arte, hospitalidade, viagens – esses são os elementos que, por natureza, deveriam ser internacionais. Mas deixem que os bens sejam produzidos em casa, quando sensato e conveniente, e, acima de tudo, deixem que as finanças sejam primordialmente nacionais.⁴³

Keynes perdeu as batalhas da década de 1920, sobre a Conferência de Versalhes, a política monetária e o retorno da Grã-Bretanha ao ouro, mas o fracasso espetacular da economia mundial parecia provar que ele estava certo. O ouro, definitivamente, não despertava mais simpatia. Havia tempos os produtores agrí-

colas reclamavam do sistema. Nesse momento, os trabalhadores, que pagavam um preço alto nos índices de desemprego pela deflação onipresente, aderiam à causa. O líder trabalhista britânico Ernest Bevin afirmou que “apenas as classes que viviam de renda continuavam ganhando” com a vinculação da libra esterlina ao ouro e que “a deterioração das condições de milhões de trabalhadores era um preço alto demais a ser pago para sustentar a ... atividade bancária internacional em Londres”.⁴⁴ Os industriais também eram favoráveis à liberdade de desvalorização, que poderia os ajudar a competir com os estrangeiros.

Assim como Keynes, muitos economistas desafiaram o padrão ouro. Nos Estados Unidos, um dos mais importantes foi George Warren, economista de Cornell especialista no setor agrícola. Warren passou a vida estudando preços nos Estados Unidos, especialmente os agrícolas. Reuniu informações de jornais sobre preços, catálogos, contratos e centenas de outras fontes em um empenho obsessivo para descobrir como e por que eles oscilavam. Após décadas de estudo, Warren passou a acreditar que quando o valor do ouro em dólares diminuía, o preço dos produtos agrícolas caía; ao passo que quando o valor do ouro em dólares aumentava, o preço dos cultivos subia. Quanto mais fraco o dólar em relação ao ouro, mais altos eram os preços agrícolas norte-americanos. Warren tinha muitas explicações para as oscilações dos preços, mas a maioria delas estava incorreta. Entretanto, ele estava convencido de que reduzir o valor do ouro em relação ao dólar aumentaria os preços agrícolas. A forma de fazer isso seria abandonar o padrão ouro e desvalorizar.

Os mais sérios economistas norte-americanos riram de Warren. As idéias dele encontravam pouco espaço na teoria já estabelecida e as evidências eram, na melhor das hipóteses, circunstanciais. Mas quando Franklin Roosevelt tomou posse em 1933, estava desesperado para fazer algo em relação ao que chamava de ameaça “de uma revolução agrária no país”.⁴⁵ A decisão de retirar o dólar do ouro e desvalorizá-lo fora influenciada pelo homem ridicularizado como “Warren dólar de borracha”.

No fim, “Warren dólar de borracha” estava certo (mesmo que pelos motivos errados). Assim que o dólar caiu, os preços dos produtos agrícolas e outras *commodities* primárias dispararam. Em março de 1934, antes do início da desvalorização, os fazendeiros norte-americanos ganhavam 35 centavos por *bushel* de trigo. Em julho, já recebiam 87 centavos – um aumento de cerca de 150% em poucos meses. O índice Moody de preços de *commodities* básicas, que mede uma variedade de preços de produtos agrícolas e matérias-primas, cresceu cerca de 70% no decorrer de três meses, de abril a julho de 1933. O aumento nos preços fora eficiente para baixar a maré de crises: aliviou os produtores agrícolas e outros devedores, revertendo a espiral de deflação e agonia financeira, além de restabelecer a confiança dos agentes econômicos no

mercado. Enquanto os três meses de desvalorização progrediam, o índice Dow Jones Industrial Average cresceu mais de 70%, refletindo a nova percepção do ambiente.⁴⁶

