

- Owen, Robert. 1927. "Observations on the Effects of the Manufacturing System". In: *A New View of Society and Other Writings*. G.D.H. Cole (org.). Londres: Everyman's Library.
- Payne, Peter. 1978. "Industrial Entrepreneurship and Management in Great Britain". In: *The Cambridge Economic History of Europe*. Peter Mathias e M. M. Postan (orgs.), 3.1: 193-210. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pearson, Robin. 1991. "Collective Diversification: Manchester Cotton Merchants and the Insurance Business in the Early Nineteenth Century". *Business History Review* 65:379-414.
- Pearson, Robin e David Richardson. 2001. "Business Networking in the Industrial Revolution". *Economic History Review*, 54:657-79.
- Perkin, Harold J. 1969. *The Origins of Modern English Society, 1780-1880*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Pollard, Sidney. 1968. *The Genesis of Modern Management*. Londres: Penguin.
- Porter, Roy. 1990. *English Society in the 18th Century*. Ed. revista. Londres: Penguin.
- Posner, Eric. 2000. *Law and Social Norms*. Cambridge: Harvard University Press.
- Robb, George. 1992. *White-Collar Crime in Modern England: Financial Fraud and Business Morality, 1845-1929*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rodrik, Dani, Subramanian, Arvind; Trebbi, Francesco. 2004. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth*, 9:131-65.
- Rubinstein, William D. 1981. *Men of Property: The Very Wealthy in Britain since the Industrial Revolution*. Londres: Croom Helm.
- Schumpeter, Joseph A. 1934, *The Theory of Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Shapin, Steven. 1994. *A Social History of Truth*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smiles, Samuel. 1863. *Self-Help: With Illustration of Character and Conduct*. Boston: Ticknor and Fields.
- _____. 1884. *Men of Invention and Industry*. Londres: J. Murray.
- Smith, Adam. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*. Londres: A. Millar.
- _____. 1976. *The Wealth of Nations*. Edwin Cannan (org.) Chicago: University of Chicago.
- Spagnolo, Giancarlo. 1999. "Social Relations and Cooperations in Organizations". *Journal of Economic Behavior and Organizations* 38:1-25.
- Tabellini, Guido, 2006. "Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe". Manuscrito inédito, Bocconi University.
- Taine, Hippolyte, 1958. *Notes on England*. Trad. de Edward Hyams. Fair Lawn, NJ: Essential Books.
- Urdank, Albion. 1990, *Religion and Society in a Cotswold Vale*. Berkeley e Los Angeles: University of California Press.
- Wedgwood, Josiah, 1973. *Letters of Josiah Wedgwood*. Org. Katherine Euphemia, Lady Farrer. Manchester: E. J. Morten [para] os patrocinadores do Wedgwood Museum.
- Wiener, Martin J. 1981. *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit, 1850-1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wilson, Charles. 1963. "The Entrepreneur in the Industrial Revolution in Britain". In: *The Experience of Economic Growth*. Barry Supple (org.), 171-78. Nova York: Random House.

CAPÍTULO 8

Empreendedorismo na Grã-Bretanha, 1830-1900

MARK CASSON E ANDREW GODLEY

ESTE CAPÍTULO EXAMINA O PAPEL do empreendedorismo no crescimento da economia vitoriana no decurso de um período de setenta anos, começando quando a Revolução Industrial se aproximava da maturidade (ver o capítulo anterior) e terminando no apogeu do Império Britânico (ver o capítulo seguinte).

Se a principal inovação tecnológica da Revolução Industrial (1760-1830) tinha sido o sistema fabril, no período vitoriano (1830-1900) esse papel coube às ferrovias e à passagem da vela para o vapor na navegação de longo curso. Não foi tanto na manufatura, mas sim na infraestrutura, e sobretudo nos sistemas de transportes e comunicações, que os britânicos desse período deixaram sua marca.

Por conseguinte, é um equívoco imaginar que a inovação tecnológica no setor manufatureiro foi a força impulsora no período vitoriano. É claro que houve muitas inovações incrementais na manufatura, relacionadas a ajustes finos no desenho de produtos, mas pouca inovação radical. A máquina a vapor foi a principal fonte de força motriz no fim do período vitoriano, tal como em seu começo, e os cavalos ainda proporcionavam a principal força motriz nas estradas. Embora os princípios do eletromagnetismo tivessem sido descobertos na Grã-Bretanha antes do período vitoriano, só depois do fim deste teve início a eletrificação urbana em grande escala. A rural viria mais tarde ainda. Afora na tração de bondes, até o fim do século XIX houve pouco uso sistemático da energia elétrica.

Entretanto, não foi apenas a inovação tecnológica que teve importância na era vitoriana: as inovações institucionais também foram importantes. As atitudes empreendedoras não se limitaram ao setor comercial privado, pois se manifestaram também na liderança política presciente e na rápida profissionalização do serviço público.

Os vitorianos orgulhavam-se da constituição política britânica (não escrita). Criaram um império que exportou as instituições britânicas para muitas partes do mundo – sobretudo para o subcontinente indiano e para as grandes economias coloniais do Canadá e da Austrália. Tendo “aprendido a lição” da Revolução Americana de 1776, quando sua principal colônia declarou-se independente, os sucessivos governos britânicos administraram o império de maneira meio descentralizada. Embora o acesso aos mercados imperiais fosse restringido, o comércio no seio do império baseava-se, em grande parte, nos princípios do livre-comércio enunciados por Adam Smith. Assim, o império constituía um enorme mercado cativo para as firmas manufatureiras da Grã-Bretanha, ao qual elas tinham acesso por meio das ligações proporcionadas pelos trilhos e pelo mar. O crescimento

contínuo da população do império, em razão do incremento natural e da expansão territorial, a que se somavam as rendas crescentes na economia das colônias, estimulou inovações nos produtos. No fim do período vitoriano, as empresas britânicas exportavam uma enorme diversidade de produtos com marca registrada, em especial em setores como maquinaria a vapor e artigos domésticos de metal.

Os empreendedores privados não gozavam de grande prestígio na Grã-Bretanha vitoriana. Na verdade, os donos de pequenas firmas em geral eram chamados de “negociantes” e olhados com desdém por profissionais de classe média e por aqueles que haviam herdado fortunas. A sociedade entre um investidor abastado e um artesão empreendedor tornou-se um modelo de negócio bastante comum e com grandes possibilidades de êxito. Mas havia também outros caminhos para a acumulação de riqueza. A fronteira imperial, em constante mutação, proporcionava oportunidades bastante compensadoras para militares e caçadores de recompensas. Além disso, muitos jovens de grande aptidão decidiam tomar ordens eclesiásticas em busca de recompensas espirituais, em vez de materiais, sendo que os mais empreendedores e menos avessos a riscos optavam pelo trabalho missionário em países distantes.

O princípio da sociedade ampliou-se durante o período vitoriano mediante uma série de reformas à legislação sobre sociedades comerciais que tornaram muito mais fácil para as grandes empresas transformar-se em sociedades anônimas com responsabilidade limitada para seus acionistas. Por seu turno, isso aumentou a liquidez nos mercados de capital ao facilitar, para pessoas comuns, comprar e vender pequenos lotes de ações. E isso, por sua vez, facilitou o crescimento de grandes firmas.

No entanto, havia pouca confiança na lei como meio de resolver disputas comerciais. A Justiça gozava de má fama: era lenta, complexa e muito cara. Por isso, muitas empresas, entre as quais algumas bem grandes, preferiam levantar capital entre pessoas conhecidas, da própria cidade. A família era uma importante unidade de organização empresarial: era não só a rocha moral da sociedade vitoriana, como também um meio de construir confiança entre os sócios de um empreendimento. Muitas empresas grandes permaneciam sob o controle de dinastias familiares, e “casar com a filha do patrão” era uma forma segura de garantir promoção em muitas firmas. Isso ilustra o ponto geral de que os vitorianos investiam bastante não apenas em instituições políticas, como também em instituições sociais e morais.

A economia vitoriana era, em muitos sentidos, marcada por êxitos, mas é claro que tinha seus pontos fracos. Já se mencionou que ela não desenvolveu o potencial econômico das novas tecnologias, como a energia elétrica. Embora a eletricidade fosse bastante utilizada para facilitar a comunicação imperial, mediante o uso do telégrafo, aplicações cotidianas como a iluminação doméstica e o suprimento de energia foram negligenciadas. Críticas semelhantes podem ser feitas ao fato de a Grã-Bretanha não ter tirado proveito de tecnologias na área da química, como a dos pigmentos sintéticos, o que permitiu à Alemanha ganhar uma importante dianteira tecnológica na indústria química e na farmacêutica. Os britânicos também demoraram a explorar o potencial do motor de combustão interna. Os enge-

heiros estavam mais interessados em aprimorar o funcionamento da máquina a vapor. A decisão que tomaram, de deixar de lado a nova tecnologia, foi reforçada pela grande disponibilidade de carvão barato, pelo mau estado das estradas e por regulações viárias que protegiam os interesses dos pedestres e do tráfego de cavalos.

Os dados a respeito do empreendedorismo vitoriano são compatíveis com teorias gerais do empreendedorismo que salientam o papel dos empreendedores em tomar decisões corretas com relação a inovações arriscadas. De modo geral, os britânicos da era vitoriana tomavam boas decisões a respeito de investimentos em infraestrutura e sua utilização na construção de um império de livre-comércio, mas no setor manufatureiro não tiveram o mesmo discernimento. Ao que parece, os empreendedores tinham consciência de seus pontos fortes e fracos e concentraram os investimentos naquelas áreas em que, em tese, suas decisões se mostrariam acertadas. Não obstante, se o empreendedorismo for entendido apenas em termos de formação e crescimento de pequenos negócios, lançados por trabalhadores autônomos, nesse caso a teoria não explica tão bem os fatos do período vitoriano. Os grandes projetos de infraestrutura, como ferrovias, em que os vitorianos se sobressaíram, não eram administrados por trabalhadores autônomos, mas por diretorias de sociedades anônimas: diretorias que reuniam especialistas profissionais como engenheiros, banqueiros e advogados, além de líderes do comércio e da indústria, que já tinham formado grandes companhias próprias. O que caracterizou o empreendedorismo vitoriano bem-sucedido foi seu embasamento em amplas sociedades entre investidores ricos e especialistas profissionais, e não os esforços de milhares de negociantes autônomos à frente de pequenas empresas. Embora existissem muitos desses pequenos negociantes, a maioria das pequenas empresas vitoriosas parece ter tido sucesso graças à grande dimensão do mercado imperial a que tinham acesso. Não foram inovações tecnológicas que criaram esse mercado, e sim iniciativas políticas apoiadas em grandes projetos de infraestrutura, endossados por políticos e funcionários públicos e executados por sociedades anônimas de grande porte.

Antecedentes: Aspectos vitais do desenvolvimento econômico e social britânico, 1830-1900

Entre 1830 e 1900 ocorreram consideráveis mudanças políticas e sociais. O período começou mal. Após a derrota de Napoleão em 1815, a economia entrara em grave depressão. Houve distúrbios em Manchester e outras cidades. O duque de Wellington, o herói de Waterloo, logo se tornou um primeiro-ministro muito impopular.

A situação política melhorou depois de 1832, quando o Ato de Reforma ampliou o direito de voto e eliminou alguns “burgos podres”. Contudo, novos problemas surgiram. Na Irlanda, a má condução da questão da fome estimulou reivindicações de autonomia (Home Rule). A população cresceu rápido (Quadro 8.1), e a pobreza grassava nas áreas rurais. As grandes cidades industriais tornaram-se insalubres, e a saúde tornou-se uma obsessão vitoriana. Milhões de

QUADRO 8.1
Número de Atos Locais e do Parlamento, 1800-1910, por tipo de projeto, médias decenais

(a) Projetos referentes a transporte terrestre							
	Ferrovias	Bondes	Estradas	Canais	Rios	Esgotos	Pontes
1800-1809	1,2	0	48,9	5,9	2,9	3,4	3,1
1810-1819	1,5	0,1	50,6	5,3	1,9	3,5	4,8
1820-1829	5,2	0	63,7	3,7	2,8	1,6	6,8
1830-1839	18,4	0	41,4	3,0	2,6	2,5	5,9
1840-1849	82,0	0	13,4	3,8	3,2	3,0	2,3
1850-1859	73,1	0,2	18,8	1,3	4,0	2,7	2,7
1860-1869	144,6	1,0	11,7	1,4	2,9	4,0	5,0
1870-1879	81,7	11,7	1,2	1,8	3,4	5,9	4,2
1880-1889	70,4	17,9	1,8	1,2	3,2	5,3	4,0
1890-1899	64,1	13,4	0,6	4,1	3,7	3,2	2,7
1900-1909	40,4	20,9	0,1	1,4	2,2	3,4	1,4
1910-1914	21,8	7,6	2,2	1,4	2,6	5,6	1,0

(b) Projetos referentes a comércio exterior, infraestrutura urbana e programas sociais							
	Portos	Água	Gás	Elettricidade	Cidades	Sociais	Outros
1800-1809	6,4	1,6	0,1	0	9,7	6,3	52,2
1810-1819	5,3	2,3	2,2	0	15,4	8,6	55,8
1820-1829	5,6	3,1	8,0	0	16,6	5,0	11,1
1830-1839	8,5	4,4	3,8	0	12,1	3,9	14,2
1840-1849	13,7	7,4	7,8	0	18,4	4,7	14,0
1850-1859	10,3	14,7	12,0	0	17,5	2,2	10,6
1860-1869	13,5	19,3	19,8	0	16,3	3,9	10,7
1870-1879	15	19,6	22,5	0,1	21,6	12,6	18,5
1880-1889	13,5	18,5	12,5	2,4	23,6	15,2	28,6
1890-1899	15	25,0	17,5	11,3	32,6	13,0	32,0
1900-1909	11,5	20,9	27,1	15,0	41,3	11,2	30,5
1910-1914	10,6	16,0	24,8	9,2	34,4	8,4	29,8

Fonte: Extraído de UK Law Commission e Scott Law Commission, 1996.

peças deixaram o país e emigraram para a Austrália, a Nova Zelândia, a América do Norte e outras partes do mundo.

