

# DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL INGLESA AO IMPERIALISMO



*Eric J. Hobsbawm*



FORENSE  
UNIVERSITARIA

*O* original inglês *Industry and Empire* rapidamente se transformou em um clássico da história econômica e social, desde a sua primeira edição, em 1968. A presente reedição, pela Editora Forense Universitária, torna acessível ao leitor brasileiro este trabalho de fôlego de um estudioso conceituado como Eric J. Hobsbawm.

*A principal contribuição deste texto é uma abordagem da história econômica e social da Grã-Bretanha, durante 200 anos, a partir da Revolução Industrial até o final da década de 1960.*

*Sendo simultaneamente um texto de ensaio e de leitura didática, torna-se indispensável ao estudo da matéria história econômica e social. Entretanto, segundo o próprio autor, "a obra não foi projetada simplesmente como um compêndio didático, nem pode ser utilizada com muita utilidade como livro de referência. Seu intuito consiste em explicar a ascensão da Grã-Bretanha à*

## DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL INGLESA AO IMPERIALISMO



*Eric J. Hobsbawm*

DA REVOLUÇÃO  
INDUSTRIAL  
INGLESA AO  
IMPERIALISMO

5ª edição

*Tradução de:*

Donaldson Magalhães Garschagen

*Revisão técnica de:*

Francisco Rego Chaves Fernandes

*Seleção e coordenação de:*

Fernando Lopes de Almeida

Francisco Rego Chaves Fernandes

5ª edição brasileira – 2000

© Copyright  
1968, 1969, Eric J. Hobsbawm

Traduzido de:  
*Industry and Empire*

Capa e foto: Silvío Dias

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte  
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

---

H599d Hobsbawm, Eric J., 1917-  
5.ed. Da Revolução Industrial inglesa ao imperialismo/E. J. Hobsbawm; tradução de Donaldson Magalhães Garschagen; revisão técnica de Francisco Rego Chaves Fernandes; seleção e coordenação de Fernando Lopes de Almeida, Francisco Rego Chaves Fernandes. – 5.ed. – Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2000.

Tradução de: Industry and empire  
Inclui bibliografia  
ISBN 85-218-0272-2

1. Grã-Bretanha – Condições econômicas. 2. Grã-Bretanha – Indústrias – História. I. Título.

00-0995.

CDD 330.942  
CDU 338.1(42)

---

Proibida a reprodução total ou parcial, bem como a reprodução de apostilas a partir deste livro, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico ou mecânico, inclusive através de processos xerográficos, de fotocópia e de gravação, sem permissão expressa do Editor (Lei nº 9.610, de 19.02.98).

Reservados os direitos de propriedade desta edição pela  
**EDITORA FORENSE UNIVERSITÁRIA**

Rio de Janeiro: Rua do Rosário, 100 - 20041-002 - Tels: 509-3148/509-7395  
São Paulo: Largo de São Francisco, 20 - 01005-010 - Tels: 3104-2005/3104-0396  
e-mail: [foruniv@unisys.com.br](mailto:foruniv@unisys.com.br) <http://www.editoras.com/forenseuniversitaria>

Impresso no Brasil  
Printed in Brazil

*Para Marlene*

## SUMÁRIO

Prefácio .....	9
Introdução .....	13
1. A Grã-Bretanha em 1750 .....	23
2. A Origem da Revolução Industrial .....	33
3. A Revolução Industrial, 1780-1840 .....	53
4. Os Resultados Humanos da Revolução Industrial, 1750-1850 .....	74
5. A Agricultura, 1750-1850 .....	90
6. Industrialização: A Segunda Fase (1840-1895) .....	101
7. A Grã-Bretanha na Economia Mundial .....	124
8. Padrão de Vida, 1850-1914 .....	143
9. O Começo do Declínio .....	160
10. A Terra, 1850-1960 .....	181
11. Entre as Guerras .....	192
12. Governo e Economia .....	209
13. A Longa Prosperidade .....	232
14. A Sociedade Depois de 1914 .....	255
15. A Outra Grã-Bretanha .....	275
Conclusão .....	293
Diagramas .....	302
Lista de Diagramas .....	303
Sugestões para Leitura .....	321



## PREFÁCIO

Este livro será lido, com toda probabilidade, por pessoas interessadas em prestar um ou outro dos numerosos exames de história econômica e social que os estudantes enfrentam atualmente, e espero, naturalmente, que ele possa ajudá-las nesse intento. Entretanto, a obra não foi projetada simplesmente como um compêndio didático, nem pode ser utilizada com muita utilidade como livro de referência. Seu intuito consiste em explicar a ascensão da Grã-Bretanha à categoria de primeira potência industrial, seu declínio após a dominação temporária, passado o período de pioneirismo, seu relacionamento um tanto peculiar com o resto do mundo e os efeitos de tudo isto sobre a vida do povo britânico. Todos esses assuntos decerto interessam a qualquer leigo curioso e inteligente, e por isso procurei escrever da maneira menos técnica possível, e não pressupus qualquer conhecimento prévio das ciências sociais por parte do leitor.

Isto não significa que as questões propostas — e, espero, respondidas — em prosa comum não pudessem ser reformuladas na linguagem mais técnica das várias disciplinas sociais. No entanto, pressuponho um conhecimento elementar da história britânica a partir de 1750. Seria interessante que os leitores que por acaso não saibam o que foram as guerras napoleônicas, ou que desconheçam nomes como os de Peel e Gladstone, pesquisem esses temas por conta própria.

Como não existe concorrência geral quanto às questões e às respostas relativas à história econômica e social da Grã-Bretanha, não estou em condições de afirmar que este livro represente o consenso dos estudiosos. Se o estudo da Revolução Industrial e de suas consequências não tivesse sido tão negligenciado por toda uma geração, antes da década de 50, talvez fosse possível falar com mais segurança a seu respeito, mas atualmente as discussões, felizmente revividas, estão longe de findas. Essas discussões tratam não só de problemas altamente genéricos, tais como a natureza do desenvolvimento econômico e os aspectos sociais da industrialização, como também de problemas específicos como as origens da Revolução Industrial, o que foi que hou-



ve de errado com a economia britânica no último terço do séc. XIX (se é que houve algo de errado), o surgimento da classe trabalhadora, os efeitos da depressão entre as guerras mundiais, o caráter do "imperialismo" etc. Isto para não mencionarmos questões ainda mais específicas. Existem também muitas áreas nas quais a pesquisa recente tem sido muito escassa; com relação a elas o historiador só tem duas alternativas: aceitar o que seus predecessores escreveram ou omiti-las.

É confortador observar que a história econômica e social da Grã-Bretanha nos últimos 200 anos constitui hoje tema de pesquisa intensa e debates íntensos e às vezes apaixonados. Entretanto, isto torna muito mais difícil a tarefa do historiador que pretenda formular uma interpretação geral de todo o período, além de tornar seu trabalho muito mais sujeito à obsolescência. Não é certo que as respostas contidas neste livro venham a ser consideradas corretas no futuro, embora naturalmente eu espero que assim aconteça. Aos leitores cabe julgar se fazem sentido e se formam um todo coerente.

É claro que, ainda em outro sentido, qualquer livro como este é produto de determinado período. Ele reflete não só o estado do conhecimento no presente, como também os interesses da época, que nem sempre são os do passado e que podem não ser os do futuro. Por exemplo, há vinte anos atrás os historiadores econômicos teriam indubitavelmente dado muita atenção às flutuações da economia britânica, uma vez que tanto eles como os economistas ainda viviam sob o impacto das depressões ocorridas entre as duas guerras. Hoje, os problemas que os preocupam são antes os do desenvolvimento econômico e da industrialização, bem como — devido ao impacto dos grandes movimentos de descolonização política — a nítida e crescente dicotomia entre o mundo "desenvolvido" e o mundo "subdesenvolvido" ou "em desenvolvimento". Os leitores não terão dificuldades em observar que este livro reflete tais preocupações das décadas de 50 e 60, ignorando outras, às vezes deliberadamente.

Este livro representa um trabalho de síntese, antes que de pesquisa original, e por isso vale-se da labuta de grande número de outros estudiosos. Até mesmo seus julgamentos são por vezes os de outras pessoas. O registro completo de todas as fontes de referência exigiria um volume de notas demasiado grande, o que, embora fosse gentil para com meus colegas, pouco valor teria para o leitor comum. Por isso, de modo geral limitei as referências às fontes de citação diretas e, ocasionalmente, a fatos extraídos de fontes demasiado raras. Da mesma forma, não procurei citar referências nos pontos em que confiei em fontes primárias e não em obras secundárias. As Sugestões para leitura e as notas que se seguem a cada um dos capítulos mencionam algumas das fontes em que me baseei. Aquelas que foram

de especial valor para mim vão marcadas por um asterisco. Tais sugestões não constituem uma bibliografia no sentido exato do termo. As obras que contêm boas bibliografias vão marcadas com um (B).

Uma advertência final. A história econômica tem um caráter essencialmente quantitativo, e por esse motivo utiliza grande massa de estatística. No entanto, os dados numéricos possuem limitações, muitas vezes não compreendidas pelo leigo ou desprezadas pelo especialista, que, por necessitar deles, aceita-os com menos reservas do que deveriam. Vale a pena, pois, mencionar algumas dessas limitações. Não há estatísticas a menos que alguém haja feito a contagem. Até bem pouco tempo, ninguém se preocupava em fazer essas contagens. (Por exemplo, não existem dados relativos à produção de carvão antes de 1854, nem números seguros acerca de desemprego antes de 1921.) Nesses casos, não dispomos de estatísticas, mas apenas de conjecturas fundamentais, ou palpites mais ou menos válidos. O melhor que podemos esperar são ordens de grandeza. Por muito que desejemos extrair mais que isso dos números, às vezes não podemos fazê-lo. Com tábuas podres ninguém é capaz de construir uma ponte que suporte caminhões pesados. As estatísticas sempre têm uma certa margem de erro, e quanto mais antigas forem, menos dignas de confiança são. Todas as estatísticas constituem respostas a perguntas específicas e estreitamente delimitadas, e se forem usadas para responder outras perguntas, quer com sua forma natural quer após ajustes mais ou menos corretos, devem ser tratadas com extrema cautela. Em outras palavras, os leitores devem aprender a se precaver contra a aparente solidez e simplicidade das tabelas de estatísticas históricas, sobretudo quando apresentadas sem o elaborado aparato descritivo com que o estatístico experiente as cerca. As estatísticas são essenciais porque permitem-nos expressar certos fatos com grande concisão e (para alguns de nós) com dramaticidade. Entretanto, não são necessariamente mais fidedignas do que as aproximações da prosa. As que usei provêm sobretudo do admirável compêndio que é *Abstract of British Historical Statistics*, de Mitchell e Deane.

Devo muito a Kenneth Berrill, que leu grande parte deste livro no original. Mas ele não é responsável por seus erros, embora haja eliminado alguns. Sou também grato àqueles leitores que chamaram minha atenção para vários erros tipográficos e outras falhas, corrigidas na presente edição. Com exceção de pequenas mudanças, o texto não foi alterado. Embora aqui e ali lance a vista para mais além, ele termina, para fins práticos, com o advento do governo Trabalhista de 1964.

Londres, 1967 e 1968.

E. J. H.



## INTRODUÇÃO

A Revolução Industrial assinala a mais radical transformação da vida humana já registrada em documentos escritos. Durante um breve período ela coincidiu com a história de um único país, a Grã-Bretanha. Assim, toda uma economia mundial foi edificada com base na Grã-Bretanha, ou antes, em torno desse país, que por isso ascendeu temporariamente a uma posição de influência e poder mundiais sem paralelo na história de qualquer país com as suas dimensões relativas, antes ou desde então, e que provavelmente não será igualada por qualquer Estado no futuro previsível. Houve um momento na história do mundo em que a Grã-Bretanha podia ser descrita como sua única oficina mecânica, seu único importador e exportador em grande escala, seu único transportador, seu único país imperialista e quase que seu único investidor estrangeiro; e, por esse motivo, sua única potência naval e o único país que possuía uma verdadeira política mundial. Grande parte desse monopólio devia-se simplesmente à solidão do pioneiro, soberano de tudo quanto ocupa por causa da ausência de outros ocupantes. Ao se industrializarem os demais países, o monopólio findou automaticamente, muito embora o mecanismo das transferências econômicas mundiais, construído pelos britânicos e em termos da Grã-Bretanha, permanecesse indispensável ao resto do mundo durante algum tempo mais. Não obstante, para a maior parte do mundo a era "britânica" da industrialização foi apenas uma fase — a inicial ou uma das primeiras fases — da história contemporânea. Para a Grã-Bretanha, aquela era significou obviamente muito mais. Nós, britânicos, fomos profundamente marcados pela experiência de nosso pioneirismo econômico e social e até hoje continuamos marcados por ele. Essa situação histórica ímpar, pela qual passou a Grã-Bretanha, constitui o tema deste livro.

Economistas e historiadores econômicos têm discutido a fundo as características, vantagens e desvantagens do pioneirismo industrial, chegando a diferentes conclusões. Essa variedade de conclusões depen-



de sobretudo do rumo que adotaram: se tentaram explicar porque as economias subdesenvolvidas hoje em dia não conseguem igualar-se às desenvolvidas ou se tentaram mostrar porque aqueles que foram os primeiros a sair na corrida industrial — principalmente a Grã-Bretanha — deixaram-se ser ultrapassados depois por outros, retardatários. As vantagens de se fazer uma revolução industrial no séc. XVIII ou no começo do séc. XIX eram enormes, e examinaremos algumas delas nos capítulos dedicados à discussão desse período. As desvantagens surgirão provavelmente num período posterior — e como exemplo pode-se citar uma tecnologia e uma estrutura comercial um tanto arcaicas, que talvez estejam por demais fixadas para serem abandonadas rapidamente. Na Grã-Bretanha, esse período posterior ocorreu entre a década de 1860 e o fim do séc. XIX. Serão também estudadas nos capítulos relativos a esse período.

O ponto de vista defendido neste livro é o de que o relativo declínio da Grã-Bretanha deve-se, em termos gerais, à sua dianteira, mantida por muito tempo, como potência industrial. Entretanto, esse fato não deve ser analisado isoladamente. Um outro, pelo menos tão importante quanto ele, foi a posição peculiar, na verdade sui-generis, do país na economia mundial, que em parte foi a causa de seu sucesso inicial e que foi reforçado por ela. Fomos, ou nos tornamos cada vez mais, o instrumento de intercâmbio econômico entre os adiantados e os atrasados, entre os países industriais e os produtores de bens primários, entre as regiões metropolitanas e as coloniais ou semicoloniais. Talvez por ser tão preponderantemente montada em torno da Grã-Bretanha, a economia mundial do capitalismo do séc. XIX desenvolveu-se a partir de um único sistema de livres fluxos, no qual as transferências internacionais de capital e mercadorias passavam em grande parte através de mãos e instituições britânicas, eram transportadas em navios britânicos entre os continentes e eram calculadas em termos de libra esterlina. E como a Grã-Bretanha começou com as imensas vantagens de ser indispensável às regiões subdesenvolvidas (quer porque necessitavam de nós ou porque não lhes era permitido passar sem nós), e indispensável também aos sistemas de comércio e pagamentos do mundo desenvolvido, a Grã-Bretanha sempre teve aberto diante de si um caminho de retirada quando o desafio das outras economias tornou-se demasiado forte. Podíamos bater em retirada tanto para o Império como para o Livre Comércio — para nosso monopólio sobre regiões ainda não desenvolvidas, o que por seu turno ajudava a impedir que se industrializassem, e para nossas funções como eixos do comércio, da navegação e das transações financeiras do mundo. Não tínhamos de competir. Podíamos fugir. E a possibilidade de evasão contribuiu para perpetuar a estrutura econômica e social da era pioneira, arcaica e cada vez mais obsoleta.

A economia mundial, única e liberal, que teoricamente se auto-regulava; mas que na realidade exigia o painel de controle semi-automático da Grã-Bretanha, desmoronou entre as duas guerras mundiais. O sistema político, que lhe correspondia, e no qual um número restrito de países capitalistas ocidentais detinha o monopólio da indústria, da força militar e do controle político no mundo subdesenvolvido, também começou a desmoronar após a Revolução Russa de 1917 e muito mais depressa depois da II Guerra Mundial. Para outras economias industriais foi mais fácil ajustar-se a esse colapso, de vez que a economia liberal do séc. XIX havia sido um mero episódio em seu desenvolvimento. Na verdade, o surgimento destas economias foi uma das razões para a derrocada do sistema. A Grã-Bretanha viu-se afetada de maneira muito mais profunda. Já não era mais essencial ao mundo. Na verdade, no sentido do séc. XIX, já não existia um mundo ao qual ser essencial. Qual deveria ser a nova base para sua economia?

Assistematicamente, muitas vezes involuntariamente, o país na verdade ajustou-se, transformando-se depressa: de uma economia em escala invulgarmente pequena e não controlada para uma economia invulgarmente monopolista e de controle estatal; deixou de depender de atividades econômicas básicas voltadas para a exportação para confiar em atividades voltadas para o mercado interno; e, mais lentamente, abandonou tecnologias mais antigas, e formas de organização industrial antiquadas, em troca de outras mais novas. Todavia, a grande pergunta permaneceu sem resposta: poderiam esses ajustes proporcionar uma base suficientemente segura para que a economia relativamente gigantesca (que ainda em 1960 era a terceira força industrial do mundo) se mantivesse em sua escala habitual? E se não fossem capazes disso, quais eram as alternativas?

Os historiadores sociais têm debatido as peculiaridades decorrentes do pioneirismo britânico com menos freqüência que os economistas. No entanto, tais peculiaridades são bastante acentuadas. Isto porque, como todos sabem, a Grã-Bretanha combina dois fenômenos à primeira vista incompatíveis. Suas instituições e seus costumes sociais e políticos conservam uma continuidade notável, posto que superficial, com o passado pré-industrial, simbolizada por todas aquelas coisas que, por sua própria raridade no mundo moderno, atraem os estrangeiros curiosos e, felizmente, um crescente volume de divisas de turismo — a Rainha e os Lordes, os cerimoniais de instituições há muito obsoletas ou arcaicas, e tudo mais. Ao mesmo tempo, a Grã-Bretanha é, em muitos sentidos, o país que rompeu mais radicalmente com todas as épocas anteriores da história humana: a mais completa eliminação do campesinato; uma proporção de homens e mulheres que ganham a vida unicamente com o trabalho assalariado maior que em



qualquer outra parte; a urbanização mais cedo e provavelmente maior que em todos os outros lugares. Conseqüentemente, a Grã-Bretanha é também o país em que as divisões de classe eram, pelo menos até recentemente, mais simplificadas que em outras partes (como, na verdade, eram também as diferenças regionais). E isto se deve ao fato de que, a despeito da existência costumeira de uma amplitude grande nos níveis de renda, *status* e esnobismo, a maioria das pessoas na verdade tende a partir do pressuposto de que só existem duas classes importantes, a "classe trabalhadora" e a "classe média"; o sistema bipartidário britânico tem refletido em grau considerável essa dualidade. O fato de o sistema não haver gerado as conseqüências políticas que os primitivos socialistas previam é uma questão inteiramente diferente.

Os dois fenômenos estão evidentemente relacionados com a dianteira econômica britânica, muito embora suas raízes remontem, pelo menos em parte, a um período anterior ao coberto neste livro. O radicalismo com que as instituições políticas e sociais formais de um país se transformam durante o processo de sua conversão num Estado industrial e capitalista depende de três fatores: a flexibilidade, capacidade de adaptação e resistência das velhas instituições; urgência da necessidade de transformação; e os riscos inerentes às grandes revoluções. Na Grã-Bretanha, a resistência ao desenvolvimento capitalista deixara de ser efetiva por volta de fins do séc. XVII. A própria aristocracia era, segundo os padrões continentais, quase uma forma de "burguesia", e duas revoluções haviam ensinado a monarquia a ser maleável. Como veremos, os problemas técnicos da industrialização foram invulgarmente simples, e os custos suplementares (bem como as ineficiências) de resolvê-los com um aparato institucional obsoleto (e principalmente com um sistema jurídico de grosseiro anacronismo) eram facilmente toleráveis. E quando o mecanismo de ajustamento pacífico funcionou mal e quando a necessidade de mudança radical pareceu mais urgente — como na primeira metade do séc. XIX — os riscos de revolução foram também invulgarmente grandes, simplesmente porque se o mecanismo se descontrolasse era possível que se enveredasse por uma revolução da nova classe trabalhadora. Nenhum governo britânico podia confiar, como todos os governos franceses, alemães ou americanos do séc. XIX, em mobilizar as forças políticas do campo contra a cidade, em arregimentar vastas massas de camponeses e pequenos lojistas e outros pequenos burgueses contra uma minoria — muitas vezes dispersa e localizada — de proletários. A primeira potência industrial do mundo foi também aquela em que a classe trabalhadora manual predominava numericamente. Não só era aconselhável como parecia essencial manter baixas as tensões sociais, impedir que as dissensões entre setores das classes dominantes saíssem

do controle. E como breves exceções, verificou-se que esse desiderato era perfeitamente viável.

A Grã-Bretanha criou assim a combinação característica de uma base social revolucionária e, pelo menos em dado momento — o período do liberalismo econômico militante — um triunfo avassalador da ideologia doutrinária, com uma superestrutura institucional aparentemente tradicionalista e que se modificava lentamente. A colossal barreira de poder e lucro construída no século XIX protegia o país contra aqueles cataclismos políticos e econômicos que lhe poderiam haver imposto mudanças drásticas. Nunca fomos derrotados na guerra, e muito menos destruídos. Até mesmo o impacto da maior catástrofe não-política do séc. XX, a Grande Depressão de 1929-33, não foi tão repentina, aguda e generalizada como em outros países, inclusive os Estados Unidos. O *status quo* podia ser ocasionalmente abalado, porém nunca inteiramente destruído. Até agora temos experimentado a erosão, mas não a ruína. E sempre que as crises davam mostras de se tornarem insustentáveis, as penalidades decorrentes de deixar que se descontrolassem estavam sempre presentes no espírito dos governantes da nação. Praticamente não houve um só momento em que aqueles que detêm o poder decisório supremo esqueceram o fato político fundamental da moderna Grã-Bretanha — ou seja, o de que este país não podia e não pode ser governado em desafio aberto à sua classe trabalhadora, majoritária, e que ele sempre poderia arcar com o custo modesto de conciliar um segmento essencial dessa maioria. Segundo os padrões de outros importantes países industriais, virtualmente nunca se derramou sangue na Grã-Bretanha (não nos referimos a colônias ou possessões) em defesa do sistema político e econômico, por mais de um século.\* Entre os empregadores e operários, entre os governantes e os governados da Grã-Bretanha, não se coloca nenhuma brecha como a "Comuna de Paris", a "Greve de Homestead", o "Free Corps" ou a "SS".

Essa ausência de confrontações drásticas, essa preferência por afixar rótulos velhos em frascos novos, não deve ser confundida com inexistência de mudança. Tanto em termos de estrutura social como de instituições políticas, as mudanças ocorridas desde 1750 foram profundas, e em certos momentos rápidas e espetaculares. Foram ocultadas, porém, pelo gosto dos reformadores moderados em intitular modificações modestas do passado como revoluções "pacíficas" ou "silenciosas",\*\* e pelo acentuadíssimo tradicionalismo e conservadorismo de

\* As poucas exceções — Trafalgar Square, 1887; Featherstone, 1893; Tony-pandy, 1911 — destacam-se dramaticamente na história do trabalhismo britânico.

\*\* Assim, as realizações do governo trabalhista de 1945-51, que assinalaram um abandono da economia de guerra efetivamente socialista da Grã-Bretanha,



tantas instituições britânicas. Esse tradicionalismo é real, mas a palavra em si mesma compreende dois fenômenos inteiramente distintos.

O primeiro desses fenômenos é a preferência por manter-se a *forma das* velhas instituições, cujo conteúdo mudou radicalmente; na verdade, em muitos casos cria-se uma pseudotradição e uma legitimação pseudoconsuetudinária para instituições inteiramente novas. As funções da monarquia hoje em dia tem muito pouco em comum com suas funções em 1750, enquanto que as “escolas públicas”, como hoje as conhecemos, praticamente não existiam antes de meados do séc. XIX, e sua tradição é quase totalmente vitoriana. O segundo fenômeno, contudo, é a acentuada tendência de inovações, em dada época revolucionárias, adquirirem a página da tradição devido à sua prolongada existência. Como a Grã-Bretanha foi o primeiro país capitalista industrial, e um país no qual, durante muito tempo, as mudanças eram relativamente lentas, surgiram amplas oportunidades para essa fabricação de tradicionalismo. Aquilo que passa por ser o Conservadorismo Britânico é, ideologicamente, o *laissez-faire* liberal que triunfou entre 1820 e 1850, e, exceto formalmente, o liberalismo do *laissez-faire* é também o conteúdo do imemorial e consuetudinário Direito Natural, pelo menos no campo da propriedade e do contrato. Para estarem de acordo com o conteúdo de suas sentenças, a maioria dos juizes britânicos deveriam usar cartolas e suíças, em lugar de perucas cheias. No que diz respeito ao estilo de vida das classes médias britânicas, seu aspecto mais típico, a casa suburbana com jardim, remonta meramente à primeira fase da industrialização, quando seus antepassados começaram a deixar a fumaça e o *fog* das cidades poluídas pelas colinas e campos a seu redor. No que tange à classe trabalhadora, veremos que aquilo que se chama de seu estilo de vida “tradicional” é mais recente. Em nenhum momento antes da década de 1880 esse estilo de vida está completado. E aquilo que caracteriza o estilo de vida “tradicional” do profissional liberal — o conjunto residencial suburbano elegante, a casa de campo, o semanário cultural etc. — é mais recente ainda, uma vez que a própria classe não existia de maneira nenhuma, como grupo consciente de si mesmo, antes do período eduardiano. A “tradição”, nesse sentido, não constitui obstáculo sério à mudança. Com muita frequência representa tão somente uma maneira britânica de aplicar um rótulo a fatos que já sejam moderadamente duradouros, sobretudo no momento em que esses próprios fatos começam a mudar. Passada uma geração, os fatos, modificados, serão por sua vez chamados de “tradicional”.

---

foram em certa época anunciadas como sendo uma de tais “revoluções”, e o mesmo aconteceu com o progresso educacional da Grã-Bretanha na primeira metade do séc. XIX, que surpreende o observador por suas hesitações.

Não é minha intenção negar que instituições e hábitos acumulados e fossilizados tenham um poder autônomo para agir como freio sobre a mudança. Até certo ponto, eles têm esse poder, embora a eles se contraponham, pelo menos potencialmente, aquela outra arraigada “tradição” britânica, que é a de jamais resistir a mudanças irresistíveis, e sim absorvê-las o mais depressa e serenamente que for possível. O que passa por ser a força do “conservadorismo” e do “tradicionalismo” é muitas vezes algo bem diferente: dominação de grupos e a ausência de suficiente pressão. A Grã-Bretanha não é mais tradicionalista que outros países. Menos, digamos, em hábitos sociais do que os franceses, ainda menos na inflexibilidade oficial de instituições obsoletas (como uma Constituição do séc. XVIII) do que os Estados Unidos. Até agora ela simplesmente foi mais conservadora, porque o interesse pelo passado tem sido invulgarmente forte, e mais complacente, porque mais protegida; e talvez tenha se mostrado menos disposta a tentar novos caminhos para sua economia, porque os novos caminhos parecem levar a paisagens que estão longe de ser tão interessantes quanto as dos caminhos antigos. Tais caminhos podem estar intransitáveis hoje, mas as outras trilhas também se afiguram impassáveis.

Este livro trata da história da Grã-Bretanha. No entanto, como mesmo estas poucas páginas terão deixado claro, uma história restrita à Grã-Bretanha é de muito pouca utilidade — e tem havido muitas dessas histórias. Em primeiro lugar, a Grã-Bretanha desenvolveu-se como parte essencial de uma economia global, e, mais particularmente, como o centro daquele vasto “império” formal ou informal, sobre o qual seu destino repousou em alto grau. Escrever sobre este país sem também falar alguma coisa das Índias Ocidentais e da Índia, da Argentina e da Austrália, é inútil. Entretanto, visto não ser meu intuito narrar a história da economia mundial ou de seu setor imperial britânico, minhas referências ao mundo exterior serão marginais. Veremos em capítulos posteriores quais eram as relações entre ele e a Grã-Bretanha, como a Grã-Bretanha foi afetada pelas mudanças nesse mundo, e ocasionalmente, em uma ou duas tases breves, como a dependência em relação à Grã-Bretanha afetou aquelas regiões ligadas diretamente ao sistema orbital ou colonial britânico. Por exemplo, como a industrialização de Lancashire prolongou e ampliou a escravidão na América ou como alguns dos ônus de uma crise econômica britânica podiam ser transferidas para países de produção primária, para cujas exportações era a Grã-Bretanha (ou, aliás, os outros países industrializados) o único mercado existente. Mas a finalidade dessas referências está simplesmente em lembrar ao leitor, constantemente, as interrelações entre a Grã-Bretanha e o resto do mundo,



sem o que nossa história não pode ser compreendida. Não têm outro objetivo senão este.

Contudo, há outra espécie de referência internacional que também não pode ser evitada. A história da sociedade industrial britânica constitui um caso particular — o primeiro é às vezes o mais importante — do fenômeno geral da industrialização dentro do regime capitalista, e, para assumirmos uma perspectiva ainda mais dilatada, do fenômeno geral de qualquer industrialização. É inevitável que perguntemos até que ponto o exemplo britânico é típico desse fenômeno; ou, em termos mais práticos — pois o mundo atual é formado de países que tentam se industrializar rapidamente —, o que os outros países podem aproveitar da experiência britânica.

A resposta é que podem aproveitar muito em teoria, mas bem pouco para fins práticos. O próprio pioneirismo do desenvolvimento britânico torna o caso desse país, em muitos sentidos, singular e sem paralelos. Nenhum outro teve de fazer sua revolução industrial praticamente sozinho, sem poder se beneficiar da existência de um setor industrial já estabelecido na economia mundial, recorrer a seus recursos de experiência, técnica ou capital. É bem possível que a essa situação se deva tanto aos extremos a que, por exemplo, o desenvolvimento social britânico foi impelido (como a virtual eliminação do campesinato e dos produtores artesanais) quanto o padrão altamente típico das relações econômicas da Grã-Bretanha com o mundo sub-desenvolvido. Por outro lado, o fato de a Grã-Bretanha ter realizado sua revolução industrial no séc. XVIII, e de estar razoavelmente preparada para realizá-la, minimizou certos problemas que tem sido intensos para os que vieram depois ou que tiveram de dar um maior salto inicial entre o atraso e o avanço econômico. A tecnologia com que os países em desenvolvimento têm de operar hoje em dia é mais complexa e dispendiosa do que aquela com que a Grã-Bretanha fez sua revolução industrial. As formas de organização econômica são diferentes: os países hoje não estão limitados a uma iniciativa privada ou modelo capitalista, mas podem também escolher um modelo socialista. O contexto político é diferente. Hoje os países em industrialização se desenvolvem no contexto de fortes movimentos trabalhistas e de potências mundiais socialistas, o que torna quase inimaginável politicamente a idéia de industrialização sem provisões de previdência social ou sindicalismo.

A história da Grã-Bretanha não representa, portanto, um modelo para o desenvolvimento do mundo atual. Só encontramos dois motivos muito convincentes para estudá-la e analisá-la, além do interesse automático que o passado, e principalmente a grandeza passada, encerra para muitas pessoas. O passado da Grã-Bretanha, desde a Revolução Industrial, ainda influi sobremaneira sobre o presente, e por

isso a descoberta de soluções práticas para os problemas de nossa economia e nossa sociedade exigem que compreendamos algo a seu respeito. Mais genericamente, a história da primeira e mais duradoura potência industrial e capitalista não pode deixar de explicar o surgimento da industrialização como fenômeno na história do mundo. Para o planejador, o engenheiro social, o economista (na medida em que não concentrem sua atenção apenas em problemas britânicos), este país constitui apenas um "caso clínico", sem qualquer interesse ou relevância para o séc. XX. Todavia, para aquele que historia o progresso humano, desde o troglodita até os usuários da força atômica e os astronautas, o caso britânico encerra enorme interesse. Nenhuma mudança na vida humana, desde a invenção da agricultura, da metalurgia e do surgimento das cidades no Neolítico, foi tão profunda como o advento da industrialização. Ela surgiu, inevitável e temporariamente, na forma de uma economia e de uma sociedade capitalistas, e provavelmente era também inevitável que surgisse na forma de uma única economia mundial "liberal", que por certo tempo dependeu de um único país pioneiro. Esse país foi a Grã-Bretanha, e nesse sentido ele ocupa uma posição ímpar na história.

A GRÃ-BRETANHA EM 1750 <sup>1</sup>

Aquilo que o observador contemporâneo vê não é necessariamente a verdade, mas o historiador tem de buscá-la à viva força. No séc. XVIII a Grã-Bretanha — ou, antes, a Inglaterra — era um país muito observado e para que possamos melhor compreender o que lhe aconteceu desde a Revolução Industrial convém que procuremos vê-la através dos olhos de seus numerosos e ilustres visitantes estrangeiros, sempre ansiosos por aprender e admirar e com ampla disponibilidade de tempo para prestar atenção ao que olhavam. Pelos padrões modernos, eles precisavam realmente de muito tempo disponível. Ao viajante que desembarcasse por volta de 1750 em Dover ou Harwich, após uma jornada imprevisível e muitas vezes demorada (digamos trinta e poucas horas desde a Holanda), seria bastante aconselhável pousar numa das caras, mas extraordinariamente confortáveis, hospedarias inglesas, que de hábito o impressionavam muito bem. No dia seguinte era provável que ele viajasse umas cinquenta milhas de carruagem, e, após outra noite de descanso em Rochester ou Chelmsford, chegaria a Londres no começo da tarde do dia seguinte. Viajar a esse passo exigia tempo. A alternativa para os pobres — caminhar ou tomar uma embarcação costeira — era mais barata e mais lenta, ou mais barata e imprevisível. Dentro de poucos anos talvez as novas malas-postas o levassem de Londres a Portsmouth entre a manhã e o anoitecer ou de Londres a Edimburgo em 62 horas, mas em 1750 ele ainda tinha de contar com dez ou doze dias para essa última viagem.

Sua atenção seria imediatamente atraída para o verdor, a limpeza, a aparente prosperidade do campo, bem como pelo evidente conforto do "campesinato". "Todo este país", escreveu o Conde Kielmansegge, da Casa de Hanover, a respeito de Essex em 1761, "não é diferente de um jardim bem cultivado",<sup>2</sup> e suas palavras eram re-



petidas pela maioria dos demais turistas. Como geralmente a viagem à Inglaterra se limitava ao sul e às regiões centrais do país, essa impressão não era inteiramente correta, mas o contraste com a maioria das regiões da Europa continental era realmente bastante acentuado. A seguir, também invariavelmente, o turista se espantava com o tamanho de Londres, e com bastante razão, pois, com mais ou menos 750.000 habitantes, a capital era de longe a maior cidade da Cristandade, sendo talvez duas vezes maior que sua rival mais próxima, Paris.

Não se tratava certamente de uma cidade bonita, e era mesmo possível que o estrangeiro a julgasse desagradável. "Depois que tiverdes visto a Itália", escrevia o Abbé Le Blanc em 1747, "nada vereis nos edifícios de Londres que vos cause grande prazer. A cidade na verdade só assombra por sua grandeza." (Mas, como todos os demais, ele admirou "as belezas dos campos, o cuidado empregado no melhoramento das terras, a riqueza dos pastos, os rebanhos numerosos que neles pastam e aos ares de abundância, e a limpeza que reina nas mais ínfimas aldeias".)<sup>3</sup> Tampouco Londres era uma cidade limpa ou bem iluminada, ainda que a esse respeito fosse melhor do que centros fabris como Birmingham, onde "as pessoas parecem tão profundamente entretidas com seus negócios dentro de casa que cuidam pouquíssimo de qual lhes seja o aspecto externo. As ruas não são calçadas nem iluminadas."<sup>4</sup>

Não havia nenhuma outra cidade inglesa que pudesse mesmo de longe comparar-se com Londres, muito embora os portos e os centros de comércio ou manufatureiros das províncias estivessem, ao contrário do que acontecia no séc. XVII, expandindo-se depressa e prosperando visivelmente. Nenhuma outra cidade inglesa tinha 50.000 habitantes. Poucas delas mereceriam a atenção do visitante que não fosse comerciante, ainda que, se ele houvesse ido em 1750 a Liverpool (ainda não alcançada pela diligência de Londres) teria sem dúvida ficado bem impressionado com a azáfama daquele porto em rápido crescimento, e cujo movimento se baseava principalmente (como Bristol e Glasgow) no comércio de escravos e de produtos coloniais — açúcar, chá, tabaco e, cada vez mais, algodão. As cidades portuárias do séc. XVIII orgulhavam-se de suas novas e sólidas instalações comerciais e da elegância provinciana de seus edifícios públicos, que constituíam, como o visitante anotaria aprovadamente, "uma agradável epítome da metrópole."<sup>5</sup> Seus habitantes menos elegantes podiam ver melhor a brutalidade do cais, cheio de tabernas e prostitutas que serviam aos marinheiros desembarcados ou prestes a serem arrematados por contratadores de mão-de-obra ou por recrutadores da Marinha de Sua Majestade. Os navios e o comércio ultramarino eram, como todos sabiam, a seiva vital da Grã-Bretanha, e a Marinha sua arma mais poderosa. Por volta de meados do séc. XVIII, o

país possuía talvez 6.000 navios mercantes, perfazendo talvez meio milhão de toneladas, várias vezes mais que a frota mercantil francesa, sua maior rival. Essa frota formava possivelmente um décimo de todos os investimentos em capital fixo (além dos bens imobiliários) em 1700, enquanto seus 100.000 marujos representavam quase o maior grupo de trabalhadores não-agrícolas.

Em meados do séc. XVIII o turista provavelmente daria menor atenção às manufaturas e minas, embora já estivesse surpreso com a qualidade (mas não com o gosto) dos produtos britânicos e consciente da engenhosidade que suplementava seu trabalho assíduo e diligente. Os britânicos já eram renomados pelas máquinas que, como observava o Abade Le Blanc, "realmente multiplicam os homens ao diminuírem sua labuta... Assim, nas minas de carvão de NEWCASTLE, uma só pessoa pode, empregando uma máquina igualmente surpreendente e simples, alçar quinhentas toneladas de água à altura de cento e oitenta pés."<sup>6</sup> A máquina a vapor, em sua forma primitiva, já prestava serviços. Podia-se debater se o talento dos britânicos para utilizarem invenções se devia à sua própria capacidade de inventiva ou à sua aptidão para pôr em prática as inovações de outras pessoas. Provavelmente a explicação era esta última, pensava o arguto Wendeborn de Berlim, que viajou pelo país na década de 1780, quando a "indústria" já era objeto de muito mais interesse. Entretanto, como para a maioria dos turistas, a palavra "manufatura" lembrava-lhe sobretudo cidades como Birmingham, com sua grande variedade de pequenos artigos metalúrgicos; Sheffield, com sua admirável cutelaria; as cerâmicas de Staffordshire; a indústria de lã, dispersa pelo interior de East Anglia, pelo oeste e por Yorkshire. Mas não lhe recordava qualquer cidade maior, com exceção da decadente Norwich. Esta era, afinal, a produção manufatureira básica e tradicional da Grã-Bretanha. Wendeborn fez a Lancashire apenas uma referência de passagem.

Conquanto a agricultura e as manufaturas fossem prósperas e se expandissem, aos olhos dos estrangeiros eram atividades muito menos importantes que o comércio. A Inglaterra era, afinal de contas, "a nação de lojistas", e seu cidadão mais típico era antes o comerciante que o industrial. "Cumprir lembrar", advertia Le Blanc, "que as produções naturais do país não chegam, no máximo, a uma quarta parte de suas riquezas; o resto ele deve às suas colônias, e às atividades econômicas de seus habitantes, que, pelo transporte e troca das riquezas de outras nações continuamente aumentam a sua própria."<sup>7</sup> O comércio dos britânicos era, segundo os padrões do séc. XVIII, um fenômeno notável. Tratava-se de uma atividade a um só tempo mercantil e bélica, como observou Voltaire em 1720, quando suas *Cartas da Inglaterra* deram início à moda de admirar os relatos estrangeiros sobre as ilhas. Mais que isso: tratava-se de uma atividade estreita-



mente relacionada com o singular sistema político da Grã-Bretanha, onde os reis estavam subordinados ao Parlamento. Os historiadores britânicos nos lembram com razão que o Parlamento britânico era controlado por uma oligarquia de aristocratas proprietários de terras e não por aquelas classes que ainda não eram chamadas de médias. No entanto, segundo os princípios continentais, quão pouco aristocráticos eram aqueles nobres! Era estranho e ridículo, julgava Le Blanc, que os nobres tivessem propensão para imitar seus inferiores: "Em Londres os senhores vestem-se como seus valetes, e as duquesas copiam as camareiras." Quão remoto era aquilo da ostentação aristocrática das sociedades realmente nobres:

Não se vê os ingleses voltados para fazerem figura, quer em suas roupas, quer em suas equipagens; vê-se que seu mobiliário é tão simples quanto o exigiriam leis suntuárias... e se as mesas dos ingleses não se fazem notar por sua frugalidade, já sua simplicidade salta à vista.<sup>8</sup>

Todo o sistema britânico se baseava, ao contrário do que sucedia em países menos prósperos, num governo voltado para as necessidades daquela que o Abade Coyer chamava "a classe média honesta, aquela preciosa parcela das nações".<sup>9</sup> "O comércio que enriqueceu os cidadãos da Inglaterra — escrevia Voltaire — contribuiu a torná-los livres, e essa liberdade, por sua vez, expandiu o comércio. Este é o fundamento da grandeza do Estado."<sup>10</sup>

Portanto, a Grã-Bretanha impressionava o visitante estrangeiro principalmente como um país rico, e cuja riqueza se devia basicamente ao comércio e à iniciativa; como um país poderoso e cujo poderio repousava naquela arma mais ligada ao comércio, mais voltada para as operações mercantis, a Marinha como um Estado de liberdade e tolerância raras, relacionadas estreitamente também com o comércio e com a classe média. Ainda que talvez deficiente nas graças aristocráticas da vida, em humor e em *joie de vivre*, e dada a excentricidades religiosas e de outras naturezas, a Grã-Bretanha era, sem nenhuma dúvida, o mais florescente e próspero dos países, e um país que podia gabar-se ainda de excelente ciência e literatura, para não se falar em tecnologia. Seu povo, insular, presunçoso, competente, violento e dado a tumultos, parecia bem alimentado e próspero, segundo os modestos padrões na época aplicados aos pobres. Suas instituições eram estáveis, apesar da notável debilidade do aparato destinado a manter a ordem pública, ou para planejar e administrar os negócios econômicos do país. Para aqueles que desejavam colocar seus próprios países no caminho do progresso econômico, havia claramente uma lição a tirar desse visível êxito de uma nação, baseado essencialmente na iniciativa priva-

da. "Meditai nisso", bradava o Abade Coyer em 1779, "vós que ainda suportais um sistema de regulamentos e de privilégios régios de monopólio",<sup>11</sup> ao observar que até mesmo estradas e canais eram construídos e mantidos pela motivação do lucro.\*

Progresso econômico e técnico, iniciativa privada e aquilo que hoje chamaríamos de liberalismo — tudo isto era manifesto. No entanto, ninguém esperava a iminente transformação do país por uma revolução industrial — nem mesmo os viajantes que visitavam a Grã-Bretanha no começo da década de 1780, um momento no qual, como sabemos, a revolução já tivera início. Poucos esperavam sua iminente explosão populacional, que em pouco tempo viria aumentar a população da Inglaterra e de Gales de talvez 6.500.000 habitantes para mais de 9.000.000 em 1801 e para 16.000.000 em 1841. Em meados do séc. XVIII, e mesmo algumas décadas depois, ainda se discutia se a população britânica estava crescendo ou não; no final do século Malthus já estava partindo do princípio irrefutável de que estava crescendo depressa demais.