Livre das obrigações do padrão ouro, os Estados Unidos conseguiram expandir a provisão de dinheiro, aumentar os preços e fazer com que a economia retomasse seu curso. No primeiro ano após a desvalorização do dólar, o Federal Reserve aumentou sua base monetária em 12% e manteve esse índice de crescimento até 1937, quando a oferta de dinheiro era cerca de 50% maior do que em março de 1933. Com mais dinheiro circulando, os preços cresciam continuamente e a reversão da deflação fora útil para tirar a economia da depressão. Os gastos geradores de dívida tiveram um impacto insignificante, ou nenhum, uma vez que a administração Roosevelt só começou a experimentar políticas fiscais, de fato, após 1938 e 1939, quando o pior da depressão econômica já havia passado. A recuperação quase completa dos Estados Unidos ocorreu devido ao relaxamento da política monetária, o que só foi possível graças à desvalorização. De um certo ponto de vista, se a política não tivesse mudado, a economia norte-americana continuaria estagnada e em 1942 teria metade do tamanho que tinha na época.⁴⁷

A experiência norte-americana foi simbólica: o compromisso com o ouro aumentou e aprofundou a estagnação e desvincular-se dele deu início à recuperação. O contraste pode ser observado por meio de uma comparação entre os países que abandonaram o padrão ouro no início da depressão econômica e aqueles que o mantiveram até mais tarde. Em 1930 e 1931, os preços no atacado em todos os países sob o padrão ouro caíam cerca de 13% ao ano. A deflação praticamente terminou para a Grã-Bretanha e para todos os países que abandonaram o ouro no fim de 1931, já que sem a paridade fixa no metal, essas nações estavam livres para estimular suas economias. Enquanto isso, a deflação continuava a atormentar os mercados cujas moedas continuavam fixas. O impacto não era sentido apenas nos preços; entre 1932 e 1935, a produção industrial dos países que abandonaram o ouro cresceu até 6% ao ano, ao passo que a mesma produção apresentava queda anual de 1% nos Estados ainda sob o regime.⁴⁸

Enquanto novas políticas eram adotadas, em 1934 iniciou-se uma recuperação gradual, que continuou até 1937. Com as economias de volta à vida, as nações ocidentais tentavam reconstruir suas relações internacionais, no campo do comércio, das finanças e dos investimentos. A administração Roosevelt levou britânicos e franceses a firmarem um acordo em que as três partes se comprometiam a apoiar mutuamente suas moedas. O acordo tentava construir um sistema monetário internacional diferente, sem os grilhões do padrão ouro. Logo, Bélgica, Luxemburgo, Holanda e Suíça também passaram a fazer parte, e, de forma quase

instantânea, após a Lei dos Acordos Recíprocos de Comércio, de 1934, ter autorizado o Executivo a reduzir suas tarifas em troca de reduções feitas por outros países, as barreiras norte-americanas ao comércio começaram a ser derrubadas.

Os governos ocidentais também adotaram programas domésticos para conter a explosão do desemprego, facilitar a organização sindical e incorporar os movimentos trabalhistas à política. O New Deal norte-americano e o governo da Frente Popular francesa eram apenas os exemplos mais proeminentes de tais tendências. Uma evolução similar, e até mesmo mais declarada, ocorreu na Escandinávia, onde governos socialistas lideraram o movimento em direção à liberalização do comércio. Sem a carnificina econômica causada pela depressão, emergiram os primórdios do Estado de bem-estar social, entendidos como uma aceitação geral da provisão, por parte dos governos, de seguros sociais, políticas sociais básicas e gerenciamento macroeconômico na tentativa de evitar a volatilidade da macroeconomia. No Ocidente, novos indivíduos, partidos e classes tentavam outros arranjos políticos que permitiam, em vez de rejeitarem, satisfazer *simultaneamente* os compromissos econômicos domésticos e internacionais; e que permitiam também, em vez de rejeitarem, a existência de uma economia de mercado, *simultaneamente* a uma participação ativa dos governos.

Governos do centro, leste e sul da Europa, além do Japão, voltaram-se para suas próprias economias, quando a crise se abateu. Nesse aspecto, eram como o resto do mundo. Mas, diferentemente da Europa ocidental e da América do Norte, essas regiões logo foram dominadas pelos novos governos fascistas ou protofascistas, que continuavam rejeitando a economia internacional. Esses governos trouxeram o conceito de autarquia – isolamento deliberado do resto do mundo – para a organização econômica, o qual se tornou uma boa descrição da atitude fascista em relação à economia mundial.