Todavia, em comparação com outros países europeus, o Reino Unido permaneceu estável. A noção vitoriana de paternalismo incentivou as elites de cada cidade a cuidar das necessidades locais, e muitos homens de negócios bem-sucedidos tornaram-se reformadores sociais. A religião era uma questão de máxima importância para os vitorianos, e proporcionava um vínculo entre membros de

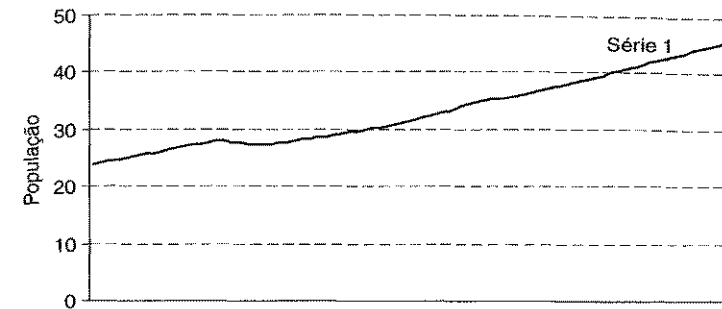


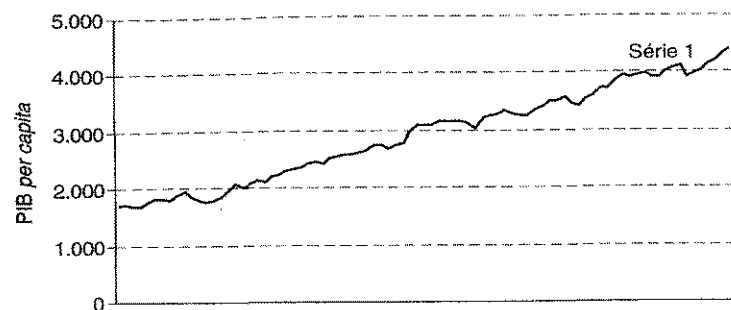
FIGURA 8.1. População do Reino Unido (em milhões), 1830-1914

Fonte: Officer 2005.

diferentes classes sociais e econômicas, em especial nas igrejas não conformistas, nas quais artesãos e pequenos negociantes podiam assumir posições de responsabilidade como pastores. Embora houvesse conflitos entre diferentes denominações, a ética cristã era uma potente força unificadora, promovendo altos padrões de comportamento, tanto na esfera pública quanto na privada.

O desempenho da economia era firme, ainda que, pelos padrões modernos, nada espetacular. Mas em comparação com a relativa estagnação da Idade Média e do começo da era moderna, o crescimento parece ter sido bastante elevado. O produto interno bruto *per capita* aumentou de '1.672 em 1830 para '3.911 em 1900 (a preços de mercado de 2003), um crescimento percentual composto médio de pouco mais de 1,2% ao ano (Figura 8.2). Os preços mantiveram-se firmes durante todo o período, excetuadas mudanças cíclicas causadas por altos e baixos periódicos (Figura 8.3). A estabilidade dos preços ajudou a manter taxas de juros mais ou menos baixas. A longo prazo, elas quase nunca ultrapassaram 3,5%, e na década de 1890 caíram para menos de 2,5% (Figura 8.4), embora as taxas a curto prazo fossem muito mais voláteis, sobretudo em épocas de crises financeiras, como as de 1846 e 1866.

A combinação de baixa inflação e baixas taxas de juros estimulou o investimento a longo prazo. Os vitorianos foram grandes construtores – em quase todos os sentidos da palavra. Construíram grandiosos edifícios públicos, que simbolizavam o orgulho nacional, como os novos prédios do Parlamento, e, em cidades do interior, muitas prefeituras e também campanários. Construíram instituições – reformando o governo local e criando numerosas entidades beneficentes; construíram um império, no qual, acreditavam, “o sol nunca se punha” e – o que é mais importante para este livro – construíram uma colossal infraestrutura de portos, ferrovias, sistemas urbanos de gás e água, e assim por diante. Essa infraestrutura deu respaldo à evolução de grandes aglomerados de fábricas – as zonas industriais especializadas que mais tarde seriam analisadas por Alfred Marshall (1923). Assim, apesar dos níveis, ao que parece, modestos de crescimento na renda nacional que obtiveram, os vitorianos deixaram um legado valioso e

FIGURA 8.2. Produto interno bruto *per capita* no Reino Unido, 1830-1914

Fonte: Officer 2005

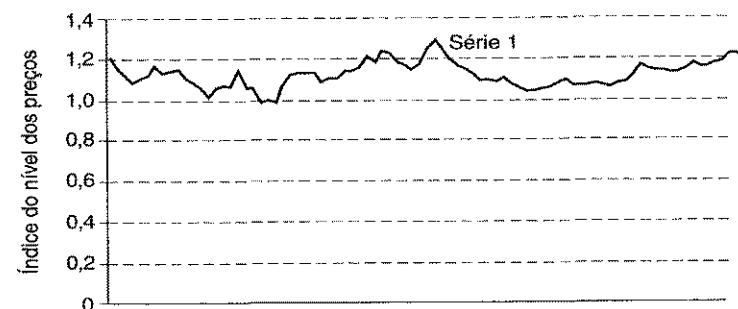


FIGURA 8.3. Nível dos preços no Reino Unido, 1830-1914 (1851 = 100).

Fonte: Officer 2005

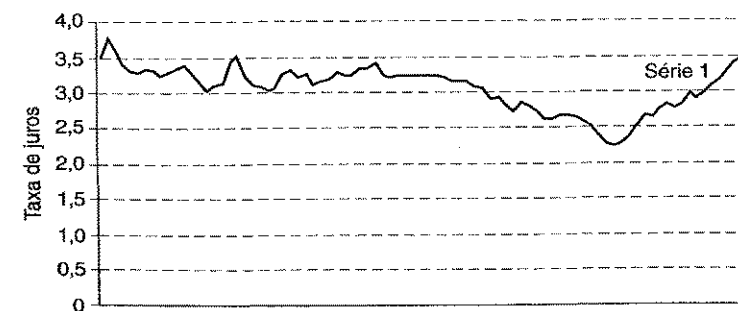


FIGURA 8.4. Taxas de juros a longo prazo no Reino Unido, 1830-1914

Fonte: Officer 2005

expressivo. Embora grande parte desse legado tenha sido dissipado no século XX em consequência de duas guerras mundiais e na defesa do império ultramarino, os vitorianos foram tão bons construtores que um montante significativo de sua infraestrutura – tanto social quanto física – sobrevive até hoje.

O período vitoriano na Grã-Bretanha sempre foi controverso. Mal a rainha Vitória tinha sido sepultada, em 1901, intelectuais eduardianos começaram a criticar seu legado, e os debates prosseguiram em várias frentes desde então. Este capítulo começa examinando as controvérsias a respeito do empreendedorismo na Grã-Bretanha vitoriana que tiveram início na década de 1960 e prosseguem ainda hoje. Mostra que uma espantosa diversidade de fatores tem sido usada para explicar o desempenho da economia vitoriana. Apesar de muitos autores terem apontado o empreendedorismo como um fator explicativo, suas explicações não foram elaboradas sistematicamente. Baseiam-se demais num estereótipo social simplista do empreendedor.

Este capítulo emprega um enfoque mais sistemático para estudar o empreendedor. Tal enfoque foi antecipado no capítulo anterior e será ainda mais elaborado no próximo. Argumentamos que o empreendedor é uma pessoa que se especializa em tomar decisões muito arriscadas com relação a grandes investimentos. Esses investimentos envolvem compromissos irreversíveis; as pessoas não conseguem recuperar seu dinheiro com facilidade se um projeto empresarial fracassa. O discernimento é essencial para o sucesso nessas condições. Os empreendedores se adiantam para tomar tais decisões porque acreditam que seu discernimento é melhor que o das outras pessoas. Se outras pessoas concordam com aquele discernimento, emprestarão dinheiro ao empreendedor, que controla uma empresa fundada com o dinheiro de outras pessoas.

Se arrisca o próprio dinheiro, o empreendedor corre riscos, ao passo que se arriscar dinheiro alheio, será mais propriamente um gestor de riscos. A qualidade de seu discernimento ao avaliar riscos é submetida à prova do mercado no projeto que ele empreende; se seu discernimento for bom, seus investidores serão recompensados com polpidos lucros, mas ele se comete um erro, os investidores serão punidos com prejuízos. Se o empreendedor é apenas um gestor de riscos, será sua reputação, e não seu dinheiro, que corre riscos. Como a sociedade vitoriana dava grande valor à reputação pessoal, sua perda era uma penalidade bastante séria para um gestor de riscos.

Como os outros capítulos enfatizam, se projetos lucrativos são socialmente benéficos, a sociedade é favorecida com a intervenção do empreendedor, mas se este, por meio de *lobby* político ou práticas escusas, lucra à custa do público, nesse caso a sociedade será prejudicada.

Procuraremos demonstrar que os vitorianos eram, em tese, empreendedores de sucesso que atuavam movidos por bons incentivos capazes de recompensar o empreendimento benéfico para a sociedade. Não obstante, não eram bons em tudo. À medida que a era vitoriana avançava, os empreendedores cada vez mais concentraram seus esforços em promover grandes projetos de infraestrutura. Isso porque a produção fabril tornou-se menos lucrativa, e os projetos de infraestrutura passaram a render mais.

No fim do século XVIII, por ocasião do começo da Revolução Industrial, os projetos de infraestrutura eram empreendidos sobretudo como um elemento acessório à construção de fábricas. O empreendedorismo concentrava-se na inovação da fábrica movida a água (e depois a vapor). A construção de canais e a conversão de estradas em rodovias pedagiadas eram úteis aos empreendedores porque reduziam os custos do transporte e, com isso, ampliavam o mercado para seus bens produzidos em massa. Por isso, muitos donos de fábricas investiam em projetos de canais (Pearson e Robertson, 2001). No começo do período vitoriano, entretanto, a primeira grande onda de construção de fábricas havia chegado ao fim. Depois da derrota final de Napoleão, em 1815, a Grã-Bretanha tornou-se a senhora do mar, e surgiram grandes oportunidades para expandir o comércio marítimo. Com isso, passaram a ser encorajados os investimentos em portos, e não em canais.

Entretanto, para que realizassem todo seu potencial, os portos precisavam estar ligados a grandes centros industriais, e os canais vinham se mostrando inadequados para esse fim. As estradas de ferro eram a resposta. Mas logo se verificou que elas podiam fazer muito mais do que transportar carga. Podiam transportar malas postais e passageiros, e a uma velocidade muito alta. Abriram-se novas oportunidades para o turismo, para o transporte de pessoas até seu local de trabalho e para o desenvolvimento de um sistema bancário nacional. Os projetos de infraestrutura adquiriram vida própria. As cidades começaram a se desenvolver como centros de informações, além de centros industriais – uma função que sempre haviam exercido, mas que podiam agora desempenhar com mais facilidade com a aceleração das comunicações a longa distância.

As tensões sociais a que já aludimos levaram a difíceis relações trabalhistas em muitas indústrias baseadas em fábricas. Os trabalhadores britânicos prezavam a autonomia – uma condição muito associada ao artesanato qualificado – e não apreciavam a disciplina ao estilo militar da fábrica. Se a mão de obra fosse barata, os donos das fábricas poderiam ter apenas ignorado os desejos de seus operários, mas estes tinham alternativas ao trabalho operário: não apenas a emigração, mas também o trabalho em serviços como transportes, o comércio varejista e os bancos. Em resultado disso, a produção fabril tornou-se cada vez menos econômica.

Por outro lado, a infraestrutura prosperava. O Império Britânico crescia depressa, e por toda parte havia novas oportunidades de desenvolvimento. Portos, ferrovias, telégrafos e investimentos urbanos eram a solução. Não foi tanto a fábrica, e sim a oficina mecânica que se tornou o eixo da manufatura britânica. Enquanto a fábrica continuou a dominar na área dos têxteis, as oficinas mecânicas e os *yards* tornaram-se responsáveis pela produção da maior parte da maquinaria avançada que era exportada para o exterior – sobretudo navios e locomotivas a vapor, assim como pontes pré-fabricadas e tubulações que eram exportadas para uso em projetos de além-mar. No fim do século, a economia vitoriana era impelida pelo projeto do imperialismo – e dele dependia.

Quando a era do imperialismo terminou de modo abrupto em 1914, o mesmo aconteceu com grande parte do empreendedorismo britânico (como relata o capítulo seguinte). Uma geração inteira de empreendedores em formação foi ceifada nas trincheiras da Primeira Guerra Mundial. Ademais, a instabilidade política

internacional criada pelo acordo de paz em Versalhes solapou o sistema de comércio internacional sobre o qual o império havia sido construído. Não foi culpa dos empreendedores britânicos terem ficado enredados nesse vulnerável sistema imperial. Se houve um erro, foi a crença exagerada de otimismo, incentivada pelos líderes políticos britânicos, de que o projeto do império haveria de persistir indefinidamente, sem solução de continuidade.

Ascensão e queda do empreendedorismo na Grã-Bretanha vitoriana: o debate

Os estudos históricos sobre o empreendedorismo vitoriano têm-se concentrado num leque um tanto limitado de questões. Duas delas são examinadas de maneira sucinta aqui. A primeira é o papel das políticas de livre-comércio e do *laissez-faire* no incentivo ao empreendedorismo; a segunda, o aparente declínio do empreendedorismo na Grã-Bretanha do fim do período vitoriano.

O *laissez-faire*

Os estudiosos da política contemporânea têm voltado os olhos para o começo da era vitoriana numa tentativa de descobrir as raízes do moderno crescimento econômico. Propõe-se com frequência que a Grã-Bretanha vitoriana estava comprometida com uma política de *laissez-faire*. De acordo com essa concepção, havia uma convicção de que a busca do lucro, só restringida pela livre concorrência, levaria a lucros para todos; por conseguinte, a interferência do Estado era rejeitada como intromissão. Nesse regime de *laissez-faire*, o empreendedorismo florescia, os grilhões da regulamentação pelo governo eram abandonados e a economia “decolava”. Mas aí surgiram os sindicatos, que começaram a monopolizar a oferta de mão de obra. Usando o poder político do Partido Trabalhista Independente, esmagaram o espírito da iniciativa. A economia britânica vitoriana entrou em declínio, e a responsabilidade por carregar a tocha da livre iniciativa passou para os Estados Unidos.

São vários os problemas nessa história. O primeiro se refere a uma questão de datas. Durante um extenso período anterior a 1830, a Grã-Bretanha esteve em guerra com a França napoleônica. Durante essa época, o governo desempenhou um papel ativo, estimulando a demanda de têxteis (por exemplo, para uniformes militares) e produtos mecânicos (por exemplo, armas e blindagem), e quando essa demanda cessou, no fim da guerra, seguiu-se uma grave recessão. Com efeito, alguns historiadores invertem o argumento e sustentam que ao definir metas desafiadoras para os empreendedores, as aquisições das Forças Armadas estimularam o investimento e a inovação em produtos fabris de precisão.