Se voltarmos a vista para 1750, sem dúvida veremos muitas coisas que não despertavam a atenção dos contemporâneos ou que não lhes era óbvio (ou, ao contrário, que era óbvio demais, para merecer comentários), mas não manifestaremos discordância quanto a pontos fundamentais. Notaremos, acima de tudo, que a Inglaterra (Gales e grandes partes da Escócia ainda eram outra coisa — ver Cap. 15) já constituía uma economia monetária e de mercado à escala nacional. "Uma nação de lojistas" implica uma nação de produtores para venda no mercado, já não se falando numa nação de fregueses. Nas cidades isso era bastante natural, pois uma economia fechada e auto-suficiente é impossível em cidades acima de certo tamanho, e a Grã-Bretanha tinha a sorte — do ponto de vista econômico — de possuir a maior de todas as cidades do Ocidente (e, conseqüentemente, o maior de todos os mercados concentrados de mercadorias). Em meados do século, Londres já possuía talvez cerca de 15% da população inglesa e sua demanda insaciável de alimentos e combustível transformava a agricultura por todo o sul e o leste, buscava fornecimentos regulares, por terra e por rio, de partes ainda mais remotas de Gales e do norte e estimulava as minas de carvão de Newcastle. As variações regionais nos preços de alimentos não percebíveis e ainda nos percebíveis de fácil transporte, como o queijo, já eram pequenas. E o mais importante é

\* Nem todos concordavam com isso, principalmente quando, tal como a "famosa Madame Du Bocage", ficavam sabendo que a explicação para a sujeira de Londres estava em "que numa nação livre os cidadãos pavimentam como julgam melhor, cada um diante de sua própria porta". Segundo o Abade Le Blanc, "parece que liberdade é a bênção que os impede de ter bom calçamento e uma boa polícia em Londres.



que a Inglaterra já não pagava o pesado tributo cobrado pelas economias locais e regionais auto-suficientes — a fome. A “míngua”, bastante comum no resto da Europa e ainda lembrada nas planícies da Escócia, não era mais problema sério, embora más colheitas ainda provocassem fortes elevações do custo de vida e conseqüentes distúrbios em grandes partes do país, como ocorreu em 1740-41, 1757 e 1767.

No campo, o que causava verdadeiro espanto era a ausência de um campesinato, no sentido europeu. O que ocorria não era simplesmente decorrente do crescimento de uma economia de mercado reduzindo seriamente a auto-suficiência local e regional e enredando até mesmo aldeias num sistema de vendas e compras a dinheiro, muito embora isto, segundo os padrões contemporâneos, claramente acontecesse. O uso crescente de mercadorias inteiramente importadas, como chá, açúcar e tabaco, indica não só a expansão do comércio ultramarino como também a comercialização da vida rural. Em meados do século, cerca de 0,6 libras de chá era legalmente importada por pessoa, uma considerável quantidade era contrabandeada e já havia sinais de que a bebida era comum no interior do país, mesmo entre os trabalhadores (ou, mais precisamente, entre suas mulheres e filhas). Os britânicos, no parecer de Wendeborn, consumiam três vezes mais chá que todo o resto da Europa.

Para aquele desaparecimento dos camponeses contribuía também o fato de que o pequeno proprietário de terras, que vivia basicamente da produção de sua gleba familiar, tornava-se muito menos comum do que em outros países (exceto a atrasada orla céltica e algumas outras áreas, sobretudo no norte e no oeste): os cem anos que haviam passado desde a Restauração de 1660 tinham sido uma época de grande concentração da terra nas mãos de uma pequena classe de grandes latifundiários, a expensas tanto da pequena nobreza como dos camponeses. Não dispomos de dados seguros, mas é evidente que por volta de 1750 a estrutura característica da posse da terra na Inglaterra já era discernível: uns poucos milhares de proprietários arrendando suas terras e algumas dezenas de milhares de pessoas num sistema de parceria, enquanto estes, por sua vez, as cultivavam com o trabalho de algumas centenas de milhares de trabalhadores agrícolas, servos ou colonos, que vendiam seu tempo de trabalho. Em si mesmo este fato implicava um sistema monetário bastante complexo de receitas e vendas.

Além disso, grande parte — talvez a maior parte — das atividades econômicas e manufatureiras da Grã-Bretanha era rural, sendo o trabalhador típico uma espécie de artesão de aldeia ou pequeno proprietário que trabalhava em casa, especializando-se cada vez mais na manufatura de algum produto — principalmente tecidos, vestuários

e uma grande variedade de artigos de metal —, e assim, gradualmente, deixando de ser um pequeno camponês ou artesão para se transformar em trabalhador assalariado. Aos poucos, as aldeias em que os homens passavam seu tempo livre tecendo ou fazendo trabalhos de mineração começaram a se transformar em vilas industriais de tecelões ou mineiros em tempo integral, e por fim algumas — mas não todas, decerto — converteram-se em cidades industriais. Ou, mais comumente, as pequenas feiras, a que compareciam os mercadores para adquirir os produtos locais ou distribuir a matéria-prima e alugar os teares aos trabalhadores caseiros, tornaram-se cidades, cheias de oficinas ou fábricas rudimentares, que preparavam ou talvez davam acabamento aos materiais distribuídos aos trabalhadores dispersos ou a eles adquiridos. A natureza desse sistema de “indústria doméstica” rural fez com que ele se espalhasse por todo o interior do país, estreitando as malhas da rede de transações monetárias que se estendeu sobre ela. Isto porque cada aldeia que se especializava em manufaturas, cada área rural que se transformava em área industrial (como o Black Country, as regiões mineiras e a maioria das regiões têxteis) fazia com que surgisse outra zona que se especializava em vender-lhe o alimento que já essas áreas não produziam.

Essa ampla dispersão da manufatura por todo o interior teve duas conseqüências importantes e correlatas. Deu aos proprietários de terras — a classe que detinha o poder de decisão política — um interesse direto pelas minas que por acaso houvesse em suas terras (e das quais, ao contrário do que ocorria no continente, eram eles, e não o rei, que auferiam *royalties*) e pelas manufaturas que existissem em suas aldeias. O acentuado interesse da nobreza local em investimentos como canais e estradas onde se pagava pedágio devia-se não só à esperança de abrir mercados mais amplos para a produção agrícola local, como também à previsão de transporte melhor e mais barato para o produto das minas e das manufaturas locais.\* Em 1750, porém, essas melhorias em transporte terrestre mal haviam começado: as “empresas de pedágio” ainda estavam sendo formadas a um ritmo de menos de dez por ano (entre 1750 e 1770 apareceram a um ritmo de mais de quarenta por ano) e os canais só começaram a ser construídos em 1760.

A segunda conseqüência foi a de que os interesses manufatureiros já podiam *determinar a política governamental*, ao contrário do que acontecia no outro grande país comercial, a Holanda, onde os interesses do mercador eram preponderantes. E isto a despeito da riqueza e influência modestas dos primeiros industriais. Assim, calculava-se que em 1760 a classe mais pobre dos “mercadores” ganhava

\* Raramente se esperava que os canais e as estradas de pedágio fizessem mais que pagar a si mesmos, com talvez um pequeno retorno de capital.



tanto quanto a classe mais rica dos “mestres manufatureiros” (os mais ricos daqueles ganhavam em média três vezes mais que estes), e que mesmo a camada superior dos “comerciantes”, muito mais modestos, ganhava o dobro da renda da camada equivalente dos “mestres manufatureiros”. Os números são conjecturais, mas indicam as posições relativas do comércio e da manufatura na opinião contemporânea.\* Em todos os sentidos o comércio, principalmente o ultramarino, parecia ser mais lucrativo, mais importante e mais prestigioso do que a atividade manufatureira. No entanto, quando se tratava de escolher entre os interesses do comércio (que consistia na liberdade de importar, exportar e reexportar) e os interesses das manufaturas (que nesse estágio estavam, como de costume, em proteger o mercado interno britânico contra os estrangeiros e em capturar o mercado de exportação para os produtos britânicos), prevalecia o produtor interno, pois o mercador só era capaz de mobilizar em seu interesse Londres e alguns portos, ao passo que o produtor manufatureiro tinha a seu favor os interesses políticos de amplos segmentos do interior e do governo. A questão foi decidida ao fim do séc. XVII, quando os fabricantes de têxteis, confiando na tradicional importância do tecido de lã para as finanças do governo britânico, obtiveram a proibição da importação de tecidos de algodão estrangeiros. De modo geral, a indústria britânica pôde crescer tendo à sua disposição um mercado interno protegido e até tornar-se bastante forte para exigir livre acesso aos mercados de outros povos — isto é, “Livre Comércio”.

No entanto, nem a indústria nem o comércio poderiam ter florescido na ausência das invulgares condições políticas que com tanta justiça impressionava os estrangeiros. Nominalmente, a Inglaterra não

\* As cifras (em libras anuais) eram as seguintes em 1760:

Ocupação	Número de famílias	Renda
Mercadores	1.000	600
	2.000	400
	10.000	200
	2.500	400
	5.000	200
Comerciantes	10.000	100
	20.000	70
	125.000	40
	2.500	200
	5.000	100
Mestres manufatureiros	10.000	70
	62.500	40

Para comparação, a renda média de advogados e donos de hospedarias era calculada em £ 100, a dos fazendeiros mais abastados em £ 150, e a dos lavradores e trabalhadores provincianos em 5 ou 6 xelins por semana.

era um Estado “burguês”. Era uma oligarquia de aristocratas proprietários de terras, governada por uma fechada e autopetruadora nobreza de cerca de 200 pessoas, um sistema de poderosas relações de parentesco, sob a égide dos chefes ducais das grandes famílias *whig* — Russells, Cavendishes, Fitzwilliams, Pelhams e outras. Quem se podia comparar com eles em riqueza? (Em 1760 Joseph Massie estimou as rendas de dez famílias nobres em £ 20.000 anuais, de 20 em £ 10.000 e de 120 em £ 6.000/£ 8.000, ou seja, mais de dez vezes o que os mercadores mais ricos ganhavam.) Ou quem podia se comparar com eles em influência num sistema político que dava a qualquer duque ou conde, que assim o desejasse, um cargo elevado quase automático, além de um bloco automático de parentes, clientes e seguidores em ambas as casas do parlamento, e que tornava o exercício dos mais humildes direitos políticos dependente da propriedade de bens de raiz, os quais se tornavam cada vez mais difíceis para aqueles que já não possuísem propriedades próprias?

Entretanto, como os estrangeiros viam de modo muito mais claro do que podemos ver hoje, os grandes da Inglaterra não constituíam uma nobreza comparável às hierarquias feudais e absolutistas do continente. Eram uma elite pós-revolucionária, os herdeiros dos puritanos dos dias de Cromwell. Honra, valentia, elegância e munificência, as virtudes de um aristocrata feudal ou cortesão, já não dominavam suas vidas. Um mediano *Junker* alemão talvez dispusesse de maior número de servos e dependentes domésticos que o próprio Duque de Bedford. Seus parlamentos e governos faziam a guerra e a paz visando ao lucro, ou a colônias e mercados como meios de esmagar concorrentes comerciais. Quando irrompia na Inglaterra uma genuína relíquia de outros tempos, como Charles Edward Stuart, o “Jovem Pretendente”, em 1745 com seu exército de *Highlanders*, leais mais vigorosamente anti-comerciais, tornava-se óbvia a distância que separava a Inglaterra Whig, por mais aristocrática que fosse, e as sociedades mais arcaicas. Os grandes Whig (embora menos que os fidalgos rurais Tory) sabiam muito bem que o poder do país, e, por conseguinte, o deles próprios, repousava numa disposição de ganhar dinheiro ativa e comercialmente. Sucedia que em 1750 não havia ainda muito dinheiro a ser ganho na indústria. Quando chegasse o momento, não teriam grande dificuldade para se ajustarem à situação.

Todavia, se nos colocássemos na Grã-Bretanha de 1750, sem a sabedoria da visão retrospectiva, teríamos predito a iminente Revolução Industrial? Quase certamente não. Tal como aos visitantes estrangeiros, nos impressionaria a natureza essencialmente “burguesa”, comercial, do país. Teríamos admirado seu dinamismo e seu progresso econômico, talvez seu agressivo expansionismo, e talvez nos causassem pasmo os notáveis resultados de seus multifários e quase não-



controlados empresários privados. Teríamos previsto para a nação um futuro cada vez mais próspero e poderoso. Mas teríamos previsto sua transformação — e sobretudo a subsequente transformação do mundo? Teríamos esperado que em menos de um século o filho de um “mestre-manufatureiro” — e que em 1750 acabava de deixar a província de seus ancestrais escudeiros para se estabelecer numa pequena cidade de Lancashire — seria primeiro-ministro da Grã-Bretanha? Não. Teríamos esperado que a pacata Inglaterra de 1750 fosse dividida pelo radicalismo, pelo jacobinismo, pelo cartismo, pelo socialismo? Lançando a vista ao passado, podemos constatar que nenhum outro país se achava tão preparado para a Revolução Industrial. Mas ainda nos resta ver a razão pela qual ela realmente rebentou nas últimas décadas do séc. XVIII, com resultados que, para o bem ou para o mal, tornaram-se irreversíveis.

#### NOTAS

- <sup>1</sup> Ver as obras de Cole e Postage, Ashton, Wilson, Deane e Cole, relacionadas na Sugestões para Leitura 2 e 3. Ver também as figuras 1, 2 e 12.
- <sup>2</sup> Conde Friedrich Kielmansegge, *Diary of a Journey to England 1761-2* (Londres, 1902), pág. 18.
- <sup>3</sup> Mons. L'Abbé Le Blanc, *Letters on the English and French Nations* (Londres, 1747), Vol. I, pág. 177.
- <sup>4</sup> *A Tour through England, Wales and part of Ireland made during the summer of 1791* (Londres, 1793), pág. 373.
- <sup>5</sup> *Ibid.*, pág. 354.
- <sup>6</sup> Le Blanc, *op. cit.*, pág. 48.
- <sup>7</sup> *Ibid.*, II, pág. 345.
- <sup>8</sup> *Ibid.*, I, pág. 18; II, p. 90.
- <sup>9</sup> Abbé Coyer, *Nouvelles observations sur L'Angleterre* (1779), pág. 15.
- <sup>10</sup> Voltaire, *Lettres philosophiques*, Carta X.
- <sup>11</sup> Abbé Coyer, *op. cit.*, pág. 27.

## A ORIGEM DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL <sup>2</sup>

O problema da origem da Revolução Industrial não é simples, mas torna-se ainda mais complicado se não o esclarecermos. Portanto, convém começar com alguns breves esclarecimentos.

Em primeiro lugar, a Revolução Industrial não foi uma mera aceleração do crescimento econômico, mas uma aceleração de crescimento em virtude da transformação econômica e social — e através dela. Os primeiros observadores, que concentraram sua atenção nos meios de produção qualitativamente novos — as máquinas, o sistema fabril e tudo o mais — tiveram o instinto certo, mas por vezes seguiram-no cegamente demais. Não foi Birmingham, uma cidade que em 1850 produzia muito mais que em 1750, mas basicamente à maneira antiga, que levou os observadores da época a falarem numa revolução industrial, e sim Manchester, uma cidade que produzia mais de uma maneira obviamente revolucionária. No final do séc. XVIII, essa transformação econômica e social ocorreu numa economia capitalista, e através dela. Como sabemos, pela experiência do séc. XX, não é essa a única forma que a revolução industrial pode assumir, ainda que tenha sido a primeira e, provavelmente, no séc. XVIII, a única viável. De certa forma a industrialização capitalista exige uma análise um pouco diferente da não-capitalista, pois temos de explicar porque a busca do lucro privado levou à transformação tecnológica, e não é absolutamente óbvio que isso aconteça automaticamente. Em outros sentidos, sem dúvida, a industrialização capitalista pode ser tratada como um caso especial de um fenômeno mais geral, mas não está claro até que ponto isto ajuda o historiador da Revolução Industrial.

Em segundo lugar, a revolução britânica foi a primeira na história. Isto não significa que ela haja começado do zero, ou que não se possam apontar outras fases anteriores de rápido desenvolvimento industrial e tecnológico. Não obstante, nenhuma dessas lançou a típi-



ca fase moderna da história, a de crescimento econômico auto-sustentado, mediante revolução tecnológica e transformação social perpétuas. Sendo a primeira, ela é também, em aspectos cruciais, diferente de todas as subsequentes revoluções industriais. Não pode ser explicada fundamentalmente, ou em qualquer medida, em termos de fatores externos — como, por exemplo, a imitação de técnicas mais avançadas, a importação de capital, o impacto de uma economia mundial já industrializada. As revoluções posteriores puderam utilizar a experiência, o exemplo e os recursos britânicos. Só em grau muito limitado e secundário a Grã-Bretanha pôde usar os de outros países. Ao mesmo tempo, como vimos, a revolução britânica foi precedida por, pelo menos, 200 anos de desenvolvimento econômico razoavelmente contínuo, que lançou seus alicerces. Ao contrário, por exemplo, da Rússia dos sécs. XIX ou XX, a Grã-Bretanha ingressou preparada na industrialização, e não praticamente despreparada.

Contudo, a Revolução Industrial não pode ser explicada em termos puramente britânicos, pois esse país fazia parte de uma economia mais ampla, que podemos chamar de “economia européia” ou “economia mundial dos Estados marítimos europeus”. A Grã-Bretanha fazia parte de uma ampla rede de relacionamentos econômicos, integrada ainda por várias áreas “adiantadas”, algumas das quais eram também áreas de industrialização potencial, e por áreas de “economia dependente”, como também pelas margens de economias estrangeiras ainda não envolvidas substancialmente com a Europa. Essas economias dependentes consistiam em parte pelas colônias formais (como as das Américas) ou pontos de comércio e dominação (como no Oriente) e em parte por regiões que até certo ponto eram especializadas economicamente em reação às solicitações das áreas “adiantadas” (como certas partes da Europa Central). O mundo “adiantado” estava ligado ao mundo dependente por uma certa divisão da atividade econômica: de um lado, uma área relativamente urbanizada, e de outro zonas produzindo e em grande parte exportando produtos agrícolas ou matérias-primas. Essas relações podem ser descritas como um sistema de fluxos econômicos — de comércio, de pagamentos internacionais, de transferências de capital, de migração etc. Há vários séculos que a economia européia mostrava fortes sinais de expansão e desenvolvimento econômico, ainda que houvesse atravessado sérias crises ou deslocamentos econômicos, principalmente do séc. XIV ao séc. XV e no séc. XVII.

Não obstante, é importante notar que ela tendia também a dividir-se, pelo menos a partir do séc. XVI, em unidades político-econômicas independentes e concorrentes (“Estados” territoriais), como a Grã-Bretanha e a França, cada qual com sua estrutura econômica e social, e contendo dentro de si mesma setores e regiões adiantados e

atrasados ou dependentes. Por volta do séc. XVI era bastante claro que, caso a revolução industrial ocorresse em alguma parte do mundo, seria em algum ponto da economia européia. A razão pela qual isto ocorria não será discutida aqui, pois a questão pertence a uma era histórica anterior à tratada neste livro. Contudo, não estava claro qual seria, entre as unidades concorrentes, aquela que seria a primeira a se industrializar. O problema das origens da Revolução Industrial que nos interessa aqui é, em essência, o porquê de ter sido a Grã-Bretanha a primeira “oficina mecânica do mundo”. Uma segunda questão, relacionada com a primeira, refere-se ao motivo pelo qual essa revolução ocorreu em fins do séc. XVIII e não antes ou depois.

Antes de passarmos à resposta (que ainda é controversa e incerta), talvez seja útil eliminar várias explicações ou pseudo-explicações por muito tempo correntes e que às vezes ainda são dadas. A maioria delas deixa mais dúvidas do que elucidaciones.

Exemplos dessas teorias são aquelas que procuram explicar a Revolução Industrial em termos de clima, geografia, mudança biológica na população e outros fatores exógenos. Se, como já se afirmou, o estímulo para a Revolução proveio, digamos, do período invulgarmente longo de boas colheitas no começo do séc. XVIII, cabe então mostrar porque períodos semelhantes, antes disso (e tais períodos têm ocorrido ocasionalmente durante toda a História) não tiveram resultados análogos. Se as amplas reservas de carvão da Grã-Bretanha explicam seu pioneirismo, podemos então conjecturar por que razão suas relativamente modestas reservas naturais da maioria das demais matérias-primas industriais (minério de ferro, por exemplo) não foram um óbice a impedir a eclosão da Revolução Industrial, ou ainda por que as imensas jazidas de carvão da Silésia não provocaram outra revolução semelhante.

Se o clima úmido de Lancashire é apresentado como explicação da grande concentração da indústria de algodão ali ocorrida, cabe então indagar por que as inúmeras outras regiões úmidas das Ilhas Britânicas teriam deixado de atrair e manter aquela atividade. E assim por diante. Fatores climáticos, geografia e distribuição de recursos naturais não atuam por si sós, mas apenas dentro de um dado quadro econômico, social e institucional. Isto é verdade até mesmo com relação ao mais forte desses fatores, facilidade de acesso ao mar ou a bons rios, ou seja, ao mais barato e viável meio de transporte na era pré-industrial (aliás, para artigos em granel, o único meio econômico). É quase inconcebível que uma região inteiramente sem acesso ao mar pudesse ter sido a pioneira da Revolução Industrial; de passagem, diga-se que tais regiões são mais raras do que se imagina. Todavia, ainda aqui os fatores não-geográficos não devem ser desprezados. As



Ilhas Hébridais têm mais acesso ao mar que a maior parte de Yorkshire.

O problema da população é um pouco diferente, pois seus movimentos podem ser explicados por fatores exógenos, pelas mudanças na sociedade humana ou por uma combinação de tudo isso. Mais adiante consideraremos a questão com maiores detalhes. Por ora, temos apenas que observar que explicações exclusivamente exógenas não são aceitas em geral pelos historiadores modernos nem têm guarida neste livro.

As explicações para a Revolução Industrial em termos de “acidentes históricos” também devem ser rejeitadas. O simples fato dos descobrimentos ultramarinos nos sécs. XV e XVI não basta para explicar a industrialização, o mesmo acontecendo com a “revolução científica” do séc. XVII.\* Nenhum dos dois fatos é capaz de explicar porque a Revolução Industrial teve lugar no fim do séc. XVIII e não, digamos, ao fim do XVII, quando tanto o conhecimento europeu a respeito do mundo exterior como a tecnologia científica eram, potencialmente, bastante adequadas para o tipo de industrialização que acabou ocorrendo. Tampouco a Reforma protestante pode ser invocada para explicá-la, quer diretamente, quer através de algum “espírito capitalista” especial ou de outra mudança de atitude econômica induzida pelo protestantismo; a Reforma não explica nem sequer porque a Revolução ocorreu na Grã-Bretanha, e não na França. A Reforma teve lugar mais de dois séculos antes da Revolução Industrial. Não sucedeu absolutamente que todas as regiões convertidas ao protestantismo se hajam tornado pioneiras da revolução industrial, e — para citarmos um exemplo óbvio — as partes dos Países Baixos que permaneceram católicas (a Bélgica) industrializaram-se antes daquela parte que se tornou protestante (a Holanda).\*\*

Por fim, os fatores puramente políticos também devem ser rejeitados. Na segunda metade do séc. XVIII, praticamente todos os governos da Europa desejavam a industrialização, mas somente a Grã-Bretanha o conseguiu. Por outro lado, a partir de 1660 os governos britânicos estavam firmemente comprometidos com políticas que favoreciam a busca do lucro acima de todos os outros objetivos, mas a Revolução Industrial só ocorreria mais de um século depois.

A rejeição de tais fatores como explicações simplistas ou mesmo primárias não significa, naturalmente, que a eles seja negada *qualquer*

\* É irrelevante para nossos objetivos se tais fatos foram inteiramente fortuitos ou (como é muito mais provável) resultado de anteriores progressos econômicos e sociais europeus.

\*\* Além disso, a teoria de que o desenvolvimento econômico francês no séc. XVIII tenha sido prejudicado pela expulsão dos protestantes no fim do séc. XVII não é amplamente aceita atualmente, ou, no mínimo, é altamente duvidosa.

importância. Isto seria tolice. Tal rejeição visa simplesmente estabelecer escalas relativas de valores e, incrivelmente, esclarecer alguns dos problemas de países que lutam por industrializar-se hoje, na medida em que tais problemas sejam comparáveis.

\* \* \*

As principais pré-condições para a industrialização já existiam na Grã-Bretanha setecentista ou podiam ser criadas facilmente. Pelos padrões geralmente aplicados aos países “subdesenvolvidos” hoje em dia, a Inglaterra não era subdesenvolvida, embora o fossem partes da Escócia e do País de Gales e sem dúvida a Irlanda. Os vínculos econômicos, sociais e ideológicos que imobilizam a maioria dos povos pré-industriais em situações e ocupações tradicionais já eram fracos, e podiam ser rompidos com facilidade. Para darmos um exemplo óbvio, que já vimos, é muito duvidoso que em 1750 ainda existisse um campesinato dono de terras em grandes partes da Inglaterra, e é seguro que não podemos mais falar de uma agricultura de subsistência.\* Daí não ter havido maiores dificuldades para a transferência de homens de atividades não-industriais para as industriais. O país acumulara capitais e tinha dimensões suficientes para permitir-se investimentos nos equipamentos necessários à transformação econômica, não muito dispendiosos antes das ferrovias. Uma razoável parcela desse equipamento estava em mãos de homens dispostos a investir no progresso econômico, ao passo que uma parte relativamente pequena dele estava nas mãos de homens inclinados a desviar recursos para usos alternativos (e economicamente menos convenientes), como simples ostentação. Não havia escassez de capital, relativa ou absoluta. O país não era simplesmente uma economia de mercado — aquela em que a maior parte dos bens e serviços fora do círculo familiar são comprados e vendidos —, mas em muitos sentidos formava um único mercado nacional. E possuía um setor manufatureiro extensivo e bastante desenvolvido, bem como uma estrutura comercial ainda mais desenvolvida.

Ademais, problemas que hoje são graves nos países subdesenvolvidos que partem para a industrialização eram brandos na Grã-Bretanha do séc. XVIII. Como já vimos, os transportes e as comunicações eram baratos, uma vez que nenhuma parte do país acha-se a mais de 112 km do mar e menos ainda de algum curso de água navegável. Os problemas tecnológicos do começo da Revolução Industrial eram bem

\* Quando os autores do começo do séc. XIX falavam de “campesinato” referiam-se aos “trabalhadores agrícolas”.



simples. Não exigiam qualquer classe de homens com qualificações científicas especializadas, mas simplesmente um número suficiente de homens com escolaridade comum, familiarizados com dispositivos mecânicos simples e com o trabalho em metal, e dotados de experiência prática e iniciativa. Os dois séculos e meio passados desde 1500 haviam certamente proporcionado esse lastro de mão-de-obra. A maioria das novas invenções técnicas e dos estabelecimentos produtivos podiam começar economicamente em pequena escala e expandir-se aos poucos, por adições sucessivas. Ou seja, exigiam pouco investimento inicial e sua expansão podia ser financiada com a acumulação dos lucros. O desenvolvimento industrial achava-se dentro das possibilidades de grande número de pequenos empresários e artesãos tradicionais hábeis. Nenhum país do séc. XX que se disponha à industrialização tem, ou pode ter, qualquer uma dessas vantagens.

Isto não significa que não tenha havido obstáculos no caminho da industrialização britânica, mas apenas que esses obstáculos eram de fácil superação, uma vez que já existiam as condições sociais econômicas fundamentais para tanto, porquanto o tipo de industrialização verificado no séc. XVIII era barato e simples e porque o país era suficientemente rico e progressista para ficar a salvo das ineficiências que poderiam ter atrapalhado economias menos saudáveis. Talvez somente uma potência industrial tão afortunada como essa pudesse ter-se dado ao luxo daquele desdém pela lógica e pelo planejamento (até mesmo planejamento privado), daquela fé na capacidade de vencer empecilhos aos trancos e barrancos, que se tornaram tão características da Grã-Bretanha no séc. XIX. Veremos adiante como foram vencidas algumas das dificuldades do crescimento. O que importa observar por ora é que nunca essas dificuldades foram cruciais.

A questão concernente à origem da Revolução Industrial que nos interessa aqui, portanto, não é como se acumulou o material para a explosão econômica, mas sim como essa explosão foi detonada; e, podemos acrescentar, o que impediu que a primeira explosão malograsse após um grandioso estouro inicial. Mas havia mesmo necessidade de algum mecanismo especial? Não seria inevitável que um período suficientemente longo de acumulação de material explosivo produzisse mais cedo ou mais tarde, de alguma forma, em algum lugar, uma combustão espontânea? Talvez. Contudo, o que temos de explicar é justamente essa "alguma forma", esse "algum lugar". Tanto mais porque a maneira como uma economia de iniciativa privada provoca uma revolução industrial suscita inúmeros enigmas. Sabemos que na verdade esse tipo de economia conseguiu-o em algumas partes do mundo; mas sabemos também que tal não sucedeu em outras partes, e que foi preciso muito tempo para acontecer na Europa Ocidental.

O enigma está na relação entre a obtenção de lucro e a inovação tecnológica. Supõe-se com freqüência que uma economia de iniciativa privada tende automaticamente para a inovação, mas isto é uma inverdade. Ela só tende para o lucro. Ela só revolucionará as atividades econômicas no caso de esperar maiores lucros com a revolução do que sem ela. Contudo, nas sociedades pré-industriais, este jamais é o caso. O mercado disponível e em perspectiva — e é o mercado que determina aquilo que um homem de negócios produzirá — é formado pelos ricos, que exigem bens de luxo em pequenas quantidades, mas com uma alta margem de lucros por venda, e pelos pobres, que (caso estejam dentro da economia de mercado de fato, e não produzam seus próprios bens de consumo) têm pouco dinheiro, não estão acostumados a novidades, desconfiam delas, não estão dispostos a consumir produtos padronizados e que talvez nem sequer estejam concentrados em cidades ou acessíveis aos produtores nacionais. Além disso, é improvável que o mercado de massa cresça mais depressa do que a taxa relativamente baixa do aumento populacional. Faz mais sentido vestir princesas com modelos de *haute couture* do que especular sobre as possibilidades de conquistar filhas de camponeses para o mercado de meias de seda artificial. O empresário sensato, se puder escolher, preferirá produzir caríssimos relógios cravejados de pedras preciosas para aristocratas a fabricar relógios de pulso baratos, e quanto mais caro for o processo de lançar revolucionários artigos baratos, mais ele hesitará em arriscar seu dinheiro nele. Em meados do séc. XIX, um milionário francês, operando num país em que as condições para a moderna industrialização eram relativamente ruins, expressou admiravelmente este ponto: "Há três maneiras de se perder dinheiro: mulheres, jogo e construções fabris", disse o grande Rothschild. "As duas primeiras são mais agradáveis, mas a última é seguramente a mais garantida."<sup>2</sup> Ninguém poderia acusar um Rothschild de ignorar a melhor maneira de obter o lucro máximo. Num país não industrializado, essa maneira não era a indústria.

A industrialização transforma tudo isto, ao permitir à produção — dentro de certos limites — expandir seus próprios mercados, senão realmente criá-los. Quando Henry Ford produziu seu Ford-T, produziu também o que antes não existia, ou seja, um enorme número de compradores para um carro barato, padronizado e simples. É claro que seu empreendimento já não era tão arriscado quanto parecia. Um século de industrialização já demonstrara que a produção em série de artigos baratos pode multiplicar seus mercados, acostumara as pessoas a comprar produtos melhores que os usados por seus pais e as fizera descobrir necessidades antes desconhecidas. A questão é que *antes* da Revolução Industrial, ou em países ainda não transformados por ela,



Henry Ford não teria sido um pioneiro econômico e sim um doido, cortejando a bancarrota.

Então, como surgiram na Grã-Bretanha do séc. XVIII as condições que levaram os homens de negócios a revolucionarem a produção? De que maneira os empresários viram diante de si não a modesta, ainda que sólida, expansão da procura que poderia ser atendida pelo modo tradicional, ou por uma pequena expansão e aperfeiçoamento dos métodos costumeiros, e sim a rápida e ilimitada expansão que exigia uma revolução? Uma revolução que hoje consideraríamos pequena, simples e barata, mas de qualquer maneira uma revolução, um salto no escuro? Há duas correntes de opinião com relação a este ponto. A primeira salienta principalmente o mercado *interno*, que era claramente, e de longe, o maior escoadouro para os produtos do país; a segunda realça o mercado externo ou de *exportação*, que era, também claramente, muito mais dinâmico e seguro. A resposta correta provavelmente será que ambos eram essenciais, cada um a seu modo, como também essencial era um terceiro fator, freqüentemente desprezado, o *governo*.

O mercado interno, por grande e crescente que fosse, só podia crescer de quatro maneiras importantes, e três delas com toda probabilidade não seriam excepcionalmente rápidas. Poderia haver crescimento da população, que cria mais consumidores (e, naturalmente, mais produtores); uma transferência de pessoas, das rendas não-monetárias para rendas monetárias, o que cria mais clientes; um aumento da renda *per capita*, o que cria melhores clientes; e o advento de bens produzidos industrialmente, em substituição a formas mais antigas de manufaturas ou importações.

A questão da *população* é de tal importância, e nos últimos anos tem sido objeto de pesquisas tão amplas, que merece ser discutida sucintamente. Ela suscita três perguntas, das quais somente a terceira interessa diretamente ao problema mais geral do desenvolvimento econômico e social britânico. Tais perguntas são: 1) O que aconteceu à população britânica e por quê? 2) Qual o efeito dessas mudanças da população sobre a economia? 3) Qual efeito tiveram sobre a estrutura do povo britânico?

Praticamente não existem informações seguras a respeito dos números da população britânica antes de 1840, quando foi adotado o registro público de nascimentos e óbitos, mas não há muita controvérsia quanto às suas tendências gerais. Entre o fim do séc. XVII, quando a população da Inglaterra e do País de Gales era talvez de 5.250.000 hab., e meados do séc. XVIII, o número dos britânicos cresceu muito pouco, e em certos momentos pode ter-se mantido estático ou mesmo decrescido. Após a década de 1740 ela cresceu substancialmente, e a partir da década de 1770 o aumento foi bastante

rápido pelos padrões da época, ainda que não o fosse pelos nossos.\* A população duplicou em 50 ou 60 anos depois de 1780, voltando a duplicar nos 60 anos entre 1841 e 1901, ainda que, na verdade, tanto a taxa de natalidade como a de mortalidade começassem a cair sensivelmente a partir da década de 1870. Não obstante, esses números globais encobrem variações consideráveis, tanto cronológicas como regionais. Assim, por exemplo, enquanto que na primeira metade do séc. XVIII, e mesmo até 1780, a área de Londres poderia ter-se despovoado, se não fosse a imigração do interior, o futuro centro de industrialização, o noroeste do país e a porção leste das Midlands, via sua população aumentar com muita rapidez. Após o início real da Revolução Industrial, as taxas de saldo fisiológico natural das principais regiões (embora não as taxas de migração) mostraram tendência para se igualarem, exceção feita ao brutal ambiente de Londres.

Pode-se afirmar com certeza que esses movimentos não foram muito afetados, antes do séc. XIX, pela migração internacional, inclusive a de irlandeses. Seria sua causa variações na taxa de natalidade ou mortalidade? E o que provocaria essas variações? Já não se falando da deficiência de informações, é muitíssimo difícil responder a essas questões, ainda que sejam do maior interesse.\*\* Elas só têm relevo aqui na medida em que esclarecem até que ponto o aumento populacional foi causa ou conseqüência de fatores econômicos. Por exemplo, em que medida as pessoas se casavam ou tinham filhos mais cedo devido a melhores possibilidades de conseguirem um emprego ou uma gleba para cultivar, ou — como já se aventou — devido à procura do trabalho infantil, ou em que medida a mortalidade declinou em razão de alimentação melhor ou mais regular ou devido a melhorias do ambiente. (Como um dos poucos fatos que sabemos com certa certeza é que o maior motivo para a queda da mortalidade foi a diminuição da morte de recém-nascidos, crianças ou talvez adultos jovens, e não um prolongamento real da vida além da marca bíblica dos setenta anos,\*\*\*) é provável que um maior número delas tenha os filhos que, por suposição, teria entre os trinta e a menopausa.)

Como anteriormente, não podemos responder a essas perguntas com qualquer grau de certeza. Parece claro que as pessoas reagiam muito mais do que às vezes já se supôs aos fatores econômicos para decidirem a casar e/ou ter filhos e que algumas mudanças sociais (por

\* Em 1965, a população do continente de maior crescimento demográfico, a América Latina, crescia a uma taxa que era quase o dobro dessa.

\*\* Para orientação com relação a tais problemas, ver D. V. Glass e E. Grebenik, "World Population 1800-1950", *Cambridge Economic History of Europe*, VI, i, págs. 60-138.

\*\*\* A situação ainda é a mesma. Maior número de pessoas tem vida mais longa, mas de modo geral os velhos morrem com a mesma idade que no passado.



exemplo, o declínio do hábito de os trabalhadores morarem na companhia de seus empregadores) devem ter estimulado, ou mesmo exigido, a formação de famílias mais cedo e talvez maiores. É evidente também que uma economia familiar que só podia ser equilibrada com o trabalho de todos os seus membros, assim como formas de produção que utilizavam o trabalho de menores, também estimulariam o crescimento da população. Os contemporâneos certamente consideravam a população como algo que reagia a variações na procura de trabalho, e a taxa de natalidade provavelmente aumentou entre as décadas de 1740 e 1780, ainda que possa não ter aumentado substancialmente depois disso. Com relação à mortalidade, com quase toda certeza os progressos da medicina não tiveram qualquer papel importante em sua redução (com possível exceção da vacina contra a varíola) antes de meados do séc. XIX; portanto, a queda da mortalidade deve ter decorrido em grande parte de mudanças econômicas, sociais e de outras de natureza ambiental. Contudo, somente quando já ia bem adiantado o séc. XIX é que a mortalidade parece ter diminuído expressivamente. Por ora não podemos ir muito além dessas generalidades sem entrarmos num campo de batalha sobre o qual pesa o nevoeiro das controvérsias dos estudiosos.

Quais foram os efeitos econômicos dessas mudanças? Mais gente significa mão-de-obra em maior quantidade e mais barata, e muitas vezes já se argumentou que em si mesmo isto constitui estímulo ao crescimento econômico, pelo menos no regime capitalista. Como podemos verificar hoje em inúmeros países subdesenvolvidos, isto não é verdade. Pode produzir apenas recessão e estagnação, como na Irlanda e nas Highlands da Escócia no começo do séc. XIX (ver Cap. 15). Na verdade, a mão-de-obra barata pode retardar a industrialização. Se na Inglaterra, no séc. XVIII, uma força de trabalho em crescimento ajudou a industrialização, como sem dúvida ajudou, foi porque a economia já era dinâmica, e não porque alguma multiplicação populacional a dinamizasse. Seja como for, a população crescia rapidamente em toda a Europa Setentrional, mas a industrialização não ocorreu em toda parte. Por outro lado, mais gente decerto significa mais consumidores, e também já se argumentou com mais vigor que isto decerto traz incentivo, tanto para a agricultura (pois essa gente tem de ser alimentada) como para as manufaturas.

Como vimos, porém, a população nacional cresceu com muita lentidão antes de 1750, e seu rápido aumento coincidiu com a Revolução Industrial, mas não a precedeu — exceto em poucos lugares. Fosse a economia da Grã-Bretanha menos avançada, talvez houvesse mais lugar para repentinas e amplas transferências de pessoas de, digamos, uma economia de subsistência para uma economia monetária, ou da manufatura doméstica e artesanal para a indústria. Mas, como

vimos, a Inglaterra já era uma economia de mercado, dona de um grande e crescente setor manufatureiro. É provável que a renda inglesa média tenha crescido substancialmente na primeira metade do séc. XVIII graças a uma população em estagnação e a uma escassez de mão-de-obra, de modo que esse período é corretamente descrito na canção do Vigário de Bray como um “tempo de pudim”. As pessoas estavam em melhores condições de vida e podiam comprar mais; além disso, é provável que na época fosse menor a percentagem de crianças (que desviavam acentuadamente as despesas de pais pobres para a compra de artigos de primeira necessidade), havendo maior proporção de jovens adultos com pequenas famílias (que têm renda para gastar). É bastante provável que nesse período muitos ingleses aprendessem a “cultivar novas necessidades e estabelecer novos níveis de expectativa”,<sup>3</sup> e há alguns indícios de que por volta de 1750 tenham começado a dirigir sua produtividade adicional para mais bens de consumo e não para mais lazer. Ainda assim, esse movimento mais se assemelhava ao curso de um rio sereno que aos saltos incontidos de uma catarata. Isto explica porque um número tão grande de cidades inglesas fossem reconstruídas (sem qualquer revolução tecnológica) com a elegância rural da arquitetura clássica, mas não basta para explicar porque ocorreu uma revolução industrial.