Além da economia autárquica, a conduta fascista envolvia um controle severo sobre os trabalhadores. Os movimentos trabalhistas já existentes foram banidos junto com os partidos socialistas e comunistas aos quais eram afiliados. Estes foram substituídos por “frentes trabalhistas” que definiam os interesses dos trabalhadores e, então, os atendiam. Não que os interesses dos trabalhadores fossem ignorados – os nazistas foram os responsáveis pela mais rápida e duradoura redução do desemprego no mundo industrial –, mas não havia como expressar esses interesses de forma independente. Governos fascistas também podiam coagir empresas, caso se tornassem empecilhos para objetivos políticos importantes, mas as grandes corporações eram mais capazes de desobedecer ou resistir às pressões dos governos do que trabalhadores desorganizados. As políticas econômicas fascistas e neofascistas do centro, leste e sul da Europa e do Japão militarista contrastavam com aquelas do lado ocidental do conti-

nente. O Ocidente tentava reconstruir a integração econômica internacional, enquanto os fascistas tentavam se proteger dela; o Ocidente trouxe a mão-de-obra organizada para dentro do governo, ao passo que os fascistas destruíram seus movimentos trabalhistas.

As economias semi-industriais da América Latina e Rússia buscaram alternativas diferentes, tanto para a ortodoxia da pré-Primeira Guerra Mundial quanto para a socialdemocracia ocidental. Os soviéticos construíram uma autarquia comunista, mesmo tendo implementado a industrialização mais rápida da história. Na América Latina e em outras regiões em desenvolvimento, a vocação anterior para produzir alimentos e matérias-primas para exportação não conseguia sobreviver em um mundo em que a demanda e os preços sofriam quedas crônicas. Na década de 1930, forçado a retomar as próprias rédeas, o mundo em desenvolvimento mais uma vez canalizou a energia para o crescimento nacional. A sociedade urbana e a indústria moderna cresceram rapidamente nas áreas semi-industriais da América Latina e do Oriente Médio.

Apesar de divisões e diferenças, um fio condutor comum uniu as reações de todos os países industriais e semi-industriais contra a depressão econômica. Todos – com exceção da União Soviética, que buscava um socialismo organizado – implementaram, de uma forma ou de outra, algum tipo de capitalismo organizado. Governos apoiaram cartéis para que os preços se estabilizassem, permitiram ou estimularam uma organização de salários e manipularam as políticas macroeconômicas para afetar a economia nacional. O caos dos primeiros anos pós-1929 deixou marcas em todos os lugares, que apontavam para o fim do *laissez-faire* e em direção a uma participação vigorosa dos governos na economia. Para alguns países, o experimento era uma tentativa; para outros, algo revolucionário, mas em toda parte o caminho estava livre para novas abordagens acerca dos problemas das economias modernas.

Abaixo o antigo...

A violência da depressão econômica teve origem no choque entre os interesses e as idéias que imperavam antes de 1914 e os desenvolvimentos sociais e econômicos que modificaram o mundo desde então. Frente ao declínio inicial, os governos implementaram políticas herdadas do capitalismo global clássico, cujos defensores eram muitos e poderosos nos círculos dominantes. Isso pressupunha uma configuração anterior de pequenas empresas, trabalhadores desunidos e, teoricamente, condições perfeitas de competição – além de um sistema político que pudesse resistir a pressões e aliviar o sofrimento dos trabalhadores e das pessoas mais pobres. No entanto, as economias industriais pas-

saram a ser dominadas por corporações enormes, produção em massa e bens de consumo complexos; os sindicatos trabalhistas tornaram-se muito mais fortes do que antes da Primeira Guerra Mundial e os sistemas políticos eram, de longe, mais democráticos. As políticas clássicas para conter a catástrofe variavam de inúteis a contraproducentes, e os governos, ainda motivados pela fé nas soluções apresentadas pelo padrão ouro, continuavam a insistir nesse tipo de regime enquanto as condições pioravam.

O novo capitalismo organizado em torno de grandes empresas e movimentos trabalhistas fortes, junto com a fragilidade financeira e a rigidez de preços e salários, tornou obsoleto o mecanismo clássico de ajuste. A ortodoxia em relação à competição não se adequava aos problemas do capitalismo industrial democrático organizado que se desenvolvera a partir do capitalismo global da Era de Ouro. Ao mesmo tempo, os conflitos europeus que não foram solucionados em Versalhes e a relutância norte-americana em tomar parte nas questões do Velho Mundo bloquearam a cooperação entre os centros financeiros, que os havia ajudado a superar as dificuldades surgidas antes de 1914. A severidade da depressão econômica refletiu a contradição fundamental existente entre os princípios tradicionais da economia mundial clássica pré-1914 e a nova organização das sociedades internacionais e domésticas.