Ademais, o livre-comércio não foi a política oficial do governo até a revogação das Leis do Trigo em 1846, e o primeiro-ministro Robert Peel, que promoveu a reforma, provocou no processo a cisão de seu partido. Embora Richard Cobden, John Bright e outros membros da “Escola de Manchester” houvessem lutado com bravura pelo livre-comércio, não foi nem a ideologia do mercado livre nem os es-

perados benefícios para a indústria que por fim derrubaram Peel e seus seguidores, mas sim os benefícios para os próprios trabalhadores. Peel temia que os benefícios advindos para os trabalhadores de qualquer redução no preço do trigo fossem neutralizados pela queda dos salários, e só quando se persuadiu de que os salários permaneceriam altos por causa da demanda elevada dos consumidores foi que concordou com a reforma (Prest, 2004).

Outro motivo para o envolvimento do governo na economia foi o fato de muitos dos principais projetos industriais na Grã-Bretanha vitoriana envolverem a aquisição compulsória de terra, como se explica mais adiante. Longe de defender de maneira inequívoca os direitos de propriedade pessoal, o governo presidia um sistema no qual grandes áreas de terras privadas eram adquiridas com autorização do governo, mediante arbitramento. É errôneo supor que, tal como nos Estados Unidos, as terras pudessem ser adquiridas apenas fazendo avançar a fronteira da colonização. Em 1830, a Grã-Bretanha já era um país maduro e bastante povoado, e o governo autorizava com frequência a subordinação de direitos de propriedade privada ao interesse público.

Embora Adam Smith houvesse exposto em *A riqueza das nações*, já em 1776, os benefícios de uma economia de mercado sem controle do governo, suas ideias não tiveram impacto imediato sobre a política, como às vezes se afirma. Como filho intelectual do Iluminismo, Smith estava interessado nas origens do progresso. Sua principal contribuição consistiu em apontar a divisão do trabalho e o crescimento do comércio como os grandes determinantes do progresso. A maior crítica que fazia ao governo britânico era o fato de ter dado às companhias de comércio privilegiadas, como a Companhia das Índias Orientais, o monopólio do comércio exterior. Os lucros dessas companhias constituíam, em essência, um imposto sobre o comércio, e Smith propunha que se eliminassem os privilégios dessas companhias e se promovesse a concorrência. Embora acreditasse que a competição fosse parte da ordem natural, e que deveria ser posta em vigor, nunca afirmou que se devesse dar completa liberdade à concorrência, como levou a crer a doutrina posterior do *laissez-faire* (Nicholson, 1909).

Se havia um princípio dominante no início da era vitoriana, era aquele segundo o qual os avanços tecnológicos criavam o potencial de melhoria contínua no padrão de vida. A liberação desse potencial requeria boas instituições, e como nem todas as instituições eram racionais, havia necessidade de uma reforma institucional. A liberalização dos mercados em que Smith insistia era apenas uma dessas reformas. Era também importante para garantir que os benefícios do progresso fossem distribuídos com justiça entre os diferentes membros da sociedade. A reforma política em apoio de uma distribuição mais justa do progresso foi um aspecto importante do trabalho parlamentar entre 1830 e 1850.

Não havia consenso, porém, quanto à medida em que as reformas deveriam ser radicais. Havia quem sustentasse que as instituições existentes já eram racionais, no sentido pragmático de que haviam resistido à prova do tempo. Outros afirmavam que eram resquícios irracionais do período medieval. Populistas radicais como Marx e Engels (ambos moraram na Inglaterra durante a década de 1840) afirmavam que os progressos tecnológicos, que liberavam os trabalhadores da

lida extenuante da atividade agrícola, deveriam permitir-lhes dedicar mais tempo à produção artesanal, criativa e recompensadora. Entretanto, o trabalho fabril era tudo menos criativo e recompensador, observavam – era repetitivo, disciplinado e alienante. Tendo escapado à tirania do fidalgo rural, o trabalhador estava submetido agora à tirania do capitalista industrial da cidade; Marx e Engels previram uma revolução dos trabalhadores, mas na prática a Revolução Cartista de 1848 de modo geral se esfumou.

Na década de 1870, os socialistas democráticos promoveram a criação de sindicatos profissionais. Imaginava-se que os sindicatos neutralizariam o poder dos capitalistas por exercerem um poder de monopólio compensatório, mediante o controle da oferta de mão de obra. O movimento sindicalista ganhou apoio considerável após 1880 – de início entre os trabalhadores qualificados, e depois também entre os não qualificados. Em 1900, várias indústrias estavam dominadas por sindicatos grandes e poderosos, e alguns de seus líderes procuraram utilizar as greves não só para melhorar os salários e as condições de trabalho, mas também para desafiar os direitos tradicionais dos empregadores sobre seus trabalhadores. Na manufatura, na mineração e nos transportes, os salários subiram, a jornada básica de trabalho diminuiu e o crescimento da produtividade estagnou (Broadberry, 1997, 2006).

As disputas trabalhistas começaram a polarizar a opinião política. Alguns empregadores recorreram ao confronto, fazendo *lockout* antes que uma greve fosse iniciada e contratando trabalhadores substitutos, enquanto outros davam preferência à conciliação. Alguns propunham aos empregados novas formas de participação nos lucros e de propriedade parcial, ao passo que outros afirmavam com ênfase seus direitos absolutos como empregadores. O governo passou a baixar leis relativas a direitos trabalhistas e representação sindical, o que levou a processos judiciais que dirimiam as questões imediatas mas, com frequência, deixavam mais ressentimentos entre as partes do que havia antes.

Em 1900, muitos aspectos da vida econômica já estavam regulamentados, e um número crescente de atividades, como educação e transporte urbano, passaram a ser controladas pelo governo municipal. Se houve na Grã-Bretanha um período de *laissez-faire*, com certeza foi bastante curto – entre 1850 e 1880, digamos –, e mesmo então a liberdade econômica existente no país não foi de forma alguma tão ampla quanto a que vigorava então nos Estados Unidos.

O começo do declínio

Diz-se, de modo geral, que o auge da liderança tecnológica da Grã-Bretanha ocorreu em 1851 – o ano da Grande Exposição, no Hyde Park, Londres. Os principais inovadores, segundo se diz, foram artesãos empreendedores que, a partir do fim do século XVIII, haviam sido pioneiros do sistema fabril mecanizado (Deaner, 1979; Mokyr, 2004). As exposições internacionais tornaram-se atrações populares no século XIX, atraindo multidões, e a partir de 1851 começou a diminuir o número de prêmios conferidos a empreendedores britânicos, enquanto aumentavam os conquistados por empreendedores americanos e da Europa continental.

No entanto, nem todos concordam com o fato de que o declínio do empreendedorismo vitoriano possa ser fixado em alguma data em meados do século XIX. Enfatizar o desempenho econômico, e não o ritmo das inovações tecnológicas, leva a crer que a data do declínio deva ser avançada para o fim do boom de meados da era vitoriana e o começo da grande depressão em 1873 (Church, 1975; Saul, 1969).

Crafts (1985) assume uma postura mais radical. Segundo ele, o impacto da “revolução industrial” sobre o crescimento da produtividade britânica na primeira metade do século XIX tem sido exagerado. A produção em massa se limitava sobretudo às indústrias têxteis do norte: algodão em Lancashire e lã em Yorkshire. De modo mais genérico, Pollard (1997) sustenta que em toda a história europeia, as inovações na área da manufatura têm-se concentrado em áreas agrícolas marginais como o norte da Inglaterra, onde as famílias combinavam a agropecuária com atividades protoindustriais. A tese de Crafts aponta para uma continuidade entre as duas metades do século XIX maior do que quer a visão tradicional, tendo sido mantida uma taxa de produtividade modesta durante todo esse período.

É possível que embora o empreendedorismo perdurasse por mais tempo do que se julgava antes, sua direção tenha se alterado. Como se indica na introdução deste capítulo, houve uma mudança importante: do desenvolvimento dos recursos da economia nacional para o desenvolvimento imperial. Por volta de meados do século, números crescentes de membros da “camada mediana”, que aspiravam à fama e à fortuna, emigraram para as colônias do império, como a Austrália e a Nova Zelândia, enquanto aqueles com melhor educação ingressavam no crescente serviço civil colonial. De acordo com essa visão, o dinamismo da economia do fim do período vitoriano transferiu-se para a fronteira do império. Algumas famílias aristocráticas fizeram uma transição tranquila para o sistema bancário que atendia ao comércio, ajudando a financiar, de seu eixo londrino, o crescimento do comércio e do investimento imperial. O rápido crescimento dos serviços financeiros, junto com a emigração de artesãos, desviou recursos da indústria manufatureira. A insalubridade e a superpopulação nas cidades industriais reduziram a qualidade da força de trabalho manufatureira, alimentaram a insatisfação trabalhista e aceleraram a disseminação do sindicalismo entre trabalhadores sem qualificação. Em resultado de tudo isso, a rápida industrialização dos Estados Unidos, da Alemanha e de outros países da Europa continental expôs as deficiências provocadas pelo baixo crescimento da produtividade na Grã-Bretanha.

A análise de Schumpeter (1939), de longas ondas na economia mundial, leva a conclusões semelhantes com relação à mudança estrutural, mas por outro caminho. De acordo com Schumpeter, a Grã-Bretanha lançou não uma, mas duas inovações da maior importância: primeiro, o sistema fabril e, logo depois, as ferrovias. Como a difusão do sistema ferroviário foi um fenômeno da segunda metade do século XIX, e não da primeira, isso parece indicar que a Grã-Bretanha pode ter continuado a ser empreendedora, mas que mudou seu foco, passando da manufatura para a infraestrutura de transportes e os serviços públicos (Broadberry, 2006). Se os primeiros investimentos em transportes concentravam-se na economia nacional, mais tarde passaram, sobretudo, a apoiar o comércio internacional. A tecnologia

ferroviária criada na Grã-Bretanha foi exportada para a fronteira colonial. Os investimentos em ferrovias no ultramar foram apoiados por investimentos em linhas de navegação: navios a vapor mantinham comunicações regulares com portos servidos por ferrovias locais. O crescente fluxo de investimentos para infraestrutura, e sua orientação internacional, refletem-se no crescimento das exportações britânicas de carvão para depósitos de combustíveis no exterior e na declinante proporção de carvão fornecido à indústria pesada nacional (Church, 1986).

Contudo, Chandler (1990) propõe uma perspectiva diferente para o declínio britânico, derivada de fontes diversas – histórias de negócios, em vez de contas de renda nacional, e dados sobre ciclos comerciais (descritos em minúcias no próximo capítulo). Segundo Chandler, os empreendedores britânicos demoraram a fazer os investimentos triplices em marketing, gestão profissional e pesquisa organizada que ele considera necessários para que uma economia faça a transição da produção artesanal para a produção em massa. Uma ligação conservadora à instituição da empresa familiar e um culto ao amadorismo na administração tornaram as empresas britânicas incapazes de reagir à concorrência dos Estados Unidos e da Alemanha em indústrias de alta tecnologia no final do século XIX.

Numa visão alternativa, porém, os empreendedores britânicos negligenciaram o investimento na indústria manufatureira de produção em massa porque perceberam oportunidades mais rentáveis em outras áreas. As economias de produção em massa, exemplificadas pela indústria de produção e comercialização de carne de Chicago, baseavam-se em dois fatores: mão de obra imigrante não qualificada e barata; e terras abundantes. Ambos os fatores inexistiam na Grã-Bretanha, onde a terra era escassa, as cidades congestionadas e a maioria dos trabalhadores aspirava à condição de artesão. Sendo o território do Reino Unido tão menor que o dos Estados Unidos, os empreendedores britânicos estavam mais preocupados em se expandir para outros países. Precisavam investir no além-mar, numa faixa de mercados coloniais pequenos. Por isso, desenvolveram formas de gestão mais flexíveis do que a empresa chandleriana hierarquizada. Um bom exemplo da forma flexível é a *free-standing company*, cujas operações ocorriam todas no além-mar – muitas vezes num único país – e que eram controladas por um pequeno escritório central, em geral localizado em Londres (Wilkins, 1986; Wilkins e Schroter, 1998). Uma constelação de várias *free-standing companies* proporcionava maior flexibilidade que uma única firma hierárquica segundo o modelo americano, administrando operações no exterior por meio de subsidiárias nacionais. Entregar cada projeto importante a uma companhia separada aumentava a transparência financeira, possibilitando que os acionistas, e não gerentes assalariados, decidissem se os lucros deveriam ser reinvestidos em novas atividades.

Olson (1982) propõe uma quarta visão do tema. Aponta a institucionalização da colusão como uma causa geral do declínio econômico nos países, e toma o caso da Grã-Bretanha como paradigma. Seu foco recai em dois tipos de aliança horizontal: a aliança de trabalhadores (ou seja, sindicatos) e a aliança de firmas (ou seja, associações comerciais e cartéis). Essas alianças destinam-se a elevar os salários e os preços, por meio da eliminação da concorrência. Em outras palavras, são geradas antes por rentismo que por busca de eficiência (Baumol, 1994).

Para desencorajar o surgimento de novos concorrentes, uma aliança pode obter privilégios junto ao Estado – como imunidade para grevistas, no caso de sindicatos, e reconhecimento oficial como lobistas, no caso de associações comerciais. Além disso, sindicatos e empregadores podem juntar forças à fim de pressionar a favor de tarifas protetoras. Segundo Olson, foi isso que aconteceu na Grã-Bretanha no fim do século XIX. Tempos prolongados de aprendizado e práticas restritivas reduziam a mobilidade no trabalho. O mercado de mão de obra segmentou-se em ofícios diferenciados, ficando certos tipos de ocupações reservados a membros de determinados sindicatos. Surgiu uma hierarquia social de ofícios, análogos a um sistema indiano de castas. No que dizia respeito às firmas, a proteção dos mercados internos e coloniais ganhou crescente importância à medida que declinava a competitividade internacional da Grã-Bretanha.

Um dos problemas da tese de Olson é que os tipos de aliança que teriam obstado o crescimento na Grã-Bretanha teriam, para outros autores, acelerado o crescimento nas economias da Europa continental. Diz-se que na Alemanha, por exemplo, os cartéis facilitaram a racionalização da indústria, levando a ganhos de eficiência derivados da exploração de economias de escala, enquanto os sindicatos apoiaram a difusão dos conhecimentos técnicos mediante programas de capacitação industrial.