Exceto, talvez, em três casos especiais — transporte, alimentação e bens de capital, principalmente carvão.

Melhorias muito substanciais e dispendiosas em transportes — por rios, canais e mesmo estradas de rodagem — foram realizadas desde o começo do séc. XVIII, a fim de diminuir o custo proibitivo de movimentar cargas terrestres: em meados do século o transporte por terra para 30 km podia dobrar o custo de uma tonelada de mercadorias. Não sabemos com certeza até onde esses meios de transporte foram importantes para o desenvolvimento da industrialização, mas não resta dúvida de que o estímulo foi dado pelo mercado interno, e principalmente pela crescente procura de alimentos e combustível nas cidades. Os fabricantes de artigos para consumo interno no interior das Midlands (ceramistas em Staffordshire, produtores de diversos artigos de metal na região de Birmingham) também pressionavam transportes mais baratos. A diferença nos custos de transporte era tão acentuada que evidentemente valia a pena realizar grandes investimentos no setor. A construção de canais reduziu o custo por tonelada entre Liverpool e Manchester ou Birmingham em 80%.

As manufaturas alimentares competem com as de têxteis como fixadoras do ritmo da industrialização em regime de iniciativa privada, uma vez que existe visivelmente um enorme mercado para seus produtos. Pelo menos nas cidades esse mercado mostra-se constantemente receptivo, apenas aguardando exploração. Mesmo o empresá-



rio menos imaginativo percebe que todos, por mais pobres que sejam, comem, bebem e usam roupas. A procura de alimentos e bebidas industrializados é sabidamente mais limitada que a de têxteis, com exceção de produtos como farinha de trigo e bebidas alcoólicas, que só são fabricados em casa nas economias primitivas; por outro lado, os produtos alimentares são muito mais imunes à concorrência externa que os têxteis. Por conseguinte, a industrialização desses produtos tende a desempenhar um papel mais importante em países subdesenvolvidos que em países adiantados. No entanto, a produção de farinha de trigo e de cerveja foram importantes pioneiros na revolução tecnológica até mesmo na Grã-Bretanha, embora atraíam menos atenção que os têxteis, uma vez que transformam menos a economia que os cercam, embora se destaquem dentro dela como gigantescos monumentos de modernidade, como a fábrica de cerveja Guinness em Dublin e as famosas usinas a vapor Albion (que tanto impressionaram o poeta William Blake) em Londres. Quanto maior a cidade (e Londres era, de longe, a maior da Europa Ocidental), e quanto mais rápida a urbanização, maior o campo para tais desenvolvimentos. Não foi a invenção da tiragem de cerveja sobre pressão, conhecida de todos os bebedores britânicos, um dos primeiros triunfos de Henry Maudslay, grande pioneiro da engenharia?

O mercado interno proporcionava ainda importante escoadouro para produtos que mais tarde se transformariam em bens de capital. O carvão vegetal cresceu quase inteiramente com o aumento das lareiras urbanas, e principalmente metropolitanas; o ferro — a um grau muito menor — refletiu a procura de panelas, caçarolas, pregos, fogões etc. Como a quantidade de carvão consumida nos lares britânicos era muitíssimo maior que o consumo interno de ferro (graças, em parte, à curiosa ineficiência da lareira britânica em comparação com o fogão da Europa Continental), a base pré-industrial da indústria de carvão era muito mais sólida que a da indústria do ferro. Mesmo antes da Revolução Industrial sua produção já podia ser medida em milhões de toneladas, sendo o primeiro produto ao qual podiam ser aplicadas tais cifras astronômicas. E as máquinas a vapor foram fruto das minas: em 1769 uma centena de “caldeiras a vapor” já haviam sido erigidas em torno de Newcastle-on-Tyne, e 57 funcionavam efetivamente. (Entretanto, as máquinas mais modernas, semelhantes às de James Watt, que representaram a base real da tecnologia industrial, só lentamente passaram a ser utilizadas nas minas.)

Por outro lado, em 1720 o consumo total de ferro na Grã-Bretanha foi inferior a 50.000 t, e mesmo em 1788, quando a Revolução Industrial já ia bem adiantada, não deve ter sido muito superior a 100.000 t. A procura de aço era desprezível ao preço vigente desse metal. O maior mercado para o ferro ainda era provavelmente o agrí-

cola — para arados e outros instrumentos, ferraduras, aros de rodas etc. —, que, embora aumentasse substancialmente, ainda não era de maneira alguma bastante amplo para acionar uma transformação industrial. Na verdade, como veremos, a verdadeira Revolução Industrial para o ferro e o carvão teve de esperar até que a era das estradas de ferro abrisse um mercado de massa, não só para bens de consumo como também para bens de capital. O mercado interno pré-industrial, e mesmo a primeira fase da industrialização, não apresentavam uma procura em escala suficiente.

Assim, a grande vantagem do mercado interno pré-industrial era sua dimensão e sua constância. Talvez não haja contribuído muito no sentido de uma revolução industrial, mas sem dúvida favoreceu o crescimento econômico, e, além disso, estava sempre disponível para proteger as atividades de exportação, mais dinâmicas, contra as flutuações e os colapsos súbitos que era o preço que pagavam por um maior dinamismo. O mercado interno socorreu-as na década de 1780, quando a guerra e a Revolução Americana as abalaram e é provável que o tenha feito novamente durante as guerras napoleônicas. Contudo, mais que isso, o mercado interno proporcionou amplos fundamentos para uma economia industrial *generalizada*. Se a Inglaterra pensava amanhã o que Manchester pensava hoje era porque o resto do país estava disposto a seguir a orientação de Lancashire. Ao contrário de Xangai na China pré-comunista, ou de Ahmedabad na Índia colonial, Manchester não permaneceu como uma ilha de modernidade num mar de atraso, mas tornou-se o modelo para o resto do país. O mercado interno pode não ter proporcionado a centelha, mas supriu a fogueira de combustível e de ventilação suficientes para que ela continuasse ardendo.

As atividades de exportação atuavam em condições muito diferentes, e potencialmente muito mais revolucionárias. Apresentavam violentas flutuações — até 50% num único ano — de modo que o fabricante que fosse capaz de correr o suficiente para acompanhar as expansões podia ganhar fortunas. A longo prazo, elas se expandiram muito mais, e com maior rapidez, que os mercados internos. Entre 1700 e 1750 as atividades voltadas para o mercado interno aumentaram sua produção em 7%, e as de exportação em 76%; entre 1750 e 1770 (período que podemos considerar como a pista para a “decolagem” industrial), em mais 7% e 80%, respectivamente. A procura interna aumentava a uma razão aritmética, mas a externa a uma razão geométrica. Se havia necessidade de uma centelha, foi daí que ela surgiu. A produção de algodão, a primeira a se industrializar, estava vinculada essencialmente ao comércio ultramarino. Cada grama de sua matéria-prima tinha de ser importada dos trópicos ou sub-trópicos, e, como veremos, seus produtos tinham de ser vendidos basi-



camente no exterior. A partir do fim do séc. XVIII a indústria do algodão já exportava a maior parte de sua produção total — talvez dois terços em 1805.

A razão para esse extraordinário potencial de expansão estava no fato de que as atividades de exportação não dependiam da modesta taxa de crescimento “natural” da procura interna de qualquer país. Tais atividades podiam criar a ilusão de crescimento rápido através de dois meios principais: a conquista dos mercados de exportação a uma série de outros países e a destruição da concorrência interna dentro de determinados países, ou seja, pelos meios políticos ou semi-políticos da guerra e da colonização. O país que conseguisse concentrar os mercados de exportação de outros povos, ou mesmo monopolizar os mercados de exportação de grande parte do mundo, durante um espaço de tempo suficiente, podia expandir suas exportações a um ritmo que tornava a revolução industrial não só viável para seus empresários, como às vezes praticamente automática. E foi isso o que a Grã-Bretanha conseguiu fazer no séc. XVIII.\*

Entretanto, a conquista de mercados através da guerra e da colonização exigia não apenas uma economia capaz de explorar tais mercados, como também um governo disposto a empreender a guerra e a colonização em benefício dos manufatureiros britânicos. Isso nos leva ao terceiro fator da gênese da Revolução Industrial — o governo. Neste ponto, a vantagem da Grã-Bretanha sobre seus concorrentes em potencial era patente. Ao contrário de alguns deles (como a França), a Grã-Bretanha estava disposta a subordinar toda a política externa a objetivos econômicos. Na guerra, suas metas eram comerciais e (o que equivalia à mesma coisa) navais. Em seu memorando Chatham alinhou cinco razões para a conquista do Canadá; as quatro primeiras eram puramente econômicas. Ao contrário de outros (como a Holanda), seus objetivos econômicos não eram dominados exclusivamente por interesses comerciais e financeiros; eram influenciados também, e cada vez mais, pelo grupo de pressão formado pelos produtores manufatureiros; a princípio, pela lã, importante pelos impostos que pagava, e depois pelo resto. A divergência entre a fabricação e o comércio (representada à perfeição pela Companhia das Índias Orientais) foi decidida no mercado interno em 1700, quando os produtores britânicos ganharam proteção contra as importações de

\* Segue-se que se um país conseguisse isto, seria improvável que outros desenvolvessem a base para sua própria revolução industrial. Noutras palavras, em condições pré-industriais provavelmente só havia lugar para uma única industrialização nacional pioneira (que sucedeu ser da Grã-Bretanha), mas não para a industrialização simultânea de diversas “economias avançadas”. Conseqüentemente, só havia lugar também — pelo menos durante algum tempo — para uma única “oficina mecânica do mundo”.

têxteis indianos; essa proteção no mercado externo não foi ganha senão em 1813, quando a Companhia das Índias Orientais foi privada de seu monopólio na Índia e o sub-contidente indiano aberto à não-industrialização e à importação em grande escala de panos de Lancashire. Por fim, também ao contrário de todos seus rivais, a política britânica no séc. XVIII era de agressividade sistemática — e mais óbvia contra sua principal rival, a França. Das cinco grandes guerras do período, somente em uma a Grã-Bretanha encontrava-se claramente na defensiva.\* O resultado desse século de guerras intermitentes foi o maior triunfo jamais obtido por qualquer Estado: o virtual monopólio, entre as potências européias, de colônias externas e o virtual monopólio de poder naval em escala mundial. Além disso, a própria guerra — ao mutilar os principais competidores da Grã-Bretanha na Europa — fazia expandir as exportações; se para alguma coisa servia a paz era para diminuí-las.

Além disso, a guerra — e sobretudo a Marinha de Sua Majestade, uma organização de classe média e extremamente orientada para o objetivo comercial — contribuía também, e mais diretamente ainda, para a inovação tecnológica e para a industrialização: Suas necessidades não eram de desdenhar: a tonelagem da Marinha de Guerra cresceu de 100.000 t em 1685 para aproximadamente 325.000 t em 1760, aumentando substancialmente a necessidade de canhões, ainda que em proporção menor. A guerra era decerto o maior mercado de ferro, e firmas como a Wilkinson, Walkers e Carron Works deviam suas grandes dimensões em parte a contratos com o governo para fabricação de peças de artilharia, e a manufatura de ferro do sul do País de Gales também dependia das batalhas. Os contratos do governo, ou de entidades quase oficiais como a Companhia das Índias Orientais, chegavam em grandes blocos e tinham de ser atendidos em tempo. Valia a pena, para um empresário, adotar métodos revolucionários a fim de cumprir seus prazos. Com freqüência vemos exemplos de inventores ou empresários estimulados por clientes tão valiosos. Henry Cort, que revolucionou a produção de ferro, começou na década de 1760 como agente da Marinha, ansioso por melhorar a qualidade do produto britânico “com relação ao suprimento de ferro à Marinha”.<sup>4</sup> Henry Maudsley, o pioneiro das máquinas-ferramentas, iniciou sua carreira no Arsenal de Woolwich e toda sua vida profissional (como a do grande engenheiro Mark Isambard Brunel, que pertencerá antes à Marinha francesa) esteve ligada aos contratos navais.\*\*

\* A Sucessão Espanhola (1702-13), a Sucessão Austríaca (1739-48), a Guerra dos Sete Anos (1756-63), a Guerra da Independência Americana (1776-83) e as Guerras Revolucionárias e Napoleônicas (1793-1815).

\*\* Não se deve esquecer o papel pioneiro dos estabelecimentos do próprio



Podemos, pois, resumir o papel dos três principais setores da demanda na gênese do industrialismo. As exportações, apoiadas pelo auxílio sistemático e agressivo do governo, proporcionaram a centelha e constituíram — juntamente com a produção têxtil de algodão — o “setor básico” da industrialização. Além disso, conduziram a importantes melhorias no transporte marítimo. O mercado interno proporcionou a base geral para uma economia industrializada em grande escala e (através do processo de urbanização) incentivou grandes melhorias no transporte terrestre, uma importante base para o carvão e para algumas importantes inovações tecnológicas. O governo dava apoio sistemático a comerciantes e manufatureiros, além de incentivos de modo algum desprezíveis para inovação técnica e para o desenvolvimento de indústrias de bens de capital.

E por fim voltamos a nossas perguntas iniciais: Por que a Grã-Bretanha e não outro país? Por que ao fim do séc. XVIII e não antes ou depois? As respostas a essas perguntas não podem ser simples. A rigor, por volta de 1750 não havia muitas dúvidas de que a corrida pelo título de primeira potência industrial seria ganha pela Grã-Bretanha. Os holandeses haviam-se dedicado à confortável atividade tradicional, a exploração de sua vasta estrutura comercial e financeira e de suas colônias. Os franceses, embora se expandissem quase tão depressa quanto os britânicos (quando estes não os impediam, pela guerra), não tinham condições para recuperar o terreno que haviam perdido na grande era de depressão econômica, o séc. XVII. Em números absolutos podiam parecer — até a Revolução Industrial — uma potência de dimensões análogas, mas em números *per capita* o comércio e as manufaturas da França mesmo então já estavam muito atrasadas em relação aos da Grã-Bretanha.

Por outro lado, isto não explica o porquê da época em que se deu a revolução industrial — o último terço ou quartel do séc. XVIII. A explicação exata para esse fato ainda é incerta, mas é claro que só podemos encontrá-la olhando para a economia em geral, européia ou “mundial”, de que a Grã-Bretanha fazia parte,\* ou seja, para as áreas “avançadas” da Europa (basicamente da Europa Ocidental) e suas relações com as economias dependentes coloniais e semi-coloniais, os parceiros comerciais marginais e as regiões ainda não envolvidas substancialmente no sistema europeu de fluxos econômicos.

O padrão tradicional da expansão européia — mediterrânea e baseada nos mercados italianos, seus associados, conquistadores es-

---

governo. Durante as guerras napoleônicas, eles anteciparam, entre outras coisas, as esteiras transportadoras e a indústria de conservas em lata.

\* A palavra *mundial* deve ser entendida apenas no sentido de que a economia européia era o centro de uma rede de âmbito mundial, mas não que todas as partes do mundo estavam envolvidas nessa rede.

panhóis e portugueses, ou báltica e baseada nas cidade-Estado alemãs — havia perecido na grande depressão econômica do séc. XVII. Os novos centros de expansão eram os Estados marítimos à margem do Mar do Norte e do Atlântico Norte. O deslocamento não foi apenas geográfico, mas também estrutural. Ao contrário do antigo, o novo relacionamento entre as áreas “avançadas” e o resto do mundo tendia constantemente a intensificar e alargar os fluxos de comércio. A poderosa, crescente e cada vez mais rápida corrente de comércio ultramarino, que arrastava consigo as manufaturas nascentes da Europa — e que, na verdade, às vezes as *criava* — não era sequer imaginável sem essa mudança. Repousava sobre três coisas: na Europa, o surgimento de um mercado para produtos ultramarinos de uso cotidiano, mercado este que podia expandir-se ao se tornarem esses produtos disponíveis em maior quantidade e a preço menor; no exterior, a criação de sistemas econômicos para a produção desses bens (como, por exemplo, *plantations* mantidas por escravos); e a conquista de colônias destinadas a servir ao interesse de seus proprietários europeus.

Para ilustrar o primeiro fato, diga-se que por volta de 1650 um terço (em valor) dos produtos das Índias Orientais vendidos em Amsterdam consistia em pimenta — o artigo típico com o qual se obtém altos lucros armazenando-se uma pequena quantidade e vendendo-a a preços de monopólio —, ao passo que em 1780 essa proporção caíra para 11%. Por outro lado, em 1780 têxteis, chá e café perfaziam 56% dessas vendas, enquanto que em 1650 representavam apenas 17,5%. Açúcar, chá, café, fumo e produtos semelhantes, e não ouro e especiarias, eram agora as importações típicas dos trópicos, ao passo que o trigo, o linho, o ferro, o cânhamo e a madeira eram os que se importavam do leste da Europa, em substituição às peles.

O segundo fato pode ser ilustrado pela expansão do mais odioso dos tráficos, o de escravos. No séc. XVI, menos de um milhão de escravos negros haviam sido levados da África para as Américas; no séc. XVII esse número aumentou para cerca de três milhões — principalmente na segunda metade do século, ou, se antes, para as *plantations* brasileiras que antecipavam o posterior padrão colonial; no séc. XVIII, o tráfico negreiro terá atingido cerca de sete milhões.\*

É quase desnecessário ilustrar o terceiro fato. Em 1650, nem a Grã-Bretanha nem a França possuíam qualquer coisa que se assemelhasse a um império, e os velhos impérios espanhóis ou portugueses achavam-se em ruínas ou eram meros contornos num mapa-mundi. O séc. XVIII assistiu não só a um renascimento dos antigos impérios (por exemplo, no Brasil e no México), como ainda à expansão e à

\* Mesmo que, como é quase certo, esses números sejam exagerados, as proporções relativas são realistas.



exploração de outros novos — britânicos, franceses, não se mencionando tentativas já esquecidas de dinamarqueses, suecos e outros povos. Além disso, as dimensões desses impérios e economias aumentaram descomunalmente. Em 1701 o território que seria no futuro o dos Estados Unidos tinha menos de 300.000 habitantes, e em 1796 tinha quase +.000.000. E mesmo o Canadá viu sua população aumentar de 14.000 habitantes em 1695 para quase 500.000 em 1800.

E à medida que se estreitava a rede do comércio internacional, aumentava o papel desse comércio ultramarino nos negócios europeus. Em 1680 o comércio das Índias Orientais representava talvez 8% do comércio exterior total dos holandeses, mas na segunda metade do séc. XVIII equivalia a cerca de 25%. A evolução do comércio francês foi semelhante. A Grã-Bretanha começou a depender do comércio exterior mais cedo. Por volta de 1700 ele já ascendia a 15% de todo seu movimento comercial, mas em 1775 já representava um terço. A expansão geral do comércio no séc. XVIII foi bastante expressiva, em quase todos os países, mas a expansão do comércio relacionada com o sistema colonial foi nada menos que espetacular. Para citar um só exemplo: após a Guerra da Sucessão Espanhola, a frota de navios ingleses (sobretudo negreiros) que partiam da Inglaterra a cada ano, para a África, ascendia a um total de dois a três mil toneladas; após a Guerra dos Sete Anos, essa tonelage cresceu para 15.000/19.000; e após a Guerra da Independência Americana (1787), para 22.000.

Essa vasta e crescente circulação de bens não servia apenas para trazer à Europa novas necessidades, bem como o estímulo de produzir no país os artigos importados. “Se a Saxônia e outros países da Europa fabricam magnífica porcelana”, escrevia o Abade Raynal em 1777,<sup>5</sup> “se Valencia produz sedas superiores às da China; se a Suíça imita as musselinas e as chitas de Bengala; se a Inglaterra e a França estampam linhos com grande elegância; se tão grande número de artigos, antes desconhecidos em nosso meio, hoje empregam nossos melhores artistas, não devemos à Índia todas essas vantagens?”\* Mais que isso, tais produtos proporcionavam um horizonte ilimitado de vendas e lucros para mercadores e fabricantes. E foram os britânicos que — com sua política e sua força, tanto quanto por sua iniciativa e seu espírito criador — capturaram esses mercados.

Por trás de nossa Revolução Industrial está essa concentração nos mercados coloniais e “subdesenvolvidos” no ultramar, a bem sucedida batalha para fechá-los a todos mais. Nós os derrotamos no Oriente: em 1766 já vendíamos até mais que os holandeses na China. Derrotamo-los no Ocidente: no começo da década de 1780 mais

\* Daí a alguns anos ele não deixaria de mencionar Manchester, a cidade que teve mais êxito em imitar os hindus.

de metade de todos os escravos caçados na África (e quase o dobro dos transportados pelos franceses) geravam lucros para traficantes britânicos. E isso foi feito em benefício de mercadorias *britânicas*. Durante cerca de três décadas após a Guerra da Sucessão Espanhola, os navios britânicos que partiam para a África ainda levavam principalmente produtos estrangeiros (inclusive indianos); logo depois da Guerra da Sucessão Austríaca, a maior parte da carga consistia em mercadorias britânicas. Nossa economia industrial desenvolveu-se a partir de nosso comércio, e sobretudo nosso comércio com o mundo subdesenvolvido. E durante todo o séc. XIX seria mantido esse padrão histórico: o comércio e a navegação mantinham nosso balanço de pagamentos, enquanto a troca de produtos primários ultramarinos por produtos manufaturados britânicos representava a base de nossa economia internacional.

Enquanto se engrossava a corrente das trocas internacionais, em certo momento de meados do séc. XVIII tornou-se perceptível um aceleração das economias internas. Tal fenômeno não foi especificamente britânico, pois ocorreu em toda parte, estando registrado nos movimentos dos preços (que deram início a um longo período de lenta inflação, após um século de movimento flutuante e indeterminado), no pouco que sabemos a respeito da população, na produção e em outras coisas. A Revolução Industrial foi gerada nessas décadas, após a década de 1740, quando esse amplo, mas lento, crescimento das economias nacionais juntaram-se à expansão rápida — após 1750, rapidíssima — da economia internacional. E ocorreu no país que aproveitou suas oportunidades internacionais para açambarcar uma parcela substancial dos mercados ultramarinos.

## NOTAS

<sup>1</sup> A análise moderna da revolução industrial e do desenvolvimento econômico começa com Karl Marx, *O Capital*, Vol. 1, Partes 3, 4, Caps. 23, 24. Para concepções marxistas mais recentes, ver M. H. Dobb, *Studies in Economic Development* (1946) e *Some Aspects of Economic Development* (Déli, 1951), bem como K. Polanyi, *Origins of Our Time* (1945), obra interessantíssima. \* D. S. Landes, *The Unbound Prometheus* (1969), constitui excelente introdução ao moderno tratamento acadêmico do tema; ver também Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (1965) (B). Para comparações entre a Inglaterra e os Estados Unidos e entre a Inglaterra e a França, \* H. J. Habakuk, *American and British Technology in the 19th Century* (1962), P. Bairoch, *Révolution industrielle et sous-développement* (1963).

Para um levantamento de teorias acadêmicas a respeito do desenvolvimento econômico em geral, há vários bons compêndios, entre os quais B. Higgins, *Economic Development* (1959). Para abordagens de natureza mais sociológicas, ver Bert Hoselitz, *Sociological Aspects of Economic Growth* (1960),



Wilbert Moore, *Industrialization and Labour* (1951), Everett Hagen, *On The Theory of Social Change* (1964) (B). Ver também as figuras 1, 6 e 12.

Com relação ao papel da Grã-Bretanha na economia mundial do século XVIII, ver F. Mauro, *L'Expansion européenne 1600-1870* (La Nouvelle Clío, 1964), Ralph Davis, "English Foreign Trade (1700-1774)", *Economic History Review*, 1962.

<sup>2</sup> C. P. Kindleberger, *Economic Growth in France and Britain* (1964), página 158.

<sup>3</sup> De um texto não-publicado "Population and Labour Supply", de H. C. Pentland.

<sup>4</sup> Samuel Smiles, *Industrial Biography*, pg. 114.

<sup>5</sup> Abbé Raynal, *The Philosophical and Political History of the Settlements and Trade of the Europeans in the East and West Indies* (1776), Vol. II página 288.

## A REVOLUÇÃO INDUSTRIAL, 1780-1840<sup>1</sup>

Quem fala da Revolução Industrial fala do algodão. Quando pensamos nela, vemos, tal como os estrangeiros que visitavam a Inglaterra, a nova e revolucionária cidade de Manchester, cuja população decuplicou entre 1760 e 1830 (de 17.000 para 180.000 habitantes), onde "observamos centenas de fábricas com cinco ou seis pavimentos, cada qual com uma chaminé colossal a seu lado, exalando negro vapor de carvão"; a cidade que proverbialmente pensava hoje o que a Inglaterra iria pensar amanhã, e que deu seu nome à escola de Economia Política liberal que dominou o mundo. E não resta dúvida alguma de que essa perspectiva é correta. A Revolução Industrial britânica não foi apenas algodão, ou Lancashire, ou mesmo tecidos, e o algodão perdeu sua supremacia passadas umas duas gerações. No entanto, o algodão deu o tom da mudança industrial e foi o esteio das primeiras regiões que não teriam existido se não fosse a industrialização e que expressaram uma nova forma de sociedade, o capitalismo industrial, baseada numa nova forma de produção, a "fábrica". Outras cidades eram fumacentas e cheias de máquinas a vapor em 1830, embora com uma intensidade distante das cidades produtoras de algodão — em 1838 Manchester e Salford possuíam quase três vezes mais máquinas a vapor que Birmingham.\* Mas somente na segunda metade do século, se tanto, tornaram-se cidades dominadas por fábricas. Outras regiões industriais possuíam empresas de grande porte, operadas por massas proletárias, e cercadas por máquinas imponentes, como minas de carvão e aciárias, mas sua localização isolada ou em zonas rurais, seus operários recrutados de meios tradicionais e seu diferente ambiente social as tornavam de cer-

\* As populações das duas áreas urbanas em 1841 eram cerca de 280.000 e 180.000 habitantes, respectivamente.



ta forma menos típicas da nova era, exceto em sua capacidade de transformar edifícios e paisagens num cenário inédito de fogo, escória e estruturas de ferro. Os mineiros eram — e de modo geral continuaram a ser — aldeões, e seus costumes e sua vida eram estranhos aos demais trabalhadores, com os quais tinham pouco contato. Os produtores de ferro, como os Crawshays de Cyfartha, costumavam exigir, e muitas vezes obter, lealdade política de “seus” homens, o que lembra mais a relação entre fidalgos e lavradores do que a que existe entre empregadores industriais e seus operários. Em sua forma mais óbvia o novo mundo do industrialismo não é visto nessas cidades, mas sim em Manchester e em torno dela.

A manufatura de algodão foi um subproduto típico daquela crescente corrente de comércio internacional, e principalmente colonial, sem a qual, como vimos, a Revolução Industrial não pode ser explicada. Sua matéria-prima, a princípio usada na Europa em mistura com o linho a fim de produzir uma versão mais barata daquele tecido, provinha quase exclusivamente das colônias. A única fabricação de algodão puro conhecida pela Europa no começo do séc. XVIII era a da Índia, cujos produtos eram vendidos pelas companhias orientais no exterior e na Inglaterra, onde recebiam a violenta oposição dos fabricantes nacionais de lã, linho e seda. Em 1700 a manufatura inglesa de lã conseguiu proibir inteiramente sua importação, e com isso deu acidentalmente, aos futuros fabricantes nacionais de algodão, algo como que um livre trânsito no mercado interno. Ainda estavam demasiado atrasados na época para fornecê-lo, muito embora a primeira forma de uma moderna fabricação de algodão, a estampagem de chitas, tenha se firmado como uma parcial substituição de importações em vários países europeus. Modestos fabricantes locais estabeleceram-se na hinterlândia dos grandes portos coloniais e de tráfico negreiro, em Bristol e mais ainda em Glasgow e Liverpool, ainda que a nova atividade por fim se localizasse junto dessa última cidade. Para o mercado interno, produzia um sucedâneo do linho ou a lã e *lingerie* de seda; para o externo, na medida do possível, um sucedâneo para os artigos indianos superiores, principalmente quando guerras ou outras crises interrompiam por algum tempo os suprimentos indianos nos mercados de exportação. Até 1770, mais de 90% das exportações britânicas de algodão dirigiam-se para os mercados coloniais dessa forma, e sobretudo para a África. A enorme expansão das exportações após 1750 deu ímpeto à fabricação — entre aquele ano e 1770 as exportações de algodão mais que decuplicaram.

O algodão ganhou assim seu vínculo característico com o mundo subdesenvolvido, mantido e fortalecido através de todas as flutuações que podiam acontecer. As plantações de algodão das Índias Ocidentais supriam a matéria-prima necessária, até que na década de 1790

a atividade algodoeira ganhou uma nova fonte de matéria-prima, praticamente ilimitada, nas plantações do sul dos Estados Unidos, cuja economia passou assim, no fundo, a depender de Lancashire. O mais moderno centro de produção preservou e ampliou, assim, a mais primitiva forma de exploração do trabalho, a escravatura. De vez em quando este ramo de atividade tinha de recorrer mais uma vez ao mercado interno britânico, onde o algodão cada vez mais substituíra o linho, mas a partir da década de 1790 ela passou a exportar sempre a maior parte de sua produção. Em fins do séc. XIX, cerca de 90% da produção era exportada. O algodão era e continuou a ser, essencialmente, uma atividade de exportação. De vez em quando ela ganhava os lucrativos mercados da Europa e dos Estados Unidos, mas guerras e concorrências dos produtores nacionais freavam essa expansão e os algodoeiros britânicos voltavam a explorar alguma velha ou nova região do mundo subdesenvolvido. Após meados do séc. XIX o mercado básico passou a ser a Índia e o Extremo Oriente. A fabricação britânica de algodão era decerto a melhor do mundo em sua época, mas terminou, como tinha começado, por basear-se não em sua superioridade competitiva e sim num monopólio dos mercados coloniais e subdesenvolvidos que lhe era garantido pelo Império Britânico, pela Marinha de Sua Majestade e pela supremacia comercial inglesa. Esta situação chegou ao fim depois da I Guerra Mundial, quando indianos, chineses e japoneses passaram a fabricar ou mesmo exportar seus próprios artigos de algodão, já não podendo ser impedidos de fazê-lo pela interferência política britânica.

Como se sabe, o problema técnico que determinou a natureza da mecanização na fabricação do algodão foi o desequilíbrio entre a eficiência da fiação e da tecelagem. A roca de fiar, mecanismo muito menos produtivo que o tear manual (principalmente aquele acelerado pela “lançadeira volante” [*flying shuttle*], inventada na década de 1730 e disseminada na de 1760) não supria os tecelões com fio em quantidade suficiente. Três invenções conhecidas fizeram pender o prato da balança: o “filatório” (*spinning Jenny*), na década de 1760, que permitia a um artesão trabalhar com vários fios de uma só vez; o tear movido a força hidráulica (*water frame*), de 1768, que pôs em prática a idéia original de fiar com uma combinação de rolos e fusos; e a fusão dos dois, a “mula” da década de 1780,\* a que logo foi aplicada a energia do vapor. As duas últimas inovações implicavam produção fabril. As fábricas de algodão da Revolução Industrial eram basicamente casas de fiação (e estabelecimentos para caridar o algodão, antes de fiá-lo).

\* A “mula” não foi uma idéia original de seu patenteador, Richard Arkwright (1732-92), um inescrupuloso que, ao contrário da maioria dos verdadeiros inventores do período, tornou-se riquíssimo.



A tecelagem acompanhou o ritmo imposto por essas inovações mediante uma multiplicação dos teares manuais e de tecelões manuais. Embora um tear mecânico já houvesse sido também inventado na década de 1780, esse setor manufatureiro não apresentou qualquer grau de mecanização senão depois das guerras napoleônicas. Os tecelões que haviam sido atraídos antes foram eliminados dela pelo simples expediente da fome, e substituídos por mulheres e crianças. Entrementes, seus salários de fome retardaram a mecanização da tecelagem. O período entre 1815 e a década de 1840 assistiu, portanto, a disseminação da produção fabril em todas as atividades algodoeiras, bem como seu aperfeiçoamento através da adoção de dispositivos automáticos na década de 1820 e outras melhorias. Contudo, não ocorreram novas inovações técnicas. A "mula" continuou a ser a base da fiação britânica, e o banco de anéis (inventado na década de 1840 e hoje generalizado) ficou para ser utilizado pelos estrangeiros. O tear mecânico dominou a tecelagem. O avassalador predomínio mundial que Lancashire já obtivera por essa época começara a tornar a atividade conservadora do ponto de vista técnico, embora não estagnada.

A tecnologia da manufatura de algodão era pois bastante simples, e, como veremos, também era simples a maioria das restantes mudanças que, coletivamente, constituíram a "Revolução Industrial". Exigiam pouco conhecimento científico ou qualificação técnica além do que dispunha um mecânico prático do começo do séc. XVIII. Na verdade, quase não exigia também energia a vapor, pois embora a fabricação de algodão tenha adotado logo a nova fonte de energia, e em maior grau de outras atividades (exceto a de mineração e a metalúrgica), ainda em 1838 um quarto de suas necessidades energéticas era suprida por fontes hidráulicas. A razão para isso não era nem inexistência de inovação científica nem falta de interesse dos novos industriais pela revolução técnica. Pelo contrário, as inovações científicas abundavam e eram rapidamente aplicadas a problemas práticos por cientistas que ainda se recusavam a fazer a ulterior distinção era o pensamento "puro" e o "aplicado". E os industriais absorviam essas inovações com grande rapidez, onde fossem necessárias ou vantajosas, e, acima de tudo, aplicavam um rigoroso racionalismo a seus métodos de produção, o que caracteriza sempre uma era científica. Os fabricantes de algodão logo aprenderam a construir suas fábricas de maneira puramente funcional — como disse um observador estrangeiro fora de sintonia com o modernismo, "muitas vezes em detrimento da beleza externa".<sup>2</sup> E a partir de 1805 ampliaram o dia de trabalho iluminando suas fábricas com gás. No entanto, as primeiras experiências com esse tipo de iluminação datavam apenas de 1792. Passaram imediatamente a decorar e tingir tecidos utilizando as mais

recentes invenções da química, uma ciência que, pode-se dizer, atingira a maioria nas décadas de 1770 e 1780, com a Revolução Industrial. Entretanto, a química que floresceu na Escócia em 1800 remontava à sugestão, feita já em 1786 por Berthollet a James Watt, de que o cloro fosse usado para decoloramento.

Os primórdios da Revolução Industrial foram um tanto primitivos, tecnicamente, não porque não houvesse à disposição melhor ciência e tecnologia mais avançada, porque as pessoas não se interessavam por elas ou porque não pudessem ser persuadidas a usá-las. Ela foi simples, de modo geral, porque a aplicação de idéias e dispositivos simples, idéias muitas vezes conhecidas havia séculos, muitas vezes pouco dispendiosas, era capaz de produzir resultados espetaculares. A novidade não estava nas inovações, e sim na presteza com que homens práticos se dispunham a utilizar a ciência e a tecnologia desde muito disponíveis e a seu alcance; e no amplo mercado que se abria às mercadorias, à medida que os preços e os custos caíam rapidamente. Não estava no florescimento do gênio inventivo individual, e sim na situação prática que fazia voltar o pensamento humano para problemas solúveis.

Tal situação foi das mais convenientes, pois deu à primeira Revolução Industrial um impulso imenso, talvez essencial, para avançar. Ela a colocou ao alcance de um conjunto de homens de negócios e artesãos hábeis, que, embora diligentes, não eram particularmente bem educados ou perspicazes, nem particularmente abastados, e que atuavam numa economia progressista e em expansão cujas oportunidades eles agarravam facilmente. Em outras palavras, aquela situação minimizou os requisitos básicos de qualificação, capital, volume de negócios ou organização e planejamento governamentais, sem os quais nenhuma industrialização pode ter êxito.

Consideremos, para termo de comparação, a situação reinante na nação "em desenvolvimento" de hoje, que procura lançar sua própria industrialização. As medidas modernizantes mais elementares — digamos, a construção de um eficiente sistema de transportes — pressupõe um domínio da ciência e da tecnologia que se situa a uma distância de séculos da habilitação técnica da grande maioria da população. As mais características espécies da produção moderna (digamos, a produção de veículos a motor) são de dimensões e de uma complexidade que as colocam além da experiência da maior parte da pequena classe de homens de negócios que possa existir no país, e exigem um volume de investimento de capital inicial muito além de suas possibilidades independentes de acumulação de capital. Até mesmo aptidões secundárias e hábitos que tomamos como naturais nas sociedades desenvolvidas, mas cuja ausência as destroçaria completamente, são escassos como rubis: alfabetização, noção de pontualidade



e regularidade, a rotinização das atividades. Para citarmos um exemplo simples, ainda era possível, no séc. XVIII, operar um ramo de atividade como a mineração de carvão mediante a construção de túneis relativamente pouco profundos e de galerias laterais, pondo-se homens a trabalhar com picaretas e a transportar o carvão para a superfície arrastando pequenos vagonetes a mão ou com mulas e fazendo subir o material em cestas.\* Hoje em dia seria inteiramente impossível explorar poços de petróleo de maneira semelhante, pelo menos em concorrência com as gigantescas e avançadas empresas internacionais.

Da mesma forma, o problema crucial do desenvolvimento econômico dos atuais países subdesenvolvidos reside, no mais das vezes na questão resumida por Stalin, que tinha grande experiência do assunto: "Os quadros decidem tudo". É muito mais fácil conseguir o capital para a construção de uma indústria moderna do que administrá-la; muito mais fácil organizar uma comissão central de planejamento, nomeando para ela o punhado de pós-graduados que a maioria dos países pode suprir, do que juntar o grande número de pessoas com qualificação intermediária, competência técnica e administrativa e assim por diante, sem as quais qualquer economia moderna arrisca-se a descambar para a ineficiência. As economias atrasadas que se industrializaram com sucesso foram também aquelas que descobriram meios de multiplicar rapidamente esse pessoal e de usá-los no contexto de uma população geral a que ainda faltam as qualificações e os hábitos da atividade econômica moderna. Para esses países, a história da industrialização britânica foi irrelevante, simplesmente porque a Grã-Bretanha não enfrentou tais problemas. Em nenhum momento, por exemplo, o país sofreu visivelmente escassez de homens competentes no trabalho de metais, e como indica o uso da palavra *engineer*, os profissionais mais qualificados podiam ser facilmente recrutados entre pessoas com experiência prática em oficinas.\*\* A Grã-Bretanha pôde até mesmo passar sem um sistema de educação elementar pública até 1870, e de educação secundária pública até 1902.

O caso britânico pode ser melhor esclarecido com um exemplo. O maior dos primeiros industriais do algodão foi Sir Robert Peel (1750-1830), um homem que ao morrer deixou quase 1,5 milhão de libras — uma soma astronômica para a época — e um filho que em breve se tornaria primeiro-ministro da Grã-Bretanha. Os Peels eram uma família de camponeses remediados que, como outros nas colinas

\* Não quero dizer que isso não exigisse muita acumulação de *know-how*, além de algumas técnicas bastante elaboradas, ou que a atividade britânica de carvão não possuísse ou não tenha criado equipamentos mais complexos e mais poderosos, como a máquina a vapor.

\*\* A palavra inglesa *engineer* significa tanto "maquinista", "metalúrgico" como "engenheiro".

de Lancashire, aliavam a agricultura à produção doméstica de tecidos, pelo menos a partir de metade do séc. XVII. O pai de Sir Robert (1723-95) ainda mascateava suas mercadorias pelas aldeias, só em 1750 mudou-se para a cidade de Blackburn, e mesmo nessa época ainda não abandonara a agricultura. Tinha alguma educação (não técnica), certo talento para projetos e invenções simples (ou pelo menos capacidade de perceber a importância de invenções de homens como seu conterrâneo James Hargreaves, tecelão, carpinteiro e inventor da máquina de "filatório") e terras que talvez valessem entre 2.000 e 4.000 libras, as quais hipotecou no começo da década de 1760, quando fundou uma estamperia de algodão com seu cunhado Haworth e um certo Yates, que trouxe para a sociedade as poupanças acumuladas de sua família, ganhas no negócio de hospedaria. A família tinha experiência nos negócios de têxteis, e as perspectivas de estamperia, até então basicamente uma especialidade londrina, pareciam excelentes. As esperanças se confirmaram. Três anos depois, em meados da década, seu consumo de tecidos de algodão para estampar era tamanho que a firma passou ela própria a produzir tecidos, fato que, como observou um historiador local, "comprova a facilidade com que então se fazia dinheiro".<sup>3</sup> O negócio prosperou e dividiu-se: Peel permaneceu em Blackburn, enquanto seus dois sócios mudaram-se para Bury, onde a eles se uniu em sociedade, em 1772, o futuro Sir Robert. A princípio este teve alguma ajuda de seu pai, mas depois o auxílio quase cessou por completo.

Havia mesmo pouca necessidade dele. O jovem Peel, dono de extraordinária energia, não encontrou dificuldade em levantar capital adicional, escolhendo sócios entre pessoas do lugar, ansiosas por investir numa indústria florescente, ou que apenas ajudaram a estabelecer a firma em outras cidades e novos ramos de atividade. Como somente o setor de estamperia da empresa viesse a gerar lucros regulares de 70.000 libras anuais durante longos períodos, não havia escassez de capital. Em meados da década de 1780 já era uma empresa bastante sólida, com toda possibilidade de adotar quaisquer processos novos e lucrativos que houvesse, como máquinas a vapor. Em 1790 — com a idade de 40 anos e somente 18 anos depois de haver entrado no negócio — Robert Peel era baronete, membro do Parlamento e representante aceito de uma nova classe, a dos industriais.\* Di-

\* "Pertencia ele a uma classe afortunada de homens que, aproveitando-se em Lancashire das descobertas de outros espíritos e deles próprios e beneficiando-se das peculiares facilidades locais para a fabricação e estampagem de tecidos de algodão, bem como das necessidades e demandas que, século e meio antes, haviam-se manifestado pelos artigos manufaturados, lograram atingir grande opulência, sem que possuíssem refinamento de maneiras, cultura de intelecto ou um conhecimento mais que rudimentar." P. A. Whittle, *Blackburn As It Is* (Preston, 1852), pág. 262.



feria de outros empresários de Lancashire, inclusive vários de seus sócios, principalmente na recusa de aposentar-se depois de abastado — o que poderia ter feito facilmente em meados da década de 1780 —, preferindo alçar-se a alturas ainda maiores como capitão de indústria. Possuindo uma base modesta de talento para os negócios e de energia, qualquer membro da classe média rural de Lancashire que entrasse no negócio de algodão na mesma época em que o fez Peel dificilmente teria deixado de acumular uma rápida fortuna. Outra indicação da natureza simples do negócio é que durante muitos anos depois de haver começado a estampar tecidos, a firma não possuía uma “sala de desenho”, ou seja, era bastante primitivo o sistema usado para desenhar os padrões sobre os quais ela assentava sua prosperidade. A verdade é que nessa época praticamente qualquer coisa tinha mercado, sobretudo tendo em vista a simplicidade do cliente nacional e estrangeiro.