A velha guarda dos banqueiros internacionais, dos investidores imperiais, das indústrias poderosas e das aristocracias rurais tentou enfrentar a crise com medidas tradicionais. Eles seguiram à risca os compromissos impostos pelo padrão ouro e pelo regime financeiro internacional e mantiveram uma hostilidade concomitante às políticas governamentais intervencionistas. Mostraram-se completamente incapazes de lidar com as crises econômicas nacionais e com as urgências sociais domésticas. A insistência dos tradicionalistas em políticas falidas apenas inflamou seus opositores nos movimentos trabalhistas, nos círculos empresariais e entre os pequenos produtores, agricultores e intelectuais. Por fim, o fracasso da panacéia clássica suscitou novas idéias e novos grupos de interesses, e logo o poder mudou de mãos em toda parte.

Eventualmente, a crise contínua conduziu países e classes na direção de novas formas de agir contra a depressão econômica. Alguns foram procurar respostas nos extremos políticos, buscando no comunismo ou no fascismo a saída para os problemas aparentemente insolúveis do capitalismo ortodoxo. Outros, até mesmo das classes políticas e empresariais que durante muito tempo lideraram suas sociedades, estavam igualmente ávidos por novas abordagens, neste caso mais para salvar o capitalismo do que para substituí-lo. Novas formas de organização econômica e política pediam novas maneiras de se lidar com elas, e por meio dessas novas maneiras é que os países traçaram seus caminhos para superar a depressão econômica.

A ordem econômica clássica fracassou. Nem a recuperação parcial, a tentativa de reconstrução da ordem econômica internacional, as ilhas de crescimento em meio à estagnação, os novos produtos e as técnicas recém-disponíveis poderiam disfarçar esse fato. A velha ordem não promoveu crescimento econômico, nem estabilidade, tampouco proteção contra o caos. Também não trouxe paz nem cooperação. Na verdade, é possível que tenha acirrado os conflitos entre as nações. Os que criticavam o capitalismo global – sejam fascistas ou comunistas – se mostravam como inocentes frente à incapacidade do sistema de superar as dificuldades do período entre 1914 e 1939. O fato de que o rápido crescimento econômico só foi restabelecido devido à corrida armamentista da época tornou-o, na verdade, apenas um conforto ilusório.

Capitalismo global percorre a Era de Ouro da globalização do início do século XX, o seu colapso durante as duas guerras mundiais e o caminho de volta à integração internacional dos mercados a partir de meados dos anos 1960. Explorando a história nos cinco continentes, inclusive no Brasil, esta obra oferece um entendimento profundo dos eventos econômicos do século passado com uma narrativa envolvente e esclarecedora.

"Frieden possui um jeito sensacional de misturar política e economia, o micro e o macro, passado e presente, em uma narrativa acessível, equilibrada e objetiva."
The Washington Post

"Se Frieden está certo, o pêndulo da história – sempre em oscilação – está pronto para uma nova fase."
L'Espresso

"O leitor termina esta obra não só impressionado com a capacidade analítica e o conhecimento do autor, mas também abalado com as perspectivas que se apresentam. O mérito de **Capitalismo global** é o de nos lembrar que o nosso sistema de intercâmbio econômico apresenta tanto perigos quanto amplos benefícios."
Paul Kennedy, Universidade Yale

"Jeffrey Frieden fez o impossível, ao escrever uma história da economia mundial no século XX que é empolgante, coerente e de fácil digestão. Fodé não ser a última palavra sobre o assunto, mas para uma geração de leitores será obviamente o primeiro passo."
Barry Eichengreen, Universidade da Califórnia, Berkeley

"Escrito não somente para pesquisadores aos quais normalmente falta o escopo interdisciplinar para lidar com política, história e economia, mas para uma audiência mais ampla possível."
Journal of International Economics

www.zahar.com.br
visite e cadastre-se