Com efeito, a própria teoria de Olson indica que as alianças horizontais podem gerar ganhos – assim como perdas – de produtividade. As associações comerciais de cada cidade não só fixam preços, como podem organizar o suprimento de bens públicos, como obras portuárias, que melhoram a produtividade em zonas industriais. Com efeito, os acionistas de sociedades anônimas promovem alianças horizontais para financiar investimentos indivisíveis; sem tais alianças, as grandes empresas não poderiam evoluir para competir em mercados internacionais. Por conseguinte, as alianças horizontais não são de natureza conspiratória.

Para interpretar a visão tradicional da Grã-Bretanha oitocentista nos termos da tese de Olson, temos de supor que as alianças que visavam à eficiência, criadas para a difusão de conhecimentos e para a oferta de bens públicos, predominaram na primeira metade do século, e que sindicatos e cartéis de caráter rentista predominaram na segunda metade. Parte da explicação pode estar na crise que se abateu sobre as firmas menos produtivas e que parece ter ocorrido em várias indústrias manufatureiras que se desenvolveram ao longo do período vitoriano. Um setor industrial ainda incipiente, composto sobretudo de pequenas firmas dinâmicas, como ocorreu nos primórdios da indústria têxtil analisada no capítulo anterior, pode enfrentar problemas para proporcionar bens públicos específicos dessa indústria; como cada uma delas é pequena demais para exercer muita influência política, essas firmas ficam obrigadas a organizar a oferta desses bens entre elas próprias, talvez com a formação de uma associação comercial para esse fim. No entanto, à medida que a indústria amadurece e a competição em termos de preços se intensifica, a redução de custos por meio de economias de escala pode promover uma concentração industrial, com as pequenas firmas juntando forças através de fusões ou aquisições de controle, ou apenas fechando as portas e deixando aquele setor industrial. As firmas grandes que permanecem no setor

passam a dispor de maior influência política, que usam para pressionar o governo em busca de subsídios ou de proteção contra a concorrência estrangeira. Segundo essa concepção, o amadurecimento das indústrias manufatureiras criadas na época da Revolução Industrial poderia explicar grande parte da esclerose que pareceu afligir as manufaturas britânicas no fim do período vitoriano. O governo não pôde impor políticas públicas que controlassem indústrias manufatureiras maduras nas quais as firmas tinham deixado de buscar a eficiência para se dedicar a atividades rentistas.

Explicações culturais do declínio do empreendedorismo

O declínio é comumente atribuído a um aburguesamento prematuro. Na segunda metade do século XIX, ao que se diz, alargou-se o abismo social entre os artesãos e os aristocratas. Artesãos autônomos e proprietários de pequenas firmas familiares não podiam mais aspirar à fama e à fortuna que tinham motivado gerações anteriores. Industriais abastados já não disputavam poder político com a aristocracia, mas o compravam, investindo em propriedades rurais.

Afirma Wiener (1981) que mais ou menos a partir de 1850 os vitorianos passaram a demonstrar crescente preocupação com as consequências morais e sociais da rápida industrialização. Jovens talentosos preferiam fazer carreira na Igreja ou no Estado, e não no comércio – o fervor religioso e a reforma social lhes ofereciam maior satisfação emocional do que aquilo que consideravam ser a busca interesseira de lucro pessoal. As escolas e universidades de mais prestígio na Inglaterra ministravam estudos clássicos e não de ciência e tecnologia, uma vez que o conhecimento dos impérios grego e romano era considerado mais relevante para carreiras no Exército, na Igreja ou no serviço colonial. Com a fuga de talentos para as empresas privadas, o empreendedorismo declinou, a rentabilidade diminuiu e o investimento reduziu-se.

McCloskey e outros contestaram a ideia de um declínio no empreendedorismo na Grã-Bretanha, argumentando que as decisões dos empreendedores de não investir em novas tecnologias – por exemplo, nos fusos de anéis para a fabricação de tecidos de algodão – foram uma reação racional às condições locais (McCloskey, 1971; Leunig, 2001). As críticas de McCloskey dirigiram-se a Aldcroft (1964) e outros, que culpavam a baixa qualidade da administração britânica pelo declínio econômico. Tal como Wiener, esses autores relacionaram a má administração a questões culturais.

McCloskey insiste na irrelevância de um enfoque cultural, afirmando que os empreendedores continuaram a tomar decisões racionais. Se o efeito cumulativo das decisões de cada um dos empreendedores foi, digamos, um declínio da indústria têxtil, isso ocorreu porque os empreendedores estavam buscando uma esclarecida “estratégia de saída” a longo prazo, em resposta ao declínio da vantagem comparativa britânica, refletida em mudanças nas relações de troca internacionais.

Contudo, a racionalidade econômica não tem de ser interpretada do modo estreito adotado por McCloskey. Pessoas racionais podem buscar vantagens não

pecuniárias em detrimento de ganhos financeiros e, dessa forma, deixar indústrias e profissões que não correspondem a suas aspirações sociais. Empreendedores de outros países, que tenham outras preferências e atribuem maior valor a recompensas pecuniárias, podem assumir os lugares deles nos mercados mundiais. A ação racional pode depender também do modelo mental usado por um empreendedor, e nesse caso empreendedores de diferentes culturas podem encarar restrições semelhantes de maneiras diferentes. Um dado modelo mental pode identificar só uma faixa estreita de opções, como uma faixa limitada de técnicas científicas, ao passo que outro modelo mental pode revelar uma faixa mais ampla. Empreendedores que fazem escolhas a partir de uma faixa mais ampla de opções têm maiores probabilidades de tomar melhores decisões. Godley (2001) afirmou que imigrantes judeus da Europa oriental abraçaram em Londres uma cultura local que se preocupava com a conquista de uma boa posição social, por intermédio de uma carreira profissional, enquanto aqueles que se instalaram em Nova York adotaram a cultura local do pequeno homem de negócios independente. Assim, a cultura local pode perpetuar-se, através do processo de assimilação, mesmo em épocas de taxas de migração muito altas.

Essa ênfase na ação racional de acordo com modelos mentais definidos sob o ponto de vista cultural é um quadro útil no qual avaliar a tese de Cain e Hopkins. Esses autores (2002) sustentam que o “capitalismo de cavalheiros” tem sido um tema contínuo, embora em evolução, no comércio e nos investimentos britânicos desde o século XVII até o XX. Ressaltam eles que as aspirações morais e sociais que regem o comportamento do *gentleman* afetam não apenas a conveniência de uma carreira nos negócios, como também a maneira como o próprio negócio é tocado. O cavalheiro que dirige uma firma prefere comercializar com homens oriundos da mesma classe social – que estudaram na mesma escola, serviram no mesmo regimento e cujas famílias estão ligadas entre si, ainda que de maneira distante. Um cavalheiro pode ampliar seu círculo social ao ser apresentado a outros cavalheiros por um conhecido comum de boa reputação. Esse conhecido comum atua como uma ponte entre os dois círculos sociais a que os dois cavalheiros pertencem. Mulheres de elevada posição social estão bem qualificadas para agir como “pontes”, uma vez que têm tanto oportunidade de cultivar redes sociais quanto capacidade de oferecer hospitalidade em grande escala.

Existe um montante mínimo de riqueza (ou crédito) necessário para manter um estilo de vida burguês, e o casamento com uma herdeira rica – como a filha de um bem-sucedido cavalheiro-empresário – pode aumentar o capital no seio da comunidade de negócios. Por conseguinte, as “pessoas-pontes” podem desempenhar um útil papel como casamenteiras.

O capitalismo de cavalheiros está relacionado ao que Chandler (1990) chama de “capitalismo pessoal”, mas não é a mesma coisa. Todavia, enquanto Chandler dá realce aos aspectos negativos do capitalismo pessoal, Cain e Hopkins fazem ressaltar os pontos positivos do capitalismo de cavalheiros. O investimento em redes sociais, querem eles, reduz os custos de transações. O capitalismo de cavalheiros adaptava-se bem ao comércio marítimo, porque os comerciantes tinham necessidade de uma rede de agentes de confiança em todos os grandes portos

com os quais trabalhavam. Embora algumas culturas fossem obrigadas a confiar nos laços de parentesco como sustentáculos da confiança, os *gentlemen* capitalistas podiam contar com a lealdade forjada no regimento e na “velha gravata da escola” (Jones, 1998, 2000). Os agentes mandados para além-mar podiam ser recrutados não só na família ampliada, como também na comunidade expatriada, bem maior. A honestidade desses agentes era reforçada pela fiscalização do grupo social que atuava dentro da comunidade expatriada, baseada “no clube”.

Por outro lado, o capitalismo de cavalheiros tinha também seus usos políticos. Os valores do *gentleman* eram úteis para garantir integridade na administração colonial. Os *gentlemen* tinham obrigações para com seus inferiores na sociedade, e isso significava que, quando exerciam funções de administradores, era mais provável que atentassem às necessidades locais mais do que funcionários públicos que se viam apenas como burocratas a serviço de uma potência colonial. Esses valores de moderação no exercício do poder contribuíam para o crescimento do império, permitindo que ele se expandisse (até certo ponto) mediante acordos com líderes nativos e não por conquistas militares. A importância do império como um elo entre os aspectos econômicos, políticos e culturais da Grã-Bretanha vitoriana é um tema a que voltaremos no fim deste capítulo.

O conceito de empreendedor

Embora o termo empreendedor seja bastante usado na história da Grã-Bretanha, seu emprego não tem consistência alguma. A maioria dos autores considera o empreendedor um tipo weberiano ideal. Por outro lado, com frequência esse tipo ideal é extraído da literatura e não da realidade. Bom exemplo disso é a descrição, feita por Charles Dickens, de negociantes de cavalos na feira de Howden, em East Yorkshire. Com o hálito cheirando a cerveja e fumo velho, falam entre si numa língua particular e fecham negócios com um aperto de mãos. Todo cavalo tem seu preço. Dickens pilheriaria: se a rainha chegasse a uma feira de equinos numa carruagem puxada por quatro cavalos, os comerciantes não se furtariam a oferecer-lhe um preço por seus animais.

Na qualidade de crítico social, Dickens não pintava os empreendedores vitorianos com cores lisonjeiras. Talvez seu contemporâneo mais influente tenha sido Karl Marx, que igualava o empreendedor a um capitalista. Para Marx, a característica fundamental da primeira fase do capitalismo vitoriano foi a alienação do trabalhador dos meios de produção. O artesão não era mais dono das ferramentas que utilizava e seu trabalho tinha deixado de ser qualificado. No sistema fabril, suas ferramentas haviam sido substituídas por maquinaria em grande escala, operada por turmas de operários submetidos a uma disciplina algo militarista. Os gastos com a aquisição da maquinaria significava que a propriedade dos meios de produção, e, como consequência, o controle do trabalhador, havia passado para as mãos de uma classe especializada de capitalistas.

Embora Marx identificasse o empreendedor capitalista com a produção em grande escala, também reconhecia o papel da pequena burguesia – como os negociantes descritos por Dickens. Nos dias de hoje, os economistas do trabalho tam-

bém dão ênfase à pequena burguesia em seus estudos sobre o empreendedorismo. De maneira habitual, definem o empreendedorismo em termos de trabalho por conta própria (Casson et al., 2006). No entanto, essa definição é limitada demais para ser útil na análise da economia vitoriana. No começo do século XIX, uma elevada proporção da população trabalhava, em tempo parcial ou integral, por conta própria. Mesmo mulheres e crianças, respigando os campos depois da colheita, muitas vezes trabalhavam por conta própria. Na verdade, ao transformar os artesãos autônomos em operários assalariados, a revolução fabril reduziu o trabalho por conta própria, em vez de aumentá-lo, e o subsequente crescimento das grandes empresas de transportes e serviços públicos manteve a tendência. O empreendedorismo autônomo permaneceu forte no comércio varejista, à medida que prosperava “a nação de lojistas”, mas apenas uma pequena proporção de lojistas mostrava uma significativa capacidade empreendedora, criando novos conceitos de varejo – como a loja no centro comercial de cada cidade e a loja de departamentos. Assim sendo, é ilusório identificar o empreendedorismo vitoriano com o trabalho por conta própria, uma vez que aquele reduziu este, em vez de aumentá-lo, e porque os autônomos nunca se destacaram sobretudo pelo espírito empreendedor.

Isso deixa patente que é muito mais complicado ser um empreendedor do que trabalhar por conta própria. Um dos principais motivos pelos quais o empreendedorismo é valorizado e em geral desperta respeito em economias bem-sucedidas é o fato de ser uma aptidão rara. O valor dessa aptidão rara reflete-se nos lucros acima da média auferidos por firmas controladas por empreendedores de sucesso. O empreendedor pode colher recompensas pessoais como proprietário de uma firma ou como administrador cujo êxito é reconhecido por promoções, gratificações, opções de compras de ações ou outras formas de remuneração relacionada ao desempenho. Na verdade, muitas empresas pequenas são malsucedidas pelo critério do lucro, uma vez que sua lucratividade média é muitas vezes inferior à das grandes empresas. Isso ocorre porque os fundadores de pequenas empresas podem partir deliberadamente para descobrir, por tentativa e erro, se tomam boas decisões ou não, enquanto outros podem se dar por satisfeitos e aceitar uma baixa lucratividade por prezar a independência que o trabalho por conta própria proporciona. Isso destaca o fato de que muitas firmas pequenas “empreendedoras”, no sentido de serem administradas por gerentes-proprietários, podem não ser empreendedoras no sentido empregado aqui, porque seus gerentes-proprietários carecem de capacidade – tomam decisões erradas que levam a uma lucratividade inferior à média.

Que tipos de decisão tomam os empreendedores, usando essa aptidão rara? De acordo com Schumpeter (1939), os empreendedores empenham-se em fazer uma inovação. Sem o empreendedor, o índice de inovação seria mais baixo, a produtividade cresceria menos e a economia não se desenvolveria como se espera (Baumol, 2002). Para Schumpeter, a inovação exige visão e dedicação – visão para imaginar um mundo alternativo em que a inovação já teve lugar, e dedicação para mobilizar recursos para fazer a visão se concretizar, em vez de apenas ficar sentado e fantasiá-la. Para Schumpeter são raras as pessoas, de temperamento heroico, que têm essas qualidades.