Assim, com notável rapidez e facilidade, surgiu entre as fazendas e aldeias brumosas de Lancashire um novo sistema industrial baseado numa nova tecnologia. E, como vimos, surgiu através de uma combinação do novo e do tradicional. A inovação prevaleceu sobre o já estabelecido. O capital acumulado dentro da atividade substituiu as hipotecas de fazendas e as poupanças dos donos de estalajens; engenheiros ocuparam o lugar de tecelões-carpinteiros; teares mecânicos alijaram os tecelões manuais; e um proletariado fabril tomou o lugar de alguns estabelecimentos mecanizados operados por uma massa de trabalhadores domésticos dependentes. Nos decênios que se seguiram às guerras napoleônicas, gradualmente se dissiparam os antigos elementos da nova industrialização, e a moderna indústria deixou de ser a realização de uma minoria pioneira para se tornar a norma da vida de Lancashire. O número de teares mecânicos na Inglaterra cresceu de 2.400 em 1813 para 55.000 em 1829, 85.000 em 1833 e 224.000 em 1850, enquanto que o número de tecelões manuais, que se elevou até meados da década de 1820, chegando a um máximo de aproximadamente 250.000, diminuiu para pouco mais de 100.000 no começo da década de 1840 e para pouco mais de 50.000 famintos angustiados dez anos depois. Não convém esquecer o relativo primitivismo dessa segunda fase de transformação e a herança de arcaísmo que ela deixou atrás de si.

Podemos mencionar as conseqüências disto. A primeira é a estrutura extremamente descentralizada e desintegrada do algodão (na verdade, da maioria das atividades britânicas do séc. XIX), resultado de ter ela nascido das atividades sem planejamento de pequenos fabricantes. A indústria do algodão nasceu (e continuou a ser, em sua maior parte) como um complexo de firmas altamente especializadas de médio porte (muitas vezes altamente localizadas) — mercadores

de vários tipos, fabricantes de fios, tecelões, tintureiros, acabadores, descoradores, estampadores e assim por diante, muitas vezes especializados até mesmo em seus respectivos setores e ligados uns aos outros através de um conjunto complexo de transações individuais no “mercado”. Esse tipo de estrutura comercial apresenta a vantagem de flexibilidade e presta-se bem a uma rápida expansão inicial. Entretanto, em estágios posteriores de desenvolvimento industrial, quando se tornam muito maiores as vantagens técnicas e econômicas do planejamento e da integração, surgem muitas ineficiências e grande rigidez.

A segunda conseqüência foi o aparecimento de um forte movimento sindicalista em atividades normalmente caracterizadas por uma organização trabalhista fraquíssima ou instável, pois utilizava uma força de trabalho constituída em grande parte de mulheres e crianças, imigrantes desqualificados etc. Os sindicatos algodoeiros de Lancashire tinham como base uma minoria de fiadores hábeis que usavam as “mulas” e que não podiam ter diminuída sua forte posição de barganha através da utilização de métodos mecânicos mais avançados (falharam as tentativas nesse sentido feitas na década de 1830), e que por fim conseguiram organizar a maioria sem qualificação, criando-lhes sindicatos subordinados, o que podiam fazer com facilidade porque aquela maioria era formada em grande parte por suas mulheres e filhos. A têxtil desenvolveu-se, pois, organizada por algo semelhante aos métodos do sindicalismo profissional, e esses métodos lograram êxito porque em sua fase crucial de desenvolvimento o algodão representava uma atividade fabril de tipo bastante arcaico.

Não obstante, pelos padrões do séc. XVIII ela era revolucionária. Mesmo consideradas todas suas características de transição e seu arcaísmo, nunca se pode esquecer esse fato. Ela representava uma nova relação econômica entre os homens, um novo sistema de produção, um novo ritmo de vida, uma nova sociedade, uma nova era histórica, e seus contemporâneos tinham consciência disso, quase desde o começo:

Como numa inundação repentina, desapareceram as constituições medievais e as limitações da atividade econômica, maravilhando-se os homens de Estado ante o fenômeno grandioso que não podiam assimilar nem acompanhar. A máquina servia obedientemente ao espírito do homem. No entanto, enquanto a maquinaria apequenava a força humana, o capital triunfava sobre o trabalho e criava uma nova forma de servidão. . . . A mecanização e a divisão do trabalho, incrivelmente complexa, fazem decrescer a força e a inteligência que são necessárias entre as massas, e a concorrência deprime seus salários ao mínimo da



simples subsistência. Nos momentos daquelas crises de mercados saturados, que se verificam em períodos de cada vez mais curtos, os salários caem abaixo desse mínimo de subsistência. Com freqüência o trabalho cessa inteiramente por algum tempo... e uma massa de miseráveis é exposta à fome e a todas as torturas da privação.<sup>4</sup>

As palavras acima — curiosamente semelhantes às de reformadores sociais como Engels — são de um homem de negócios liberal alemão e datam do começo da década de 1840. Entretanto, ainda uma geração antes, outro industrial — Robert Owen, ele próprio produtor de algodão — sublinhara o caráter revolucionário da mudança em *Observations on the Effect of the Manufacturing System* (1815):

A difusão geral de manufaturas em um país infunde um novo caráter em seus habitantes. E visto ser esse caráter formado sobre um princípio de todo desfavorável ao indivíduo ou à felicidade geral, produzirá os males mais lamentáveis e permanentes, a menos que sua tendência seja contrabalançada por interferência e diretivas legislativas. O sistema manufatureiro já estendeu a tal ponto sua influência sobre o Império Britânico que realizou uma mudança essencial no caráter geral da massa da população.

O novo sistema que os contemporâneos julgavam estar exemplificado sobretudo em Lancashire, consistia, parecia-lhes, em três elementos. O primeiro era a divisão da população ativa entre empregadores capitalistas e trabalhadores que nada possuíam senão sua força de trabalho, que vendiam em troca de salários. O segundo era a produção na "fábrica", uma combinação de máquinas especializadas com mão-de-obra humana especializada, ou como a chamou um de seus primeiros teóricos, o Dr. Andrew Ure, "um vasto autômato composto de vários órgãos mecânicos e intelectuais, agindo em harmonia ininterrupta... estando todos eles subordinados a uma força motriz que regula a si própria."<sup>5</sup> O terceiro elemento era a dominação de toda a economia — na verdade, de toda a vida — pela procura e acumulação de lucro por parte dos capitalistas. Alguns deles — aqueles que nada viam de fundamentalmente errado no novo sistema — não se preocupavam em distinguir entre seus aspectos sociais e técnicos. Outras pessoas — aquelas impelidas para o novo sistema a contragosto e que nada ganhavam com ele senão o empobrecimento, como o terço da população de Blackburn em 1833, que vivia com uma renda familiar de 9 xelins e 2 pence semanais (ou uma quantia média

de aproximadamente 1 xelim e 8 pence por pessoa)\* — tendiam a rejeitá-lo inteiramente. Um terceiro grupo, do qual Robert Owen foi o primeiro porta-voz importante, fazia distinção entre a industrialização e o capitalismo. Aceitava a Revolução Industrial e o progresso técnico como veículos de conhecimento e abundância potencial para todos; mas rejeitava a sua forma capitalista como causadora efetiva da exploração e do pauperismo.

Como sempre acontece, é fácil criticar o ponto-de-vista da época em detalhes, pois a estrutura da industrialização não era de forma alguma tão "moderna" como leva a crer, mesmo às vésperas da era das ferrovias, e quanto mais no ano de Waterloo. Nem o "empregador capitalista" nem o "proletário" era comum em estado puro. Eram muitos os que, no "escalão intermediário da sociedade" (que só veio a chamar a si próprio de "classe média" no decurso do primeiro terço do séc. XIX), estavam dispostos a auferir lucros, mas apenas uma minoria dispunha-se a aplicar a esse objetivo a lógica inflexível do progresso técnico e o mandamento de "comprar no mercado mais barato e vender no mais caro". Havia grande número de pessoas, homens e mulheres, que vivia unicamente do trabalho assalariado, ainda que muitos fossem versões degeneradas dos artesãos outrora independentes, pequenos proprietários rurais que procuravam emprego para as horas vagas, pequenos comerciantes de tempo parcial e assim por diante. No entanto, havia alguns operários verdadeiros. Entre 1778 e 1830 ocasionalmente rebentavam revoltas contra a disseminação da maquinaria. O fato de tais rebeliões serem muitas vezes apoiadas e ocasionalmente até mesmo instigadas por fazendeiros e homens de negócio mostra até que ponto ainda era limitado o setor "moderno" da economia, pois aqueles que pertenciam a ele tendiam a aceitar a máquina, senão a aplaudi-la. Os que tentavam deter a maré dos acontecimentos eram aqueles que ainda não estavam integrados a esse setor. Por outro lado, o fato de haverem fracassado revela que o setor "moderno" passara a dominar a economia.

Ademais, tivemos de esperar pela tecnologia dos meados do séc. XX para que se concretizasse a semi-automação ou automação na produção fabril que os filósofos do "intelecto do vapor" da primeira metade do séc. XIX anteviam com tamanha satisfação, e que discerniram nas imperfeitíssimas e arcaicas fábricas de tecidos de sua época. Antes do advento das estradas de ferro não existia, provavelmente, nenhum empreendimento (com a possível exceção de ocasionais usinas de gás ou de produtos químicos) que para um engenheiro de

\* "Fez-se em 1833 uma estimativa acerca da renda das famílias, com os seguintes resultados: a renda total de 1.778 famílias (todas da classe trabalhadora) em Blackburn, compreendendo 9.779 indivíduos, montava a apenas £ 828 19s. 7p." P. A. Whittle, *Blackburn As It Is*, op. cit., pág. 223. V. também, o Capítulo 4.



hoje tivesse mais que interesse arqueológico. Entretanto, também é significativo o fato de as fábricas de tecidos inspirarem tais visões de trabalhadores desumanizados e reduzidos à condição “mecânica” ou de “braço”, antes de serem inteiramente substituídos por “máquinas automáticas”. A fábrica era *realmente* uma forma revolucionária de trabalho, com seu fluxo lógico de processos, cada qual uma máquina especializada a cargo de um “braço” especializado, todos ligados pelo ritmo constante e desumano do “motor” e pela disciplina da mecanização. Acrescenta-se a isto a iluminação a gás, a arquitetura metálica e o fumo das chaminés. Embora os salários fabris tendessem a ser mais altos que os da “indústria doméstica” (exceto os pagos a trabalhadores manuais altamente qualificados e versáteis), os trabalhadores relutavam em trabalhar nelas, pois ao fazê-lo as pessoas perdiam aquele direito com que haviam nascido — a independência. Na verdade, essa era uma das razões por que se contratavam, de preferência, mulheres e crianças, mais dóceis: em 1838 apenas 23% dos trabalhadores das fábricas de tecidos eram homens adultos.

\* \* \*

Nessa primeira fase da industrialização britânica, nenhuma outra atividade podia ser comparada, em importância, à do algodão. Sua contribuição para a renda nacional talvez não causasse grande impressão em termos numéricos — cerca de 7% ou 8% em fins das guerras napoleônicas —, embora fosse maior que a de outras atividades. Entretanto, ela começou a crescer mais cedo e continuou a se desenvolver num ritmo mais acelerado que as restantes, e em certo sentido seu ritmo era o termômetro da economia.\* Quando a indústria algodoeira expandiu-se à taxa notável de 6 a 7% anuais, durante os 25 anos que se seguiram a Waterloo, a expansão industrial britânica achou-se em seu apogeu. Quando a têxtil deixou de se expandir — como no último quartel do séc. XIX, quando sua taxa de crescimento reduziu-se a 0,7% por ano —, toda a indústria britânica se viu combalida.

\* Taxas de crescimento da produção industrial britânica (aumento percentual por década):

1800-10	22,9	1850-60	27,8
1810-20	38,6	1860-70	33,2
1820-30	47,2	1870-80	20,8
1830-40	37,4	1880-90	17,4
1840-50	39,3	1890-1900	17,9

A queda na década de 1850 deve-se em grande parte à “fome de algodão”, decorrente da guerra civil americana.

Mais importante ainda era sua contribuição para a economia internacional da Grã-Bretanha. Em termos gerais, nos decênios pós-napoleônicos cerca de *metade* do valor do *total* das exportações britânicas compunha-se de artigos de algodão, e quando estas chegaram ao auge (em meados da década de 1830), o algodão cru perfazia 20% do total das importações líquidas. Num sentido real o balanço de pagamentos da Grã-Bretanha dependia do comportamento dessa única atividade, como também dependiam a navegação e o comércio ultramarino em geral. Além disso, é quase certo que a fabricação do algodão contribuía mais para a acumulação de capital que outras, ao menos porque a rápida mecanização e o uso generalizado de mão-de-obra barata (de mulheres e adolescentes) permitiam uma elevada transferência dos rendimentos do trabalho para o capital. De 1820 a 1845, o produto líquido “industrial” cresceu cerca de 40% (em valor corrente) e sua folha de pagamento em apenas 5%.

O fato de ela haver estimulado a industrialização e a revolução técnica não precisa ser ressaltado. Tanto a química como a mecânica muito deveram a ela: em 1830 apenas os londrinos contestavam a superioridade dos fabricantes de máquinas de Lancashire. No entanto, nesse sentido faltava à fabricação de algodão capacidade *direta* para estimular aquelas outras atividades que, como analistas da industrialização, sabemos que mais necessitavam de estímulo — as atividades pesadas de bens de capital como carvão, ferro e aço, para as quais ela não proporcionava um mercado extraordinariamente expressivo. Por felicidade, o processo geral de urbanização ofereceu um substancial estímulo ao *carvão* no começo do séc. XIX, tal como ocorrera no séc. XVIII. Ainda em 1842 as fumacentas lareiras britânicas consumiam 2/3 da produção nacional de carvão, que na época ascendiam a cerca de 30 milhões de toneladas, ou cerca de 2/3 de toda a produção do mundo ocidental. Os processos de extração do carvão continuavam primitivos. Sua base era um homem de cócoras, trabalhando com uma picareta numa passagem subterrânea. Mas o simples volume da produção de carvão obrigou a encontrar mudanças técnicas — bombear as minas cada vez mais profundas e principalmente transportar o mineral do fundo para a superfície e dali para os portos e mercados. Assim, a extração de carvão empregou a máquina a vapor muito antes de James Watt, empregou suas versões aperfeiçoadas para mecanismos enroladores a partir da década de 1790 e sobretudo inventou e aperfeiçoou a *estrada de ferro*. Não era por acaso que tantos dos primeiros construtores, engenheiros e maquinistas ferroviários provinham de Tyneside, a começar com George Stephenson. Entretanto, o barco a vapor, que começou a surgir antes das estradas de ferro, embora só entrasse em uso geral posteriormente, nada teve a ver com as minas.



O ferro enfrentou maiores dificuldades. Antes da Revolução Industrial a Grã-Bretanha não o produzia em grande quantidade, nem o produzido era de excepcional qualidade, e mesmo na década de 1780 a procura total de ferro dificilmente excederia 100.000 t.\* As forças armadas, em geral, e a Marinha, em particular, davam à atividade do ferro estímulo constante e proporcionavam-lhe um mercado intermitente; a economia de combustível constituía um incentivo permanente para o aperfeiçoamento técnico. Por esses motivos, até chegar a era das estradas de ferro, a capacidade da atividade do ferro tendeu a adiantar-se a seu mercado, e seus rápidos surtos de progresso eram seguidos por violentas depressões, que os produtores procuravam solucionar através de uma procura desesperada de novos usos para seu metal, e remediar temporariamente com cartéis de preços e cortes na produção (o aço permaneceu praticamente intocado pela Revolução Industrial).

Três inovações principais aumentaram a capacidade da atividade: a fundição do ferro com coque em vez de carvão vegetal; as invenções da pudragem e da laminação, processos que se tornaram mais comuns na década de 1780; e o jato de ar quente (*hot blast*), de James Neilson, depois de 1829. Tais inovações tiveram ainda o efeito de deslocar a indústria definitivamente para as jazidas de carvão. Após as guerras napoleônicas, quando começou a se desenvolver o processo de industrialização em outros países, o ferro adquiriu um importante mercado de exportação, pois 15 a 20% da produção pôde passar a ser colocada no exterior. A industrialização britânica provocou uma procura interna de ferro para fins variados, não só para máquinas e ferramentas, como também para pontes, tubos, material de construção e utensílios domésticos, mas ainda assim a produção total manteve-se muito abaixo daquela que hoje consideraríamos necessária para uma economia industrial, sobretudo se levarmos em conta que na época os metais não-ferrosos tinham importância secundária. É provável que a produção de ferro nunca tenha chegado a 500.000 t antes da década de 1820 e mal tenha atingido 700.000 t em seu pico antes das ferrovias, em 1828.

O ferro estimulou todas as atividades que consumiam esse metal, mas também a de carvão (de cuja produção, 25% eram consumidos pela siderurgia em 1842), a máquina a vapor e — pelas mesmas razões que o carvão — o transporte. Entretanto, tal como aconteceu com o carvão, a siderurgia só passaria por sua verdadeira revolução industrial em meados do séc. XIX, ou aproximadamente 50 anos depois do algodão. Isto se explica pelo fato de que, enquanto os

\* Contudo, o consumo britânico *per capita* era muito maior que em outros países semelhantes: em 1720-40, por exemplo, o consumo na França era cerca de três vezes e meia menor que o britânico em 1720-40.

bens de consumo têm mercado de massa mesmo nas economias pré-industriais, os bens de capital só adquirem esse tipo de mercado em economias em processo de industrialização ou já industrializadas. Foi o advento da estrada de ferro que fez triplicar a produção de carvão e de ferro em vinte anos e que virtualmente criou uma indústria do aço.\*

Havia em outros setores da economia um patente e acentuado crescimento econômico, bem como alguma transformação industrial, mas dificilmente se poderia falar ainda de uma *revolução* industrial. Grande número de atividades — como as que produziam vestuário (exceto *lingerie*), calçados, móveis e material de construção — continuava a empregar métodos inteiramente tradicionais, havendo tão somente a utilização aqui e ali de novos materiais. No máximo, procuravam atender à enorme expansão da procura complementando sua produção fabril com a utilização de algo semelhante ao sistema domiciliar, que transformava artesãos independentes em trabalhadores espoliados, empobrecidos e cada vez mais especializados, em porões e sótãos. A industrialização edificou fábricas de móveis e roupas, mas também fez com que marceneiros hábeis e organizados se transformassem em trabalhadores sub-remunerados e gerou aqueles exércitos de costureiras e camiseiras famintas e tuberculosas que comoviam a opinião da classe média mesmo naquela época extremamente insensível.

Outras, principalmente a grande quantidade de atividades metalúrgicas tão características de Sheffield e das Midlands, adotaram alguma mecanização elementar e energia a vapor, à pequena oficina, mas sem modificarem o caráter de seus métodos ou de produção domiciliar. Alguns desses complexos de pequenas oficinas interligadas eram urbanos, como em Sheffield e Birmingham, e alguns eram rurais, como nas aldeias perdidas do Black Country; alguns dos que nelas trabalhavam eram artesãos diaristas hábeis e organizados — como nas cutelarias de Sheffield;\*\* outros se transformaram gradativamente em violentos e bárbaros grupos de homens e mulheres que produziam pregos, correntes e outros artigos simples de metal. (Em Didley, Worcestershire, a esperança média de vida à nascença, em 1841-50, era de apenas 18 anos e meio). Outros ofícios, entretanto, como o dos oleiros, desenvolveram-se de maneira um tanto mais próxima a um primitivo sistema fabril ou em estabelecimentos de porte relativamente grande, baseados numa complexa divisão interna do trabalho. Contudo, de modo geral, excetuada a atividade do algodão e os grandes estabelecimentos que caracterizavam a produção de ferro e carvão, o desen-

\* Em 1830, a produção de carvão e de ferro era, de 16.000.000 t e 600.000 t, respectivamente; em 1850, era de 49.000.000 t e 2.000.000 t.

\*\* Na verdade, foram descritos como “organizados em guildas” por um visitante alemão, que julgou reconhecer ali um fenômeno comum ao resto da Europa.



volvimento da produção em fábricas mecanizadas ou em estabelecimentos análogos teve de esperar até a segunda metade do séc. XIX, e a fábrica ou empresa típica era pequena. Mesmo em 1851, 1.670 fabricantes de artigos de algodão incluíam um número consideravelmente maior de estabelecimentos que empregavam cem homens ou mais do que o total combinado de todos os 41.000 alfaiates, sapateiros, fabricantes de máquinas, construtores, curtidores, fabricantes de carros, produtores de artigos de lã ou seda, moleiros, fabricantes de rendas e artigos de cerâmica que informaram as dimensões de seus estabelecimentos ao censo.

Uma industrialização tão limitada, e que se baseava essencialmente num único setor da têxtil, não podia ser nem estável nem sólida. Para nós, que vemos o período entre 1780 e 1840 à luz de fatos posteriores, ele se afigura simplesmente como a fase inicial do capitalismo industrial. Entretanto, não poderia essa fase ser também a final? A pergunta parece absurda, pois obviamente não foi. Isto equivale a subestimar a instabilidade e a tensão dessa fase inicial — particularmente o período de 30 anos pós-Waterloo —, bem como a incerteza da economia e daqueles que ponderavam seriamente sobre suas perspectivas. O período inicial da industrialização britânica atravessou uma crise que alcançou seu estágio mais agudo na década de 1830 e começo da de 1840. O fato de ela não ter sido em nenhum sentido uma crise “final”, mas uma mera crise de crescimento, não nos deve levar a subestimar sua seriedade, coisa que os historiadores econômicos (mas não os sociais) têm sempre feito.<sup>6</sup>

A comprovação mais óbvia dessa crise está no vendaval de insatisfação social que se abateu sobre a Grã-Bretanha em rajadas sucessivas entre os últimos anos da guerra e meados da década de 1840. Luditas\* e radicais, sindicalistas e socialistas utópicos, democratas e cartistas. Em nenhum outro período da moderna história britânica o povo se mostrou tão contínua, profunda e às vezes desesperadamente insatisfeito. Em nenhum outro período desde o séc. XVII podemos qualificar grandes massas populares como revolucionárias, ou apontar pelo menos um momento de crise política (entre 1830 e o Ato de Reforma de 1832) em que pudesse ter surgido na verdade algo semelhante a uma situação revolucionária. Alguns historiadores têm procurado minimizar essa insatisfação, com o argumento de que as condições de vida dos trabalhadores (excetuada uma minoria desamparada) estavam apenas melhorando com mais lentidão do que lhes prometiam as áureas perspectivas da industrialização. No entanto, a “revolução das expectativas crescentes” é mais familiar nos livros do que na realidade. Ainda estamos por ver muitos exemplos de povos

\* luditas eram trabalhadores associados, que se sublevaram para destruir a maquinaria (N. do T.).

dispostos a levantar barricadas por não terem sido capazes de passar de possuidores de bicicletas para a de automóveis (embora seja mais provável que se tornem militantes se, uma vez habituados a bicicletas, se tornarem pobres demais para possuí-las).

Outros autores têm argumentado, de modo mais convincente, que o descontentamento nasceu simplesmente das dificuldades de adaptação a um novo tipo de sociedade. Entretanto, mesmo essas dificuldades (como fica claro na crônica de imigração para os Estados Unidos) exigem uma rara dose de privações econômicas para levarem as pessoas a crer que não estão ganhando nada em troca daquilo a que renunciavam. Uma insatisfação como a que havia em estado endêmico na Grã-Bretanha naqueles decênios não pode existir sem desespero e fome. E desespero e fome não faltavam.

A pobreza dos britânicos era em si mesma um fator importante para as dificuldades econômicas do capitalismo, pois impunha estreitos limites às dimensões e à expansão do mercado interno para os produtos nacionais. Isto se torna óbvio quando cotejamos o acentuado aumento do consumo *per capita* de alguns artigos de uso generalizado após a década de 1840 (durante os “anos áureos” dos vitorianos) com a estagnação de seu consumo anteriormente. Assim, o cidadão médio consumia, entre 1815 e 1844, menos de 20 libras (1 libra = 0,453 kg) de açúcar por ano; na década de 1830 e começo da de 1840 o consumo se avizinhava de 16-17 libras. Entretanto, em 1844-53 o consumo de açúcar aumentou para 34 libras anuais; em 1844-1873, para 53 libras; e na década de 1890 o consumo variava de 80 a 90 libras. Entretanto, nem a teoria nem a prática econômicas do início da Revolução Industrial repousavam no poder aquisitivo da população trabalhadora, cujos salários, como se acreditava em geral, não estariam muito distantes do nível de subsistência. Quando, por algum acaso, um segmento da classe trabalhadora ganhava o suficiente para gastar dinheiro com o mesmo tipo de bens usados pela “gente fina” (como ocorria de vez em quando, durante os surtos de prosperidade) a classe média deplorava ou ridicularizava essa arrogante falta de espírito de poupança. As vantagens econômicas dos altos salários, quer como incentivo à maior produtividade, quer como acréscimo ao poder aquisitivo não foram descobertas senão depois de meados do século, e ainda assim por uma minoria de empregadores avançados ou esclarecidos, como o construtor ferroviário Thomas Brassey. Somente em 1869 foi que John Stuart Mill, o guardião da ortodoxia econômica, abandonou a teoria do “fundo de salários”, ou seja, o princípio que equivalia a uma teoria de salários de subsistência.\*

\* Contudo, pelo menos desde a década de 1830 alguns economistas mostraram sinais de insatisfação com essa teoria.



Por outro lado, tanto na teoria como na prática ressaltava-se a importância crucial da acumulação de capital pelos capitalistas — isto é, da taxa de lucro máximo e de maximização das transferências de renda dos trabalhadores (que não acumulavam) para os empregadores. Eram os lucros que faziam a economia funcionar e expandir-se, através do reinvestimento. Por conseguinte, deviam ser aumentados a todo o custo.\* Tal ponto de vista repousava em dois pressupostos: o de que o progresso industrial exigia altos investimentos e o de que não haveria para isso poupança suficiente no caso de não serem mantidas baixas as rendas das massas não-capitalistas. O primeiro desses pressupostos era mais verdadeiro a longo do que a curto prazo. As primeiras fases da Revolução Industrial (digamos, entre 1780 e 1815) foram, como vimos, limitadas e relativamente baratas. É possível que no começo do séc. XIX a formação bruta de capital não chegasse a mais de 7% da renda nacional. Essa taxa é inferior à de 10% que alguns economistas já apontaram como essencial para a industrialização hoje em dia, e muito inferior às taxas de até 30% já verificadas na industrialização rápida de países novos ou na modernização de países avançados. Somente nas décadas de 1830 e 1840 a formação bruta de capital na Grã-Bretanha superou a barreira dos 10%, e já então a era da industrialização (barata) baseada em artigos como tecidos cedia lugar à era das estradas de ferro, carvão, ferro e aço.

O segundo pressuposto, o de que os salários deviam ser mantidos baixos, estava totalmente errado, mas de início tinha alguma plausibilidade, porque as classes mais abastadas e os maiores investidores potenciais do período — os grandes proprietários de terras, os grupos mercantis e financeiros — não faziam investimentos substanciais nas novas atividades. Assim sendo, os produtores de algodão e outros industriais incipientes tinham de resolver seus problemas de capital como pudessem, juntando algum dinheiro ou reduzindo seus lucros. Isso não acontecia porque houvesse uma escassez de capital em termos absolutos, mas simplesmente porque lhes era quase vedado o acesso ao mundo da alta finança. Entretanto, chegada a década de 1830, já não havia escassez de capital em parte alguma.\*\*

\* É impossível dizer até que ponto os lucros como percentual da renda nacional se expandiram nesse período, mas há algum indicio de queda na participação dos salários na renda nacional entre 1811 e 1842, e isso numa época em que a população assalariada estava crescendo muito rapidamente em relação à população total. Não obstante, o problema é muito complicado e o material que serviria de base para uma resposta adequada é inteiramente insatisfatório.

\*\* Na Escócia, entretanto, é provável que tenha havido uma escassez geral. E foi por isso que o sistema bancário escocês adotou a sociedade anônima e a participação direta nas atividades econômicas muito antes do inglês, pois um país pobre tem necessidade de algum mecanismo para concentrar a grande quantidade de pequenas poupanças num reservatório aberto ao investimento

Portanto, duas coisas preocupavam os homens de negócios e os economistas do começo do séc. XIX — a taxa dos seus lucros e a taxa de expansão dos mercados. Ambos problemas eram sérios, embora hoje em dia nos inclinemos a prestar mais atenção ao segundo que ao primeiro. Com a industrialização, a produção multiplicou-se e os preços dos produtos acabados caíram vertiginosamente. (Dada a intensa concorrência entre pequenos e médios produtores, raramente esses preços podiam ser mantidos artificialmente, através de cartéis ou métodos semelhantes destinados a estabelecer preços e restringir a produção.) Os custos de produção, no entanto, em geral não podiam ser reduzidos correspondentemente. Quando, terminadas as guerras, o clima geral da economia deixou de ser de inflação de preços a longo prazo, para se tornar de deflação, aumentou então a pressão sobre as margens de lucro, pois com inflação os lucros gozavam de um estímulo adicional\*, enquanto que com deflação há uma ligeira defasagem. A atividade do algodão sentiu acentuadamente essa compressão de sua taxa de lucro, como se vê no quadro abaixo.

CUSTO E PREÇO DE VENDA DE 1 LIBRA (PESO)  
DE ALGODÃO EM FIO 7

Ano	Matérias-primas	Preço de venda	Margem para outros custos e lucros
1784	2 s.	10 s. 11 d.	8 s. 11d.
1812	1s. 6d.	2s. 6d.	1s.
1832	1 7— d. 2	1 11— d. 4	3 3— d. 4

Está claro que cem vezes 4d. equivalia a mais dinheiro que uma única importância de 9 shillings, mas o que sucederia se a taxa de lucro caísse a zero, fazendo assim parar o trem da expansão econômica, devido à falha de sua máquina, e criando aquele “estado estacionário” que era o terror dos economistas?

Havendo rápida expansão dos mercados, a perspectiva nos parece irreal; e assim pareceu também, e cada vez mais, aos economis-

produtivo em grande escala, ao passo que um país rico pode contar com as numerosas fontes locais e com os fluxos maiores da poupança para alimentá-lo.

\* Isto porque os salários tendem a se defasar em relação aos preços, e em todo caso, quando os bens eram vendidos o nível de preços já tendia a ser maior do que quando os bens foram produzidos.



tas de então (talvez a partir da década de 1830). No entanto, os mercados não estavam se expandindo com rapidez suficiente para absorver a produção com a taxa de crescimento a que a economia se habituara. Internamente, como podemos ver, os mercados cresciam pouco e provavelmente passaram a crescer menos ainda com as fomes das décadas de 1830 e começo da de 1840. No exterior, os países em desenvolvimento relutavam em importar os tecidos britânicos (e o protecionismo britânico fazia com que relutassem ainda mais); os subdesenvolvidos, dos quais dependia a atividade algodoeira, simplesmente não eram bastante grandes, ou não se expandiam suficientemente, como mercados, para absorver a produção britânica. Nos decênios pós-napolênicos, os números da balança de pagamentos mostram-nos um espetáculo extraordinário: a única economia industrial do mundo e o único grande exportador de produtos manufaturados na impossibilidade de manter um excedente de exportação em seu comércio de mercadorias (V. Capítulo 7). Na verdade, após 1826 o país apresentava *deficite* não só comercial como também em seus serviços (fretes, comissões de seguros, lucros sobre comércio exterior e serviços, etc).\*

Nenhum período da história britânica foi tão conturbado, política e socialmente, e tão tenso, como a década de 1830 e começos da de 1840, quando tanto a classe trabalhadora como a classe média, de per si ou aliadas, exigiam aquilo que consideravam ser mudanças fundamentais. Entre 1829 e 1832 suas insatisfações amalgamaram-se na exigência da Reforma Parlamentar, sobre a qual as massas lançaram o peso de seus distúrbios e manifestações e os empresários a força do boicote econômico. Depois de 1832, quando várias das aspirações dos radicais da classe média foram atendidas, o movimento dos trabalhadores ficou só, para combater e perder. A partir da crise de 1837, a agitação da classe média, reviveu sob a bandeira da Liga Contra a Lei do Trigo e a das massas operárias alargou-se, transformando-se no gigantesco movimento em prol da Carta do Povo, embora os dois grupos agora se movessem separadamente e em oposição mútua. No entanto, ambos estavam dispostos a ir a extremos, especialmente durante a pior das depressões do séc. XIX, a de 1841-42: o cartismo dispunha-se a uma greve geral, os extremistas de classe média a um *lock-out* nacional que, enchendo as ruas de trabalhadores famintos obrigaria o governo a tomar providências. Grande parte dessa tensão do período 1829-46 deveu-se a essa soma de angústias: as classes trabalhadoras desesperavam-se porque não tinham o suficiente para comer, enquanto os empresários desesperavam-se por acre-

\* Para sermos mais precisos, essa balança foi ligeiramente negativa em 1826-30, positiva em 1831-35 e novamente negativa em todos os quinquênios de 1836 a 1855.

ditar piamente que os métodos políticos e fiscais vigentes estavam lentamente sufocando a economia. E o alarme tinha bons fundamentos. Na década de 1830, até mesmo o mais grosseiro critério de progresso econômico usado pelos contadores, o de renda real *per capita* (que não deve ser confundido com o padrão médio de vida), estava verdadeiramente caindo — e pela primeira vez desde 1700. Se alguma coisa não fosse feita, não se iria desfazer em pedaços a economia capitalista? E não seria crível, como os observadores começavam a temer cada vez mais em toda a Europa, por volta de 1840, que as massas de trabalhadores pobres, que nada tinham a perder, se revoltassem? Como Marx e Engels acertadamente observaram, na década de 1840 o espectro do comunismo rondava a Europa. Embora relativamente menos temido na Grã-Bretanha, o espectro da derrocada econômica apavorava igualmente a classe média.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Ver Sugestões para leitura e a nota 1 ao Cap. 2. \* P. Mantoux, *The Industrial Revolution in the 18th Century*, ainda é importante; \* T. S. Ashton, *The Industrial Revolution* (1848), é sucinto e bastante claro. Com relação ao algodão. A. P. Wadsworth e J. L. Morgan, *The Cotton Trade and Industrial Lancashire* (1931) é uma obra básica, mas termina em 1780. N. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (1959), trata na verdade do algodão, mas a terminologia desanima. Sobre empresários e obras de engenharia, continuam indispensáveis as obras de Samuel Smiles, *Lives of the Engineers, Industrial Biography*; com relação ao sistema fabril, *O Capital*, de Karl Marx permanece indispensável. A. Redford, *Labour Migration in England 1800-1850* (1926), e S. Pollard, *The Genesis of Modern Management* (1965). Ver também os Quadros 1, 5 e 12.

<sup>2</sup> Fabriken-Kommissarius, maio de 1814, citado em J. Kuczynski, *Geschichte der Lage des Arbeiter unter dem Kapitalismus* (Berlim, 1964), Vol. 23, pag. 178.

<sup>3</sup> T. Barton, *History of the Borough of Bury* (1974), pag. 59.

<sup>4</sup> F. Harkort, "Bemerkungen über die Hindernisse der Civilisation und die Emancipation der unteren Klassen" (1844), citado J. Kuczynski, op. cit., Vol. 9, pag. 127.

<sup>5</sup> Andrew Ure, "The Philosophy of Manufactures" (1835), citado em Marx, *O Capital*.

<sup>6</sup> S. G. Checkland, *The Rise of Industrial Society in England* (1964), debate essa questão; ver também R. C. O. Matthews, *A Study in Trade Cycle History* (1954).

<sup>7</sup> T. Ellison, *The Cotton Trade Of Great Britain* (1866), pag. 61.



## OS RESULTADOS HUMANOS DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL, 1750-1850<sup>1</sup>

A aritmética foi o instrumento fundamental da Revolução Industrial, vista por seus autores como uma série de contas de somar e subtrair: a diferença de custo entre comprar no mercado mais barato e vender no mais caro, entre o custo da produção e o preço de venda, entre o investimento e o retorno. Para Jeremy Bentham e seus seguidores, os mais ferrenhos defensores desse tipo de racionalidade, até a moral e a política prestavam-se a esses cálculos simples. A felicidade era o objetivo das políticas de governo. O prazer de cada homem podia ser expresso (pelo menos em teoria) como uma quantidade, da mesma forma que seu sofrimento. Deduzindo-se do prazer o sofrimento, o resultado líquido seria a sua felicidade. Somando-se a felicidade de todos os homens e deduzindo-se a infelicidade, o melhor governo seria o que garantisse a felicidade máxima do maior número de pessoas. A contabilidade da humanidade produziria saldos de débito e crédito, como nos negócios.\*

O debate a respeito dos resultados humanos da Revolução Industrial ainda não se libertou inteiramente dessa atitude. Nossa tendência ainda é perguntar: ela deixou as pessoas em melhor ou em pior situação? E até que ponto? Para sermos mais precisos, interrogamo-nos qual foi o volume de poder aquisitivo, ou bens, serviços e assim por diante, que o dinheiro pode comprar, que ela proporcionou a que quantidade de indivíduos, supondo-se que uma dona-de-casa possuidora de uma máquina de lavar roupa esteja em melhor situação do que outra, destituída desse eletrodoméstico (o que é razoável),

\* Não importa a nosso objetivo que a tentativa real de aplicar o "cálculo felicífico" de Bentham implica técnicas matemáticas muito mais adiantadas que a aritmética, embora não seja de todo irrelevante o fato de a tentativa ter-se mostrado impossível como desejava Bentham.

mas também supondo (a) que a felicidade individual consiste numa acumulação de coisas tais como bens de consumo e (b) que a felicidade social consiste na maior acumulação possível de tais coisas pelo maior número possível de indivíduos (o que não é verdade). Tais questões são importantes, mas também conduzem a equívocos. Saber se a Revolução Industrial deu à maioria dos britânicos mais ou melhor alimentação, vestuário e habitação, em termos absolutos ou relativos, interessa, naturalmente, a todo historiador. Entretanto, ele terá deixado de apreender o que a Revolução Industrial teve de essencial se esquecer que ela não representou um simples processo de adição e subtração, mas sim *uma mudança social fundamental*. Ela transformou a vida dos homens a ponto de torná-las irreconhecíveis. Ou, para sermos mais exatos, em suas fases iniciais ela destruiu seus antigos estilos de vida, deixando-os livres para descobrir ou criar outros novos, se soubessem ou pudessem. Contudo, raramente ela lhes indicou como fazê-lo.

Existe, na verdade, uma relação entre a Revolução Industrial como provedora de conforto e como transformadora social. As classes cujas vidas sofreram menor transformação foram também, normalmente, aquelas que se beneficiaram de maneira mais óbvia em termos materiais (e vice-versa), de sua incapacidade de perceber o que estava perturbando os demais, ou de tomar alguma atitude positiva, deviasse não só à sua satisfação material, como também à sua satisfação moral. Ninguém é mais complacente que um homem rico ou coroado de êxito e que também se sente à vontade num mundo que parece ter sido construído com vista a pessoas exatamente como ele.

Assim, salvo para melhor, a aristocracia e os proprietários da terra britânicos foram pouquíssimo afetados pela industrialização. Suas rendas inflaram com a procura de produtos agrícolas, com a expansão das cidades (em solos de sua propriedade) e com o desenvolvimento de minas, forjas e estradas de ferro (situadas em suas propriedades ou que passavam por elas). E mesmo quando os tempos eram ruins para a agricultura — como aconteceu entre 1815 e a década de 1830 — era improvável que empobrecessem. Sua predominância social permaneceu intacta; seu poder político continuou inalterado no campo, e mesmo no conjunto do país não se abalou muito, ainda que a partir da década de 1830 fossem obrigados a levar em conta as susceptibilidades de uma poderosa e militante classe média de empresários provincianos. É bem possível que a partir de então nuvens começassem a toldar o céu azul da vida aristocrática, mas ainda assim, pareciam maiores e mais carregadas do que realmente eram porque os primeiros cinquenta anos da industrialização haviam sido anos fantásticamente áureos para os proprietários de terras e títulos nobiliárquicos.



Se o séc. XVIII foi uma era gloriosa para a aristocracia, a época de Jorge IV (como regente e como rei) foi um paraíso. Suas matilhas de galgos entrecruzavam-se nos campos (o moderno traje para caça à raposa ainda reflete suas origens, que se situam basicamente na Regência). Seus faisões, protegidos por couteiros e guardas, contra todos que não possuíssem o equivalente a £ 100 libras anuais de renda, esperavam a *battue*.<sup>\*</sup> Suas casas de campo, neoclássicas, multiplicavam-se mais que em qualquer época, exceto a elizabetana. Como sua economia, ao contrário de seus hábitos sociais, já estavam ajustadas aos métodos comerciais da classe média, a era do vapor e dos escritórios não trazia grandes problemas de ajustamento espiritual, a menos, talvez, que pertencessem às esferas da pequena fidalguia, ou que suas rendas proviessem da cruel caricatura de uma economia rural que era a Irlanda. Não tinham de deixar de ser feudais, pois há muito haviam deixado de sê-lo. No máximo, algum rude baronete do interior enfrentava a nova necessidade de mandar os filhos para uma escola adequada (as novas "escolas públicas" foram construídas a partir da década de 1840 a fim de civilizá-los, bem como aos filhos dos novos homens de negócios), ou de passar períodos mais freqüentes em Londres.

Igualmente plácida e próspera era a vida dos numerosos parasitas da sociedade aristocrática rural, tanto a alta como a baixa — aquele mundo de funcionários e fornecedores da nobreza e dos proprietários de terras, e as profissões\*\* tradicionais, entorpecidas, corruptas e, à medida que se processava a Revolução Industrial, cada vez mais reacionárias. A Igreja e as universidades inglesas pachorream, acomodadas em suas rendas, privilégios e abusos, protegidas por suas relações com a nobreza, enquanto viam sua corrupção ser atacada com maior dureza na teoria do que na prática. Os advogados, e aquilo que passava por ser um funcionalismo público, eram incorrigíveis. É provável que também neste caso o velho regime tenha chegado ao auge na década que se seguiu às guerras napoleônicas; depois delas algumas ondas começaram a se formar na superfície das águas paradas das catedrais, colégios, tribunais etc. A partir da década de 1830, conheceram mudanças, ainda que brandas (com exceção dos ataques violentos e cáusticos, embora pouco eficientes, por parte de estranhos ao meio, e dos quais os romances de Charles Dickens são o exemplo mais comum). No entanto, o respeitável clero vitoriano da fictícia Barchester, de Trollope, ainda que muito distante dos vigários/magistrados hogarthianos da Regência, era produto de um ajuste cuidadosamente moderado, e não de uma ruptura. Ninguém tinha

\* Batida às moitas e bosques para levantar a caça; a própria caça. (N. do T.)

\*\* Designação genérica para o Clero, judiciário e medicina. (N. do T.)

mais consideração do que eles pelas suscetibilidades de tecelões e trabalhadores agrícolas, tanto quanto de parocos e cavalheiros, quando se tratava de introduzi-los num mundo novo.

Um efeito importante dessa continuidade — em parte reflexo do poder estabelecido da velha classe dominante, em parte desejo deliberado de não exacerbar as tensões políticas entre os possuidores de riqueza ou influência — foi que as novas classes ascendentes de empresários encontraram, à sua espera, um sistema de vida consagrado. O sucesso não trazia qualquer incerteza, desde que fosse bastante grande para guindar um homem às titeiras da classe superior. Esse homem tornava-se então um *gentleman*, sem dúvida possuidor de uma casa no campo, e talvez terminasse por ser agraciado com um título, uma cadeira no Parlamento (para si mesmo ou para um filho educado em Oxtord ou Cambridge), além de receber um claro e determinado papel social. Sua esposa transformava-se numa *lady*, instruída em seus deveres por uma enxurrada de manuais de etiqueta que, a partir da década de 1840, começou a fluir dos prelos. O homem de negócios ao velho estilo por muito tempo se beneficiara desse processo de assimilação, sobretudo o *mercador* e o *financista* — e principalmente o mercador envolvido com o comércio internacional, que continuou a ser o tipo de empresário mais respeitado e importante mesmo quando as usinas, as fábricas e as fundições já cobriam os céus setentrionais de fumaça e fuligem. Também para ele a Revolução Industrial não acarretou maiores transformações, exceto, talvez, nas mercadorias que comprava e vendia. Na verdade, como vimos, a Revolução inseriu-se na poderosa e próspera estrutura de comércio, em escala mundial, que constituía a base do poder britânico no séc. XVIII. Econômica e socialmente, as atividades e o *status* do mercador eram familiares, qualquer que fosse o degrau na escada do sucesso que houvesse subido. Por intermédio da Revolução Industrial, os descendentes de Abel Smith, banqueiro de Nottingham, já se encontravam estabelecidos em funções legislativas rurais, faziam parte do Parlamento e haviam-se casado na pequena nobreza (embora ainda não, como ocorreu posteriormente, na realeza). Os Glyns já haviam ascendido de passado de um negócio de conservas salgadas em Hatton Garden para uma posição semelhante, os Barings haviam expandido a confecção têxtil do West Country, passando para uma atividade que em breve se tornaria uma potência no comércio e nas finanças internacionais, e sua ascensão social acompanhara a econômica. Pariatos já haviam sido obtidos ou estavam por chegar. Nada mais natural que os outros tipos de homens de negócios — como Robert Peel Senior, o industrial do algodão — subissem a mesma escada da riqueza e da honra pública, no topo da qual acenava o governo ou mesmo (como para o filho de Peel e o de Gladstone, o mercador de Liverpool) o posto de primeiro-ministro.



Na verdade, o chamado grupo "peelista" no Parlamento, no segundo terço do séc. XIX, representava em grande parte esse grupo de famílias, assimiladas por uma oligarquia fundiária, embora se desviassem quando se chocavam os interesses econômicos.

Entretanto, a absorção numa oligarquia aristocrática só está aberta, por definição, a uma minoria. Nesse caso, a minoria era a dos excepcionalmente ricos ou dos que atuavam em ramos de negócios que haviam adquirido respeitabilidade pela tradição.\* A massa de homens, que se elevavam de começos modestos, embora raramente miseráveis, chegando à abastância, ou que se debatiam para sair das classes trabalhadoras e ingressar nas médias, era demasiado grande para ser absorvida, e nas fases iniciais de seu avanço não se preocupavam com a absorção (embora suas esposas talvez se mostrassem mais aflitas com relação a esse ponto). Cada vez mais consideravam-se como uma "classe média" e não apenas como um "escalão intermediário" na sociedade — e a partir de 1830 esse conceito generalizou-se. Reivindicavam os direitos e os poderes correspondentes. Ademais — principalmente quando, como ocorria com frequência, provinham de estoques não-anglicanos e de regiões carentes de uma sólida estrutura tradicional aristocrática —, não tinham laços emocionais com o antigo regime. Assim eram os sustentáculos da Liga Contra a Lei do Trigo, enraizada no novo mundo comercial de Manchester — Henry Ashworth, John Bright de Rochdale (ambos *quakers*), Potter do *Manchester Guardian*, os Gregs, Brotherton, o ex-industrial do algodão pertencente à seita dos *Bible Christians*, George Wilson, o fabricante de goma, e o próprio Cobden, que logo trocou sua não muito brilhante carreira no comércio de algodão pela função de ideólogo em tempo integral.

Contudo, embora a Revolução Industrial haja transformado fundamentalmente suas vidas — ou as de seus pais —, transferindo-os para outras cidades e trazendo novos problemas para eles e para o país, não se pode dizer que suas vidas tenham sido desorganizadas. As máximas singelas da filosofia utilitária e da economia liberal, simplificadas ainda mais nos *slogans* de seus jornalistas e propagandistas, proporcionava a essas pessoas a orientação de que necessitavam. Se não bastassem, a ética tradicional — protestante ou não — do empresário ambicioso e próspero, baseada na parcimônia, no trabalho duro e no puritanismo moral, encarregava-se do resto. As fortalezas do privilégio aristocrático, da superstição e da corrupção, ainda por serem arrasadas a fim de permitir à livre iniciativa introduzir seu milênio, também os impediam ainda de ver as incertezas e os problemas que se desdobravam para além das muralhas. Até a década de

\* O que não ocorrera, por exemplo, com o comércio varejista e certos tipos de atividade.

1830 não tinham sido obrigados sequer a enfrentar o problema do que fazer com mais dinheiro do que era possível ser gasto para a obtenção da tranquilidade e para reinvestir num negócio em expansão. Convinha-lhes o ideal de uma sociedade individualista, uma unidade familiar privada a prover todas as suas necessidades materiais e morais com base num negócio de família, pois que eram homens que já não precisavam de tradições. Seus esforços haviam-nos guindado acima da rotina. Eram eles, em certo sentido, sua própria recompensa, a satisfação da vida, e se isso não bastasse havia sempre o dinheiro, a casa confortável cada vez mais distante da fumaça da fábrica e do escritório, a esposa devota e recatada, o círculo familiar, o gozo das viagens, da arte, da ciência e da literatura. Eram bem sucedidos e respeitados. "Por mais que denunciéis as classes médias", dizia o agitador da Liga Contra a Lei do Trigo a uma hostil platéia cartista, "não há entre vós um só homem que ganhe meio penny por semana que não anseie por se elevar ao nível delas."<sup>2</sup> Somente o pesadelo da bancarrota e da dívida sacudia por vezes suas vidas, e podemos ainda vislumbrá-lo nos romances da época: a confiança num sócio indigno, a crise comercial, a perda da abastância de classe média, o mulherio reduzido a uma polida penúria, às vezes até mesmo a imigração para aquelas lixeiras dos rejeitados e fracassados, as colônias.

A classe média vitoriosa e os que aspiravam a essa condição estavam contentes. O mesmo não acontecia aos pobres, aos trabalhadores (que, pela própria essência, constituíam a maioria), cujo mundo e cujo estilo de vida tradicionais tinham sido destruídos pela Revolução Industrial, sem que fossem substituídos automaticamente por qualquer outra coisa. É essa desagregação que forma o cerne da questão dos efeitos sociais da industrialização.

Numa sociedade industrial, a mão-de-obra é em muitos aspectos diferente da que existe na sociedade pré-industrial. Em primeiro lugar, é formada em maioria absoluta por "proletários", que não possuem qualquer fonte de renda digna de menção além do salário em dinheiro que recebem por seu trabalho. Já a mão-de-obra pré-industrial é formada em grande parte por famílias possuidoras de suas próprias propriedades agrícolas, oficinas artesanais etc., ou cujas rendas salariais suplementam — ou é suplementada por — algum acesso direto a meios de produção. Além disso, cumpre distinguir o proletário, cujo único vínculo com seu empregador está no recebimento de salário em dinheiro, do "servo" ou dependente pré-industrial, que tem uma relação humana e social muito mais complexa com seu "amo", relação essa que implica deveres recíprocos, ainda que muito desiguais. A Revolução Industrial substituiu o servo e o homem pelo "operador" ou "braço", exceto, naturalmente, o empregado doméstico (geralmente mulher), cujo número multiplicou para serventia da



crescente classe média, pois a maneira mais segura de uma pessoa pôr-se claramente acima dos trabalhadores estava em ela própria empregar mão-de-obra.\*

Em segundo lugar, o trabalho industrial — e principalmente o trabalho numa fábrica mecanizada — impõe uma regularidade, uma rotina e uma monotonia totalmente diferente dos ritmos pré-industriais de trabalho, — que dependem da variação das estações e do tempo, da multiplicidade de tarefas em ocupações não afetadas pela divisão racional do trabalho, pelos caprichos de outros seres humanos ou de animais, e até mesmo pelo desejo de se divertir em vez de trabalhar. As coisas se passavam assim mesmo no trabalho remunerado qualificado pré-industrial, como o dos artesãos jornaleiros, cujo gosto incorrigível de só começar a semana de trabalho na terça-feira (“Santa Segunda-Feira”) levava seus patrões ao desespero. A indústria trás consigo a tirania do relógio, a máquina que regula o tempo, e a complexa e cuidadosamente prevista interação dos processos: a mensuração da vida não em estações (acerto de trabalho até a Festa de São Miguel, ou até a Quaresma) ou mesmo em semanas e dias, mas em minutos, e acima de tudo, uma *regularidade* mecanizada de trabalho que se choca não só com a tradição mas também com todas as inclinações de uma população ainda não condicionada para ela. E como os homens não assimilavam espontaneamente esses novos costumes, tinham de ser forçados — por disciplina e multas, por leis de Senhor e Servo como aquela de 1823 que os ameaçava com prisão por quebra de contrato (aos patrões cabia apenas multas) e por salários tão baixos que somente a labuta incessante e ininterrupta os fazia ganhar o suficiente para sobreviver, sem prover o dinheiro que os afastasse do trabalho por mais tempo que o necessário para comer, dormir e — como se tratava de um país cristão — orar no Dia do Senhor.

Em terceiro lugar, na era industrial o trabalho passou a ser realizado cada vez mais no ambiente sem precedentes da grande cidade; e isso a despeito do fato de a mais antiquada das revoluções industriais efetuar grande parte de suas atividades em vilas industrializadas de mineiros, tecelões, fabricantes de pregos e correntes e outros trabalhadores especializados. Em 1750 só existiam duas cidades na Grã-Bretanha com mais de 50.000 habitantes — Londres e Edimburgo; em 1801 já havia oito e em 1851, 29, inclusive nove com mais de 100.000 habitantes. Nessa época havia mais britânicos morando em cidades do que no campo, e quase um terço da população total vivia

\* Contudo, certas categorias de trabalhadores não ficaram reduzidas inteiramente a um simples vínculo salarial, como a dos “servos de estrada de ferro”, que pagavam o preço da disciplina e da falta de direitos com a aquisição de segurança, possibilidades de promoção gradual e até pensões por aposentadoria.

em cidades com mais de 50.000 habitantes. E que cidades! Não era apenas o fato de serem cobertas de fumaça e impregnadas de imundície, nem o fato de os serviços públicos básicos — abastecimento de água, esgotos sanitários, espaços abertos etc. — não poderem acompanhar a migração maciça de pessoas, produzindo assim, sobretudo depois de 1830, epidemias de cólera, febre tifóide e o pagamento assustador de tributo constante aos dois grandes grupos de assassinos urbanos do séc. XIX — a poluição do ar e das águas, ou doenças respiratórias intestinais. Não era apenas o fato de que as novas populações urbanas, às vezes inteiramente desconhecedoras do que fosse a vida nas cidades (como, por exemplo, os irlandeses) apinhavam-se em cortiços superlotados e lúgubres, cujo aspecto bastava para enregelar o coração do observador. “A civilização faz seus milagres e o homem civilizado é quase levado de volta à selvajaria”, escreveu o grande liberal francês De Tocqueville a respeito de Manchester.<sup>3</sup> Tampouco se tratava simplesmente da concentração não planejada daqueles que construíam essas cidades com base na utilidade no lucro financeiro, que Charles Dickens pintou em sua famosa descrição de “Coketown”, e que construíam fileiras intermináveis de casas e armazéns, que abriam canais e pavimentavam ruas, mas que não edificavam fontes nem praças públicas, passeios e parques e, às vezes, nem mesmo igrejas. (A companhia que construiu a nova cidade ferroviária de Crewe permitia magnanimamente a seus habitantes que utilizassem uma rotunda para locomotivas como templo, de vez em quando.) Após 1848 as cidades começaram a ganhar esses equipamentos públicos, mas nas primeiras gerações da industrialização praticamente careciam deles, a menos que, por sorte, herdassem do passado tradições de obras públicas gratuitas ou espaços abertos. Quando não estavam a trabalhar, os pobres passavam a vida em filas de casebres ou casas de cômodos, em estalagens improvisadas e baratas ou em capelas da mesma espécie, únicos lembretes a recordarem que o homem não se contenta em viver só de pão.

Entretanto, como se tudo isso não bastasse, a cidade destruía a sociedade. Com relação a Manchester, escreveu um clérigo: “Não existe uma só cidade no mundo em que a distância entre os ricos e os pobres seja tão grande ou onde seja tão difícil transpor a barreira entre eles”. E prosseguia: “Há muito menos comunicação *peçoal* entre o proprietário da fiação de algodão e seus trabalhadores, entre o estampador de algodão e os seus rapazes de mãos azuis, entre o mestre alfaiate e seus aprendizes, do que entre o Duque de Wellington e o mais ínfimo camponês de sua propriedade.”<sup>4</sup> A cidade era um vulcão cujos rugidos eram ouvidos com temor pelos ricos e poderosos, aos quais assustava a possibilidade de que um dia pudesse entrar em erupção. Entretanto, para seus habitantes pobres a cidade não era



apenas uma lembrança concreta de sua exclusão da sociedade humana. Era um deserto de pedra, que tinham de tornar habitável por meio de seus próprios esforços.

Em quarto lugar, nem a experiência, nem a tradição, nem a sabedoria nem a moralidade da era pré-industrial proporcionavam orientação adequada para o tipo de comportamento exigido por uma economia capitalista. O trabalhador pré-industrial reagia a incentivos materiais, na medida em que desejava ganhar o suficiente para gozar aquilo que era tido como o conforto pertinente ao nível social que a Deus aprovera situá-lo, mas até mesmo suas idéias acerca de conforto eram determinadas pelo passado e estavam limitadas por aquilo que fosse "apropriado" a alguém de sua posição ou, no máximo, da posição imediatamente superior. Se ganhasse mais que a ninharia que considerava suficiente, poderia — como os irlandeses imigrantes, desespero da racionalidade burguesa — gastá-lo em lazer, em festas e em álcool. Sua simples ignorância material da melhor maneira de viver numa cidade, ou de como comer a comida industrializada (tão diferente da comida rural), poderia na verdade tornar sua pobreza pior do que "precisava ser". Ou seja, do que poderia ser se ele não fosse o tipo de pessoa que inevitavelmente era. Esse conflito entre a "economia moral" do passado e a racionalidade econômica do presente capitalista manifestava-se com clareza ímpar na área da previdência social. A concepção tradicional, que ainda sobrevivia, deformada, em todas as classes da sociedade rural e nas relações internas dos grupos da classe trabalhadora, era a de que um homem tinha o direito de ganhar a vida e que, se incapaz disso, o direito de ser mantido vivo por sua comunidade. A concepção dos economistas liberais de classe média era a de que os homens tinham a obrigação de aceitar os empregos que o mercado oferecesse, qualquer que fosse o lugar ou a remuneração, e que, através da poupança e do seguro, individual ou coletivo, o homem racional se protegeria contra os infortúnios, a velhice ou a doença. Admitia-se que não se podia permitir que o resíduo de indigentes viesse a morrer de fome, mas a estes não se deveria dar mais que o mínimo absoluto — desde que fosse menos que o salário mais baixo oferecido no mercado — e nas condições mais desestimulantes. A Lei dos Pobres destinava-se não tanto a ajudar os infelizes quanto a estigmatizar os confessos fracassos da sociedade. Segundo a concepção da classe média, as Sociedades de Amigos representavam formas racionais de seguro. Essa concepção, entretanto, chocava-se frontalmente com a da classe operária, que também as tomava literalmente como comunidades de amigos num deserto de indivíduos, que gastavam com naturalidade seu dinheiro também em reuniões sociais, festividades e em rituais e "fantasias" a que eram tão dadas os Oddfellows, Foresters e as outras "Ordens"

que surgiram por todo o norte depois de 1815. Da mesma forma, os funerais e velórios irracionalmente dispendiosos em que insistiam os trabalhadores, como tributo tradicional aos mortos e reafirmação comunitária dos vivos, eram incompreensíveis para uma classe média que observava que aqueles que apreciavam essas coisas eram muitas vezes incapazes de pagá-las. No entanto, o primeiro benefício pago por um sindicato ou por uma sociedade de amigos era quase invariavelmente o auxílio-funeral.

Na medida em que a segurança social dependia dos esforços dos próprios trabalhadores, ela tendia, por conseguinte, a ser economicamente ineficiente pelos padrões da classe média; na medida em que dependia de seus governantes, que determinavam a pouca assistência pública que existia, ela constituía mais uma fonte de degradação e opressão do que um meio de socorro material. Poucos estatutos foram mais desumanos que a Lei dos Pobres de 1834, que tornava qualquer socorro social "menos elegível" que o mais baixo salário vigente, confinava-o a centros de trabalho com características de penitenciária, separando pela força maridos, mulheres e filhos, a fim de castigar os pobres por sua indigência e desencorajá-los da perigosa tentação de procriar novos miseráveis. A lei nunca foi inteiramente aplicável, pois onde os pobres tinham força resistiram a seus extremos, e com o tempo ela se tornou um pouco menos rigorosa. No entanto, ela constituiu a base para a previdência social inglesa até as vésperas da I Guerra Mundial, e as experiências de infância de Charlie Chaplin atestam que ela não havia mudado muito desde que *Oliver Twist*, de Dickens, exprimiu o horror popular por aquela monstruosidade legal na década de 1830.\* E por essa época — na verdade, até a década de 1850 — pelo menos 10% da população inglesa era formada de indigentes.

Até certo ponto — como ocorreu com o mercador e o industrial da Geórgia — a experiência do passado não era tão irrelevante como poderia ter sido num país que saltasse de forma mais radical e direta do pré-industrialismo para uma era industrial moderna. E assim aconteceu, de fato, na Irlanda ou nas Highlands da Escócia. De certa forma, a Grã-Bretanha semi-industrial dos sécs. XVII e XVIII preparou e antecipou a era industrial do séc. XIX. Por exemplo, a instituição fundamental de defesa da classe trabalhadora, o *sindicato*, já estava em gestação no séc. XVIII, em parte na forma assistemática, mas nem por isso ineficiente, de periódica "barganha coletiva por tumulto" (como ocorria entre embarcações, mineiros, tecelões e tricotadores), em parte nas muito mais estáveis sociedades de ofício de diaristas qualificados, que às vezes apresentavam frouxos liames na-

\* Na Escócia, a Lei dos Pobres era um pouco diferente. Ver Cap. 15.



cionais através da prática de ajuda a membros desempregados do offício que erravam mundo em busca de trabalho ou experiência.

Num sentido bastante real, a maior parte dos trabalhadores britânicos havia-se ajustado a uma sociedade em transição, em vias de industrialização, mas que ainda não passara por uma revolução. Para certos trabalhadores, cujas condições ainda não se haviam alterado fundamentalmente — lembramos outra vez marinheiros e mineiros — as velhas tradições ainda bastavam: os marujos viram multiplicar suas canções a respeito das novas experiências do séc. XIX, como a pesca à baleia nas costas da Groenlândia, mas eram canções tradicionais. Um grupo importante chegara mesmo a aceitar, e até aplaudir, a indústria, a ciência e o progresso (excluindo, porém, o capitalismo). Esse grupo era o dos "artesãos" ou "mecânicos", dotados de qualificação, perícia, independência e educação, que não viam grande distinção entre eles próprios e aqueles membros de classes semelhantes que preferiam tornar-se empresários ou permanecer como pequenos proprietários rurais ou pequenos lojistas — a classe de homens que tinha um pé em cada um dos lados da fronteira entre as classes trabalhadora e média.\* Os "artesãos" eram os líderes ideológicos e organizacionais naturais entre os trabalhadores pobres, os primeiros do Radicalismo (e, mais tarde, das primeiras versões do socialismo Owenistas), das discussões e da educação superior para o povo — através dos *Mechanics' Institutes*, dos *Halls of Science* e de grande número de clubes, sociedades e editores e impressores livre-pensadores —, o núcleo de sindicatos e movimentos jacobinos, cartistas e outras associações progressistas. Os tumultos dos trabalhadores agrícolas contavam com o apoio dos remendões e construtores de aldeias: nas cidades, pequenos grupos de tecelões manuais, estampadores, alfaiates e, às vezes, alguns poucos pequenos negociantes e lojistas, proporcionaram continuidade política de liderança à esquerda até o declínio do cartismo, se não mais tarde. Hostis ao capitalismo, tinham como característica formular ideologias que não propugnavam simplesmente a volta a uma tradição idealizada, mas que aspirava a uma sociedade justa que seria também progressista do ponto de vista técnico. Acima de tudo, representavam o ideal de liberdade e independência numa época em que tudo conspirava para degradar o trabalho.

\* A família Harold Wilson, primeiro-ministro britânico em 1964-70 e de 1974-76 é quase um exemplo perfeito desse grupo. Seus oito ascendentes, diretos, em linha paterna, tiveram as seguintes ocupações: pequeno agricultor, pequeno proprietário rural, pecuarista, sapateiro e agricultor, capataz de fábrica, vendedor de armazém, vendedor de cortinas e químico industrial. No séc. XIX essa linha misturou-se, por casamento, com uma de tecelões e fiandeiros, outra de fabricante de curdumes, carvoeiro ferroviário e mestre-eseola. (*Sunday Times*, 7/3/65).

Ainda assim, tudo isto não passava de soluções transitórias para o problema do trabalhador. A industrialização multiplicou o número de tecelões manuais e tricotadores até o fim das guerras napoleônicas. Terminadas estas, ela os destruiu por lenta estrangulação: na década de 1830, comunidades militantes e bem fundamentadas como a dos trabalhadores de Dunfermline desmoronaram em meio à desmoralização, à pauperização e à emigração. Trabalhadores qualificados eram rebaixados à condição de diaristas espoliados, como no mobiliário londrino, e mesmo quando sobreviveram aos terremotos econômicos das décadas de 1830 e 1840, não se podia mais esperar que desempenhassem um papel social tão grande numa economia em que a fábrica deixara de ser exceção regional para se tornar a regra. As tradições pré-industriais não podiam manter-se à tona diante da maré inevitavelmente crescente da sociedade industrial. Em Lancashire podemos observar, depois de 1840, o desaparecimento das velhas formas de passar os feriados — as quermesses, as competições de luta, as brigas de galo e o açulamento de cães contra touros. E a década de 1840 marca também o fim da era em que a canção folclórica constituiu a principal forma musical dos trabalhadores industriais. Também morreram os grandes movimentos sociais desse período — do luddismo ao cartismo. Tinham sido movimentos nutridos não só pelas dificuldades extremas da época, como também pela força desses métodos mais antigos de ação dos pobres. Passariam mais quarenta anos antes que a classe trabalhadora britânica criasse novas formas de lutar e de viver.

A essas tensões qualitativas que afligiam os trabalhadores pobres das primeiras gerações do industrialismo, devemos acrescentar as tensões quantitativas — sua pobreza material. Os historiadores têm debatido acaloradamente se essa pobreza aumentou ou não, mas o simples fato de se poder fazer a pergunta já fornece uma resposta sombria, pois ninguém afirmará com seriedade que as condições se agravaram quando evidentemente isso não acontece, como na década de 1950.\*

É claro que não se discute o fato de que, *relativamente*, os pobres empobreceram ainda mais, apenas porque o país e suas classes rica e média obviamente enriqueceram. No momento exato em que os pobres se viam com seus recursos esgotados — em começos e meados da década de 1840 — a classe média não tinha mais onde pôr dinheiro, investindo capitais furiosamente nas estradas de ferro e gastando até não mais poder nos suntuosos apetrechos domésticos exi-

\* Na verdade, em tais períodos, as grandes áreas da pobreza existente tendem a ser esquecidas e têm de ser periodicamente redescobertas (pelo menos por aqueles que não são pobres), como aconteceu na década de 1880, quando os primeiros censos sociais os revelaram a uma surpresa classe média. Uma redescoberta semelhante ocorreu no começo e em meados da década de 1960.



bidos na Grande Exposição de 1851, bem como nas construções municipais palacianas que se preparavam para surgir nas fumarentas cidades do norte.

Além disso, não há — ou não deveria haver — controvérsia em relação à pressão anormal sobre o consumo da classe trabalhadora no início da industrialização, que se reflete nessa relativa pauperização. A industrialização significa um desvio relativo da renda nacional, do consumo para o investimento, uma substituição de filés por aciárias. Numa economia capitalista isso toma em geral a forma de transferência da renda das classes não-investidoras, como camponeses e operários de latifúndios e empresas comerciais — isto é, dos pobres para os ricos. Na Grã-Bretanha, jamais houve a menor escassez geral de capital, dada a riqueza do país e o custo relativamente baixo dos primeiros processos industriais, mas um grande segmento daqueles que se beneficiavam desse desvio da renda — e sobretudo os mais ricos dentre eles — investia seu dinheiro fora do desenvolvimento industrial direto ou o esbanjava, obrigando assim os restantes dos empresários (menores) a pressionar a classe trabalhadora ainda mais. Ademais, a economia não se baseava, para desenvolver-se, no poder aquisitivo de sua população trabalhadora, porquanto os economistas tendiam a supor que seus salários não deveriam estar muito acima do nível de subsistência. Por fim, mais ou menos em meados do século, começaram a surgir teorias defendendo salários altos como economicamente vantajosos, e as atividades que abasteciam o mercado interno de bens de consumo — roupas e móveis por exemplo — só sofreram a revolução na segunda metade do século. O inglês que desejasse um par de calças podia escolher entre encomendá-las sob medida a um alfaiate, comprar as que seus superiores sociais não mais quisessem usar, depender da caridade pública, andar aos farrapos ou fazê-las ele mesmo. Por fim, certos requisitos essenciais da vida — alimentação e talvez habitação, mas decerto amenidades urbanas — tinham enormes dificuldades para acompanhar a expansão das cidades, ou da população em geral, e às vezes evidentemente não acompanhavam. Assim, os suprimentos de carne em Londres quase certamente mostraram-se defasados em relação à população da cidade desde 1800 até a década de 1840.

Outra coisa que não se discute é que houve certas classes cujas condições sem dúvida pioraram. Tal foi a sorte dos trabalhadores agrícolas (cerca de um milhão de homens em 1851), pelo menos os do sul e do leste da Inglaterra, e os pequenos proprietários e rendeiros da orla céltica da Escócia e País de Gales. (É claro que os oito milhões e meio de irlandeses, na maioria camponeses, achavam-se incrivelmente empobrecidos. Não terá sido muito menos de um milhão o número dos que morreram de fome na fome de 1846-47, a

maior catástrofe humana do séc. XIX em qualquer parte do mundo). \* A mesma sorte abateu-se sobre aqueles que ganhavam a vida em atividades e ocupações decadentes, degradadas pelo progresso técnico. Os 50.000 tecelões manuais constituem o exemplo mais conhecido, mas não foram eles os únicos. Tornavam-se cada vez mais famintos e, numa tentativa vã de competir com as novas máquinas, trabalhavam cada vez mais barato. O número deles havia duplicado entre 1788 e 1814, ao mesmo tempo que seus salários aumentavam acentuadamente, até meados das guerras napoleônicas. Entretanto, entre 1805 e 1833 caíram de 23 xelins semanais para 6 xelins e 3 pence. Havia ainda as ocupações não-industrializadas, que atendiam à crescente procura de seus produtos não através da revolução técnica, e sim pela subdivisão e pela exploração. Exemplo delas foram as incontáveis costureiras em suas águas-furtadas ou sótãos.

O que não podemos responder é se, cotejando os setores infelizes da classe trabalhadora com os daqueles que de certa forma conseguiram melhorar suas rendas, encontraremos em média um ganho ou uma perda líquida. Isto porque simplesmente não temos informações suficientes a respeito de receitas, desemprego, preços a varejo e outros dados necessários. Não houve, pode-se afirmar com segurança, nenhuma melhora geral expressiva. Pode ter havido ou não uma piora entre meados da década de 1790 e meados da de 1840. Depois disso a situação sem dúvida melhorou, e é o contraste entre essa melhora, por modesta que tenha sido, e a situação do período anterior que nos informa tudo quanto realmente precisamos saber. Após o começo dos anos 40 o consumo cresceu consideravelmente — até então estivera em estagnação sem muita modificação. Depois da década de 1840 — até hoje, e com justiça, chamada de “Década d Fome”, ainda que na Grã-Bretanha (mas não na Irlanda) a situação melhorasse durante a maior parte dela — o desemprego sem dúvida diminuiu bastante. Por exemplo, nenhuma depressão cíclica subsequente chegou perto da catástrofe que foi a recessão de 1841-42. E, acima de tudo, desapareceu, a sensação de explosão social iminente que existira na Grã-Bretanha, quase sem interrupção, desde o fim das guerras napoleônicas (exceto na maior parte da década de 1820). Os britânicos deixaram de ser revolucionários.

É claro que essa intranquilidade social e política geral refletia não apenas pobreza material como também um empobrecimento social — a destruição dos antigos estilos de vida sem que fossem substituídos por qualquer coisa que os trabalhadores pobres pudessem considerar como um equivalente satisfatório. Quaisquer que fossem suas motivações, entretanto, ondas de desespero assolavam freqüentemente

\* Isto é, em relação ao tamanho da população envolvida.



o país: em 1811-13, em 1815-17, em 1819, em 1826, em 1829-35, em 1838-42, em 1843-44, em 1846-48. Nas áreas agrícolas, eram cegas, espontâneas e, na medida em que seus objetivos chegavam a ser definidos, de natureza quase inteiramente econômica. Um dos amotinados em Fens assim se expressou em 1816: "Eis-me aqui entre a Terra e o Céu, e que Deus tenha pena de mim. Preferia perder a vida a ir para casa como estou. Quero pão e terei pão."<sup>5</sup> Em 1816, em todos os condados do leste, em 1822 em East Anglia, em 1830 em toda a região entre Kent e Dorset, Somerset e Lincoln, em 1843-44 novamente nas Midlands de leste e nos condados de leste, as máquinas debulhadoras eram quebradas, e as medas queimadas de noite, enquanto os homens pediam um mínimo para viver. Nas áreas industriais e urbanas, após 1815, a intranquilidade econômica e social combinou-se geralmente com uma ideologia e com um programa político específicos — radical-democrático ou mesmo "cooperativo" (ou, como diríamos hoje, socialista), ainda que nos primeiros grandes movimentos de agitação de 1811-13 os ludditas de East Midlands e Yorkshire quebrassem suas máquinas sem qualquer programa específico de reforma e revolução política. As fases de ênfase na agitação política e sindicalista tendiam a se alternar, sendo que as primeiras normalmente contavam com muito maior apoio popular: o componente político predominou em 1815-19, 1829-32, e sobretudo na era cartista (1838-48), enquanto a organização industrial teve preponderância no começo da década de 1820 e em 1833-38. Contudo, mais ou menos a partir de 1830 todos esses movimentos tornaram-se mais conscientes e caracteristicamente proletários. As agitações de 1829-35 assistiram ao crescimento da idéia dos "sindicatos gerais" e de sua arma final, que poderia ser utilizada para fins políticos, a "greve geral", e o cartismo repousava firmemente sobre a fundação da consciência de classe trabalhadora, e na medida em que antecipava qualquer método real de alcançar suas metas, colocava suas esperanças numa greve geral ou, como se dizia então, num Mês Sagrado. Essencialmente, porém, o que mantinha coesos todos esses movimentos, ou que o revivificava após suas periódicas derrotas e desintegrações, era a insatisfação universal de homens que se sentiam famintos numa sociedade podre de rica, escravizados num país que se orgulhava de sua liberdade, procurando pão e esperança e só recebendo em troca pedras e angústia. E não teriam suas justificativas? Um oficial prussiano, que viajou a Manchester em 1814, passara um julgamento moderadamente animador:

De longe pode-se observar a nuvem de vapor de carvão. As casas acham-se enegrecidas por ela. O rio que passa por Manchester é tão cheio de detritos de corantes que se assemelha à

tina do tintureiro. Todo o quadro é de melancolia. Não obstante, por toda parte vêem-se pessoas ocupadas, felizes e bem nutridas, e isso dá novo alento ao observador.<sup>6</sup>

Nas décadas de 1830 e 1840, nenhum visitante de Manchester se detinha a falar de habitantes felizes e bem nutridos. "Natureza humana esmigalhada, defraudada, oprimida e esmagada, lançada em fragmentos sangrentos por toda a face da sociedade", escreveu o norte-americano Colman em 1845, falando sobre Manchester. "A cada dia de minha vida agradeço aos Céus não ser um pobre com família na Inglaterra."<sup>7</sup> Será surpreendente que a primeira geração de trabalhadores pobres da Grã-Bretanha industrial examinasse os resultados do capitalismo e os rejeitasse?

#### NOTAS

<sup>1</sup> Ver Sugestões para Leitura, principalmente 4 (E. P. Thompson, F. Engels, N. Smelser), Nota 1, Cap. 2 (K. Polanyi). Com relação aos argumentos sobre "nível de vida", ver também E. J. Hobsbawm, *Labouring Men* (1964) e Phyllis Deane, *The First Industrial Revolution* (1965). Com relação aos movimentos trabalhistas, ver Cole e Postgate (Sugestões para Leitura, 2), A. Briggs (ed.), *Chartist Studies* (1959). Sobre as condições sociais, consultar E. Chadwick, *Report on the Sanitary Conditions of the Labouring Population*, ed. M. W. Flinn (1965), A. Briggs, *Victorian Cities* (1963). Ver também figuras 12 e 16.

<sup>2</sup> N. McCord, *The Anti-Corn Law League* (1958), págs. 57-58.

<sup>3</sup> A. de Tocqueville, *Journeys to England and Ireland*, ed. J. P. Mayer, (1958), págs. 107-108.

<sup>4</sup> Canon Parkinson, citado em Briggs, *Victorian Cities*, págs. 110-111.

<sup>5</sup> William Dawson de Upwell, citado em A. J. Peacock, *Bread or Blood* (1965).

<sup>6</sup> Fabriken-Kommissarius, maio de 1814 (ver nota 2, Cap. 3).

<sup>7</sup> Citado em Briggs, *op. cit.*, pág. 12.



## A AGRICULTURA, 1750-1850<sup>1</sup>

Mesmo em meados do séc. XVIII a agricultura já não representava para a economia da Grã-Bretanha o mesmo que ainda era para a maioria dos demais países, e em 1800 provavelmente não ocupava mais que um terço da população, contribuindo com igual parcela para a renda nacional. Entretanto, causa uma impressão social muito maior do que seria de esperar a sua contribuição para a economia, e isso devido a dois motivos. Em primeiro lugar, era o alicerce indispensável das atividades econômicas, pois não havia nenhuma outra fonte regular para a alimentação do país. Podia-se importar pequenas quantidades de alimentos, mas até meados do séc. XIX a tecnologia e os custos dos transportes não permitiam que o grosso de uma nação — mesmo que dispusesse de tantos portos marítimos como a Grã-Bretanha — fosse alimentado regularmente com importações do exterior. Por toda uma geração após a introdução do Livre Comércio (1846), a agricultura britânica continuou a ser, por essa razão, um santuário de prósperos preços elevados, imune à concorrência externa. Os fazendeiros britânicos *tinham* de alimentar uma população que crescera enormemente e que continuava a crescer. Embora a maneira como a alimentassem não fosse de todo satisfatória, não permitiam que ela passasse fome. Ainda na década de 1830 mais de 90% do alimento consumido na Grã-Bretanha era aí cultivado. Basta considerarmos que em 1830 a população britânica se elevava a bem mais do dobro da que havia em 1750, e que a proporção das famílias que se ocupavam da agricultura havia diminuído consideravelmente, para termos uma idéia da tarefa com que se defrontavam os fazendeiros e do êxito com que a resolveram.

O segundo motivo para a preeminência da agricultura estava no fato de os proprietários de terras dominarem a política e a vida social britânicas. Pertencer às classes superiores significava possuir uma

propriedade e uma “cadeira” (no Parlamento). Ser proprietário rural era o preço a pagar para entrar na alta política. No Parlamento, os “condados” e as vilas dominadas pela nobreza e pela classe alta superavam em muito a influência das cidades. O próprio modelo da vida da classe alta era rural: os esportes que eram a típica exportação cultural da Inglaterra (antes dos jogos urbanos e proletários, como o futebol, e dos suburbanos e da classe média, como o tênis e o rugby), a idealização do parque e da aldeia pitoresca, que ainda sobrevive nos calendários do *Times*, os “membros rurais” dos clubes e bibliotecas inglesas, as próprias escolas que uma nova classe média vitoriana construiu ou passou a dirigir para uma educação apropriadamente espartana de seus filhos. Os grandes proprietários de terra eram ricos e poderosos, e os ricos e poderosos eram proprietários de terra, embora nem todos pudessem ser duques. Qualquer mudança econômica que afetasse a terra — ou antes as classes média e alta rurais, uma vez que os pobres rurais mantinham-se em silêncio e passavam despercebidos, salvo no caso de catástrofe ou rebelião — estava fadada repercutir na política. O Estado britânico estava organizado de maneira a amplificar e fazer ressoar essa reverberação.

Não obstante, foi inevitável que a Revolução Industrial impusesse mudanças profundas na terra, implícitas nas próprias dimensões do esforço econômico da agricultura britânica. À primeira vista as tensões sobre ela poderiam parecer de natureza técnica e econômica, e não social, pois a sociedade rural setecentista (com exceção de partes da Escócia e do País de Gales, bem como partes atrasadas da Inglaterra) já se encontrava substancialmente atrelada à produção monetária para o mercado, através dos melhores métodos técnicos e comerciais. A estrutura básica da posse da terra e da lavoura já estava estabelecida em meados do séc. XVIII e nas primeiras décadas da Revolução Industrial. A Inglaterra era um país de grandes latifundiários, cujas terras eram cultivadas por meeiros e trabalhadores contratados. Tal estrutura ainda se encontrava parcialmente encoberta por uma camada de trabalhadores com minúsculas parcelas economicamente marginais, e de outros trabalhadores independentes ou semi-independentes, mas esse fato não deve obscurecer a transformação fundamental que já se realizara. Em 1790 os proprietários rurais possuíam talvez três quartos da terra cultivada; outros 15 a 20% achavam-se nas mãos de pequenos proprietários; e o “campesinato”, no sentido normal da palavra, não existia mais. Entre a agricultura parcialmente modernizada desse período e a lavoura inteiramente modernizada do começo do séc. XIX só havia (ou parecia haver) uma diferença de grau, e não de natureza, tanto mais porque o grosso do aumento de produtividade por homem durante o séc. XVIII parece ter ocorrido antes de 1750.



No entanto, as coisas não são tão simples assim. Logicamente, parecia natural que a agricultura terminasse sua conversão num setor produtivo eficiente, recompensada em seus esforços pela procura ilimitada, a preços crescentes, de uma população — sobretudo de uma população urbana — que nunca deixava de crescer um pouco mais depressa do que o aumento de produção conseguido pelo agricultor. Logicamente, os proprietários rurais e os fazendeiros britânicos não faziam nenhuma objeção a rumo tão lucrativo, e mesmo o buscavam. Contudo, ao contrário da fabricação de tecido de algodão em fábricas, “a terra” não era simplesmente um meio de fazer dinheiro para seus proprietários e administradores, e sim um estilo de vida. A lógica econômica mandava que se pusesse não só os produtos agrícolas à inteira disposição da lavoura eficiente e do mercado, como também a terra e os homens que a trabalhavam. Os proprietários traçavam a linha divisória no primeiro desses requisitos, embora não levantassem objeções a transferências em grande escala de terras entre fazendeiros e a mudanças de parceria. Desde 1660 haviam mobilizado tanto sua influência política como o engenho de seus advogados a fim de tornar difícil, senão impossível, as vendas forçadas de terras por parte de grandes proprietários. Tanto esses proprietários como um amplo setor dos fazendeiros achavam-se intranquilos e temerosos da conseqüência social do aperfeiçoamento agrícola, a criação de um crescente excedente de pobres rurais, a destruição da estável hierarquia tradicional do campo. É possível que se esse excedente houvesse sido arenado tranquilamente para as cidades e fábricas, não se teria mostrado tão perturbador. Todavia, uma das características da agricultura no começo da era industrial está no fato de sua desagregação social ser geralmente maior que a capacidade inicial do setor não-agrícola para absorver mão-de-obra. Além disso, os pobres rurais são lentos no abandonar a vida de seus antepassados, a vida ordenada por Deus e pelo Destino, a única que as comunidades tradicionais conhecem ou podem conceber. Enquanto nenhum cataclismo atirasse o problema vividamente diante daqueles que dominavam o campo, ele podia ser adiado. A crise de meados da década de 1790 lançou-o aos olhos dos mais míopes.