Kirzner (1973, 1979) adota um enfoque diferente: sustenta que os empreendedores acham oportunidades que poderiam passar despercebidas com facilidade. Numa economia volátil, os mercados estão em constante desequilíbrio e quem está alerta sempre percebe uma oportunidade e se dedica a conseguir dinheiro a fim de tirar proveito dela. Mas ao contrário de Schumpeter, Kirzner acredita que quase todo mundo tem potencial para se tornar um empreendedor. Se Schumpeter ressalta importantes inovações intermitentes feitas por pessoas heroicas, Kirzner destaca as transações contínuas de pequena monta, realizadas por pessoas comuns. Nesse aspecto, os dois enfoques complementam-se bem. O de Schumpeter explica inovações radicais em fábricas e ferrovias; o de Kirzner aclara a vitalidade de pequenos negócios manufatureiros e do setor varejista.

Mas nem todas as oportunidades são o que parecem. Algumas podem ser ciladas para incautos. Knight (1921) frisa os riscos assumidos pelo empreendedor. Não há como garantir que uma oportunidade dará bons resultados. Os riscos são subjetivos, de modo que pessoas diferentes percebem diferentes graus de risco nas mesmas oportunidades (Casson, 1982). Essa subjetividade destaca a diferença entre ser um empreendedor e ser um empreendedor de sucesso. Um empreendedor inova e corre riscos, mas um bom empreendedor distingue os riscos bons dos ruins. Não precisa distingui-los com perfeição. Só precisa fazê-lo melhor do que seus concorrentes do mesmo setor industrial.

Quando tomadas de modo abrangente, as decisões dos empreendedores afetam o desempenho geral da economia. Às vezes se supõe, de uma perspectiva social, que mais empreendedorismo é sempre desejável, mas isso depende da definição que se dê a empreendedorismo. Se for definido como inovação, com certeza será possível “ter uma coisa boa em excesso”. A inovação excessiva pode reduzir a oferta de produtos tradicionais e submeter vidas de trabalho a mudanças desnecessárias. Pode-se, decerto, correr riscos excessivos. Embora um certo risco seja inevitável em qualquer inovação, por mais ousado e carismático que ele pareça, um empreendedor bem-sucedido não incorre em riscos que possam ser evitados.

A única coisa que é impossível ter em excesso é discernimento (Casson, 2000). Discernimento é a capacidade de tomar decisões corretas, em condições sem precedentes, quando não existem procedimentos conhecidos ou quando faltam dados objetivos. O discernimento equilibra os riscos de deixar passar boas oportunidades, pelo fato de não inovar, e o risco de cometer erros por fazer inovações erradas. Um empreendedor com discernimento e bem-sucedido só aproveita as oportunidades que sejam de fato lucrativas. Desde que os incentivos sociais estejam bem alinhados graças a um sistema de mercado competitivo, o lucro privado estará associado a um maior bem-estar social e a um melhor desempenho. Ao recrutar os empreendedores de melhor reputação para dirigir as maiores empresas em cada setor industrial, o mercado de controle corporativo conduz os melhores empreendedores aos empregos de maior responsabilidade. Os empreendedores com desempenho deficiente, com má reputação, são substituídos; se a diretoria não os demitir, a empresa passará ao controle de outra, pois os acionistas venderão suas partes a quem oferecer mais.

Esse foco no discernimento é muito adequado ao estudo do empreendedorismo na Grã-Bretanha vitoriana. A legislação referente às sociedades comerciais,

de acordo com a qual os empreendedores atuavam, mudou ao longo do período vitoriano, de modo que qualquer definição de empreendedorismo em termos de propriedade ou da administração de firmas é prejudicada pelo fato de que a natureza legal da firma passava por alterações importantes na época. Por outro lado, o discernimento em setores inovadores de alto risco continuou a ser um requisito constante.

No começo do período vitoriano, as firmas britânicas só obtinham a condição de sociedade anônima e responsabilidade limitada mediante uma lei do Parlamento, segundo os precedentes fixados pelas primeiras companhias de comércio privilegiadas. Para requerer esses privilégios, todos os promotores de canais e estradas de ferro, por exemplo, tinham de solicitá-los ao Parlamento (ver a seguir). Essas companhias eram, de modo geral, criadas com um elevado capital autorizado, pois o aumento de capital só era possível mediante uma nova autorização do Parlamento. Assim, a maioria das grandes empresas “nasciam grandes” – não começavam pequenas, como passou a acontecer mais tarde. Em sua maioria, as firmas pequenas começavam como sociedades ou negócios familiares, e embora pudessem crescer – atraindo novos sócios, ampliando a família por meio de casamentos etc. – havia limites para esse crescimento e para a rapidez com que ocorreria. Por volta do fim do século, entretanto, tornou-se possível a formação de sociedades comerciais como sociedades anônimas de responsabilidade limitada mediante um simples ato de registro. Isso permitiu que firmas pequenas se transformassem em grandes empresas industriais sem um complexo aumento do capital.

Não obstante, como observou Chandler, muitas firmas familiares continuaram a temer diluir a propriedade ao abrir o capital numa bolsa de valores. Também relutavam em delegar decisões empresariais a funcionários assalariados, sobretudo, ao que parece, quando esses profissionais eram mais qualificados que os próprios membros da família. O predomínio de firmas familiares fechadas impedia a atuação do mercado no controle corporativo a que aludimos antes. Os proprietários de muitas firmas familiares adotavam uma visão dinástica, tratando a firma como tratavam suas terras – como um bem a ser mantido como propriedade da família, e por ela controlado, a fim de ser legado às futuras gerações. Como hábito, ao filho mais velho cabia o direito de dirigir o negócio, bem como a obrigação de exercer esse direito, não importando sua inclinação ou competência para tal. Isso criou um problema endêmico de “sucessão” (Rose, 1993), que ficou famoso como a “síndrome de Buddenbrooks” – “de farrapos a farrapos em três gerações”. Entretanto, concentrar a atenção sobretudo nas limitações das pequenas firmas familiares, como Chandler tende a fazer, distorce o quadro do empreendedorismo vitoriano, pois o campo mais importante para o discernimento corporativo na época não eram pequenas firmas manufatureiras, e sim o número cada vez maior de grandes sociedades anônimas.

Um enfoque da economia com base em projetos

Para uma plena avaliação do significado da inovação e da gestão de riscos, bem como do impacto do bom discernimento no desempenho econômico, convém ado-

tar um enfoque da economia centrado em projetos. De acordo com esse enfoque, a economia não é um conjunto de atividades – como descreve um compêndio convencional de economia –, e sim um conjunto de projetos. Os projetos são muito mais heterogêneos que as atividades: como salientou Knight, não existem, jamais, dois projetos idênticos. Por exemplo, os produtos dirigem-se para diferentes nichos de mercado, enquanto a disponibilidade de insumos reflete a localização das instalações e assim por diante. Os projetos têm substanciais custos de instalação, o que não ocorre no caso das atividades. Os projetos têm vida finita, com um claro ciclo de início, consolidação, maturidade e declínio. Os projetos são arriscados, porque os custos de instalação não podem ser recuperados no caso de fracasso do projeto. Os riscos não podem ser diluídos com vistas à sua redução. Os projetos têm uma escala de eficiência mínima, de modo que os riscos não podem ser espalhados por um grande número de projetos minúsculos. Enquanto as pessoas podem diversificar os riscos, investido em carteiras de ações, a sociedade continua exposta ao risco sistêmico se um grande projeto fracassa.

Conceber a economia como um conjunto de projetos é adequado à análise da economia vitoriana. Durante todo o século XIX, os projetos executados pelos empreendedores britânicos tornaram-se cada vez mais ambiciosos – sobretudo em escala. Mesmo os primeiros projetos de estradas de ferro tinham nomes imponentes, como “Great Western Railway” ou “Grand Junction Railway”, e alusões arquitetônicas ao Império Romano e aos faraós egípcios eram comuníssimas. Embora o ritmo do progresso tecnológico na Grã-Bretanha possa ter abrandado com o avanço do século, os projetos se diversificaram bastante à medida que o império se expandia, como também se diversificaram os locais onde eram implantados. O empreendedorismo tornou-se cada vez mais focado na gestão e no financiamento de projetos em infraestrutura, desenvolvimento urbano, navegação e serviços financeiros. Tais projetos envolviam não só o uso de recursos britânicos, como também de recursos das colônias, *dominions*, protetorados, mandatos e países independentes sob influência britânica em todo o mundo.

Esses projetos imperiais obedeciam a planos nacionais. Projetos de transportes, comunicações e serviços públicos elaborados na Inglaterra eram transferidos para o exterior, recebendo apenas adaptações mínimas às condições locais. Às vezes, esses projetos em além-mar não davam certo, pois as condições locais diferiam das que reinavam na Grã-Bretanha, mas era frequente que o desempenho de muitos deles superasse os obtidos no país de origem, pois os erros ali cometidos tinham produzido lições valiosas. O sistema ferroviário indiano, por exemplo, foi executado de modo a evitar os problemas criados na Grã-Bretanha pela mania ferroviária e pelo deficiente sistema de regulamentação por parte do governo na época.

O Quadro 8.1 mostra o número de atos parlamentares que autorizaram grandes projetos no período 1800-1910. Mostra esse número de atos relevantes – denominados “Atos Locais e Pessoais” – classificados por tipo de projeto. Os dados apresentados consistem em médias decenais e são sumariados num gráfico de barras na Figura 8.5. O quadro dá uma ideia aproximada do nível e da direção da atividade empresarial centrada em projetos. Nenhum empreendedor podia adquirir terras ou interferir de outra maneira em direitos de propriedade sem um

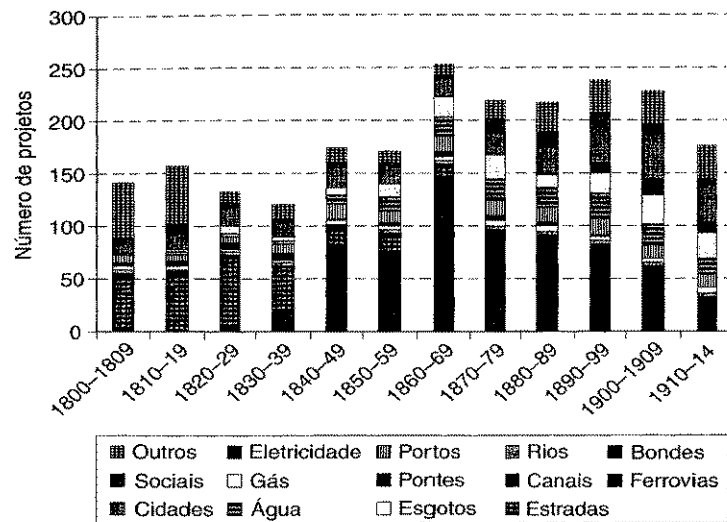


FIGURA 8.5 Promoção de grandes projetos que exigiam autorização do Parlamento na Grã-Bretanha, 1800-1914

ato desses. Nem todas as solicitações de atos eram deferidas, em razão da intensidade da oposição por parte de proprietários de terras e de promotores de projetos rivais. Os números do Quadro 8.1 devem ser no mínimo duplicados para que incluam as solicitações indeferidas. Além disso, nem todos os projetos autorizados eram completados com êxito, pois muitos fracassavam ou eram reduzidos graças à carência de capital.

O quadro mostra o fluxo de novos projetos, e não o número de projetos existentes. Todavia, como inclui também emendas autorizadas a projetos em andamento e mudanças no capital social de projetos existentes, a qualquer momento o fluxo reflete, em certa medida, a acumulação de projetos. Por sua vez, isso indica que o empreendedorismo se torna uma atividade contínua quando os projetos enfrentam dificuldades, pois continua a ser usado a fim de salvar o projeto do fracasso.

Antes de 1830, os grandes projetos tinham como finalidade o cercamento dos campos comuns e a ampliação das propriedades agrícolas, junto com melhorias em estradas (realizadas por companhias de pedágio) e construção de canais. Essas reformas aumentaram a produtividade do país e a infraestrutura de transportes no interior, possibilitando um aumento do tráfego que podia ser canalizado para as ferrovias ou por elas distribuído. Melhoramentos urbanos, como novos abatedouros e mercados de carne, também ajudavam.

Os projetos de estradas de ferro “decolaram” na década de 1830, chegando ao auge na de 1860. A primeira mania ferroviária ocorreu no período 1844-1846. As ferrovias promovidas nesse período foram autorizadas com uma carência de um ano no período 1845-1847. Houve 119 Atos do Parlamento referentes a ferrovias

em 1846, 263 em 1847 e 187 em 1847. Muitos pequenos investidores perderam as economias de toda a vida na especulação que cercou a Mania. Foi preciso que se passasse muito tempo antes que o público voltasse a confiar no investimento em estradas de ferro, e quando isso aconteceu ocorreu uma segunda Mania, menos virulenta. Começou em 1861, quando foram autorizados 160 projetos ferroviários. O número de autorizações aumentou para 251 em 1865, caindo um pouco, para 199, em 1866. Essa segunda Mania acabou com a quebra, em 1866, dos banqueiros Overend Gurney – uma firma respeitável que havia se envolvido no financiamento de ferrovias.

Por ocasião da Segunda Mania, muitos projetos que haviam fracassado durante a Primeira foram relançados, com novos nomes e nova administração. Algumas dessas iniciativas foram custeadas por cidades que não tinham sido incluídas nos planos de ferrovias, enquanto outras cidades incentivavam novos projetos com vista a uma maior competitividade, que, segundo acreditavam, levaria a tarifas mais baixas para cargas e passageiros.

Novos projetos de canais ainda estavam em andamento em 1830, quando se concluiu a primeira estrada de ferro interurbana – a linha entre Liverpool e Manchester. Isso explica a contundência da oposição por parte dos construtores de canais no início da implantação de ferrovias. Em 1840, no entanto, a maioria dos projetos objetivava fusões e racionalização ou a conversão de canais em estradas de ferro. A construção de canais ganhou novo alento no fim do século, com a abertura do Canal para Navios de Manchester.

A partir do século XVII, as linhas de navegação fluvial contribuíram sobremaneira para o transporte de cargas na Grã-Bretanha, fazendo o tráfego fluvial adentrar mais o território britânico e ligar os centros industriais à costa. A importância do comércio marítimo para uma ilha como a Grã-Bretanha é sublinhada pelo número substancial de projetos de melhoramentos de portos executados durante todo o século XIX. As estatísticas relativas a portos incluem a construção de píeres para desenvolvimento do turismo em balneários à beira-mar.

Os diferentes sistemas de transporte se complementavam. As estradas de rodagem alimentavam as ferrovias, e estas alimentavam os portos. O rápido desenvolvimento do comércio marítimo na era do “grande imperialismo”, a partir de 1870, possibilitou que partes do sistema ferroviário atuassem como uma ponte terrestre para o tráfego que vinha dos portos do Mar do Norte, na costa leste, e se dirigia aos portos do Canal da Mancha, na costa sul, e aos portos do Atlântico, na costa oeste. Mesmo os canais, que competiam de modo mais direto com as ferrovias, podiam absorver essas cargas pesadas, transportadas aos poucos, e liberar espaço nas ferrovias para cargas de maior valor.

Os problemas sociais advindos da rápida urbanização tinham se tornado agudos em meados do século, não só nas áreas industriais, nas Midlands e no norte, como também em Londres. A repulsa moral vitoriana à miséria das crianças e à incidência de doenças, em especial, traduziu-se em ação prática na forma de projetos de transporte de água potável, através de tubulações, até o centro das cidades. Esses projetos se combinavam com projetos fluviais e de drenagem para o transporte de esgotos à costa. A iluminação pública contribuiu para a redução da

criminalidade. Um rápido abastecimento de carvão, facilitado pelas ferrovias, incentivou a iluminação a gás nas ruas e nas casas. A energia elétrica desenvolveu-se devagar, embora a substituição dos cavalos pela eletricidade tornasse o bonde um sério concorrente das estradas de ferro, ao menos no que se referia ao transporte urbano e das cidades para os subúrbios.

“Reforma urbana” era um conceito consolidado na Grã-Bretanha desde a época normanda (Chalklin, 1998). No século XVIII, estações de águas, como Bath e Cheltenham, e locais turísticos elegantes, como Weymouth, passaram por programas de reabilitação, com incorporações imobiliárias em grande escala, no estilo georgiano. No começo do século XIX, a assistência aos pobres, doentes e idosos, mediante a construção de asilos e hospitais, tornou-se prioridade. As primeiras estações de trens localizavam-se com frequência na periferia das cidades, em áreas pantanosas de pouco valor, por exemplo, perto de mercados de gado, gasômetros, asilos e cadeias. À medida que as estações penetraram mais no coração das cidades, tornaram-se instrumentos de eliminação de cortiços (Kellert, 1969). Alguns trabalhadores retirados dos cortiços foram assentados em subúrbios proletários e passaram a se deslocar entre a casa e o trabalho em trens especiais de trabalhadores. O socialismo municipal, que começou a florescer na década de 1870, deu mais ímpeto às reformas urbanas. Novos equipamentos urbanos, que antes eram promovidos por atos parlamentares isolados, passaram a depender cada vez mais de leis emanadas do governo municipal, como decretos aprovados pela assembleia legislativa. As cidades, pequenas e grandes, ampliaram seus limites administrativos e muitas vezes tomaram a iniciativa de promover projetos sem a participação de empresas privadas. Muitas delas eram controladas por elites empresariais, que usavam sua influência para estender as fronteiras de sua cidade e investiam os tributos municipais em equipamentos urbanos que melhorariam a competitividade de suas cidades em relação às rivais.

A parte (b) do Quadro 8.1 contém uma mescla diversificada e mutante de projetos. Na primeira metade do século XIX, predominavam as instituições financeiras – sobretudo as sociedades de proteção mútua –, enquanto na segunda metade os consórcios de investimentos (inclusive várias linhas de navegação a vapor) assumiram o primeiro plano. Patentes industriais e instituições educacionais passaram a ser objeto de algumas leis. O crescente volume de legislação municipal a que aludimos há pouco também foi incluído nessa categoria quando não pôde ser atribuído a nenhum setor isolado mencionado em outra rubrica do quadro.

Os atos locais e pessoais referem-se basicamente a projetos executados na Grã-Bretanha. Os projetos referentes ao desenvolvimento colonial eram autorizados pelos governos coloniais, ou pelo Colonial Office, e não estão incluídos, salvo em casos especiais. O crescimento pronunciado de projetos realizados em além-mar e cujos proprietários e controladores eram britânicos pode ser documentado com facilidade em outras fontes. Por exemplo, Wilkins (1989) faz uma exposição minuciosa de empreendimentos britânicos executados nos Estados Unidos durante o século XIX. A difusão pelo mundo do empreendedorismo baseado na Grã-Bretanha pode ser vista também em outras fontes. O Bradshaw’s Railway Manual revela que em 1912 nada menos que 109 grandes sistemas ferroviários, em 29 países, eram de propriedade de britânicos e administrados da Grã-Bretanha, sendo 32 no

império e 65 na América Latina (Bassett, 1913, partes 2-4; Corley, 1994, dá um número um pouco maior). Muitas dessas companhias faziam gigantescos investimentos, ainda que, como muitas vezes adquiriam o controle mediante concessão estatal, nem sempre gozavam de propriedade perpétua, como ocorria no caso de investimentos convencionais em manufaturas.

O papel dos empreendedores na promoção de grandes projetos: o caso do sistema ferroviário

O setor ferroviário constitui um excelente campo para o estudo das finanças e da gestão de grandes projetos por empreendedores britânicos. As ferrovias eram implantadas com presciência visionária. A visão era materializada por empreendedores que mostravam considerável perseverança em condições difíceis.

Podemos distinguir cinco concepções principais do sistema ferroviário nos primórdios da Grã-Bretanha vitoriana.

- A ideia de uma rede nacional integrada, organizada em torno de um eixo central norte-sul foi exposta pelo filósofo e artesão Thomas Gray (1825) na década de 1820. Contudo, a tecnologia proposta não era muito futurista e se baseava nas ferrovias para transporte de minérios já existentes.
- George Stephenson – o “pai das estradas de ferro” – descobriu a combinação crucial dos componentes que possibilitaram a ferrovia moderna: rotas retilíneas com gradientes suaves, locomotivas a vapor e trilhos duplos de ferro. No entanto, como engenheiro de minas, Stephenson sempre atribuiu grande peso ao transporte de cargas, sobretudo de carvão, e não de passageiros. Dizia-se que Stephenson sempre procurava sinais de jazidas de carvão quando estudava a implantação de uma nova ferrovia. Sua concepção do sistema ferroviário britânico foi descrita certa vez, de modo indelicado, como um sistema glorificado de distribuição de carvão.
- Brunel, o autor dessa observação, nos deixou a mais grandiosa concepção do sistema ferroviário: um sistema de transporte de luxo e alta velocidade destinado à elite social (Rolt, 1957). Em terra a elite viajaria em trens, e no mar em navios de ferro, que fariam conexões com os trens nos portos.
- Robert Stephenson, filho de George, acreditava que todas as partes do país deveria ter acesso a uma ferrovia. Interessava-se pela ferrovia como um agente de desenvolvimento rural e não apenas como um meio de servir à indústria e ao comércio (Bailey, 2003; Addyman e Haworth, 2005). O enfoque de Stephenson teve muita influência em outros países, mas na Grã-Bretanha muitos de seus projetos regionais tiveram pouco êxito.
- Por fim, houve uma concepção política de uma Grã-Bretanha unida por trilhos. As ferrovias eram consideradas importantes para que os parlamentares escoceses e irlandeses ocupassem suas cadeiras em Westminster e levassem as políticas públicas ali aprovadas de volta a seu eleitorado provinciano. Por isso o governo interveio para que Londres estivesse bem ligada por ferrovia a Dublin e Edimburgo.

Até 1830, um projeto de ferrovia, via de regra, envolvia uma linha curta de trilhos de madeira que partia de uma mina de carvão ou de uma pedreira e ia até um porto, um cais fluvial ou uma doca de canal, onde a carga era transferida para uma embarcação (Lewis, 1970). Em 1830, foi inaugurada a primeira ferrovia interurbana de alta velocidade do mundo, que transportava cargas e passageiros em horários marcados. O sucesso dessa linha, traduzido tanto na criação de novo tráfego quanto na redução de tráfego de estradas e canais, levou à mania ferroviária de 1845. O colapso financeiro que pôs a pique muitos projetos promovidos na época da mania criou uma agenda contínua que durou até 1914: ou seja, reviver os projetos fracassados e assim completar a rede nacional que havia sido prevista em 1845.

Entre 1830 e 1860, a promoção de uma ferrovia era em geral empreendida por um pequeno grupo de cidadãos, que desejavam ligar sua cidade ao porto local ou a uma cidade industrial, ou ligar seu porto ou sua cidade a Londres (Casson, 2009). Essas pessoas pediam orientação a um engenheiro conceituado quanto ao traçado e consultavam um advogado local com relação à aquisição de terras. A seguir organizavam uma reunião pública, presidida por um prócer da cidade, na qual era proposta uma moção de apoio ao projeto. Era comum que oponentes do projeto, como proprietários de terras, administradores de pedágio ou promotores de projetos rivais de canais, tentassem perturbar a reunião. Nesse caso, o resultado dependia de uma intervenção oportuna por parte do engenheiro – papel no qual se sobressaíam exibicionistas como Brunel.

Formava-se uma comissão incumbida de obter um ato do Parlamento e agir como conselho administrativo até que esse ato fosse aprovado. O depósito de 10% pago pelos acionistas proporcionava aos membros da comissão um certificado monetário vendível – uma opção negociável. Como as opções eram muito mais baratas do que as ações, até mesmo criados domésticos e operários podiam investir suas parcas poupanças em capital ferroviário especulativo. Assim que se abriram as primeiras linhas-tronco para Londres, antes de 1840, ficou claro que as cidades situadas ao largo de uma ferrovia estavam destinadas à decadência. A promoção de ferrovias tornou-se então um dever cívico, e as cidades competiam entre si para figurar “no mapa ferroviário”.

Embora as elites sociais em muitas cidades se dividissem em linhas religiosas e político-partidárias – a Igreja da Inglaterra e igrejas não conformistas, Whigs e Tories, por exemplo –, o orgulho cívico e o interesse coletivo eram fortes o bastante para uni-las. A maior parte da competição ocorria entre cidades, e não dentro delas. Se surgia competição dentro de uma cidade isso em geral ocorria por causa de especuladores vindos de fora, como foi o caso na linha Londres-Brighton. Depois de 1850, porém, tornou-se mais comum a competição entre firmas, e grandes companhias regionais, como a London & North Western Railway e a Great Western Railway, procuravam invadir o território uma da outra.

O Parlamento entendia que o interesse público era a única razão para interferir nos direitos dos proprietários de terras. O projeto de uma ferrovia proporcionava um “progresso” potencial, e havia uma antiga tradição, derivada de formas anteriores de melhoramentos, como os fechamentos de terras e projetos de canais, pela

qual os benefícios de um progresso deveriam distribuir-se entre os diversos grupos envolvidos. Ninguém deveria sair perdendo; portanto, se houvesse um prejuízo para uma das partes, ela teria de ser compensada. Os benefícios seriam divididos entre os acionistas, que haviam financiado a ferrovia e enfrentado os riscos comerciais, e as comunidades cujos membros utilizavam a ferrovia.

Ao apresentar um projeto de lei ao Parlamento, os promotores tinham de provar que os benefícios esperados eram substanciais. Os promotores realizavam pesquisas de tráfego ao longo de estradas e canais para determinar a existência de demanda e propunham tarifas máximas para passageiros e cargas, de modo a garantir que grande parte do benefício da ferrovia favorecesse o público. Ao mesmo tempo, tinham de demonstrar que os custos da construção eram razoáveis, e suas estimativas, bem fundamentadas. Se o plano era questionável do ponto de vista financeiro, a região poderia vir a ser esburacada a troco de nada.

Diante da presença de tantos advogados no Parlamento, como Comuns ou Lordes, não surpreende que o interrogatório por causídicos contratados fosse a maneira mais utilizada para apresentar projetos a uma comissão parlamentar (Kostal, 1994). Para assegurar a observância das normas administrativas internas, contratavam-se agentes parlamentares. Ocorriam muitos “nocautes” técnicos, e com frequência esses nocautes eram recíprocos, de modo que os dois lados fracassavam. Quando um projeto fracassava, os engenheiros, advogados e agentes parlamentares apresentavam seus honorários, que consumiam os depósitos, nada deixando para os acionistas. Se o projeto fosse aprovado, a nova diretoria eleita requeria a integralização do capital para que começassem as obras. Licitavam-se contratos para os distintos trechos da linha. Embora o processo fosse nominalmente competitivo, alguns empreiteiros podiam ter amigos na diretoria. No caso de muitos projetos de construção, as estimativas iniciais de custo eram demasiado baixas, de modo que ou o projeto tinha de ser reduzido, e parte do traçado abandonado, ou era preciso levantar capital adicional. Isso podia exigir nova solicitação ao Parlamento, uma vez que um ato de autorização limitava tanto o volume de capital quanto o prazo em que podia ser levantado.

Inaugurada uma linha, começava a competição pelo tráfego (Reed, 1957). Em muitos casos, a maior rivalidade vinha de uma ferrovia com traçado alternativo. À medida que a rede crescia, aumentava o número de rotas alternativas entre dois lugares (Turnock, 1998). As fusões ofereciam uma solução óbvia, mas a partir de meados da década de 1850 o Parlamento começou a preocupar-se cada vez mais com a tendência monopolística das fusões e passou a só aprová-las em casos excepcionais. Na década de 1840 e no começo da seguinte, entretanto, a promoção de fusões passou a render grandes ganhos especulativos. O “Rei das Ferrovias”, George Hudson, comerciante de tecidos de York, ficou famoso por articular a fusão que criou a Midland Railway (Arnold e McCartney, 2004). Hudson eliminou a concorrência entre Londres e Derby e entre Leeds e Hull. A tradição da “política ferroviária” teve continuidade com o “Segundo Rei das Ferrovias”, Sir Edward Watkin, que coordenou a administração de diversas companhias por meio da presidência entrelaçada (Hodgkins, 2001). Seu projeto mais grandioso foi o de uma linha direta de Manchester a Paris, através de um

túnel sob o canal da Mancha. Watkin conseguiu apoio financeiro de acionistas e apoio político do governo, mas problemas de engenharia e os custos por eles criados acabaram por derrotá-lo.