À tal crise seguiu-se, 20 anos depois, o colapso do *boom* agrícola, que se alçara às alturas mais estonteantes (e insustentáveis) durante as guerras napoleônicas, que, como todas as guerras, constituíram uma era áurea para os preços agrícolas. Depois de 1815, não só os pobres, como também os próprios fazendeiros, sentiram a força da transformação na agricultura. O proprietário rural agora não enfrentava apenas o problema de seus pobres, que podia (e que era) resolvido localmente — pela nobreza, alta e pequena, como magistrados; pelas camadas médias rurais, como guardiães e curadores dos po-

bres; e assim por diante —, mas também suas próprias dificuldades, as quais exigiam ação nacional. As soluções propostas pelos economistas das cidades foram por eles consideradas inteiramente insatisfatórias: que as fazendas anti-econômicas deveriam cessar suas atividades até que restassem apenas as econômicas, e que os pobres desempregados não deveriam ser mantidos de modo anti-econômico, e sim mandados a procurar por si empregos onde arranjassem, aos salários determinados pelo mercado. Contra a primeira proposta, os proprietários rurais usaram sua influência política para impor as Leis do Trigo, política protecionista que alienou amargamente os grupos urbanos e industriais e agitou a política britânica, às vezes fazendo-a quase chegar ao ponto de ruptura, entre 1815 e 1846. Com relação à segunda proposta, era natural que mostrassem menos objeções — e, com efeito, cederam a ela em 1834, ao aceitarem a Lei dos Pobres daquele ano. Não obstante, com exceção de um punhado de nobres escoceses que mandaram seus clãs incrivelmente leais atravessar os mares até o Canadá, onde havia terras para os lucrativos rebanhos de carneiros, poucos estavam dispostos a tais medidas extremas, mesmo às expensas daqueles a quem exploravam. Que os trabalhadores se situassem muito abaixo dos fazendeiros e a uma distância inmensurável do proprietário, era natural; mas que não tivessem qualquer direito de viver na terra de seus pais, não. (Além disso, se fossem embora, o que sucederia aos salários agrícolas e à força de trabalho dos fazendeiros?)

Dois questões dramatizaram o problema social da mudança na agricultura: o “cercamento” (*enclosure*) e a “lei dos pobres”. O cercamento significou o remanejamento de campos antes comuns ou abertos, e sua transformação em unidades fundiárias particulares e fechadas, ou a divisão de terras antes comuns mas não cultivadas (bosques, pastagens, terras abandonadas etc.) em propriedade privada. Tal como a racionalização das propriedades privadas — por troca, compra ou arrendamento de áreas para a formação de unidades mais compactas — tratava-se de uma prática antiga, feita desde meados do séc. XVII com protestos públicos relativamente pequenos. A partir de 1760 mais ou menos (também aqui tirando partido do controle que exerciam sobre o governo), os proprietários rurais aceleraram o processo de conversão da terra numa colcha de retalhos de propriedades inteiramente individuais, mediante o uso sistemático de leis parlamentares. Depois de 1801, o processo generalizou-se. O movimento limitou-se de modo geral a áreas da Inglaterra nos quais campos abertos tinham sido de uso comum na Idade Média, e que se especializavam em culturas de cereais. Ou seja, a um triângulo invertido com a base correndo ao longo dessas costas de Yorkshire, Lincolnshire e Norfolk, e com o ápice em Dorset. O cercamento de ter-



ras comuns e abandonadas distribuiu-se de maneira mais uniforme, exceto no extremo sudeste e no sudoeste. Entre 1760 e 1820, cerca de metade de Huntingdonshire, Leicester e Northampton, mais de 40% de Bedfordshire e Rutland, mais de 1/3 de Lincolnshire, Oxford e o East Riding de Yorkshire, e 1/4 ou mais de Berkshire, Buckingham, Middlesex, Norfolk, Nottingham, Warwick e Wiltshire haviam passado por esse cercamento. As terras usadas eram principalmente campos abertos, ainda que em certos casos a lei simplesmente ratificava fatos consumados.\*

A justificativa para o cercamento estava em que ela permitia a terras não cultivadas serem postas em uso e tornava o fazendeiro "progressista", de espírito mais comercial, independente de seus vizinhos mais antiquados e seguidores de costumes arraigados. Isto era sem dúvida verdadeiro. Os argumentos contrários ao cercamento não são tão claros, uma vez que com muita frequência seus adversários confundiam o dispositivo específico da Lei do Cercamento com o fenômeno geral da concentração agrícola, da qual a Lei era apenas um aspecto. O movimento era acusado de expulsar os camponeses de suas terras e de desempregar trabalhadores. A última acusação era fundada nos casos em que o cercamento transformava campos antes cultivados em pastos, o que acontecia às vezes, mas que de forma alguma representava uma tendência geral — em vista da crescente procura de trigo, principalmente durante as guerras napoleônicas. O cercamento para cultivo, ou feito com terras não cultivadas, podia na verdade significar mais trabalho em nível local. Até que ponto as leis de cercamento expulsaram da terra pequenos agricultores é uma questão polêmica, mas não há nenhuma razão especial para acreditarmos que tenham sido mais responsáveis por isso do que a compra em grande escala ou o arrendamento de glebas e pequenas propriedades no período anterior. As pessoas que venderam obrigadas pela Lei, e não devido a acordo privado, podiam, naturalmente, ficarem ressentidas por serem coagidas por seus vizinhos mais ricos e mais poderosos, mas seu lucro ou prejuízo econômicos não foram necessariamente diferentes. Por outro lado, houve uma classe sem dúvida profundamente prejudicada pelo cercamento: a dos camponeses e pequenos proprietários marginais, os quais faziam suas glebas produzir usando às vezes mão-de-obra assalariada e valendo-se, certamente, das pequenas (mas, para eles, essenciais) vantagens dos direitos comuns: pastos para animais e aves, lenha, material de construção, madeira para consertar implementos, cercas e portões etc. O cercamento podia

\* Por outro lado, o cercamento parlamentar foi insignificante em condados como Cornualha (0,4%), Devon (1,6%), Essex (1,9%), Kent (0,3%) ou Sussex (1,2%) e, no que diz respeito a campos, no norte no oeste da Inglaterra.

perfeitamente reduzi-los à simples condição de assalariado. Mais que isso, transformava a eles e aos trabalhadores, de membros dignos de uma comunidade, com um rol definido de *direitos*, em inferiores subalternos dos ricos. Não era uma mudança pequena. Falando de seus párocos, assim se expressou em 1844 um clérigo de Suffolk:

Não possuem qualquer área livre para esportes ativos. Há cerca de 30 anos, soube, tinham *direito* a um campo de recreio num campo particular, em certas épocas do ano, e eram então famosos por sua habilidade no futebol; de uma maneira ou de outra, porém, esse direito se perdeu e o campo está hoje lavrado. ... Ultimamente passaram a praticar um pouco de críquete e dois ou três dos fazendeiros *têm permitido bondosamente* que joguem em seus campos. (Grifo meu).<sup>2</sup>

Era duro que um inglês, nascido em liberdade, tivesse de trocar seus direitos pela permissão concedida pelos "grandes", por bondosa que ela fosse. Em 1800 até mesmo os defensores ferrenhos do cercamento para melhoria econômica, como Arthur Young, começavam a criticar aquilo que consideravam seus resultados sociais. Escreveu Young: "Parece-me preferível que todas as terras comuns da Inglaterra estivessem submergidas no mar a que no futuro os pobres sejam tratados, com relação ao cercamento, como tem ocorrido até esta data."<sup>3</sup> No entanto, na medida em que essa pauperização e a perda das terras não se deviam ao cercamento, a que se deviam então?

Devia-se principalmente à concentração e à consolidação das fazendas, que transformaram o que era considerado na Inglaterra de 1830 como uma "pequena fazenda" naquilo que se chamava de pequena propriedade na Europa continental.

Os cercamentos representaram tão somente o aspecto mais espetacular, por assim dizer, oficial e político de um processo geral que fez crescer as fazendas, diminuiu relativamente o número de fazendeiros e alijou os aldeões da posse da terra. A isto, e não ao cercamento em si (que praticamente não afetou algumas áreas bastante empobrecidas da Inglaterra rural) é que se deve atribuir a degradação dos pobres. "Os pequenos lavradores", escreveu um conhedor ao fim do séc. XVIII, "tiveram seu número reduzido em todos os condados e foram quase aniquilados em alguns." Por essa época, uma propriedade de 10 hectares, a menos que plantada com hortaliças ou algo semelhante, não era mais capaz de sustentar um homem; o viajante estrangeiro, habituado a propriedades camponesas de 4 ou 5 ha, caía das nuvens ao ouvir fazendas com mais de 40 ha serem chamadas de "pequenas". Essa concentração ocorreu em campos abertos ou cercados, entre cercamentos novos e antigos, através de expropriação,



vendas forçadas ou voluntárias e principalmente nos grandes tratos de terra que haviam sido colocados sob cultivo.\* O fenômeno teria levado ao empobrecimento uma população estável, e foi catastrófica para uma população que crescia rapidamente.

Essa população excedente ganhava a vida vendendo seu trabalho. Em muitas partes da Inglaterra, entretanto (menos, porém, na Escócia e no norte), até mesmo a natureza desse trabalho assalariado mudou para pior. Comparando a situação com a que havia “quarenta ou cinquenta anos atrás”, escreveu um observador de Norfolk na década de 1840: “O sistema de salários semanais foi o primeiro golpe no sentido de debilitar os laços que até então vinculava o servo agrícola, sob todas as circunstâncias, a seu empregador.”<sup>4</sup> O trabalhador agrícola tradicional era contratado por todo o ano, em grandes feiras de mão-de-obra, e, se solteiro, morava na casa do empregador e comia de sua mesa. Grande parte de sua renda era em espécie. Ganhava pouco, mas ao menos gozava a segurança de um emprego regular. O homem contratado por semana, por dia ou por tarefa nada ganhava quando não estivesse cumprindo algum trabalho para alguém — e no inverno não havia muito trabalho a fazer. (Foi por isso que em 1816, 1822 e 1830 os trabalhadores concentraram sua fúria cega contra as debulhadoras, que eliminavam o trabalho de inverno mais comum.) Se morasse fora, em sua cabana (ou, antes, de seu empregador), o fazendeiro devia-lhe pouco mais que seu miserável salário em dinheiro. Se raciocinasse, criava uma grande família, pois mulher e filhos representavam ganhos extras e, em certas épocas, um ganho adicional com base na Lei dos Pobres. Assim, a desagregação da fazenda tradicional, semi-patriarcal, estimulou a multiplicação da mão-de-obra local e, conseqüentemente, a diminuição de seus salários.

Por volta da década de 1790, a conseqüente decadência dos camponeses pobres havia alcançado proporções catastróficas em certas regiões do sul e do leste da Inglaterra.\*\* Cabia à Lei dos Pobres resolver a situação. Os notáveis rurais do séc. XVIII não eram filantropos, mas era-lhes difícil sequer conceber uma comunidade que não proporcionasse um mínimo de salário até mesmo para seus membros mais humildes, e algum meio de vida para os incapacitados pelo trabalho; no entanto, isso não se aplicava, naturalmente, aos “forasteiros”, de-

\* Em 1724, por exemplo, havia 65 fazendas nos 1.780 ha das propriedades Bagot, em Staffordshire; 16 tinham mais de 40 ha, sendo o tamanho médio de 54 ha; em 1764 só havia 46 fazendas nos 2.500 ha das propriedades. Vinte e três delas tinham mais de 40 ha (tamanho médio, 76,6 ha). G. Mingay, “The Size of Farms in the 18th century”, *Economic History Review*, XIV, pág. 481.

\*\* Nas áreas industriais, o êxodo rural já contribuía para melhorar a situação; e na Escócia e no extremo norte o sistema tradicional não desmoronou tanto.

volvidos à suas próprias “paróquias de origem” quando não podiam ganhar seu próprio sustento. Foi à luz dessas concepções vagamente definidas, mas defendidas com firmeza, que os magistrados de Berkshire, reunidos em Speenhamland em 1795, tentaram reformar a Lei dos Pobres, transformando-a, de uma instituição que suplementava o funcionamento normal da economia, num mecanismo sistemático para garantir aos trabalhadores um salário que desse para viver. Fixou-se um nível mínimo, subordinado ao preço do trigo. Se os rendimentos fossem inferiores àquele mínimo, deveriam ser suplementados pelos fundos dos pobres. Em suas formas mais extremas o “Sistema Speenhamland” não se generalizou como se supunha no passado, mas na forma mais moderada — e, para o período, extraordinariamente generosa — de uma sistemática pensão-família para homens com muitos filhos,\* o sistema tornou-se quase universal em muitas partes do sul e do leste.

Já se discutiu à saciedade quais foram os efeitos desse sistema de previdência social, propagado espontaneamente. Não há muito por que contestar a conclusão tradicional — a de que foram desastrosos. O sistema redundava em que *todos* os contribuintes locais subsidiavam os fazendeiros (e principalmente os grandes fazendeiros, que empregavam muitos trabalhadores) na medida em que pagavam baixos salários. O sistema pauperizava, desmoralizava e imobilizava o trabalhador, que podia confiar em que não morreria de fome — em sua própria paróquia, mas em nenhuma outra parte do país. E fazia nítida discriminação contra o homem solteiro ou que tivesse família pequena. Isso fez com que a ajuda aos pobres crescesse vertiginosamente, sem, contudo, diminuir a pobreza: a despesa duplicou de meados do séc. XVIII a fins da década de 1780; no começo do séc. XIX dobrou novamente, o mesmo acontecendo em 1817. O máximo que se pode dizer para justificar o sistema é que, não podendo a industrialização absorver todo o excedente rural, algo tinha de ser feito para manter os desempregados em suas aldeias. No entanto, o significado de Speenhamland foi antes social que econômico. Foi uma tentativa — uma última, ineficaz, mal planejada e malograda — de manter a ordem rural tradicional em face da economia de mercado.

Todavia, os próprios homens que empreenderam essa tentativa estavam destruindo o que desejavam preservar. A desumana economia da agricultura comercial e “adiantada” estrangulava os valores humanos de uma ordem social. Além do mais, a própria opulência dos fazendeiros, cada vez mais prósperos, com suas filhas pianistas, tornava-os ainda mais remotos, mesmo em espírito, dos trabalhadores pauperizados. A crescente abastança dos proprietários rurais, simboliza-

\* 1s.6d. ou mesmo 2s. por filho (com mais de três ou quatro anos) era um acréscimo substancial a um salário semanal de, digamos, 7s.



das no novo costume de preservar caça para massacre competitivo e nas leis cada vez mais drásticas contra a caça furtiva,\* ampliava o abismo entre as classes. O inglês livre degenerou no labrego "servil e desacorçoado", como o descreveu um visitante norte-americano na década de 1840. Entrementes, porém, cresciam a produção e a produtividade agrícola. Entre 1750 e fins da década de 1830 esse crescimento não decorreu, normalmente, de quaisquer inovações técnicas importantes (salvo, talvez, na Escócia, que abriu caminho para uma lavoura eficiente e mecanizada), mas do aumento da área cultivada, à maior eficiência de fazendas de maiores dimensões, a mudanças de culturas, a melhores métodos de criação de animais, implementos agrícolas etc., já bem conhecidos antes de 1750. A Revolução Industrial e a ciência praticamente não afetaram a lavoura antes de fins da década de 1830 — momento assinalado pela fundação da Real Sociedade Agrícola (1838) e pela estação experimental de Rothamsted (1843). Depois disso, o progresso foi extraordinariamente rápido. A "drenagem" — essencial para a utilização agrícola de terrenos argilosos pesados e encharcados — disseminou-se a partir da década de 1820; em 1843 inventou-se o tubo de escoamento cilíndrico de barro. Os fertilizantes logo fizeram sua aparição em cena: o superfosfato foi patenteado em 1842, e de 1840 a 1846 a importação do guano peruano passou de praticamente zero para mais de 200.000 toneladas. A "agricultura adiantada" (*High Farming*), com seus pesados investimentos e sua relativa mecanização, dominou o meado do século, e a partir de 1837, mais ou menos, o aumento do rendimento das culturas agrícolas tornou-se bastante acentuado. Depois de 70 anos de expansão antes de 1815 e de duas ou três décadas hesitantes, a agricultura britânica chegou a seu auge. Na década de 1850, até mesmo a vida do trabalhador miserável melhorou sensivelmente, embora isso se devesse não a quaisquer melhorias na agricultura, e sim ao êxodo rural em massa — para as estradas de ferro, minas, cidades e ultramar —, o que gerou uma benvinda escassez de mão-de-obra e salários ligeiramente mais altos.

Isto aconteceu quando, a despeito de violenta oposição por parte dos fazendeiros e da oligarquia rural, as Leis do Trigo foram abolidas (1846) e a agricultura britânica abriu-se à concorrência estrangeira. Tinham sido necessários 30 anos para quebrar essa resistência, pois os proprietários rurais defendiam não só seus lucros e créditos, como também sua superioridade social e política, simbolizada numa Câmara dos Lordes de nobres latifundiários e numa Câmara dos Co-

\* As "cadernetas de caça", que registravam o número de pássaros abatidos, e a preservação rigorosa, parecem ter surgido em fins do séc. XVIII. A caça à raposa — o número de matilhas de cães atingiu o máximo em 1835 — tornou-se sistemática no terço inicial do séc. XIX.

munis de *squires*. Não há como negar que essa superioridade via-se desafiada não só por uma nova e consciente classe média, que exigia o lugar que lhe cabia por direito entre os antigos governantes do reino, ou mesmo acima deles, mas por uma classe média que considerava a renda da terra como um roubo puro e simples, e que via na proteção artificial das altas rendas da terra e da carestia dos alimentos após as guerras napoleônicas (ver Cap. 3), numa época de incerteza mercantil, uma faca encostada no coração econômico da nação. No entanto — exceto com relação ao Livre Comércio — ela não se mostrava refratária a acordos de conciliação. Após a reforma parlamentar de 1832, ela insistiu na Nova Lei dos Pobres e no controle político dos municípios, mas deixou o governo local, "nos condados", nas mãos de lordes e proprietários (até 1889), além de se abster de levar avante suas justificadas críticas contra os antigos e aristocráticos grupos dominantes — a corte, o funcionalismo público, as forças armadas, as universidades, a Justiça etc. — e mesmo contra a Igreja, organização ainda mais poderosa. (Entretanto, os direitos econômicos da Igreja, profundamente mal vistos pelos fazendeiros, foram pelo menos abrandados pelo Ato de Comutação do Dízimo de 1836, embora não fossem abolidos.)

Por outro lado, também a nobreza estava disposta a conciliação, até mesmo em relação ao Livre Comércio. Enquanto dono de terras realmente grandes, o senhor rural não dependia necessariamente das rendas agrícolas. Podia desfrutar dos rendimentos dos imóveis urbanos, em crescente valorização, ou dos lucros de minas e estradas de ferro que uma abençoada providência houvesse colocado em suas terras, ou ainda dos juros de seus gigantescos lucros, investidos no passado. O sétimo Duque de Devonshire, ao se ver numa pequena e efêmera dificuldade financeira de cerca de 1 milhão de libras, causada pela invulgar prodigalidade do sexto Duque, não foi obrigado a vender sequer a mais remota de suas propriedades, preferindo recorrer ao desenvolvimento do Balneário de Barrow-in-Furness e Buxton. Socialmente, ainda não estava ameaçado pela rivalidade de industriais ricos, cujo dinheiro não lhes adquiria mais que a posição e a propriedade da pequena nobreza endinheirada, ainda que já então o financista ocasional pudesse obter maiores vantagens. De qualquer modo, a criação de novos pares do Reino, ainda que intranquilizadora segundo os padrões dos 200 pares do séc. XVIII, ainda não era muito grande, pelos padrões atuais: 133 nos 50 anos até 1837 (uma média anual de aproximadamente 2,5), muitos dos quais eram almirantes e generais, assim galardoados por tradição. A nobreza estava disposta a um acordo. Somente a pequena nobreza, rural e Tory, e os fazendeiros lutariam até o último cartucho. No entanto, uma longa experiência histórica ensinara que, sozinhos, os pequenos senhores da



terra não constituíam uma força política viável na nação. Ademais, na década de 1840 os fazendeiros representavam visivelmente um grupo minoritário. Não ocupavam mais que um quarto da população e sua contribuição para a renda nacional era menor ainda. Quando a nobreza abandonou a agricultura — como aconteceu em 1846, e ainda mais claramente em 1879 — tudo quanto restou foi um grupo de pressão minoritário, apoiado por um bloco de membros do Parlamento de menor importância e amantes da caça à raposa.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Ver Sugestões para Leitura, principalmente as obras de Carus-Wilson (ed.) e Glass e Eversley (ed.). Um compêndio útil e atualizado é \* J. D. Chambers e G. E. Mingay, *The Agricultural Revolution 1750-1880* (1966). G. E. Mingay, *English Landed Society in the Eighteenth Century* (1963), dá uma visão melhor da agricultura, e \* F. M. L. Thompson, *English Landed Society in the Nineteenth Century* (1963), da nobreza e a pequena nobreza. Com relação aos trabalhadores agrícolas, J. L. e B. Hammond, *The Village Labourer* (1911) e W. Hasbach, *A History of the English Farm Labourer* (1908), ainda são bons pontos de partida, mas a obra de maior peso é a magistral *The Life of Joseph Ashby of Tysoe* (1961), de M. K. Ashby. Ver também E. J. Hobsbawm e G. Rudé, *Captain Swing* (1969). K. Polanyi (Nota 1, Cap. 2) é excelente no que tange à Lei dos Pobres.

<sup>2</sup> Rev. J. S. Henslow, *Suggestions towards an enquiry into the present condition of the Labouring Population of Suffolk* (Hadleigh, 1844), págs. 24, 25.

<sup>3</sup> *Annals of Agriculture*, XXVI, pág. 214.

<sup>4</sup> R. N. Bacon, *History of the Agriculture of Norfolk* (1844), pág. 143.

## 6

### INDUSTRIALIZAÇÃO: A SEGUNDA FASE (1840-1895)<sup>1</sup>

A primeira fase da industrialização britânica, baseada nos têxteis, chegara a seus limites ou parecia estar prestes a fazê-lo. Felizmente, estava iminente o advento de uma nova fase do industrialismo, que proporcionaria alicerces muito mais firmes para o crescimento econômico: a baseada nas indústrias de bens de capital, no carvão, no ferro e no aço. A era da crise do industrialismo têxtil foi a era da chegada do carvão e do ferro, a era da construção ferroviária.

Havia para tanto duas razões convergentes. A primeira foi a crescente industrialização do resto do mundo, criando um mercado em rápido crescimento para aquele tipo de bens de capital que não podia ser importado em qualquer quantidade salvo da "oficina mecânica do mundo" e que ainda não podia ser produzido em quantidade suficiente internamente. Em nenhuma outra época, anterior ou posterior, a taxa de crescimento das exportações britânicas aumentou tanto\* como entre 1840 e 1860, sendo muito maior do que a verificada no período pioneiro do algodão, 1780-1800. E dentro daqueles dois decênios sobressai o período 1845-55, quando a venda de produtos britânicos no exterior cresceu a uma taxa de 7,3% ao ano. Essa explosão das exportações beneficiou sobretudo os novos bens de capital, que em 1840-42 constituíam cerca de 11% do valor das exportações britânicas de manufaturados; em 1857-59 essa proporção subira para 22% e em 1882-84 para 27%. Entre 1840-42 e 1857-59 as exportações de carvão passaram de menos de 750.000 libras para mais de 3 milhões; as de ferro e aço subiram de 3 milhões para bem mais de 13 milhões, enquanto as de algodão cresciam mais lentamente, muito embora quase dobrassem. Em 1873 situavam-se, respecti-

\* Isto é, em relação ao tamanho da população britânica. Cf. W. Schlote, *British Overseas Trade* (Oxford, 1952), págs. 41-42.



vamente, em £ 13,2 milhões, £ 37,4 milhões e £ 77,4 milhões. A revolução operada nos transportes pela estrada de ferro e pela navegação a vapor, importantes mercados para as exportações britânicas de ferro, aço e carvão, deu ainda outro impulso à abertura de novos mercados e à expansão dos antigos.\*

A segunda razão, entretanto, pouco tinha a ver com o crescimento da demanda: foi a pressão das cada vez mais vastas acumulações de capital para investimento lucrativo, ilustrado à perfeição pela construção das estradas de ferro.

Entre 1830 e 1850 foram construídos na Grã-Bretanha cerca de 9.650 km de estradas de ferro, sobretudo em decorrência de duas manifestações extraordinárias de investimento concentrado e contínuo de construção — a pequena “mania ferroviária” de 1835-37 e a gigantesca de 1845-47. De fato, em 1850 a rede básica de estradas de ferro praticamente já existia na Grã-Bretanha. Em todos os sentidos, tratou-se de uma transformação revolucionária — mais ainda, à sua maneira, que a expansão da indústria algodoeira, pois representava uma fase de industrialização muito mais avançada e que afetava a vida do cidadão comum, mesmo dos que viviam fora das áreas relativamente pequenas onde se localizavam as fábricas. Essa transformação foi alcançá-lo em algumas das áreas mais remotas do interior e nos centros das grandes cidades. Ela alterou a velocidade do movimento — na verdade, da vida humana — pois que, de algumas milhas por hora passou a ser medida em dezenas de milhas horárias, e fez surgir o conceito de uma rotina entrelaçadora que era ao mesmo tempo gigantesca, nacional, complexa e exata — simbolizada pela lista de horários de trens. Essa transformação revelou as possibilidades do progresso técnico como nada fizera até então, pois era ao mesmo tempo mais avançada que a maioria das outras formas de atividade técnica e onipresente. As fábricas de tecidos de 1800 já eram obsoletas em 1840; em 1850, porém, as estradas de ferro já haviam atingido um padrão de desempenho que só melhoraria substancialmente em meados do séc. XX, com o abandono do vapor; sua organização e seus métodos não tinham paralelos em nenhuma outra atividade; e não havia precedentes para a maneira como utilizavam tecnologias novas e científicas (como o telégrafo elétrico). As estradas de ferro pareciam estar várias gerações à frente do resto da economia, e na verdade

\* Principais exportações como percentagem das exportações totais, 1830-70:

	1830	1850	1870
Fios e artigos de algodão	50,8	39,6	35,8
Outros produtos têxteis	19,5	22,4	18,9
Ferro, aço, maquinaria, veículos	10,7	13,1	16,8
Carvão, coque	0,5	1,8	2,8

estrada de ferro” tornou-se uma espécie de sinônimo de ultramodernidade na década de 1840, como “atômico” seria depois da II Guerra Mundial. O simples tamanho e escala das estradas de ferro tonteava a imaginação e apequenava as mais colossais obras públicas do passado.

Embora seja natural supor que esse extraordinário desenvolvimento refletisse as necessidades de transporte de uma economia industrial, pelo menos durante algum tempo tal não sucedia. A maior parte do país tinha fácil acesso a transporte aquático, por mar, rios ou canais,\* e o transporte hidroviário era então — e ainda é — de longe o mais barato para mercadorias a granel. A velocidade tinha importância relativamente secundária para bens não-perecíveis, desde que se mantivesse um fluxo regular de abastecimento, e os bens perecíveis restringiam-se praticamente aos produtos agrícolas e pescado. Não há nenhum indício de que dificuldades de transporte prejudicassem seriamente o desenvolvimento da indústria *em geral*, embora isso claramente acontecesse em determinados casos. Por outro lado, muitas estradas construídas eram e continuaram a ser inteiramente irracionais segundo quaisquer critérios de transporte; conseqüentemente jamais renderam mais que lucros modestos, se tanto. Isso estava perfeitamente claro na época, e na verdade, economistas como J. R. McCulloch mostraram-se publicamente céticos com relação à maior parte das linhas construídas, com exceção de algumas que transportavam produtos muito pesados, antecipando assim em mais de um século as propostas de racionalização da década de 1960.

Evidentemente, foram necessidades de transporte que deram origem à estrada de ferro. Era racional puxar vagonetes de carvão por carris, da boca da mina até um canal ou um rio, era racional puxá-los com máquinas a vapor estacionárias, e era sensato inventar uma máquina a vapor *móvel* (a locomotiva), que os arrastasse ou empurrasse. Fazia sentido ligar uma mina de carvão, distante de rios, até a costa por meio de uma longa ferrovia de Darlington a Stockton (1825), uma vez que os elevados custos de construção dessa linha seriam mais que compensados pelas vendas de carvão que ela possibilitaria, mesmo que seus próprios lucros fossem modestos.\*\* Os *sagazes quakers* que reuniram o dinheiro necessário tinham razão; a linha pagou 2,5% em 1826, 8,0% em 1832-33 e 15% em 1839-41. Uma vez demonstrada a viabilidade de uma estrada de ferro lucrativa, era natural que outros grupos fora das áreas de mineração, ou, mais precisamente, fora das minas de carvão do nordeste, copiassem

\* Nenhum ponto do país fica a mais de 110 km do mar e todas as áreas industriais, salvo algumas partes das Midlands, ficam bem mais próximas.

\*\* A linha Stockton-Darlington ainda foi operada inicialmente como uma verdadeira estrada, ou seja, apenas fornecia os trilhos para quem quisesse fazer correr um trem por eles, pagando uma taxa.



e melhorassem a idéia, como os mercadores de Liverpool e Manchester e seus financiadores de Londres, que perceberam as vantagens — para os investidores e para Lancashire — de quebrar o gargalo de um canal a preços monopolistas. (Em seu tempo, aliás, o canal fora construído por motivos muito semelhantes). Também tinham razão. A linha Liverpool-Manchester (1830) estava virtualmente limitada a um dividendo máximo de 10% e não encontrou dificuldade para pagá-lo. E essa, a primeira das estradas de ferro gerais, por seu turno inspirou outros investidores e homens de negócios ansiosos por expandir o comércio de suas cidades e conseguir um retorno adequado para seu capital. Entretanto, somente uma pequena fração dos £ 240 milhões investidos em estradas de ferro em 1850 tinha justificativas assim racionais.

A maior parte desse dinheiro investido nas ferrovias não deixou vestígios, pois na década de 1830 havia uma enorme acumulação de capital queimando os bolsos de seus proprietários — buscando quaisquer investimentos que promettessem rendimento maior que os 3,4% dos títulos públicos.\* Na década seguinte, o excedente anual que assim clamava por ser investido, era estimado em £ 60 milhões, ou quase o dobro do valor estimado do capital total da indústria algodoeira em meados da década de 1830. A economia simplesmente não tinha como absorver um investimento industrial dessa magnitude, e na verdade a crescente disposição de empresários calculistas em meter as mãos nos bolsos para fazer despesas em nada lucrativas (como, por exemplo, os gigantescos, medonhos e caríssimos edifícios de prefeituras que as cidades do norte começaram a usar como arma em suas guerras de rivalidades, depois de 1848), atesta não só sua crescente riqueza, como também suas poupanças cada vez maiores, em excesso ao que as indústrias locais necessitavam para reinvestimento. O mais óbvio escoadouro disponível que havia para esse excedente de capital era o investimento no exterior, e é provável que as exportações de capital superassem as importações de capital mesmo ao fim do séc. XVIII. As guerras permitiram empréstimos aos aliados da Grã-Bretanha, o pós-guerra empréstimos para restaurar governos reacionários continentais. Tais operações eram ao menos previsíveis, porém a safra de empréstimos levantados na década de 1820 para recém-independentes países latino-americanos e balcânicos nada tinha de previsível. Tampouco foram os empréstimos da década seguinte, concedidos a tomadores igualmente entusiastas e pouco idôneos entre os Estados norte-americanos. A essa altura, no entanto, um número muito grande de investidores havia queimado os dedos para estarem dispo-

\* Na realidade, os retornos das estradas de ferro acabaram por se estabilizar — o fato não pode deixar de ser significativo — um pouco acima do título público, ou seja, numa média de aproximadamente 4%.

tos a estimular novas evasões de capital para os bolsos de administradores estrangeiros. O dinheiro que o britânico abastado tinha “em sua juventude... atirado a empréstimos de guerra e em sua idade adulta desperdiçado nas minas sul-americanas”, “aquela acumulação de riqueza que um povo industrial sempre suplanta os métodos de investimento ordinários” (para usarmos as palavras de um historiador das estradas de ferro),<sup>2</sup> aquele dinheiro estava pronto para ser investido na Grã-Bretanha, onde o retorno era garantido. A rigor, ele tomou o caminho das estradas de ferro por falta de qualquer coisa que tivesse a mesma capacidade de absorver capital, e transformou uma valiosa inovação nos transportes num importante programa nacional de investimento do capital.

Como de hábito acontece em tempos de excesso de capital, grande parte desse dinheiro foi investido de maneira temerária, estúpida e até insana. Os ingleses com excedentes, encorajados por projetistas, empreiteiros e outros, cujos lucros eram ganhos não administrando estradas de ferro, e sim construindo-as ou planejando-as, não se deixavam amedrontar pelos custos extraordinariamente inflados das estradas de ferro, que tornavam a capitalização por milha de linha, na Inglaterra e no País de Gales, três vezes maior do que na Prússia, cinco vezes maior do que nos Estados Unidos e sete vezes maior do que na Suécia.\* Grande parte do capital perdeu-se nas recessões que se seguiam às “manias ferroviárias”. Grande parte talvez tenha sido atraído menos por cálculos racionais de lucro e prejuízo do que pela atração romântica da revolução tecnológica, que a estrada de ferro simbolizava com tamanha perfeição, e que trazia à tona o que havia de sonhador (ou, em termos econômicos, de espetacular; em termos mundanos, de jogador) em cidadãos em tudo o mais circunspectos. Ainda assim, o dinheiro estava lá para ser gasto, e se ao fim das contas não rendeu muito em matéria de lucros, produziu algo mais valioso: um novo sistema de transportes, um novo meio de mobilizar a acumulação de capital de todos os tipos para fins industriais, e, acima de tudo, uma nova e vasta fonte de emprego que representou, ademais, um duradouro estímulo às atividades nacionais de bens de capital. Do ponto de vista de investidor individual, as estradas de ferro não passavam, com frequência, de outra versão dos empréstimos aos Estados Unidos. Do ponto de vista da economia em conjunto, elas constituíram — mais por sorte que por deliberação — uma solução admirável para a crise da primeira fase do capitalismo britânico. Em breve seriam suplementadas pelo *navio a vapor*, uma forma

\* As despesas e custos legais preliminares eram estimados em £ 4.000 por milha de linha, o custo da terra na década de 1840 podia atingir £ 8.000 por milha. Só a desapropriação de terrenos para a linha Londres-Birmingham custou £ 750.000.



de transporte tentada pela primeira vez nos Estados Unidos nos primeiros anos do século, mas que não tinha sido capaz de competir seriamente com o veleiro, cada vez mais eficiente, até sobrevir a transformação revolucionária na estrutura de bens de capital da economia industrial, inaugurada pela era das ferrovias.\*

É expressivo o balanço da construção ferroviária na década de 1840. Na Grã-Bretanha: investimento superior a £ 200 milhões; emprego direto (no auge da construção, 1846-48) para cerca de 200.000 pessoas; e um estímulo indireto ao emprego no resto da economia impossível de ser calculado.\*\* As estradas de ferro coube a maior parte do mérito pela duplicação da produção britânica de ferro entre meados da década de 1830 e meados da década de 1840, e no auge da construção — 1845-47 — contribuía com talvez 40% de todo o consumo nacional, que se estabilizou posteriormente em 15% da produção. Esse astronômico estímulo econômico, num momento em que a economia passava pela recessão mais catastrófica do século (1841-42), não podia ser mais oportuno. Fora da Grã-Bretanha: um importante incentivo à exportação de bens de capital para a construção de estradas de ferro no exterior. A Dowlais Iron Company, por exemplo, entre 1830 e 1850 fornecia ferro para 12 estradas de ferro britânicas e 16 estrangeiras.

Contudo, o estímulo não se esgotou com a década de 1840. Pelo contrário, a construção de ferrovias em todo o mundo continuou em escala cada vez maior, pelo menos até a década de 1880, como mostra o quadro abaixo; as estradas de ferro eram construídas em grande parte com capital, materiais e equipamentos britânicos, e muitas vezes por empreiteiros britânicos:

CONSTRUÇÃO MUNDIAL DE ESTRADAS DE FERRO, POR DÉCADA (em milhas)

Década	Reino Unido	Europa (Incl. Reino Unido)	E.U.A.	Resto do mundo
1840-50	6.000	13.000	7.000	—
1850-60	4.000	17.000	24.000	1.000
1860-70	5.000	31.000	24.000	7.000
1870-80	2.000	39.000	51.000	12.000

\* Até meados da década de 1830 a construção anual de barcos a vapor raramente excedeu 3.000 toneladas; em 1835-45, atingiu, *grosso modo*, um nível anual de 10.000 t; em 1855, de 81.000 t (contra dez vezes essa tonelagem em veleiros). Só na década de 1880 foi que se construiu na Grã-Bretanha mais navios a vapor que a vela. Entretanto, embora uma tonelada de navio a vapor custasse mais que uma de veleiro, também produzia mais.

\*\* O número de homens ocupados em mineração, metalurgia, construção de

Essa extraordinária expansão foi reflexo de dois processos paralelos, a industrialização nos países "adiantados" e a abertura econômica das áreas subdesenvolvidas, que transformaram o mundo nesses decênios vitorianos, fazendo com que a Alemanha\* e os Estados Unidos logo se tornassem economias industriais comparáveis à britânica, abrindo áreas como as pradarias norte-americanas, os pampas sul-americanos e as estepes do sul da Rússia para a agricultura, quebrando com esquadras a objeção da China e do Japão ao comércio exterior e lançando os alicerces de economias tropicais e subtropicais baseadas na exportação dos produtos minerais e lavouras. As conseqüências dessas mudanças não foram sentidas na Grã-Bretanha senão após a crise da década de 1870. Até então seus principais efeitos eram patentemente benéficos ao maior (e em muitas partes do mundo, o único) exportador de produtos industriais e de capital (ver Cap. 7).

Podemos alinhar três conseqüências dessa mudança na orientação da economia britânica.

A primeira é a Revolução Industrial na indústria pesada, que pela primeira vez supriu a economia com ferro em abundância e, mais importante ainda, com aço (que até então tinha sido produzido através de métodos um tanto antiquados e em quantidades insignificantes):\*\*

PRODUÇÃO DE FERRO GUSA, AÇO E CARVÃO (em 1.000 t)

Ano	Ferro gusa	Aço	Carvão
1850	2.250	49	49.000
1880	7.750	1.440	147.000

O aumento da produção de carvão foi obtido basicamente através de métodos antigos, ou seja, sem qualquer utilização significativa de processos poupadores de mão-de-obra, o que significou que a expansão da produção de carvão acarretou um enorme aumento do número de mineiros. Em 1850 havia um pouco mais de 200.000 mineiros na Grã-Bretanha, por volta de 1880 cerca de 500.000 e em

máquinas e veículos etc., setores profundamente afetados pela revolução ferroviária, aumentou quase 40% entre 1841 e 1851.

\* Ou melhor, a área que se transformou na Alemanha em 1871.

\*\* Em 1850 a produção total de aço do mundo ocidental não terá chegado a mais de 70.000 toneladas. A Grã-Bretanha foi responsável por cinco sétimos desse volume.



1914 muito mais de 1.200.000, trabalhando em aproximadamente 3.000 minas, ou quase tantos quanto toda a população agrícola e quanto os trabalhadores da têxtil (homens e mulheres). Isto viria refletir-se não só no caráter do movimento trabalhista britânico, como também na política nacional, pois os mineiros, concentrados em aglomerações de aldeias pertencentes a uma única laboração, eram um dos poucos grupos de trabalhadores manuais — e, no interior do país, quase que os únicos — capazes de selar a sorte de bancadas parlamentares. O fato de o Congresso dos Sindicatos haver, já na década de 1890, subscrito o *slogan* socialista da nacionalização da indústria deveu-se em grande parte à pressão dos mineiros, que por sua parte se devia à sua insatisfação, geral e amplamente justificada, e provocada sobretudo pela irresponsabilidade criminosa dos proprietários das minas pela segurança e saúde de seus homens naquela lúgubre e assassina ocupação.\*

O grande aumento da produção de ferro deveu-se também a melhorias em nada revolucionárias — principalmente a um notável aumento na capacidade ou produtividade dos altos-fornos, os quais, aliás, tendiam a manter a capacidade da atividade muito além de sua produção real, o que gerava uma tendência constante para baixa do preço do ferro, ainda que o produto sofresse também amplas variações de preço por outros motivos: em meados da década de 1880 a produção britânica real era bastante inferior à metade da capacidade potencial.

Por outro lado, a produção de aço foi revolucionada pela invenção do conversor Bessemer em 1850, pela fornalha tipo Siemens-Martin na década de 1860 e pelo processo básico na década de 1870. A nova possibilidade de produção de aço em massa fez recrudescer o impulso geral dado pelos transportes à indústria de bens de capital, pois tão logo o aço começou a ser produzido em grande quantidade teve início um processo generalizado para substituição do ferro, menos durável. Isso fez com que as estradas de ferro, os navios a vapor etc. recebessem, na verdade, dois insumos de ferro em pouco mais de uma geração. Como a produtividade por homem nessas atividades crescesse acentuadamente, e de qualquer forma elas nunca exigissem grande volume de mão-de-obra, o efeito no emprego não foi muito grande. Todavia, tal como a indústria do carvão e, naturalmente, tal como a vasta expansão dos transportes que acompanhou a expansão do ferro, do aço e do carvão, elas proporcionaram emprego para gente

\* Cerca de mil mineiros morreram por ano em acidentes, no período 1856-86, havendo ocasionalmente grandes desastres, como os de High Blantyre (200 mortos, 1877), Haydock (189 mortos, 1878), Ebbw Vale (268 mortos, 1878), Risca (120 mortos, 1880), Seaham (164 mortos, 1880) e Pen-y-Craig (101 mortos, 1880).

que até então tinha dificuldade em conseguir trabalho: trabalhadores sem qualificação mobilizados entre a população agrícola excedente (britânica e irlandesa). Por conseguinte, a expansão dessas atividades teve utilidade dúplice: proporcionou à mão-de-obra desqualificada trabalho com melhor remuneração e, reduzindo o excedente agrícola, melhorou a situação dos restantes trabalhadores rurais, que começou a melhorar nitidamente, de modo até espetacular, na década de 1850.\*

Contudo, a ascensão do setor de bens de capital proporcionou estímulo semelhante para o emprego de mão-de-obra qualificada no enorme incremento da indústria mecânica, construção de máquinas, navios etc. O número de trabalhadores nesse setor também dobrou entre 1851 e 1881 e, ao contrário do que aconteceu com o carvão e o ferro, tem continuado a crescer desde então. Em 1914, os metalúrgicos constituíam a maior categoria isolada de trabalhadores (homens) na Grã-Bretanha, sendo consideravelmente mais numerosos que todos os trabalhadores, homens e mulheres, na têxtil. Assim, eles vieram reforçar substancialmente uma aristocracia de mão-de-obra que se considerava — com razão — em condições muito melhores do que o grosso da classe trabalhadora.

É evidente, pois, que a segunda conseqüência dessa nova era foi uma sensível melhoria do nível de emprego em geral, e uma transferência em grande escala de mão-de-obra para ocupações mais bem remuneradas. Isto explica em grande parte a idéia geral de uma melhoria do padrão de vida e a redução da tensão social durante os anos áureos de meados do reinado da Rainha Vitória, pois o salário real de muitas categorias de trabalhadores não melhoraram substancialmente, enquanto as condições de habitação e os serviços urbanos continuavam chocantemente ruins.

Uma terceira conseqüência foi o notável aumento da exportação de capital britânico para o exterior. Em 1870 ao redor de £ 700 milhões estavam investidos em países estrangeiros, e mais de um quarto desse dinheiro achava-se aplicado na crescente economia industrial dos Estados Unidos, tanto assim que o subsequente e extraordinário crescimento das propriedades britânicas no exterior poderia ter-se realizado sem muita exportação adicional de capital, simplesmente através do reinvestimento dos juros e dividendos do que já se achava no exterior. (Se isto foi o que realmente aconteceu é outra questão.) A emigração do capital representava, é claro, apenas uma parte do notável fluxo de lucros e poupanças em busca de investimento; e, graças à transformação do mercado de capital na era das estradas de ferro, o capital dispôs-se a procurar inversões não somente nos tra-

\* O número de empregados em transporte mais que dobrou na década de 1840, dobrando novamente entre 1851 e 1881, quando atingiu cerca de 900.000 pessoas.



dicionais bens imóveis e em títulos do governo, como também em ações industriais. Por seu turno, homens de negócios e financistas (é provável que os contemporâneos dissessem homens de negócios inidôneos e financistas suspeitos) viam-se agora em melhores condições para levantar capital não apenas com sócios em potencial ou outros investidores informados, mas junto a uma massa de investidores totalmente desinformados, que buscavam um retorno para seu capital em qualquer parte da áurea economia mundial, e para encontrá-lo através da mediação de solicitantes e corretores de família, muitas vezes remunerando-os por encaminhar tais recursos para eles. Uma nova lei permitindo a formação de companhias por ações de responsabilidade limitada estimulou novos investimentos aventureiros, pois se tal companhia ia à falência, o acionista perdia apenas seu investimento, e não, como se arriscava no passado, toda sua fortuna.\*

Do ponto de vista econômico, a transformação do mercado de capitais na era das ferrovias — as bolsas de Manchester, Liverpool e Glasgow foram todas elas produtos da “mania ferroviária” da década de 1840 — constituíam um meio valioso, embora decerto não essencial, para mobilizar capital para grandes empreendimentos fora da possibilidade de sociedades ou para empresas em partes remotas do mundo. Do ponto de vista social, contudo, aquela transformação refletiu outro aspecto da economia vitoriana: o desenvolvimento de uma classe de capitalistas que viviam dos lucros e poupanças das duas ou três gerações anteriores. Em 1871 havia na Grã-Bretanha 170.000 pessoas com “linhagem e propriedade” sem ocupação visível — quase todas eram mulheres, ou antes, *ladies*; e um número surpreendente dessas *ladies* eram solteiras.\*\* Títulos e ações, inclusive ações de firmas familiares transformadas em “companhias privadas” para esse fim, eram uma forma conveniente de prover o bem-estar de viúvas, filhas e outras parentes que não podiam — e já não mais necessitavam — envolver-se com a administração de empresas e propriedades. As avenidas elegantes de Kensington, as mansões de terras e os crescentes centros turísticos marítimos da classe média, bem como as cercanias de montanhas suíças e cidades toscanas as recebiam de braços abertos. A era da linha férrea, do ferro e do investimento exterior proporcionou também a base econômica para a solteirona e o esteta vitorianos.

\* \* \*

\* É claro que, antes do advento da responsabilidade limitada geral, tinham sido feitas provisões especiais para certos tipos de investimento em sociedades anônimas.

\*\* Cerca de 2/5 dos acionistas do Banco da Escócia e do Banco Comercial da Escócia na década de 1870 eram mulheres; por outro lado, outros 2/5 delas eram solteiras.

Com as estradas de ferro, a Grã-Bretanha entrou num período de plena industrialização. Sua economia já não se equilibrava mais precariamente no estreito patamar de dois ou três setores pioneiros — principalmente os têxteis. Alicerçava-se firmemente na produção de bens de capital, o que, por seu lado, facilitava o advento da tecnologia e da organização modernas (ou do que passava por ser moderno no séc. XIX) para uma grande variedade de atividades. A economia britânica podia produzir qualquer coisa que desejasse. Superara a crise original do começo da Revolução Industrial, e ainda não começara a sentir a crise do país industrial pioneiro que deixa de ser a única “oficina mecânica do mundo”.

Uma economia industrial plenamente industrializada implica permanência, ao menos a permanência de mais industrialização. Um dos reflexos mais curiosos no novo estado de coisas — na teoria econômica, na vida social e na política — foi a disposição dos britânicos de aceitar seu estilo de vida revolucionário como natural ou pelo menos irreversível, e de se adaptar a ele. As diversas classes fizeram-no de maneira diferente. Convém que examinemos brevemente as duas classes mais importantes, a dos empregadores e a dos empregados.

Criar uma economia industrial não é o mesmo que dirigir uma que já exista, e as enormes energias da “classe média” britânica no meio século que medeou entre Pitt e Peel visaram primordialmente ao primeiro desses objetivos. Política e socialmente, isto significou um esforço concentrado para ganharem confiança e orgulho em sua tarefa histórica — o começo do séc. XIX foi a única época em que senhoras da sociedade escreviam opúsculos pedagógicos sobre Economia Política para que as outras senhoras ensinassem a seus filhos ou, melhor ainda, aos pobres\* — bem como uma prolongada batalha contra a “aristocracia” para a reformulação das instituições da Grã-Bretanha de uma maneira condizente com o capitalismo industrial. As reformas da década de 1830 e a instauração do Livre Comércio em 1846 mais ou menos lograram esses objetivos, pelo menos na medida em que isso podia ser feito sem se correr o risco de uma mobilização talvez incontrolável das massas trabalhadoras (ver Caps. 4 e 12). Quando chegaram os “anos áureos”, tais batalhas já haviam sido vencidas, embora restassem ainda certas escaramuças com a retaguarda do antigo regime. A própria Rainha representava um pilar visível da respeitabilidade burguesa, ou parecia sê-lo, e o Partido Con-

\* Algumas delas foram Mrs. Marcet, Harriet Martineau e a romancista Maria Edgeworth, muito admirada por Ricardo e lida pela jovem Princesa Vitória. Um autor recente observa com perspicácia que a ausência ostensiva da Revolução Francesa e das guerras napoleônicas nos romances de Jane Austen e Maria Edgeworth não seria de interesse para a classe média respeitável.



servador, órgão de todos os que antipatizavam com o industrialismo britânico, foi durante várias décadas uma permanente minoria política carente de ideologia ou de programa. Desapareceu o formidável movimento dos trabalhadores pobres — o jacobinismo, o cartismo e mesmo o primitivo socialismo —, deixando exilados estrangeiros como Karl Marx a tentarem desconsoladamente arrumar-se como pudessem com o liberal-radicalismo e o respeitável sindicalismo que lhes tomaram o lugar.

Mas economicamente a mudança foi acentuada. Os produtores manufatureiros capitalistas da primeira fase da revolução industrial eram — ou julgavam-se — uma minoria pioneira que tentava implantar um sistema econômico num ambiente que de modo algum lhe era inteiramente favorável — cercados por uma população que desconfiava profundamente de seus esforços, empregando uma classe trabalhadora não habituada à industrialização e que lhe era hostil, lutando (pelo menos inicialmente) por construir suas fábricas com modesto capital inicial e com lucros reaplicados — tudo isto graças à abstinência, ao trabalho árduo e à exploração dos pobres. A epopéia da ascensão da classe média vitoriana, registrada nas obras de Samuel Smiles, ia buscar inspiração numa era muitas vezes mítica de heróis do esforço pessoal, rejeitados pela multidão reacionária estúpida, mas regressando mais tarde em triunfo de cartola. Cabe lembrar ainda que eram homens formados por seu passado — tanto mais que lhes faltava educação científica e orgulhavam-se sobretudo de seu empirismo. Daí só em parte terem consciência da maneira mais racional de dirigirem suas empresas. Hoje pode parecer grotesco que economistas fossem capazes de argumentar, como Nassau Senior, criticando a Lei das Dez Horas de 1847, que o lucro dos empregadores fosse obtido na última hora de trabalho, e que, portanto, uma redução da jornada seria fatal, mas havia abundância de homens sisudos que acreditavam que a única maneira de obter lucros estava em pagar os salários mais ínfimos em troca do maior número possível de horas de trabalho.

Assim, a própria classe dos empregadores não estava inteiramente familiarizada com as regras do jogo industrial, ou não se inclinava a segui-las. Tais regras rezavam que as transações econômicas eram governadas essencialmente pela livre atuação das forças no mercado — pela busca competitiva e sem restrições de vantagem econômica, por parte de todos os homens —, o que produzia automaticamente os melhores resultados para todos. Contudo, afora sua própria relutância em competir quando a competição não lhes convinha,\* não julgavam tais considerações aplicáveis aos trabalhadores. Às vezes,

\* Ainda que cartéis, acordos de fixação de preços etc. por essa época raramente fossem duradouros ou efetivos, exceto em setores como o de fornecimentos ao governo.

estes ainda se achavam presos por contratos longos e inflexíveis, como a “servidão anual” dos mineiros de carvão no nordeste, com mais frequência eram forçados a render lucros suplementares através da compulsão não-econômica do *truck* (pagamento em espécie, ou compras forçadas em armazéns da companhia), ou através de multas, e de maneira geral eram dominados por uma lei de contrato (codificada em 1823), que os tornava passíveis de prisão por abandono de emprego, enquanto seus patrões eram no máximo multados por suas próprias infrações. Incentivos econômicos, como o pagamento segundo os resultados, eram pouco comuns, salvo em certas atividades e para certas categorias de trabalhadores, embora (como Karl Marx afirmaria convincentemente), o pagamento à tarefa fosse nessa época a forma de salário mais conveniente ao capitalismo. O único incentivo reconhecido em geral era o lucro; e aqueles que não afeiriam quaisquer lucros como empresários e sub-empregueiros de vários tipos ficavam a trabalhar de acordo com o ritmo ditado pela máquina, ou pela disciplina, ou pela submissão a sub-empregueiros, ou — se demasiado qualificados para se submeterem — por suas próprias idéias. Embora já se soubesse que salários maiores e jornadas menores talvez aumentassem a produtividade, os empregadores continuavam a não confiar nessa teoria, preferindo baixar os salários e ampliar a jornada de trabalho. A contabilidade racional de custos ou a administração industrial eram raras, e aqueles que as recomendavam, como o cientista Charles Babbage (pioneiro do computador), eram encarados como excêntricos sem visão prática. Os sindicatos eram considerados como fadados ao fracasso quase imediato, ou como fontes de catástrofe econômica. Embora deixassem de ser formalmente ilegais em 1824,\* faziam-se todos os esforços para destruí-los sempre que possível.

Nessas circunstâncias, não surpreende que os trabalhadores se recusassem também a aceitar o capitalismo, que, como vimos, desde o início não os atraía absolutamente. Na prática, o capitalismo pouco lhes oferecia. Contrariando os apologistas do sistema, ele lhes oferecia pouco até mesmo em teoria, pelo menos desde que continuassem a ser trabalhadores — destino da maioria deles. Até a era das estradas de ferro, o capitalismo não lhes oferecia sequer a sua própria permanência. Podia desmoronar. Podia ser derrubado. Podia ser um episódio e não uma época. Era um fenômeno novo demais para impor sua permanência pela simples duração, pois, como vimos, afora algumas áreas pioneiras, mesmo no setor têxtil o advento do industrialismo só se consumou após as guerras napoleônicas. Por ocasião

\* Graças aos esforços dos Radicais Filosóficos, que argumentavam que, se legalizados, os sindicatos deixariam logo patente sua total ineficácia, e os trabalhadores assim deixariam de ser tentados por eles



da grande greve geral cartista de 1842, toda pessoa adulta em, digamos, Blackburn, lembrava-se da época em que a primeira fábrica de fiação e o primeiro tear mecânico tinham sido instalados na cidade, havia menos de 25 anos. E se os "pobres trabalhadores" hesitavam em aceitar o sistema como permanente, dispunham-se menos ainda (a menos que forçados, muitas vezes por coação extra-econômica) a se adaptarem a ele, mesmo em suas lutas. Às vezes procuravam evitá-lo, como fizeram os primitivos socialistas com suas comunidades livres de produção cooperativa. Outras vezes tentavam contorná-lo, como faziam as primeiras associações sindicais ao mandarem os seus membros desempregados para alguma outra cidade, até descobrirem que os "tempos ruins" na nova economia eram periódicos e universais. Podiam ainda fazer o possível para esquecer o sistema, sonhando com uma volta à propriedade camponesa. Não é por acaso que o maior líder de massa dessa era, o tribuno cartista Feargus O'Connor, fosse um irlandês cujo programa econômico positivo para as massas que apostavam nele era um plano de colonização de terras.

Em algum momento na década de 1840 tudo isto começou a mudar, e a mudar rapidamente, ainda que mediante ação local e não oficial, e não por meio de uma ampla legislação ou organização nacional. Os empregadores começaram a abandonar os métodos "extensivos" de exploração, como o aumento de horas de trabalho e a redução de salários, preferindo métodos "intensivos", que significavam o oposto. A Lei das Dez Horas obrigou a isso a indústria algodoeira, mas sem qualquer pressão legislativa encontramos a mesma tendência propagando-se no norte industrial. Aquilo que os europeus do continente viriam a chamar de "semana inglesa", um fim-de-semana livre, pelo menos a partir do meio-dia de sábado, começou a se generalizar em Lancashire na década de 1840, e em Londres na década seguinte. Os pagamentos por resultados (ou seja, pagamentos de incentivos aos trabalhadores) sem dúvida tornaram-se mais comuns, enquanto os contratos tendiam a tornar-se mais curtos e mais flexíveis, embora nada disso ainda possa ser plenamente documentado. Diminuiu a coerção extra-econômica, e aumentou a anuência em aceitar a supervisão legal das condições de trabalho — como, por exemplo, a dos admiráveis Inspetores Fabris. Tais inovações foram menos vitórias da racionalidade, ou mesmo da pressão política, do que relaxamentos de tensão. Os industriais britânicos sentiam-se agora suficientemente ricos e confiantes para se permitirem tais mudanças. Já se observou que os empregadores que defendiam políticas de salários relativamente altos e o apaziguamento dos trabalhadores através de reformas, nas décadas de 1850 e 1860, representavam frequentemente empresas tradicionais e prósperas, já livres do fantasma da bancarrota devido a qualquer flutuação do comércio. Os emprega-

dores do "Novo Modelo" — mais comuns fora de Lancashire do que lá — eram homens como os irmãos Bass (destilarias), Lord Elcho (carvão e ferro), Thomas Brassey (construção de ferrovias), Tirus Salt, Alfred Illingworth, os Irmãos Kell da região de Bradford, A. J. Mundella e Samuel Morley (roupas). Terá sido por casualidade que Bradford, que produziu vários desses homens, tenha dado início à competição de prestígio na construção de monumentos municipais no West Riding, edificando um edifício suntuoso (com um restaurante "para a acomodação de homens do comércio", um salão para 3.100 pessoas, um enorme órgão e iluminação mediante uma linha contínua de 1.750 bicos de gás), assim incitando sua rival, Leeds, ao gasto titânico de £ 122.000 em sua prefeitura? Bradford começou — como tantas outras cidades — a planejar seu rompimento com a mesquitez municipal em 1849.

Ao fim da década de 1860 essas mudanças tornaram-se mais visíveis, porque mais formais e oficiais. Em 1867 a legislação fabril foi pela primeira vez levada seriamente para além do setor têxteis, e começou até a deixar de lado a falácia de que seu único propósito era proteger as crianças — sendo os adultos teoricamente capazes de proteger a si mesmos. Mesmo no setor têxtil, no qual os empresários julgavam de maneira geral que os Atos de 1833 e 1847 (a Lei das Dez Horas) haviam sido interferências opressivas e ruinosas na iniciativa privada, as mudanças foram aceitas. Ninguém, escrevia o *Economist*, "tinha qualquer dúvida agora quanto ao acerto de tais medidas".<sup>3</sup> Nas minas o progresso foi mais lento, embora a servidão anual no nordeste fosse abolida em 1872, sendo teoricamente reconhecido o direito dos mineiros a conferir a honestidade de seus pagamentos pelos resultados das empresas, através de um inspetor eleito. O injusto Código de Servo e Senhor foi finalmente abolido em 1875. Mais importante que isso foi a concessão, aos sindicatos, daquilo que equivalia a seu moderno estatuto legal. Daí em diante passaram a ser aceitos como permanentes e não como componentes necessariamente nocivos do cenário industrial. Essa mudança foi tanto mais notável na medida em que a Comissão Real de 1867, que a iniciou, foi resultado de atos terroristas, inteiramente indefensáveis, por parte de pequenas sociedades profissionais de Sheffield (os "Ultrajes de Sheffield"). Esperava-se que tais atos levassem a fortes medidas anti-sindicais, e é provável que vinte anos isso tivesse acontecido. Na verdade, as Leis de 1871 e 1875 deram aos sindicatos um grau de liberdade jurídica que desde então advogados de orientação conservadora têm procurado ocasionalmente reduzir.

Entretanto, o sintoma mais óbvio de mudança foi de natureza política: a Lei de Reforma de 1867 (seguida, como vimos, por toda uma série de importantes mudanças legislativas) aceitou um sistema



eleitoral que dependia dos votos da classe trabalhadora. A Lei não adotou a democracia parlamentar, mas deixou entender que os governantes da Grã-Bretanha aceitavam sua adoção eventual, que reformas subsequentes (em 1884-85, 1918 e 1928) realizaram enfrentando obstáculos cada vez menores.\* Vinte anos antes houvera resistência ao cartismo porque acreditava-se que a democracia implicava revolução social. Cinquenta anos antes ela seria inimaginável, exceto para as massas e para um punhado de radicais extremistas de classe média. Em 1817, George Canning dava graças a Deus "por não estar a Câmara dos Comuns suficientemente identificada com o povo para atender a todo e qualquer um de seus incipientes desejos. ... Nenhum princípio de nossa Constituição previu que ela jamais estivesse... ela não pretendeu estar nem pode pretendê-lo sem trazer ruína e miséria para o reino."<sup>4</sup> Um membro da família Cecil, argumentando em favor da minoria naqueles debates de 1866-67 que tanto revelam acerca das atitudes das classes superiores britânicas, ainda advertia seus ouvintes de que democracia significava socialismo. Os governantes da Grã-Bretanha não receberam bem a Reforma. Pelo contrário, não fosse as agitações das massas pobres, não teriam cedido tanto — ainda que sua disposição em ceder em 1867 contraste profundamente com a sólida mobilização de força que empreenderam contra o cartismo em 1839, 1842 e 1848. Contudo, estavam dispostos a aceitar a Reforma, pois já não consideravam a classe trabalhadora britânica como revolucionária. Fosse como fosse, já não a viam dividida numa aristocracia de trabalhadores politicamente moderados, prontos a aceitar o capitalismo, e num proletariado politicamente ineficiente, porque desorganizado e carente de liderança, que não representava maior perigo. Os grandes movimentos de massa que tinham mobilizado os trabalhadores pobres contra a classe patronal, como o cartismo, estavam mortos. O socialismo desaparecera de sua pátria de origem.

Minhas lastimosas impressões [escrevia um velho cartista em 1870] confirmaram-se. Em nossos bons tempos do cartismo, é verdade, os trabalhadores de Lancashire andavam esfarrapados aos milhares; e muitos deles freqüentemente não tinham o que comer. Mas sua inteligência era patente onde quer que se fosse. Podia-se vê-los em grupos a discutir a grande doutrina da justiça política. ... Hoje não se vêem tais grupos em Lancashire. Mas pode-se escutar a conversa de trabalhadores bem vestidos, enquanto caminham de mãos nos bolsos, a respeito de sociedades e das ações que possuem nelas, ou em empresas de construção. E pode-se ver outros, como idiotas, puxando pela coleira pequenos galpos.<sup>5</sup>

\* Ainda que só em 1914 o *Times* viesse a considerar a democracia aceitável.

A bastança — ou aquilo que homens habituados à fome consideravam conforto — havia extinguido as fogueiras e enchido barrigas vazias. Outro fato importante, a descoberta de que o capitalismo não era uma catástrofe temporária, mas sim um sistema permanente que permitia alguma melhoria, alterara os objetivos de suas lutas. Não havia socialistas para sonharem com uma nova sociedade. Havia sindicatos, procurando explorar as leis da Economia Política a fim de criar escassez da mão-de-obra que representavam e assim aumentar os salários de seus membros.

\* \* \*

O pequeno burguês britânico que observasse o cenário do começo da década de 1870, bem poderia julgar que tudo se encaminhasse para o melhor no melhor dos mundos possíveis. Não era provável que qualquer coisa de muito sério desse errado com a economia britânica. Contudo, isto aconteceu. Da mesma forma como a primeira fase da industrialização tropeçara na depressão que ela mesma criara, também a segunda gerou suas próprias dificuldades. O período 1873-96 é conhecido pelos historiadores da Economia, que o têm debatido com mais ardor que a qualquer outra fase da conjuntura econômica do séc. XIX, como a "Grande Depressão". A denominação é falaz. No que concerne à classe trabalhadora, não se pode comparar o período com os cataclismos das décadas de 1830 e 1840, ou de 1920 e 1930. (Ver Cap. 10.) Mas se com a palavra "depressão" pretendemos designar um estado de espírito generalizado (e novo, para as gerações posteriores a 1850) de intranquilidade e temor quanto às perspectivas da economia britânica, nesse caso o termo é correto. Após seu progresso triunfal, a economia estagnava. Muito embora a prosperidade britânica do começo da década de 1870 não terminasse em desastre tão dramático como nos Estados Unidos e na Europa Central, em meio aos destroços de banqueiros falidos e fornalhas frias, sua decadência era inexorável. Ao contrário do que ocorreu em outras potências industriais, o *boom* britânico não se dispunha a renascer. Preços, lucros e taxas de juros caíam ou permaneciam enigmáticamente baixos. Alguns pequenos surtos febris de prosperidade não logravam deter essa queda prolongada e frustrante, que não cessaria senão em meados da década de 1890. E quando o sol econômico da inflação voltou a penetrar o nevoeiro prevaiente, iluminou um mundo muito diferente. Entre 1890 e 1895 tanto os Estados Unidos como a Alemanha superaram a Grã-Bretanha na produção de aço. Durante a "Grande Depressão", a Grã-Bretanha deixou de ser a "oficina mecânica do mundo" e tornou-se apenas uma de suas três maiores potências industriais; e, em certos sentidos, a mais fraca delas.



A "Grande Depressão" não pode ser explicada em termos puramente britânicos, pois foi um fenômeno de âmbito mundial, ainda que seus efeitos variassem de país para país, e embora em muitos deles — principalmente nos Estados Unidos, na Alemanha e alguns recém-chegados ao cenário industrial, como os escandinavos — o período de modo geral fosse de avanço extraordinário, e não de estagnação. Agora, entretanto, ele marca o fim de uma determinada fase de desenvolvimento econômico — a primeira ou, se desejarmos, a fase "britânica" de industrialização — e o começo de outra. Em termos amplos, o surto de prosperidade de meados do século foi decorrência da industrialização nascente — ou praticamente nascente — das principais economias "adiantadas", além da Grã-Bretanha, e da abertura de áreas agrícolas ou de produção primária, até então inexploradas por serem inacessíveis ou subdesenvolvidas.\* No que dizia respeito aos países industriais, era como que uma extensão da Revolução Industrial britânica e da tecnologia em que ela se baseava. Para os produtores de bens primários, tratava-se da construção de um sistema global de transporte baseado na estrada de ferro e na melhoria da navegação — agora principalmente a vapor —, capaz de ligar regiões de utilização econômica relativamente fácil e várias áreas de mineração a seus mercados no setor urbanizado e industrial do mundo. Ambos os processos estimularam imensamente a economia britânica, sem, contudo, lhe provocar nenhum dano perceptível. Entretanto, nenhum desses processos poderia perdurar indefinidamente.

Para começar, a substancial queda dos custos, tanto na indústria em geral como nos produtos primários (através da revolução nos transportes) estava fadada a se fazer sentir, mais cedo ou mais tarde, como uma queda nos preços — quando as novas fábricas produzissem, quando funcionassem as novas estradas de ferro, quando as novas regiões agrícolas fossem cultivadas. Na verdade, o efeito tomou a forma daquela espetacular deflação de 20 anos que reduziu o nível geral dos preços em cerca de um terço e era a isso que a maioria dos homens de negócios se referiam quando falavam de uma depressão persistente. Seus efeitos foram mais sensíveis (na verdade, catastróficos) em certos setores da agricultura, felizmente uma parte relativamente secundária da economia da Grã-Bretanha, mas não de outros países. Assim que alimentos baratos começaram a jorrar aos borbo-

\* Não pretendemos negar com isso o desenvolvimento industrial fora da Grã-Bretanha antes da década de 1840, mas esse desenvolvimento não era comparável com o britânico. Em 1840 o valor de toda a produção metalúrgica nos Estados Unidos e na Alemanha equivalia a cerca de 1/6 da britânica; o valor de toda a produção têxtil representava pouco mais de 1/6 e 1/5, respectivamente; a produção de ferro gusa ascendia a pouco mais de 1/5 e a cerca de 1/8.

tões sobre as áreas urbanizadas da Europa — na década de 1870 — o mercado agrícola entrou em colapso, não só nas áreas receptoras, como também nas regiões concorrentes de produtores ultramarinos. O descontentamento crescente de fazendeiros populistas da América do Norte, a agitação mais perigosa do revolucionarismo agrário da Rússia nas décadas de 1880 e 1890, para não falar da explosão de intranqüilidade agrária e nacionalista na Irlanda na era do parnellismo e da Liga Agrária (*Land League*) de Michael Davitt,\* atestam sua repercussão sobre regiões de agricultura camponesa ou de lavoura familiar, que estavam à mercê direta ou indireta dos preços mundiais. Países importadores dispostos a proteger seus lavradores mediante a imposição de tarifas aduaneiras, como vários fizeram após 1879, julgavam contar com alguma defesa. Como veremos, a agricultura britânica achava-se devastada na medida em que se havia especializado em culturas de cereais, que agora perdiam inteiramente sua capacidade competitiva, mas sua importância era demasiado pequena para obter alguma forma de proteção, e terminou por optar por produtos não concorrenciais, ou que pudessem vir a ser só concorrenciais por produtores ultramarinos. (Ver Cap. 10.)

Também esse processo fez com que os lucros imediatos da primeira fase da industrialização desaparecessem. As possibilidades das inovações tecnológicas da primeira era industrial (britânica) tendiam a se esgotar, e com mais força nos países onde mais completa havia sido a transformação durante essa fase. Uma nova fase tecnológica abriu outras possibilidades na década de 1890, mas no meio tempo é compreensível uma certa hesitação, tanto mais perturbadora quanto as economias industriais, velhas e novas, enfrentavam problemas de mercado e margens de lucros análogos àqueles que haviam abalado a indústria britânica quarenta anos antes. Ao se preencher o vácuo da procura, os mercados tendiam a se saturar, pois embora houvessem evidentemente crescido, não haviam crescido com suficiente rapidez — pelo menos internamente — para acompanhar a múltipla expansão de produção e capacidade de produção dos bens manufaturados. Ao declinarem os lucros colossais dos pioneiros industriais, comprimidos entre as tenazes da concorrência, que fazia baixar os preços, e da fábrica cada vez mais dispendiosa e mecanizada, com seus custos cada vez mais altos e inelásticos, os empresários começaram a procurar ansiosamente uma saída. E enquanto a procuravam, as crescentes massas das classes operárias nas economias industriais juntaram-se à população agrícola em agitações em prol de melhorias e reforma, tal

\* Esse descontentamento teve ressonâncias mais brandas, porque muito mais localizadas, nas poucas regiões camponesas da Grã-Bretanha, principalmente na agitação de sitiantes das Highlands escocesas e nos movimentos análogos dos fazendeiros das montanhas do País de Gales.



A "Grande Depressão" não pode ser explicada em termos puramente britânicos, pois foi um fenômeno de âmbito mundial, ainda que seus efeitos variassem de país para país, e embora em muitos deles — principalmente nos Estados Unidos, na Alemanha e alguns recém-chegados ao cenário industrial, como os escandinavos — o período de modo geral fosse de avanço extraordinário, e não de estagnação. Agora, entretanto, ele marca o fim de uma determinada fase de desenvolvimento econômico — a primeira ou, se desejarmos, a fase "britânica" de industrialização — e o começo de outra. Em termos amplos, o surto de prosperidade de meados do século foi decorrência da industrialização nascente — ou praticamente nascente — das principais economias "adiantadas", além da Grã-Bretanha, e da abertura de áreas agrícolas ou de produção primária, até então inexploradas por serem inacessíveis ou subdesenvolvidas.\* No que dizia respeito aos países industriais, era como que uma extensão da Revolução Industrial britânica e da tecnologia em que ela se baseava. Para os produtores de bens primários, tratava-se da construção de um sistema global de transporte baseado na estrada de ferro e na melhoria da navegação — agora principalmente a vapor —, capaz de ligar regiões de utilização econômica relativamente fácil e várias áreas de mineração a seus mercados no setor urbanizado e industrial do mundo. Ambos os processos estimularam imensamente a economia britânica, sem, contudo, lhe provocar nenhum dano perceptível. Entretanto, nenhum desses processos poderia perdurar indefinidamente.

Para começar, a substancial queda dos custos, tanto na indústria em geral como nos produtos primários (através da revolução nos transportes) estava fadada a se fazer sentir, mais cedo ou mais tarde, como uma queda nos preços — quando as novas fábricas produzissem, quando funcionassem as novas estradas de ferro, quando as novas regiões agrícolas fossem cultivadas. Na verdade, o efeito tomou a forma daquela espetacular deflação de 20 anos que reduziu o nível geral dos preços em cerca de um terço e era a isso que a maioria dos homens de negócios se referiam quando falavam de uma depressão persistente. Seus efeitos foram mais sensíveis (na verdade, catastróficos) em certos setores da agricultura, felizmente uma parte relativamente secundária da economia da Grã-Bretanha, mas não de outros países. Assim que alimentos baratos começaram a jorrar aos borbo-

\* Não pretendemos negar com isso o desenvolvimento industrial fora da Grã-Bretanha antes da década de 1840, mas esse desenvolvimento não era comparável com o britânico. Em 1840 o valor de toda a produção metalúrgica nos Estados Unidos e na Alemanha equivalia a cerca de 1/6 da britânica; o valor de toda a produção têxtil representava pouco mais de 1/6 e 1/5, respectivamente; a produção de ferro gusa ascendia a pouco mais de 1/5 e a cerca de 1/8.

tões sobre as áreas urbanizadas da Europa — na década de 1870 — o mercado agrícola entrou em colapso, não só nas áreas receptoras, como também nas regiões concorrentes de produtores ultramarinos. O descontentamento crescente de fazendeiros populistas da América do Norte, a agitação mais perigosa do revolucionarismo agrário da Rússia nas décadas de 1880 e 1890, para não falar da explosão de intranquilidade agrária e nacionalista na Irlanda na era do parnellismo e da Liga Agrária (*Land League*) de Michael Davitt,\* atestam sua repercussão sobre regiões de agricultura camponesa ou de lavoura familiar, que estavam à mercê direta ou indireta dos preços mundiais. Países importadores dispostos a proteger seus lavradores mediante a imposição de tarifas aduaneiras, como vários fizeram após 1879, julgavam contar com alguma defesa. Como veremos, a agricultura britânica achava-se devastada na medida em que se havia especializado em culturas de cereais, que agora perdiam inteiramente sua capacidade competitiva, mas sua importância era demasiado pequena para obter alguma forma de proteção, e terminou por optar por produtos não concorrenciais, ou que pudessem vir a ser só concorrenciais por produtores ultramarinos. (Ver Cap. 10.)

Também esse processo fez com que os lucros imediatos da primeira fase da industrialização desaparecessem. As possibilidades das inovações tecnológicas da primeira era industrial (britânica) tendiam a se esgotar, e com mais força nos países onde mais completa havia sido a transformação durante essa fase. Uma nova fase tecnológica abriu outras possibilidades na década de 1890, mas no meio tempo é compreensível uma certa hesitação, tanto mais perturbadora quanto as economias industriais, velhas e novas, enfrentavam problemas de mercado e margens de lucros análogos àqueles que haviam abalado a indústria britânica quarenta anos antes. Ao se preencher o vácuo da procura, os mercados tendiam a se saturar, pois embora houvessem evidentemente crescido, não haviam crescido com suficiente rapidez — pelo menos internamente — para acompanhar a múltipla expansão de produção e capacidade de produção dos bens manufaturados. Ao declinarem os lucros colossais dos pioneiros industriais, comprimidos entre as tenazes da concorrência, que fazia baixar os preços, e da fábrica cada vez mais dispendiosa e mecanizada, com seus custos cada vez mais altos e inelásticos, os empresários começaram a procurar ansiosamente uma saída. E enquanto a procuravam, as crescentes massas das classes operárias nas economias industriais juntaram-se à população agrícola em agitações em prol de melhorias e reforma, tal

\* Esse descontentamento teve ressonâncias mais brandas, porque muito mais localizadas, nas poucas regiões camponesas da Grã-Bretanha, principalmente na agitação de sítiantes das Highlands escocesas e nos movimentos análogos dos fazendeiros das montanhas do País de Gales.



como haviam feito na era correspondente da industrialização britânica. A era da Grande Depressão foi também a era do surgimento dos partidos proletários socialistas (isto é, principalmente marxistas) por toda a Europa, organizados numa Internacional Marxista.

Na Grã-Bretanha, o efeito dessas mudanças globais foi a um só tempo maior e menor que alhures. A crise agrária afetou este país (mas não a Irlanda) marginalmente apenas, e na verdade a avalanche de importações cada vez mais baratas de alimentos e matérias-primas teve suas vantagens. Por outro lado, o que em outros países não passou de um ligeiro tropeço e uma mudança de compasso no progresso da industrialização adquiriu dimensões muito mais sérias na Grã-Bretanha. Em parte isso se deveu ao fato de a economia britânica ter-se desenvolvido basicamente sobre o princípio de uma ininterrupta expansão no exterior, sobretudo nos Estados Unidos. A construção da rede mundial de estradas de ferro estava longe de completar-se na década de 1870; no entanto, a suspensão do louco surto ferroviário no início daquele decênio\* teve um efeito nas exportações britânicas de capital, em dinheiro e em mercadorias, suficiente para fazer com que pelo menos um historiador explicasse a Grande Depressão na frase "Aquilo que aconteceu quando se acabou de construir as Estradas de Ferro."<sup>5</sup> Os capitalistas britânicos estavam a tal ponto habituados com o fluxo de receitas provenientes da América do Norte e das áreas subdesenvolvidas do mundo que a falta de pagamentos por parte de seus credores estrangeiros na década de 1870 — por exemplo, devido ao colapso das finanças turcas em 1876 — ocasionou o recolhimento de carruagens e a recessão temporária de obras de construção em locais como Bournemouth e Folkestone. (Mais ainda, mobilizou aqueles militantes consórcios de possuidores de títulos estrangeiros e governos que agiam em nome de seus investidores, que viriam a transformar governos nominalmente independentes em protetorados virtuais ou reais e em colônias das potências europeias — como o Egito e a Turquia depois de 1876.)

Contudo, a crise não foi apenas temporária. Revelou que outros países tinham agora condições de produzir para si mesmos, talvez até para exportação, aquilo que até então praticamente só se podia conseguir na Grã-Bretanha. E revelou também que este país só estava disposto a pôr em prática um único método para resolver a situação. Ao contrário de outros países, que recorriam agora a taxas aduaneiras, para proteger tanto sua agricultura como seus mercados industriais (como a França, a Alemanha e os Estados Unidos), a Grã-Bretanha apegava-se de unhas e dentes ao livre comércio. (Ver Cap. 12.) Além disso, o país não se inclinava a seguir o caminho

\* Tanto nos Estados Unidos como na Alemanha, a depressão de 1873 foi basicamente uma depressão da construção ferroviária.

da concentração econômica sistemática — a formação de trustes, cartéis e sindicatos — tão característica da Alemanha e dos Estados Unidos na década de 1880. (Ver Cap. 9.) A Grã-Bretanha achava-se por demais comprometida com a tecnologia e a organização comercial da primeira fase da industrialização, que lhe haviam servido tão bem, para avançar com entusiasmo e embrenhar-se no campo das novas e revolucionárias tecnologia e organização industrial, que ganharam o primeiro plano na década de 1890. Isso lhe deixou apenas uma saída — uma saída tradicional para a Grã-Bretanha, embora também agora adotada pelas potências concorrentes: a conquista econômica (e cada vez mais, política) de áreas do mundo até então inexploradas. Em outras palavras, o imperialismo.

Assim, a era da Grande Depressão gerou também a era do imperialismo. O imperialismo formal da "partilha da África" na década de 1880, o imperialismo semi-formal de consórcios nacionais ou internacionais que assumiam a administração financeira de países pobres, o imperialismo informal do investimento estrangeiro. Os historiadores políticos têm afirmado não encontrar qualquer razão para essa virtual divisão do mundo entre um punhado de potências da Europa Ocidental (mais os Estados Unidos) nos últimos lustros do séc. XIX. Os historiadores econômicos, entretanto, não têm encontrado tal dificuldade. O imperialismo não era coisa nova para a Grã-Bretanha. O que havia de novo era o fim do virtual monopólio britânico no mundo subdesenvolvido, e a conseqüente necessidade de se delimitar formalmente regiões de influência imperial, a fim de alijar concorrentes em potencial; freqüentemente antes de quaisquer perspectivas reais de lucro econômico; e freqüentemente, cumpre admitir, com resultados econômicos decepcionantes.\*

Cabe apontar ainda outra conseqüência da era da Grande Depressão, ou seja, o surgimento de um *grupo competidor* de potências adiantadas do ponto de vista industrial e econômico. Trata-se da fusão da rivalidade política e da econômica, fusão da iniciativa privada com o apoio governamental, já visível no incremento do protecionismo do atrito imperialista. Cada vez mais o empresariado, de uma maneira ou de outra, recorria ao Estado não só para pedir carta branca como também para pedir auxílio. Surgiu uma nova dimensão na política internacional. E, sintomaticamente, após um longo período de paz, as grandes potências inauguraram novo período de guerras mundiais.

\* Contudo, nem isso era novidade. Na década de 1820, empresários britânicos nutriam grandes esperanças na América Latina, quando pensaram em criar ali um império informal pela criação de repúblicas independentes. Ao menos inicialmente, sofreram desilusões.



Entrementes, o fim da era de expansão incontestada, a dívida quanto às futuras perspectivas da economia britânica, geravam uma mudança fundamental na política britânica. Em 1870, a Grã-Bretanha havia sido Liberal. O grosso da burguesia nacional, o grosso da classe trabalhadora politizada e até mesmo a velha parcela Whig da aristocracia encontravam expressão política e ideológica no partido de William Ewart Gladstone, que aspirava à paz, à poupança e à reforma, à total abolição do imposto de renda e da dívida pública. Os que não pensavam assim não tinham a oferecer nenhum programa ou perspectiva alternativa. Em meados da década de 1890 o grande Partido Liberal achava-se esfacelado, e a grande maioria de seus aristocratas, senão todos, e grande parcela de seus capitalistas haviam-se bandeado para os Conservadores ou os "liberal-unionistas", que no futuro se fundiriam aos conservadores. Londres, reduto liberal até 1874, havia adquirido sua coloração Conservadora. Estava iminente o surgimento de um Partido Liberal independente, apoiado pelos sindicatos e inspirado pelos socialistas. Já o primeiro socialista proletário estava instalado na Câmara dos Comuns. Alguns anos antes (mas anos que representavam uma era histórica passada), um observador arguto escrevia ainda (1885) a respeito dos trabalhadores britânicos:

Há aqui menos tendência para o socialismo do que entre outras nações do Velho ou do Novo Mundo. O trabalhador inglês... não faz nenhuma daquelas exigências bizarras de proteção do Estado na regulação de seu trabalho diário e em seus salários que são correntes entre as classes trabalhadoras da América e da Alemanha, e que fazem com que uma certa forma de socialismo seja o flagelo para ambos países.<sup>7</sup>  
Finda a Grande Depressão, as coisas haviam mudado.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Checkland, Chambers, Clapham, Landes (ver Sugestões para Leitura 3). Infelizmente não há histórias modernas de qualquer uma das atividades básicas. M. R. Robbins, *The Railway Age* (1962), constitui uma introdução útil ao tema das estradas de ferro. L. H. Jenks, *The Migration of British Capital to 1875* (1927), é obra mais ampla do que sugere seu título. C. Erickson, *British Industrialists: Steel and Hosiery* (1959), dá boas informações a respeito dos empresários; S. Pollard, *A History of Labour in Sheffield* (1959), é praticamente impar como estudo regional da mão-de-obra. Royden Harrison, *Before the Socialists* (1965), esclarece a política social do período. Com relação às migrações, ver Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth* (1954) and J. Saville, *Rural Depopulation in England and Wales* (1957). É grande a bibliografia da "Grande Depressão". Ashworth (Sugestões para Leitura 3) é boa introdução aos fatos básicos; C. Wilson, "Economy and Society

in late Victorian Britain" (*Economic History Review*, XVIII, 1965) e A. E. Musson (*Journal of Economic History*, 1959), apresentam os debates. Ver também as figuras 1, 7, 12 e 17.

<sup>2</sup> John Francis, *A History of the English Railway* (1951), II, pág. 136.

<sup>3</sup> Apud J. H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain*, II, pág. 41.