Para o público, os verdadeiros empreendedores do sistema ferroviário foram os engenheiros de ferrovias – homens como George e Robert Stephenson (pai e filho), Joseph Locke e Isambard Kingdom Brunel. A hagiografia de Samuel Smiles pinta os engenheiros vitorianos não apenas como tecnocratas, mas também como os estrategistas por trás das novas indústrias que ajudaram a criar. Informações minuciosas a respeito da promoção de companhias, como coletâneas das cartas de Brunel (1836), levam a crer que essa avaliação seja correta. Foram menos os proprietários das ferrovias que seus engenheiros consultores que arquitetaram a estratégia nos primeiros anos. A razão disso é bastante simples: os princípios da estratégia ferroviária eram específicos para as ferrovias – um novo tipo de indústria em rede com uma estrutura muito dispendiosa, mas igual em toda parte. Embora os acionistas muitas vezes conhecessem bem o local onde residiam, tinham pouca experiência do sistema ferroviário como um todo. No entanto, os engenheiros consultores tinham reunido experiência em vários projetos, e isso lhes permitia identificar padrões específicos.

Além disso, os engenheiros consultores interagiam socialmente. Encontravam-se como colegas em reuniões da Institutional of Civil Engineers e de outras associações profissionais e como adversários perante comissões parlamentares para projetos de ferrovias. Embora Brunel e Robert Stephenson não se pusessem de acordo nem com relação à melhor bitola para uma ferrovia – Brunel defendia a bitola larga, enquanto Stephenson preferia a bitola-padrão moderna –, foram sempre grandes amigos. Travaram uma intensa batalha no Parlamento, vencida por Brunel, com relação a linhas em West Midlands. No entanto, jantavam juntos e até morreram mais ou menos na mesma época! Ambos assessoravam suas respectivas companhias – a Great Western e a London & North Western – com relação à estratégia, planejando traçados que bloqueassem linhas concorrentes, planejando linhas-tronco para maximizar o potencial do tráfego de ramais lucrativos e contribuindo para a monopolização de portos-chave.

Em meados do século, o secretário da companhia estava se tornando o principal estrategista no setor ferroviário, junto com o presidente da companhia. Na segunda metade do século XIX, os mais bem-sucedidos empreendedores ferroviários parecem ter sido aqueles que combinavam experiência prática na indústria com larga faixa de interesses pessoais – como Samuel Laing, o presidente da London Brighton and South Coast Railway, que tinha sido funcionário do departamento de ferrovias da Junta Comercial e ganhou popularidade como autor de livros sobre ciência e religião.

A mineração como indústria com base em projetos

Nem todos os projetos exigiam autorização do Parlamento, é claro. Muitos projetos podiam ser executados assim que se percebia uma demanda por parte do público e se identificava uma oportunidade comercial. Esse foi o caso sobretudo na mineração.

As Ilhas Britânicas são ricas em minerais. Os romanos extraíram ouro e chumbo em Gales quando ocuparam a região. Na Idade Média, o carvão mineral era extraído como sucedâneo do carvão vegetal, ainda que em pequena escala (Hatcher, 1993). Os produtores de ferro do começo da Revolução Industrial criaram uma enorme demanda de carvão mineral e de coque, o que estimulou a mineração em escala industrial. Muitas das primeiras minas eram escavadas de modo horizontal, em encostas, o que facilitava a retirada dos minérios. Na verdade, certos componentes vitais da tecnologia ferroviária tiveram origem no setor de mineração, em que trilhos de madeira eram usados para transportar o minério para fora das minas e levá-lo a um porto fluvial ou marítimo.

Mesmo antes da Revolução Industrial, o carvão mineral embarcado em Newcastle, no nordeste da Grã-Bretanha, era bem usado na fabricação de cerveja e no aquecimento doméstico – em especial nas casas de londrinos ricos (Nef, 1932). A descoberta de minério de ferro nas proximidades deu forte impulso a essa indústria. A jazida de carvão de Staffordshire passou a ser explorada ao mesmo tempo em que Birmingham, nas Midlands, expandia seu comércio de metais especiais.

Depois de exauridos os depósitos de minério perto da superfície, era necessário cavar mais fundo. Abriam-se túneis verticais e instalava-se equipamento de ventilação. Depois que a mina descia além de um lençol d'água, era preciso usar bombas. A máquina a vapor estacionária era ideal para proporcionar força motriz numa mina – sobretudo numa mina de carvão, pois o mineral dela extraído podia ser usado logo como combustível. A máquina a vapor estacionária montada num vagão de mina foi uma das primeiras inspirações para a locomotiva.

Os aristocratas latifundiários impuseram seus direitos aos minerais existentes no subsolo de suas propriedades. Durante o século XVIII e começo do XIX, começaram a explorar suas reservas minerais de maneira muito organizada (Ashton e Sykes, 1929). Cada vez mais, a operação de mina de carvão tornou-se um projeto de grande envergadura. Havia necessidade de uma grande extensão de terra, não só com direitos aos minerais no subsolo mas também com direito ao trabalho na superfície, permitindo o acesso à mina; a uma área para depósito dos montes de escória e a um espaço para lavagem e processamento do carvão. Era preciso instalar uma grande quantidade de máquinas caras. Em lugares remotos, havia necessidade também de proporcionar meios de moradia, lojas etc.

Não havia nenhuma garantia de que a mina teria sucesso. No começo do século XIX, a geologia ainda era uma ciência incipiente, e por isso o volume da jazida, avaliado pelas dimensões dos veios, não podia ser conhecido de antemão. Sempre podiam surgir falhas geológicas inesperadas, fazendo a mina inundar ou as galerias desabarem.

Por tudo isso, a indústria da mineração requeria que o empreendedorismo centrado em projetos fosse de primeira ordem. A escala do investimento necessário fazia a mineração de carvão não ser uma indústria para o “homem que venceu pelos próprios esforços” e operava em pequena escala (Mitchell, 1984). Só um aristocrata rico era capaz de arcar sozinho com os custos dessa

empreitada, e mesmo assim via seus recursos pessoais ameaçados. Por isso, os ricos muitas vezes formavam sociedades – às vezes com membros da família, criando uma estrutura dinástica de propriedade. Ou então faziam alianças com outras famílias.

Visto que ninguém podia ter todo o conhecimento técnico necessário para operar uma grande mina, em geral seus proprietários contratavam gerentes profissionais – os inspetores de minas. No mais das vezes, esses inspetores eram autodidatas, dispunham de bastante experiência prática e precisavam ter qualidades empreendedoras. Um inspetor bem-sucedido era alguém capaz de improvisar soluções eficazes para problemas inesperados. Por serem tão versáteis, com frequência os inspetores de minas viajavam por todo o país, ajudando a abrir minas em novas áreas. Além disso, também transferiam suas qualificações para outras indústrias, e assim vários inspetores do nordeste da Grã-Bretanha transferiram suas qualificações para as ferrovias. O exemplo mais destacado foi o de George Stephenson, que levou consigo para a nova atividade não só sua familiaridade com a tecnologia da máquina a vapor como também sua capacidade de reconhecer o potencial mineral de qualquer área em que trabalhasse. Uma das aptidões pelas quais ele caiu nas boas graças dos promotores de ferrovias foi sua capacidade de calcular o potencial mineral de uma área pela qual pretendiam que passasse uma ferrovia.

A medida que navios a vapor substituíam os veleiros nas principais rotas de navegação oceânica, surgiu a necessidade de uma rede de depósitos de carvão em todo o mundo. Os navios, da mesma forma que as locomotivas, precisavam de carvão de alta qualidade, só encontrado em algumas poucas fontes. O sul de Gales era a principal fonte de carvão para caldeiras a vapor. De início, a mineração de carvão em Gales destinava-se à indústria do ferro (concentrada em Merthyr Tydfil), mas quando as jazidas de minério de ferro começaram a se esgotar, o carvão passou a ser exportado, cada vez mais, para depósitos no exterior. Foi isso que levou à enorme expansão de Cardiff (e mais tarde de Barry) como porto (Church, 1986).

No fim do século XIX, importantes jazidas de carvão foram localizadas no sul de Yorkshire, perto da cidade de Doncaster, por onde passava uma ferrovia (Buxton, 1978). Um enorme volume de investimentos foi canalizado para esse campo, inclusive para a construção de várias novas linhas de trens. Na época em que as manufaturas britânicas estavam perdendo seu mercado global, a Grã-Bretanha se especializava cada vez mais na exportação de carvão. Até certo ponto, o fato de uma parte tão diminuta do carvão recém-descoberto ter sido consumida pela indústria nacional e de uma parte tão grande dele ter sido exportada indica o relativo declínio das manufaturas britânicas no fim do período vitoriano. Como diferentes classes de carvão são encontradas em todo o mundo, não há nenhuma objeção econômica a um país exportar carvão de uma classe e importar de outra. No fim do século XIX, entretanto, o carvão da Grã-Bretanha estava seguindo o capital britânico e deixando o país. Em vez de ser canalizado para as manufaturas nacionais, era empregado para dar suporte às colônias do império.

O empreendedorismo e a cultura do progresso: algumas reflexões sobre a experiência vitoriana

Examinar a empresa vitoriana da perspectiva do investimento em infraestrutura permite uma nova visão de algumas das controvérsias analisadas antes. O investimento em estradas de ferro foi apenas a manifestação de um interesse mais geral pelo “progresso” que tomou conta da sociedade britânica no século XVIII. Esse interesse pelo progresso fundamentava-se numa mudança de mentalidade, que fazia os fenômenos naturais serem interpretados, cada vez mais, como resultados de processos determinados por leis físicas universais. A ordem assim criada, acreditava-se, era fundamentalmente racional e portanto poderia ser compreendida por seres humanos racionais. O cultivo da racionalidade exigia educação, que, por sua vez, dependia da disseminação da alfabetização e do conhecimento de aritmética. Na Grã-Bretanha vitoriana, essa demanda de educação foi alimentada pelo crescimento da escolarização e pelo surgimento de jornais em cidades menores. A escolarização foi oferecida, de início, pelas “escolas de senhoras”, por liceus particulares e pelas chamadas “escolas públicas”, mas a partir de 1870 passou a ser proporcionada, mais e mais, por igrejas e pelo Estado.

Se toda a ordem criada era racional, então também a sociedade deveria basear-se em princípios racionais. Para muitos intelectuais, isso tinha implicações radicais para as políticas públicas. Deveriam ser abolidos o direito de herança de propriedades fundiárias dos aristocratas, bem como os privilégios da monarquia, por serem anacronismos numa moderna sociedade racional. Os cabeças da Revolução Francesa levaram esse argumento à sua conclusão lógica – e até além dela.

Os britânicos vitorianos atentaram às lições da sangrenta Revolução Francesa. Líderes políticos populistas no comando do populacho eram mais perigosos do que uma monarquia tradicional. Os Estados absolutistas constituíam uma ameaça militar para seus vizinhos e, por conseguinte, cumpria evitar o poder político absoluto de qualquer espécie.

Os britânicos já dispunham de um sistema parlamentar que remediava essa questão – ao menos em parte. O sistema não era de todo democrático, e só proprietários de terras do sexo masculino tinham direito ao voto até 1832. A rigor, o monarca não tinha de prestar contas ao povo, mas sim aos representantes das elites locais – os membros do Parlamento. Essencialmente, o poder na Grã-Bretanha era de natureza local, e não nacional, e isso se refletia no comportamento do Parlamento em relação às ferrovias, como ficou explicado antes.

O progresso não se limitava a aumentar o padrão material de vida, ainda que a redução da pobreza fosse decerto uma preocupação importante (como demonstrou o Poor Law Report, de 1834). O progresso era um fenômeno moral (Searle, 1998). O progresso material, um mero instrumento para aliviar os entraves ao progresso moral da pessoa e, portanto, da sociedade.

A importância da moralidade é ilustrada pela carreira de William Gladstone, que foi primeiro-ministro em nada menos que quatro oportunidades durante o período vitoriano (Matthew, 2004). Embora suas responsabilidades envolvessem a preparação do orçamento nacional e a regulamentação econômica, ele passava a maior parte do tempo estudando teologia (área sobre a qual reuniu

uma colossal biblioteca, que ainda hoje pode ser consultada). Seus discursos políticos tinham como fundamento a aplicação de princípios morais a questões litigiosas e abstinham-se do tipo de propaganda sobre a criação de riqueza tão comum hoje em dia.

Gladstone e seus seguidores não viam conflito algum entre agir com moral e com razão. A religião revelada prometia recompensas ao comportamento moral no além. Nenhuma pessoa racional haveria de arriscar-se à danação eterna em troca de um ganho de curto prazo. Portanto, promover a moral e promover a razão eram, em essência, a mesma coisa.

As paixões constituíam a maior ameaça à ação racional. A necessidade de resistir às mais perigosas das paixões era enfatizada pelos Dez Mandamentos, exibidos de maneira bem visível dos dois lados do altar nas igrejas que os vitorianos construíram ou restauraram.

Assim, o autodomínio e o comedimento eram as características distintivas de uma pessoa racional. Quanto maiores fossem a riqueza e o poder de uma pessoa, maior era sua necessidade de ser comedida. Assim, as posições de grande responsabilidade tinham que ser preenchidas por pessoas de grande comedimento. Os esportes coletivos eram tidos como úteis exercícios de autodomínio. Os jogadores de uma equipe punham o desempenho da equipe à frente dos próprios interesses. Era a dedicação e o esforço que contavam, e não apenas a destreza.

A riqueza representava também um perigo moral, em vista da tentação de usá-la de forma egoísta. Devia ser usada de modo responsável – criando trabalho para os pobres e contribuindo para causas beneficentes. A reputação pessoal não era adquirida apenas pela riqueza, e sim pelo uso apropriado dessa riqueza. As pessoas aptas podiam ver-se numa situação de especial perigo mortal, a menos que achassem um desafio moral que correspondesse a seu nível de aptidão. Nem todos teriam capacidade de assumir um grande desafio, mas todos podiam aspirar a uma respeitabilidade modesta.

Apesar do sucesso da economia vitoriana e do destacado papel nela exercido pelo empreendedorismo, a sociedade vitoriana não tinha uma “cultura do empreendimento”, como esse termo é entendido hoje. Os vitorianos tinham uma confiança inabalável em sua capacidade de progredir, e não sentiam necessidade de que o governo promovesse uma cultura do empreendimento a fim de fomentar mudanças. Nos países ocidentais modernos, foram as crises econômicas da década de 1970 – somadas a grandes e burocratizadas “maiores firmas nacionais” e à incapacidade delas de enfrentar a concorrência asiática – que levaram a uma preocupação com a cultura do empreendimento nas décadas de 1980 e 1990. Isso fez com que no Ocidente a ênfase dada às grandes empresas fosse substituída por uma ênfase nas pequenas empresas. Os vitorianos não passaram por tais crises, e por isso não viram necessidade alguma de compensá-las. Na economia vitoriana, a direção da mudança industrial deu-se no sentido oposto ao que se vê no Ocidente moderno: os vitorianos empenharam-se em criar grandes firmas, como as principais firmas de tecidos, de engenharia e – sobretudo – as grandes companhias ferroviárias. Se a economia vitoriana tem uma lição a dar sobre empreendedorismo não é a de que o *laissez-faire* promove a prosperidade, mas sim que uma preocu-

pação sincera com o progresso social e moral, partilhada por todos os grupos da sociedade, também há de gerar progressos materiais. John Stuart Mill observou, em sua *Autobiografia*, que não se pode alcançar a felicidade buscando-a, e a experiência vitoriana leva a crer que o mesmo pode ser dito com relação ao sucesso econômico – ele não é alcançado buscando-se o sucesso econômico, mas com a busca de algo mais fundamental que traz o sucesso como consequência.

Conclusão

A importância das ferrovias (e da infraestrutura em geral) para a economia vitoriana ilustra o perigo de atribuir uma ênfase indevida à indústria manufatureira ao se avaliar o empreendedorismo na Grã-Bretanha vitoriana. A promoção de ferrovias foi uma atividade bastante empreendedora. Uma abordagem geral do empreendedorismo, com base em inovação, gestão de riscos e tomada de decisões com discernimento, capta todo o significado da revolução ferroviária schumpeteriana de uma forma que não é possível com outros enfoques.

As companhias ferroviárias nasceram grandes. O crescimento das vendas se deu sobretudo por meio de crescimento do tráfego a longo prazo, alimentado pela expansão gradual da economia, e não pela redução do tráfego de outras companhias mediante leilão de tarifas. O crescimento do capital social ocorria sobretudo através de fusões e aquisições. A subsequente concentração de poder foi alcançada pelo entrelaçamento da presidência do conselho de administração e da presidência da empresa. A maior parte dos riscos cabia aos acionistas, mas empreendedores especialistas tomavam as decisões estratégicas: no começo, os engenheiros consultores, mais tarde os secretários e presidentes dos conselhos de administração.

Na época de sua construção, as ferrovias foram projetadas, em sua maioria, como empreendimentos municipais, representando uma única cidade ou um conjunto de cidades ao longo do traçado. O empreendimento municipal foi digno de nota em algumas das velhas cidades que encabeçavam condados, como Chester, Lincoln, York e Shrewsbury, que procuravam renovar-se como centros ferroviários. O exemplo mais notável da criação de uma nova linha-tronco por um conjunto de cidades foi a Great Northern Railway – um dos mais bem-sucedidos projetos produzidos pelas manias ferroviárias. A Great Northern surgiu de uma fusão de projetos rivais, baseados num interesse comum de atender a cidades rurais em Bedfordshire, Huntingdonshire e Lincolnshire. Em razão de sua extensão, ligava Londres a York e Edimburgo, mediante entroncamento perto de Doncaster, e por causa de sua amplitude, obtida com um ramal, era capaz de atender também às áreas agrícolas de Lincolnshire. A fusão foi organizada por Edmund Dennison, membro do Parlamento por Doncaster, que lançou mão do prestígio político para servir a seu eleitorado, insistindo em que a ferrovia terminasse em Doncaster. Com isso, transformou uma cidade em decadência, aburguesada e dedicada ao turfe, num próspero tronco ferroviário.

O sistema ferroviário foi apenas uma das muitas inovações exportadas pela Grã-Bretanha para o império na era do imperialismo. O governo profissional, que evoluíra sem parar desde a era normanda, foi exportado através de sistemas de ad-

ministração colonial. Isso proporcionou um quadro de Estado de Direito no qual vários tipos de grandes projetos puderam também ser exportados. Embora muitos desses projetos tivessem surgido na Grã-Bretanha, outros – como a navegação fluvial, as redes de esgotos e os sistemas de abastecimento de água – envolveram aperfeiçoamentos de tecnologias criadas em outros países.

Os projetos ultramarinos envolveram a exportação não só de tecnologia e gestão, como também de capital e mão de obra. Grande parte dessa mão de obra era bem qualificada. Muitos dos engenheiros civis que deixaram a Grã-Bretanha pelas colônias na segunda metade do século XIX nunca retornaram à pátria. Eram tantas as oportunidades para engenheiros na fronteira colonial que eles tinham poucos incentivos para retornar. Foram sobretudo os profissionais mais idosos, que dirigiam escritórios de consultoria em Londres, que permaneceram na Grã-Bretanha. Muitos envolveram-se em altas negociações financeiras e políticas, com monarcas e ministros estrangeiros que vinham à Grã-Bretanha a fim de negociar projetos ferroviários. Sir John Fowler, por exemplo, foi sagrado cavaleiro não por sua capacidade como engenheiro, e sim pela assistência política que prestou ao governo britânico durante a guerra no Sudão.

Um dos aspectos principais do empreendedorismo está em facilitar a mudança estrutural. É um equívoco inferir que o empreendedorismo declinou na Grã-Bretanha do fim do período vitoriano apenas porque o país não conseguiu manter sua dianteira em relação à Alemanha e aos Estados Unidos. Os empreendedores britânicos podem ter sido lentos em reconhecer a magnitude das economias de escala nas indústrias pesadas e em se dar conta dos benefícios comerciais da pesquisa industrial organizada em laboratórios bem equipados. Mas num país pequeno e cada vez mais congestionado, não era aí que estava a vantagem comparativa nacional.

A economia britânica do fim do período vitoriano é um exemplo do que hoje chamamos de economia baseada no conhecimento. Sua vantagem comparativa estava, cada vez mais, na exportação de serviços com alta concentração de conhecimentos, tais como administração pública, comércio, navegação, finanças e consultoria de engenharia. Esses serviços eram prestados sobretudo em pacotes ligados a grandes projetos para o desenvolvimento colonial e no ultramar. Para serem concluídos com êxito, cada projeto exigia insumos de vários desses serviços baseados em conhecimentos. Todo o processo dependia de instituições especializadas como a Bolsa de Valores de Londres, o conjunto de instituições científicas e profissionais e a companhia ultramarina *free-standing*.

O século XX assistiu a enormes mudanças geopolíticas, e a maioria delas pôs o empreendedorismo britânico em desvantagem. Com a guerra de 1914-1918 e o subsequente colapso do comércio internacional e da demanda global; outra guerra, a de 1939-1945; e a seguir a perda do império, tudo isso reduziu o campo para um grande e complexo empreendedorismo com base em projetos e coordenado por instituições britânicas tradicionais como a Bolsa de Valores de Londres. A ideia de um império baseado no comércio de produtos agrícolas e em serviços com alta concentração de conhecimentos foi substituída pela ideia de um império baseado na indústria manufatureira de alta tecnologia e em grande escala. A

lógica econômica passou a favorecer a empresa multinacional hierárquica, e não a firma autônoma. Seria, entretanto, errôneo supor que a culpa pela perda do império e pela debilidade econômica no século XX possa ser atribuída às deficiências do empreendedorismo britânico vitoriano. O empreendedorismo foi uma força vibrante na Grã-Bretanha durante todo o século XIX. Este capítulo demonstrou que quando se usa um conceito apropriado de empreendedorismo como gabarito analítico, percebe-se a persistência do empreendedorismo na Grã-Bretanha até o fim do século.

Referências

- Addyman, John; Haworth, Victoria. 2005. *Robert Stephenson: Railway Engineer*. Stretford, Manchester: North Eastern Railway Association.
- Aldcroft, Derek H. 1964. "The Entrepreneur and the British Economy, 1870-1914". *Economic History Review*, 17:113-34.
- Arnold, A. J.; McCartney, Sean. 2004. *George Hudson: The Rise and Fall of the Railway King. A Study in Victorian Entrepreneurship*. Londres: Hambledon and London.
- Ashton, Thomas S.; Sykes, Joseph. 1929. *The Coal Industry of the Eighteenth Century*. Manchester: Manchester University Press.
- Bailey, Michael R. (org.) 2003. *Robert Stephenson: The Eminent Engineer*. Aldershot: Ashgate.
- Bassett, Herbert H. (org.) 1913. *Bradshaw's Railway Manual, Shareholders' Guide, and Official Directory*. Londres: Henry Blacklock.
- Baumol, William J. 1994. *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Pay-offs*. Cambridge: MIT Press.
- _____. 2002. *The Free-Market Innovation Machine*. Princeton: Princeton University Press.
- Broadberry, Stephen. 1997. *The Productivity Race: British Manufacturing in International Perspective, 1850-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 2006. *Market Services and the Productivity Race, 1850-2000*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brunel, Isambard K. 1836. Letterbooks. University of Bristol Library, Special Collections, DM1306.
- Cain, P. J. e A. G. Hopkins. 2002. *British Imperialism, 1688-2000*. 2ª ed. Londres: Longman.
- Casson, Mark. 1982. *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.
- _____. 2000. *Enterprise and Leadership*. Cheltenham: Edward Elgar.
- _____. 2009. *The World's First Railway System: Enterprise, Competition, and Regulation on the Railway Network in Victorian Britain*. Oxford: Oxford University Press.
- Casson, Mark; Yeung, Bernard; Basu, Anuradha; Yeung, Bernard (orgs.) 2006. *Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Oxford University Press.
- Chalklin, Christopher W. 1998. *English Counties and Public Building, 1650-1830*. Londres: Hambledon Press.
- Chandler, Alfred D., Jr. (org.) 1965. *Railroads: The Nation's First Big Business*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Chandler, Alfred D., Jr.; Hikino, Takashi. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: Harvard University Press.
- Church, Roy A. 1975. *The Great Victorian Boom, 1850-1873*. Londres: Macmillan.
- _____. 1986. *History of the British Coal Industry*. V. 3, 1830-1913, *Victorian Pre-eminence*. Oxford: Clarendon Press.

- Corley, Tony A. B. 1994. "Britain's Overseas Investments in 1914 Revisited". *Business History*, 36:71-88.
- Crafts, Nicholas F. R. 1985. *British Industrial Growth during the Industrial Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Deane, Phyllis. 1979. *The First Industrial Nation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Godley, Andrew. 2001. *Jewish Immigrant Entrepreneurship in New York and Londres, 1880-1914*. Londres: Palgrave.
- Gourvish, Terence R. 1980. *Railways and the British Economy, 1830-1914*. Londres: Macmillan.
- Hatcher, John. 1993. *The History of the British Coal Industry*. V. 1, *Before 1700: Towards the Age of Coal*. Oxford: Clarendon Press.
- Hodgkins, David. 2001. *The Second Railway King: The Life and Times of Sir Edward Watkin, 1819-1901*. Whitchurch, Cardiff: Merton Priory Press.
- Jones, Geoffrey G. (org.) 1998. *The Multinational Traders*. Londres: Routledge.
- _____. 2000. *From Merchants to Multinationals*. Oxford: Oxford University Press.
- Kihlstrom, R. E.; Laffont, J. J. 1979. "A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion". *Journal of Political Economy*, 87:719-48.
- Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. 1979. *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kostal, Rande W. 1994. *Law and English Railway Capitalism, 1825-1875*. Oxford: Clarendon Press.
- Leunig, Tim. 2001. "New Answers to Old Questions: Explaining the Slow Adoption of Ring Spinning in Lancashire, 1880-1913". *Journal of Economic History*, 61:439-66.
- Lewis, M. J. T. 1970. *Early Wooden Railways*. Londres: Routledge.
- Matthew, H. C. G. 2004. "Gladstone, William Ewart (1809-1898)". *Oxford Dictionary of National Biography*. Oxford: Oxford University Press.
- McCloskey, Donald N. (org.) 1971. *Essays on a Mature Economy: Britain after 1840*. Princeton: Princeton University Press.
- Milward, Robert. 1991. "Emergence of Gas and Water Monopolies in Nineteenth-Century Britain: Contested Markets and Public Control". In: *New Perspectives on the Late Victorian Economy*. James Foreman-Peck (org.), 96-124. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mitchell, Brian R. 1984. *Economic Development of the British Coal Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mokyr, Joel. 2004. *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Nef, John U. 1932. *The Rise of the British Coal Industry*. 2 vols. Londres: Routledge.
- Nicholson, J. Shield. 1909. *A Project of Empire: A Critical Study of the Economics of Imperialism, with Special Reference to the Ideas of Adam Smith*. Londres: Macmillan.
- Officer, Lawrence H. 2005. "The Annual Real and Nominal GDP for the United Kingdom, 1086-2005". Economic History Services, disponível em <http://eh.net/hmit/ukgdp>.
- Olson, Mancur. 1982. *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- Payne, Peter L. 1988. *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*. 2ª ed. Londres: Macmillan.
- Pollard, Sidney. 1997. *Marginal Europe: The Contribution of Marginal Lands since the Middle Ages*. Oxford: Clarendon Press.
- Prest, John. 2004. "Peel, Sir Robert, Second Baronet, (1788-1850)". *Oxford Dictionary of National Biography*. Oxford: Oxford University Press.
- Reed, M. C. (org.) *Railways and the Victorian Economy*. Newton Abbot: David & Charles.
- Rolt, L.T.C. 1957. *Isambard Kingdom Brunel: A Biography*. Londres: Longman.
- Rose, Mary B. 1993. "Beyond Buddenbrooks: The Management of Family Business Succession". In: *Entrepreneurship, Networks, and Modern Business*. Jonathan Brown e Mary B. Rose (orgs.), 127-43. Manchester: Manchester University Press.
- Saul, S. B. 1969. *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*. Londres: Macmillan.
- Schumpeter, Joseph A. 1939. *Business Cycles*. New York: McGraw-Hill.
- Searle, Geoffrey R. 1998. *Morality and the Market in Victorian Britain*. Oxford: Clarendon Press.
- Smiles, Samuel. 1862. *Lives of the Engineers*. Londres: John Murray.
- Turnock, David. 1998. *An Historical Geography of Railways in Great Britain and Ireland*. Aldershot: Ashgate.
- UK Law Commission and Scottish Law Commission. 1996. *Chronological Table of Local Legislation: Local and Personal Acts, 1797-1994*. 4 v. Londres: HMSO.
- Wiener, Martin. 1981. *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wilkins, Mira. 1986. "The Free-Standing Company, 1870-1914: An Important Type of British Foreign Direct Investment". *Economic History Review*, 2nd ser., 41:259-82.
- _____. 1989. *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilkins, Mira; Schroter, Harm (orgs.) 1998. *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*. Oxford: Oxford University Press.