<sup>4</sup> Apud W. Smart, *Economic Annals of the 19th Century* (1910), I, pág. 54.

<sup>5</sup> *The Life of Thomas Cooper, Written by Himself* (1872), pág. 393.

<sup>6</sup> W. W. Rostow, *British Economy in the 19th Century* (1948), pág. 88.

<sup>7</sup> T. H. S. Escott, *England* (ed. de 1885), págs. 135-136.



## A GRÃ-BRETANHA NA ECONOMIA MUNDIAL

O meado do período vitoriano é excelente ponto de observação para descortinar o sistema característico e crucial das relações econômicas da Grã-Bretanha com o resto do mundo.

No sentido literal, talvez a Grã-Bretanha nunca tenha sido a "oficina mecânica do mundo", mas era tal seu predomínio industrial em meados do século passado que a expressão se torna legítima. O país produzia talvez 2/3 do carvão mundial, cerca de metade do ferro, 5/7 do pequeno suprimento de aço, mais ou menos a metade do tecido de algodão que era produzido para o mercado e 40% (em valor) dos produtos metalúrgicos. Por outro lado, mesmo na década de 1840 a Grã-Bretanha possuía apenas 1/3 da energia a vapor no mundo e provavelmente produzia menos de 1/3 do volume mundial total de manufaturas. Seu maior rival, já então, eram os Estados Unidos — ou os Estados setentrionais norte-americanos —, vindo a seguir a França, a Confederação Germânica e a Bélgica. Todos estes, com exceção, em parte, da pequena Bélgica, achavam-se retardados no tocante à industrialização, mas já se fazia claro que se estes países e outros continuassem a se industrializar, a vantagem britânica diminuiria inevitavelmente. E assim aconteceu. Embora a posição da Grã-Bretanha praticamente se mantivesse com relação ao algodão, e talvez se tenha fortalecido no que tange ao ferro gusa, em 1870 a "oficina mecânica do mundo" possuía somente 1/4 ou 1/5 da energia mecânica (a vapor) mundial e produzia muito menos de metade do aço. Ao fim da década de 1880, o declínio relativo era visível até mesmo nos setores produtivos antes dominantes. No início da década de 1890, tanto os Estados Unidos como a Alemanha ultrapassaram a Grã-Bretanha na produção da mercadoria crucial da industrialização — o aço. A partir de então, a Grã-Bretanha passou a integrar um

grupo de grandes potências industriais, mas deixou de ter a liderança da industrialização. Na verdade, entre as nações industrializadas era a mais lenta e aquela que revelava sinais mais óbvios de declínio relativo.

Essas comparações entre nações não representavam apenas uma questão de orgulho (e de intransigência) nacionais, mas tinham urgente importância prática. Como vimos, a primitiva economia industrial britânica dependia, para sua expansão, principalmente do comércio internacional. Era forçoso que isso ocorresse, pois, com exceção do carvão, seus suprimentos internos de matérias-primas não eram muito grandes, e algumas indústrias de importância crucial dependiam inteiramente de importações. Além disso, a partir de meados do séc. XIX o país não pôde mais alimentar-se com sua própria produção agrícola. Ademais, ainda que a população britânica crescesse depressa, era de início demasiado pequena para manter uma máquina industrial e comercial do tamanho da que veio a existir, tanto mais porque a maior parte dessa população — as classes trabalhadoras — era excessivamente pobre para prover um mercado intensivo para quaisquer produtos que não fossem de primeira necessidade: alimentos, habitação e algumas peças básicas de vestuário e artigos domésticos. Por pobre que fosse, o mercado interno poderia ter-se desenvolvido de maneira mais eficiente, mas — em grande parte devido ao fato de o país estar voltado para o comércio exterior — isto não aconteceu. Ou seja, intensificou-se ainda mais a dependência do mercado internacional.

Mais importante ainda, a Grã-Bretanha estava também em condições de desenvolver seu comércio internacional, a um ponto anormal, devido simplesmente a seu monopólio da industrialização e das relações com o mundo ultramarino subdesenvolvido, que ela havia conseguido estabelecer entre 1780 e 1815. Em certo sentido, sua atividade econômica cresceu para preencher um vácuo internacional, embora certas partes estivessem vazias por terem sido devastadas pelas atividades da Marinha britânica e mantidas assim porque as potências comerciais rivais não conseguiam fincar pé nos oceanos controlados pelos britânicos.

Por conseguinte, a economia britânica criou um padrão característico e peculiar de relações internacionais. Dependia em alto grau do comércio exterior, ou seja, em termos amplos, pela troca de suas manufaturas e outros bens e serviços de uma economia desenvolvida (capital, fretes, operações bancárias, seguros etc.) por produtos primários estrangeiros (matérias-primas e alimentos). Em 1870 o comércio britânico per capita (com exclusão do comércio "invisível") situava-se em £ 17 7s., contra £ 6 4s. dos franceses, £ 5 6s. dos alemães e £ 4 9s. dos norte-americanos. Somente a pequena Bélgica, a



outra pioneira industrial, tinha nessa época números comparáveis entre os estados industriais. Os mercados ultramarinos para produtos e capitais desempenhavam um papel importante e cada vez mais na economia. Ao fim do séc. XVIII, as exportações equivaliam a cerca de 13% da renda nacional; no começo da década de 1870, a cerca de 22%; a partir de então, variaram entre médias de 16% e 20%, exceto no período entre a depressão de 1929 e o começo da década de 1950.

Até a "Grande Depressão" do séc. XIX, normalmente as exportações cresciam mais depressa do que a renda nacional real. Nas atividades essenciais, o papel do mercado externo era ainda mais decisivo. Isto se torna mais patente no caso do algodão, atividade que exportava mais de metade do valor total de sua produção no começo do séc. XIX e quase 4/5 dela ao fim do século, e na indústria siderúrgica, que confiava no mercado externo para a colocação de cerca de 4/5 de sua produção bruta, isto a partir de meados do séc. XIX.

O resultado "ideal" desse intercâmbio maciço teria sido transformar o mundo num conjunto de economias dependentes da britânica, e a ela complementares; cada uma delas trocaria os produtos primários correspondentes à sua situação geográfica (ou assim argumentavam os economistas mais ingênuos da época) pelas manufaturas da oficina mecânica do mundo. Na verdade, várias dessas economias complementares se desenvolveram em épocas diversas, sobretudo com base em alguns produtos especializados locais cujos principais compradores eram os britânicos: algodão nos Estados sulistas dos Estados Unidos, até a Guerra Civil Americana; lã na Austrália; nitratos e cobre no Chile; guano no Peru; vinho em Portugal e assim por diante. Após a década de 1870, o crescimento de um amplo comércio internacional de alimentos acrescentou vários outros países a esse império econômico; principalmente a Argentina (trigo, carne de boi), Nova Zelândia (carne, laticínios), o setor agrário da economia dinamarquesa (laticínios, toucinho) e outros. Entrementes, a África do Sul desenvolvia uma relação semelhante com base em suas exportações de ouro e diamantes, sendo o mercado mundial controlado de Londres, e vários países tropicais com base em diversos produtos vegetais (por exemplo, óleo de palma, borracha etc.).

É óbvio que nem toda a economia mundial podia ser transformada em tal espécie de sistema planetário a girar em torno do sol econômico da Grã-Bretanha, pelo menos porque a Grã-Bretanha já não era a única economia desenvolvida ou em industrialização. As demais economias adiantadas, cada qual com seu próprio sistema de relações internacionais, eram, naturalmente, parceiros comerciais da Grã-Bretanha e, na realidade, clientes potencialmente mais importantes para seus produtos que o mundo subdesenvolvido, por serem a

um só tempo mais ricas e mais dependentes da compra de manufaturas. É comum que o comércio entre dois países desenvolvidos seja normalmente mais intenso que aquele entre um país desenvolvido e um país atrasado, ou entre países atrasados. Contudo, esse tipo de Comércio era muito mais vulnerável, por não ser protegido nem pelo controle econômico nem pelo político. Um país adiantado, em processo de industrialização, de início necessitava da Grã-Bretanha, uma vez que — pelo menos nos estágios preliminares — beneficiava-se do recurso à fonte ímpar de capital, maquinaria e técnica que era a Grã-Bretanha, e às vezes não tinha outra alternativa. Encontramos repetidamente no resto da Europa as primeiras fábricas ou oficinas mecânicas iniciadas por algum inglês, as primeiras máquinas nacionais copiadas deste ou daquele projeto original britânico (contrabandeados ilegalmente antes de 1825, ou adquiridos legalmente depois dessa data). A Europa estava cheia de Thorntons (como na Áustria e na Rússia), Evans e Thomas (Tchecoslováquia), Cockerills (Bélgica), Manbys e Wilsons (França) ou Mulvanys (Alemanha) e a propagação universal do futebol no séc. XX deve-se em grande parte às equipes fundadas por industriais, gerentes ou operários especializados em todas as partes do continente. É inevitável verificarmos que as primeiras estradas de ferro tenham sido construídas por empreiteiros britânicos, usando locomotivas, trilhos, pessoal técnico e capital provenientes da Grã-Bretanha.

Não obstante, era igualmente inevitável que uma economia em industrialização procurasse proteger suas indústrias contra os britânicos, pois se não o fizesse era improvável que tais atividades conseguissem se desenvolver ao ponto de serem capazes de competir com as indústrias britânicas no mercado interno, para não se falar no mercado externo. Os economistas norte-americanos e alemães nunca nutriram sérias dúvidas quanto à importância da proteção, e os industriais dos países que competiam com os britânicos duvidavam ainda menos de sua eficácia. Até mesmo defensores convictos do Livre Comércio, como John Stuart Mill, aceitavam a legitimidade da discriminação em favor das "indústrias nascentes". Entretanto, com ou sem legitimidade, nada havia que evitasse que Estados soberanos e independentes, tanto do ponto de vista econômico como político, lançassem mão da proteção, como fizeram os Estados do Norte ianques a partir de 1816 e a maioria dos demais países adiantados a partir da década de 1880. E mesmo na ausência da discriminação, assim que uma economia local se firmava ela prescindia rapidamente da Grã-Bretanha, exceto, talvez, na medida em que o comércio internacional e o mecanismo de financiamento se localizassem por acaso em Londres. A partir de meados do séc. XIX isto começou a se tornar óbvio. As exportações de produtos britânicos para o "mundo adiantado"



continuou a ser grande, mas começou a dar mostras de estacionar ou declinar. Em 1860-70, 52% dos investimentos britânicos em capital tinham também se dirigido para a Europa continental e para os Estados Unidos. Em 1911-13 somente 25% desses investimentos ainda se encontravam em tais áreas.

A hegemonia britânica no mundo subdesenvolvido baseava-se assim numa permanente complementaridade de economias. No mundo industrializado, na concorrência potencial ou real. Por conseguinte, se era possível que a primeira fosse duradoura, a segunda era por sua própria natureza temporária. Mesmo quando as demais economias "adiantadas" eram pequenas ou se esforçavam por firmar-se, seu interesse dividia-se entre o impulso de acelerar seu próprio desenvolvimento através dos recursos da Grã-Bretanha e o impulso de se defenderem contra a supremacia industrial britânica. Assim que terminavam de utilizar a Grã-Bretanha, como pudessem, tendiam inevitavelmente a descambar para o protecionismo, a menos que, naturalmente, já houvessem chegado ao ponto de poderem vender mais barato que os ingleses. Nesse caso, era bem possível que a Grã-Bretanha tivesse de pensar em levantar proteção para ela própria e para seus mercados em terceiros países.

Em termos amplos, só houve um período histórico relativamente breve em que tanto os setores desenvolvidos como o subdesenvolvido no mundo mostraram igual interesse em cooperar com a economia britânica, e não em hostilizá-la, ou quando não tiveram opção com relação a isso: esse período foi as décadas entre a abolição das Leis do Trigo em 1846 e a eclosão da Grande Depressão em 1873. Muitas áreas subdesenvolvidas não tinham praticamente outro país, além da Grã-Bretanha, ao qual vender, uma vez que a Grã-Bretanha era a única economia moderna.\* Os países adiantados estavam entrando no período de rápida industrialização, e suas necessidades de importações, sobretudo de capital e bens de capital, eram virtualmente ilimitadas. E os países que não corriam a estabelecer relações com o mundo avançado (ou seja, com a Grã-Bretanha, basicamente) eram forçados a fazê-lo através de canhoneiras e fuzileiros navais: os últimos países "fechados" do mundo, a China e o Japão, foram obrigados, por esse método, a um intercâmbio irrestrito com as economias modernas, entre 1840 e 1860.

Tanto antes como depois desse breve período, a situação da Grã-Bretanha no mundo econômico era diferente, em importantes aspectos. Antes da década de 1840, o tamanho e a escala das operações

\* Por exemplo, mesmo em 1881-84, a Grã-Bretanha, com mais do dobro do consumo *per capita*, consumia o equivalente a quase a metade de todo o açúcar consumido na Europa e, como vários países da Europa atendiam grande parte de suas necessidades a partir da produção interna (da beterraba), a maior parte da cana-de-açúcar importada pela Europa.

econômicas internacionais eram relativamente modestos, e limitada a possibilidade de grandes fluxos internacionais, em parte devido à inexistência de excedentes adequados de produção para exportação (exceto na Grã-Bretanha), devido à dificuldade técnica ou social de transportar homens e mercadorias em volume ou quantidade suficiente, ou ainda devido aos saldos relativamente modestos para investimento no exterior acumulados até então, mesmo na Grã-Bretanha. Entre 1800 e 1830 o volume global do comércio internacional cresceu em apenas 30%, passando de cerca de £ 300 milhões para aproximadamente £ 400 milhões; mas entre 1840 e 1870 esse volume quintuplicou, e nesse último ano havia ultrapassado £ 2.000 milhões. Entre 1800 e 1840 pouco mais de um milhão de europeus emigraram para os Estados Unidos, e podemos usar esse número como uma medida conveniente do fluxo geral das migrações. Mas entre 1840 e 1870, quase sete milhões de pessoas cruzaram o Atlântico Norte. Até o começo da década de 1840 a Grã-Bretanha havia acumulado talvez £ 160 milhões em créditos no exterior, e no começo da década de 1850 essa cifra subia para £ 250 milhões; mas entre 1855 e 1870 os britânicos investiram no exterior uma média de £ 29 milhões por ano e em 1873 os saldos acumulados da Grã-Bretanha chegavam quase a £ 1.000 milhões. Tudo isso é apenas outra maneira de dizer que antes da era das estradas de ferro a economia mundial possuía dimensões modestas, e que modesta também era a influência internacional da Grã-Bretanha.

Após 1873 a situação do mundo "avançado" foi de rivalidade entre os países desenvolvidos; e além disso, entre países com relação aos quais somente a Grã-Bretanha tinha interesse essencial em total liberdade de comércio. Nem os Estados Unidos, nem a Alemanha, nem a França dependiam em grau substancial de volumosas importações de alimentos e matérias-primas. Na verdade, com a possível exceção da Alemanha, eram eles importantes exportadores de alimentos. Tampouco dependiam, como a Grã-Bretanha, do comércio de exportação para colocarem seus produtos; na verdade os Estados Unidos produziã quase exclusivamente para o mercado interno e o mesmo acontecia em grande parte com a Alemanha. Nunca existiu propriamente um sistema mundial de fluxos virtualmente irrestritos de capital, trabalho e mercadorias, mas entre 1860 e 1875 veio e existiu algo muito semelhante a isto. Segundo um historiador, "Em 1866 a maior parte da Europa Ocidental achava-se numa situação muito próxima ao livre comércio, ou pelo menos mais perto dele do que em qualquer outra época da História."<sup>2</sup> Os Estados Unidos foram a única grande potência econômica que permaneceu sistematicamente protecionista, porém mesmo eles passaram por um período de redução de suas taxas alfandegárias, em 1832-60 e também depois da



Guerra Civil (1861-65) e até 1875. Ao mesmo tempo — novamente com a exceção parcial dos Estados Unidos — a adoção geral do padrão-ouro pelas moedas dos principais países europeus, entre 1863 e 1874, simplificou as operações de um único sistema livre e multilateral de comércio internacional, cada vez mais centralizado em Londres.

O sistema não durou muito. O livre fluxo de mercadorias foi o primeiro a ser inibido pelas barreiras alfandegárias e outras medidas discriminatórias que passaram a ser levantadas com frequência e intensidade cada vez maiores depois de 1880. O fluxo livre de mão-de-obra continuou sem restrições até a I Guerra Mundial e o pós-guerra.\* Somente o livre fluxo de capital e pagamentos sobreviveu até 1931, ainda que abalado cada vez mais a partir de 1914, e com ele a supremacia de Londres e o fogo-fátuo de uma economia mundial inteiramente liberal. Mas na realidade, se esse tipo de economia algum dia fora uma possibilidade real, o que é duvidoso, ao fim da década de 1870 tornara-se impossível.

\* \* \*

O principal indicador da relação de uma economia com o resto do mundo é seu balanço de pagamentos, isto é, o saldo das receitas e do capital que recebe do exterior e seus desembolsos para países estrangeiros. Seja o que for que tal cifra signifique — e como todas as formas de contabilidade, exige interpretação habilíssima —, ela esclarece a natureza e o padrão das relações internacionais de um país. Tal balanço consiste em itens “visíveis” e “invisíveis”. Do lado do crédito, os “visíveis” são as exportações de mercadorias (inclusive aquelas importadas pela Grã-Bretanha e reexportadas) e as vendas de ouro. Os itens “invisíveis” consistem nos lucros do comércio exterior e dos serviços (por exemplo, o lucro de firmas britânicas que comerciam no exterior produtos britânicos ou de outros países), ganhos de seguros, corretagem etc., ganhos de fretes, despesas pessoais de estrangeiros na Grã-Bretanha (o turismo, por exemplo), remessas de imigrantes e em itens genuinamente invisíveis e às vezes impossíveis de serem medidos, como os ganhos de contrabandistas. Além disso, a receita “invisível” consiste em juros e dividendos recebidos do exterior. Na coluna do débito, os itens são opostos: o custo das importações de mercadorias, o pagamento a firmas e transportadores estrangeiros, remessas de dividendos e juros para o exterior e assim por diante. Na situação extrema, os dois lados devem igualar-se exatamente ainda que isso dificilmente aconteça e na verdade seja provavelmente inconveniente. Havendo superávit ou déficit, a teoria clás-

\* Isso não teve grande importância para a Grã-Bretanha.

sica do comércio internacional recomenda que haja, mais cedo ou mais tarde, transferências de ouro (se for este o padrão dos pagamentos internacionais), mas é claro que a diferença pode ser coberta por empréstimos. Também idealmente, o balanço de pagamentos com o mundo implica um sistema de compensações e liquidações em escala mundial: a compensação dos excedentes nos negócios com alguns países com os déficits nos negócios com outros. É extremamente improvável que não ocorra superávit ou déficit nas relações comerciais com todos os países. Na verdade, há certas áreas do mundo em que o comércio (visível) britânico mantém-se tradicionalmente em déficit. Exemplos são a França, os países bálticos e a Europa Oriental, e principalmente a Índia. Antes do liberalismo isso preocupava seriamente os economistas e os políticos.

O balanço (visível) reflete não só as quantidades de mercadorias e outros itens importados e exportados, como também seus preços, isto é, os chamados *termos de troca*. Se “melhorarem”, uma tonelada de exportações comprará mais importações, e se “piorarem” ela comprará menos.\* Para um país como a Grã-Bretanha, esses termos expressam em essência a relação entre o preço dos seus produtos industriais e o das matérias-primas e alimentos comprados ao estrangeiro. Isto porque (pelo menos durante a fase de supremacia industrial da Grã-Bretanha) muito mais de 90% de nossas importações líquidas compunham-se de produtos primários, enquanto que de 75% a 90% de nossas exportações eram formados de produtos manufaturados e grande parte de nossas reexportações consistia em artigos manufaturados pela indústria britânica. Aqui, porém, surge uma situação curiosa.

Suponhamos que os termos de troca virassem a favor da Grã-Bretanha, ou seja, que o país adquirisse os produtos primários a um preço menor do que antes, ou que as exportações de manufaturados passassem a custar mais, ou ambas as coisas ao mesmo tempo. Os principais compradores dos produtos britânicos, os países de produção primária, passariam então a ter de comprar *menos* mercadorias britânicas, por ter menos receita para pagá-las. Mas uma piora dos termos de troca não teria necessariamente um efeito oposto, uma vez que a Grã-Bretanha dependia da importação de uma quantidade bastante inelástica de alimentos e de matérias-primas, aquela que bastasse para manter sua população alimentada e suas fábricas em funcionamento. Haveria uma tendência de as importâncias permanecerem altas, não importa o que sucedesse: se os termos de troca favorecessem a Grã-Bretanha, ela tenderia a comprar mais; se houvesse uma dete-

\* Tais termos de troca são normalmente medidos tomando-se a relação entre as exportações e as importações num ano-base como 100 e expressando os outros anos como percentagem para mais ou para menos.



rioração dos termos de troca, talvez o país não importasse menos. Haveria também uma tendência natural para que as exportações britânicas aumentassem se os termos de troca piorassem. E era isso que acontecia. Quando pioravam para a Grã-Bretanha, crescia a proporção exportada de sua produção industrial; e vice-versa. Do ponto de vista da supremacia industrial britânica, convinha ao país comprar caro e não barato.

Ora, de modo geral, a atividade industrial passou por um processo contínuo de barateamento, devido à contínua revolução tecnológica, ao passo que a produção agrícola, que até o fim do século produziu o grosso dos alimentos e das matérias-primas industriais (até o começo da década de 1880 cerca de 60 a 70% delas eram materiais para a indústria têxtil), passou por um barateamento intermitente, porém em nada comparável à revolução industrial. De modo geral, até a revolução industrial na forma de estradas de ferro e navios a vapor (que abriram fontes novas e baratas de abastecimento, como o Meio-Oeste norte-americano), as aplicações isoladas de maquinaria à agricultura (como o engenho de açúcar movido a vapor) e uma crescente procura de matérias-primas não-agrícolas (como os produtos minerais e dos poços de petróleo) transformaram o setor de produção primária; os termos de troca tenderam a baixar para os produtos industriais, que caíram de preço rapidamente. Mas a agricultura só viria a transformar-se no último terço do séc. XIX. Por isso, nos primeiros 60 anos do século o mecanismo de expansão das exportações britânicas funcionou bem. Depois disso deixou de atuar, não só devido a mudanças no setor de produção de bens primários como também por causa de mudanças do lado britânico. A pauta britânica de exportações deixou de basear-se essencialmente em produtos têxteis, aumentando cada vez mais a parcela de bens de capital mais caros e matérias-primas — ferro, aço, carvão, navios e máquinas. Os artigos têxteis, que compunham 72% das exportações de manufaturados britânicos em 1867-69, caíram para 51% às vésperas da I Guerra Mundial, enquanto os bens de capital aumentavam de 20 para 39%. O crescimento do mercado interno — devido sobretudo a um aumento do nível de vida, a importações de alimentos mais baratos e à queda proporcional da importância do algodão — fez diminuir a proporção das matérias-primas importadas líquidas de 70% para cerca de 40% e fez aumentar a importação de alimentos de menos de 25% para aproximadamente 45%; nesse sentido, a mudança ocorreu com bastante rapidez depois de 1860. Havia, naturalmente, maior incentivo para manter as vastas importações de alimentos mais baratos que as matérias-primas, uma vez que os preços elevados de alimentos não podiam, como os preços das matérias-primas, ser compensados por melhorias na eficiência industrial.

Um terceiro fator afetava as relações entre os dois níveis de preços. Daí em diante, nas depressões periódicas os preços dos produtos primários tenderam a cair mais violentamente do que os preços dos produtos industriais, ao passo que na primeira metade do séc. XIX, se houvera diferença fora no sentido oposto.\* Por fim, o crescimento de economias satélites ou dependentes, coloniais ou semicoloniais, produtoras de bens primários, colocou seus termos de comércio praticamente sob o controle das economias industriais dominantes, e principalmente da Grã-Bretanha.

Assim sendo, a um período em que os termos de comércio haviam desfavorecido a Grã-Bretanha, seguiu-se, após 1860, um período em que, a princípio rapidamente, e depois devagar, tais termos favoreceram os britânicos até 1896-1914; após a I Guerra Mundial sobreveio novo período no qual os termos de comércio favoreceram a Grã-Bretanha acentuadamente. A partir da II Guerra Mundial, têm mostrado tendência a piorar novamente. Conseqüentemente, ao longo desse período o impulso à exportação deixou de atuar com a mesma força de antes, ainda que de vez em quando, naturalmente, fortes investimentos britânicos no exterior proporcionassem a seus clientes mais recursos com os quais comprar, enquanto reduções de outros custos (como, por exemplo, dos fretes) também contribuíam para melhorar a situação. Contudo, cresceu o estímulo para que a indústria britânica, quando não comprometida com exportações, preferisse o mercado interno ao externo.

Por isso, esperaríamos encontrar — e encontramos realmente — depois de 1860 um déficit cada vez maior das importações sobre as exportações. No entanto, verificamos também — e isso é um tanto estranho — que em *nenhum* momento no séc. XIX a Grã-Bretanha apresentou um superávit nas exportações de mercadorias, a despeito de seu monopólio industrial, sua acentuada orientação para o mercado externo e seu modesto mercado interno para bens de consumo.\*\*

\* Para esse importante fenômeno pode-se aventar várias explicações. Duas das mais importantes são (a) que até a segunda metade do século, as depressões com freqüência ainda começavam no setor agrícola (com más colheitas, por exemplo), mas depois passaram a provir do setor industrial, e (b) que o "grau de monopólio" (ou seja, a capacidade de manter preços estáveis e resolver as depressões diminuindo a produção ou adotando alguma outra medida) era consideravelmente maior no setor industrial do que na agricultura. Na verdade, ocorria às vezes que a agricultura tendia a enfrentar as depressões mediante o aumento da produção.

\*\* A interpretação dessas estatísticas é questão das mais polêmicas. Alguns estudiosos negam que não houvesse superávit de exportações. Argumentam que como as mercadorias viajavam em navios britânicos deveriam logicamente ser medidas em portos estrangeiros, e nesse caso o valor dos bens exportados é muitas vezes maior do que o das importações. Por outro lado, talvez houvesse vantagens em não haver um superávit contínuo nas transações visíveis e invisíveis. Se houvesse, a Grã-Bretanha teria acumulado uma enor-



Antes de 1846, os partidários do Livre Comércio afirmavam que isso se devia ao fato de as Leis do Trigo impedirem os clientes em potencial da Grã-Bretanha de ganharem, através de suas exportações, o suficiente com que pagarem as dos britânicos, porém tal explicação é duvidosa. Os compradores dos produtos britânicos refletem os limites dos mercados para os quais a Grã-Bretanha exportava, e que consistiam essencialmente em países que ou não desejavam adquirir grande quantidade de tecidos britânicos ou que eram pobres demais para apresentarem mais que uma insignificante procura per capita. Mas a situação reflete também a tradicional inclinação da economia britânica para o mundo "subdesenvolvido" e ainda, de certa forma, a demanda de luxo das classes altas e médias do país. Como vimos, entre 1814 e 1845 cerca de 70% das importações líquidas (em valor) da Grã-Bretanha compunham-se de matérias-primas, enquanto aproximadamente 24% consistiam em alimentos — com preponderância de produtos tropicais e semelhantes, como chá, açúcar e café — e álcool. Não resta muita dúvida de que a Grã-Bretanha consumia enorme quantidade desses produtos porque tradicionalmente os reexportava em grande escala. Da mesma forma como a produção de algodão cresceu, por assim dizer, como um subproduto de um amplo comércio internacional de entreposto, também foi assim que cresceu o grande consumo de açúcar, chá e produtos semelhantes, o que explica grande parte do déficit em conta-corrente.

Hoje em dia os governos preocupar-se-iam profundamente com tal déficit. No séc. XIX, pouca atenção lhe davam, e essa displicência não se devia apenas ao fato de no começo do século não saberem de sua existência.\* Na verdade, as transações "invisíveis" da Grã-Bretanha proporcionavam-lhe um grande excedente, e não um déficit com o resto do mundo. É provável que o mais importante destes ingressos proviesse a princípio da *frota mercante* britânica, que representava de um terço a metade da tonelagem mundial. (A percentagem tendeu a declinar relativamente na primeira metade do século, sobretudo devido ao crescimento da frota norte-americana, mas voltou a crescer depois de 1860, quando a frota inglesa reconquistou sua supremacia na era do vapor de ferro.) Até o começo da década de 1870, seus ganhos excederam os *juros e dividendos* oriundos dos investimentos britânicos no exterior. Essa fonte de renda, que se transformou paulatinamente no principal meio de compensar a diferença entre as importações e as exportações, começou modestamente

me reserva de ouro ou causado uma crise de liquidez, a menos que tivesse financiado o excedente de suas exportações mediante empréstimos ao exterior ainda maiores do que o país parece haver concedido. Devo a compreensão desse fato a K. Berrill.

\* Devido à maneira peculiar e às vezes enganosa como eram preparadas as estatísticas referentes ao comércio.

após as guerras napoleônicas, mas em fins da década de 1840 havia-se tornado tão importante quanto a terceira fonte de renda invisível em ordem de hierarquia, os *lucros sobre o comércio exterior e serviços*, e em fins da década de 1860 já era mais importante que estes. Mais ou menos na mesma época, tornara-se também razoavelmente importante uma quarta fonte, os ganhos de *seguros, comissões de corretagem* etc. — ou seja, aqueles advindos da posição financeira dominante da City.

De modo geral, as rendas invisíveis (que não os juros e dividendos) mas que cobriam o déficit comercial no primeiro quartel do século. Entretanto, entre 1825 e 1850 — os anos duros do começo da economia industrial, como vimos no Cap. 3 — quase deixaram de fazê-lo e depois de 1875 deixaram de ser satisfatórios. Contudo, no período anterior a renda gerada por capitais previamente exportados já produziam um modesto excedente, e depois de 1875, enquanto afluíam os dividendos dos vultosos investimentos do passado, esse superávit do balanço de pagamentos passou a crescer cada vez mais. Por conseguinte, a posição internacional da economia britânica passou a depender cada vez mais da propensão britânica para investir ou emprestar seus excedentes acumulados no exterior.

Todavia, esse excedente, tal como o comércio visível do país, começou a vincular-se cada vez mais com o mundo subdesenvolvido, e principalmente com aquele setor que se encontrava sob o efetivo controle econômico ou político da Grã-Bretanha: o Império formal ou informal. Ou, para sermos mais exatos, a posição singular da Grã-Bretanha fazia com que tanto as transações visíveis como as invisíveis fluíssem naturalmente nessa direção.

Como já vimos, após 1820 sempre fora mais fácil para o comércio de mercadorias britânico conquistar cada vez mais mercados no mundo subdesenvolvido do que penetrar nos mercados desenvolvidos, mais lucrativos, porém mais resistentes e rivais. Isto acontecia quer fosse a indústria britânica dinâmica e pioneira, em escala mundial, quer não o fosse, como podemos constatar no quadro abaixo:

EXPORTAÇÕES DE PEÇAS DE ALGODÃO (EM MILHÕES DE JARDAS)  
(% do total)

Ano	Europa e E.U.A.	Mundo subdesenvolvido	Outros países
1820	60,4	31,8	7,8
1840	29,5	66,7	3,8
1860	19,0	73,3	7,7
1880	9,8	82,0	8,2
1900	7,1	86,3	6,6



O destino do conjunto das exportações britânicas era semelhante, embora não tão extrema quanto a do algodão: verificava-se um deslocamento constante, dos mercados modernos, resistentes e competitivos para os subdesenvolvidos. Nesse sentido, duas áreas do mundo eram de especial importância para a Grã-Bretanha.

A primeira dessas era a América Latina, que, sem exagero, salvou a indústria algodoeira britânica na primeira metade do séc. XIX, ao se tornar o principal mercado para suas exportações, absorvendo 35% delas em 1840, com destaque para o Brasil. Mais para o final do século, o continente sul-americano tornou-se menos importante, embora a Argentina, colônia britânica informal, se tornasse mercado importante. A segunda área eram as Índias Orientais (que logo se tornaram suficientemente importantes para se dividirem na Índia e no Extremo Oriente). Em breve essa área tornou-se de importância crucial. Começando com 6% das exportações britânicas de algodão após as guerras napoleônicas, essas regiões chegaram a absorver 22% em 1840, 31% em 1850 e nada menos de 60% depois de 1873. A Índia cabia a maior parte — cerca de 40% a 45% após o início da Grande Depressão. Na verdade, nesse período de dificuldade a Ásia salvou Lancashire, ainda mais decisivamente que a América Latina o fizera no começo do século. Como vemos, havia boas razões para que na primeira metade do séc. XIX a política externa britânica apoiasse a independência dos países latino-americanos e a “abertura” da China. Há razões ainda mais convincentes para o fato de a Índia ter sido vital na política britânica durante todo este período.

As exportações de capital, inclusive para o mundo subdesenvolvido e para o Império Britânico em particular, ganharam importância um pouco mais tarde. Antes da década de 1840 consistiam essencialmente em empréstimos oficiais; depois, a maior parte passou a compor-se de empréstimos oficiais, estradas de ferro e empresas de serviços públicos. Por volta de 1850 a Europa e os Estados Unidos ainda recebiam cerca de metade dessas exportações de capital, mas entre 1860 e 1890, como era de esperar, a proporção que cabia à Europa caiu sensivelmente (de 25 para 8%) e a dos Estados Unidos passou a declinar lentamente, até que também sofreu uma queda brusca durante a I Guerra Mundial (de 19 para 5,5%). Como de costume, a América Latina e a Índia viriam cobrir a brecha, mas — se executarmos os decepionantes investimentos ali realizados após a luta pela independência — em ordem inversa. Na década de 1850, a Índia, graças aos vultosos empréstimos para construção de ferrovias e outros fins, garantidos pelo governo (contra a teoria do *laissez-faire*), vinha em primeiro lugar, com cerca de 20% do investimento total britânico; posteriormente, sua parcela diminuiu bastante. A América Latina, no entanto, devido ao desenvolvimento da Argentina e de

outras economias dependentes, duplicou sua parcela de capitais britânicos na década de 1880, e depois disso passou a representar cerca de 20%.\* Mas o aumento realmente impressionante deu-se não nas áreas atrasadas do mundo subdesenvolvido, e sim nos países *em desenvolvimento*, e principalmente naqueles que integravam o Império Britânico. As possessões “brancas” (Canadá, Austrália, Nova Zelândia, África do Sul) viram aumentar sua parcela de 12% na década de 1860 para quase 30% na década de 1880; e se incluirmos a Argentina, o Chile e o Uruguai como possessões “honorárias” — suas economias não eram diferentes — o crescimento desses mercados para exportações de capital torna-se ainda mais acentuado. Após a I Guerra Mundial, coube às possessões uma cota ainda mais substancial — chegando a atingir 40%. Tomando-se o Império Britânico e a América Latina em conjunto, assim se deu o crescimento:

Período	Império (%)	América Latina (%)	Total (%)
1860-70	36,0	10,5	46,5
1880-90	47,0	20,0	67,0
1900-13	46,0	22,0	68,0
1927-29	59,0	22,0	81,0

Reservada uma exceção importante, essa evolução se fez, pelo menos de início, independentemente de política deliberada. O caráter da hegemonia econômica pioneira da Grã-Bretanha determinou, por assim dizer, um certo declive na paisagem econômica internacional, e foi natural que a Grã-Bretanha deslizesse naturalmente por ele. A exceção a que nos referimos foi a Índia. Sua anormalidade salta aos olhos; a Índia era, para começar, a única parte do Império Britânico à qual o *laissez-faire* nunca se adaptou. Seus mais ardorosos paladinos na Grã-Bretanha tornavam-se planejadores burocráticos quando para lá se dirigiam, e mesmo os mais comprometidos adversários da colonização política só raramente, e ainda assim nunca a sério, sugeriam a liquidação do domínio britânico. E o Império “formal” expandia-se na Índia mesmo quando não o fazia em nenhuma outra parte. As razões econômicas para essa anomalia eram fortes.

Como vimos, a Índia tornava-se um mercado cada vez mais importante para o principal produto de exportação da Grã-Bretanha, o algodão; e isso acontecia porque no primeiro quartel do séc. XIX a política inglesa fora destruir a atividade têxtil local, para que não competisse com a de Lancashire. Em segundo lugar, a Índia contro-

\* Em 1890, de um total de 424 milhões investidos na América Latina, a Argentina contava com cerca de £ 157 milhões, o Brasil com £ 69 milhões, o México com £ 60 milhões, o Uruguai com £ 28 milhões, Cuba com £ 27 milhões e o Chile com £ 25 milhões.



lava o comércio do Extremo Oriente, através de seu superavite comercial com aquela área; as exportações consistiam basicamente em ópio, produto sob monopólio estatal, que os britânicos haviam apoiado sistematicamente (sobretudo visando a fins lucrativos) quase desde o começo da dominação. Ainda em 1870, quase metade das importações totais da China consistiam nesse narcótico, amavelmente fornecido pela economia liberal do Ocidente. Tanto esse excedente como o restante do excedente comercial da Índia com o mundo foram regados pelo lucro auferido pela Grã-Bretanha através do déficit comercial da Índia para com ela (criado e mantido para fins políticos), com as *Home Charges* (os pagamentos feitos pela Índia em troca do privilégio de ser governada pela Grã-Bretanha) e com a dívida pública indiana. Perto do fim do século, tais itens tornaram-se cada vez mais importantes. Antes da I Guerra Mundial, “a chave de todo o sistema de pagamento da Grã-Bretanha estava na Índia, uma vez que ela provavelmente financiava mais de dois quintos dos déficits totais da Grã-Bretanha”.<sup>3</sup> Outro autor escreveu:

Assim, a Índia proporcionava não só os recursos para investimento na própria Índia, como também grande parte do total dos rendimentos de investimento oriunda do exterior, e que deu à Grã-Bretanha seu superavite no balanço de pagamentos no último quartel do séc. XIX. A Índia era, na realidade, a jóia do diadema imperial.<sup>4</sup>

Não surpreende que nem mesmo os adeptos do livre comércio desejassem ver a mina de ouro escapar ao controle político britânico, e que grande parte da política externa e militar da Grã-Bretanha visasse essencialmente a manter o controle seguro da região.

Na Índia, o Império formal nunca deixou de ser vital para a economia britânica. Em outras partes do mundo, parecia tornar-se cada vez mais vital após a década de 1870, quando a competição externa tornou-se aguda, e a Grã-Bretanha procurou tugar a ela (e em grande parte o conseguiu) recorrendo às suas dependências. A partir da década de 1880 tornou-se universalmente popular entre as grandes potências o “imperialismo” — a divisão do mundo em colônias formais e em “esferas de influência”, em geral combinada com a tentativa de estabelecer deliberadamente aquele tipo de sistema planetário econômico que a Grã-Bretanha criara espontaneamente. Para a Inglaterra, isto foi um passo atrás, pois trocou o império informal, que compreendia a maior parte do mundo subdesenvolvido, por um império formal que se compunha apenas de um quarto dele, acrescido das economias satélites mais antigas. Tampouco a mudança foi particularmente fácil ou convidativa. As economias satélites realmente

valiosas estavam (com exceção da Índia) fora de controle político — como a Argentina — ou eram possessões de colonização branca, com seus próprios interesses econômicos, que não coincidiam necessariamente com os da Grã-Bretanha. Para entregárem seus mercados inteiramente à metrópole exigiam concessões compensatórias para seus próprios produtos na Grã-Bretanha, e foi por isso que os planos de Joseph Chamberlain, para integração imperial, foram a pique nos primeiros anos deste século. Havia algum sentido em anexar todas as áreas atrasadas possíveis, a fim de ganhar o controle das matérias-primas que elas possuíam; mesmo no fim do séc. XIX já se antevia que tais matérias-primas tornar-se-iam vitais para as economias modernas, como de fato aconteceu. Ao fim da II Guerra Mundial, a borracha e o estanho da Malaia, os ricos depósitos minerais da África central e meridional e, sobretudo, os depósitos petrolíferos do Oriente Médio haviam-se tornado os principais trunfos internacionais da Grã-Bretanha, bem como o sustentáculo de sua balança de pagamentos. Ao fim do séc. XIX, porém, as justificativas econômicas para a anexação de vastas extensões de selvas e desertos não eram preponderantes. Contudo, não foi a Grã-Bretanha que tomou a iniciativa, e quando seus rivais deram a arrancada, ela teve de imitá-los. E, como vimos, entre as guerras, após a derrocada da sua estrutura de relações econômicas internacionais, anterior a 1914, havia o Império para amortecer os choques causados por uma situação mundial cada vez mais dura.

Em termos de comércio visível, a derrocada sobreveio subitamente após a I Guerra Mundial. O colapso deveu-se tanto à crise geral da economia mundial, que fez diminuir o âmbito das transações econômicas internacionais (e com ela a prosperidade da Grã-Bretanha), como à retardada, porém inevitável revelação de que a indústria britânica havia-se tornado obsoleta e ineficiente. Depois da guerra, o comércio mundial só recuperou o nível de 1913 durante um período breve — 1926-29 —, e nos momentos mais graves o volume de negócios chegou a cerca de um quarto daquele nível. Isso representava uma mudança violenta em relação ao período 1875-1913, em que o comércio mundial triplicara. Mas se durante esse período difícil as exportações britânicas caíram à metade, não foi apenas por causa da recessão geral, mas também porque haviam deixado de ser competitivas.

Não fora modernizando sua economia que a Grã-Bretanha escapara à Grande Depressão (1873-96) — o primeiro desafio internacional. O país havia exportado mais para as economias atrasadas e satélites (incrementando as exportações de algodão), e fizera o que lhe fora possível com a última das grandes inovações técnicas de que fora pioneira, o navio de ferro a vapor (ampliando a construção na-



val e as exportações de carvão). Quando os últimos grandes compradores de tecidos de algodão — Índia, Japão e China — implantaram suas próprias indústrias têxteis, o sino dobrou a finados para Lancashire. Nem mesmo o controle político poderia evitar eternamente que a Índia se industrializasse, embora ainda na década de 1890 o grupo de pressão de Lancashire houvesse impedido a imposição de tarifas para proteção da indústria algodoeira da Índia.\* Interrompendo o curso normal do comércio internacional e estimulando o crescimento industrial em muitos países, crescimento esse que teria de ser protegido depois, a guerra revelou brutalmente a nova situação. Antes dela, a indústria indiana provera apenas 28% dos suprimentos têxteis locais; depois, essa percentagem cresceu para mais de 60%. Fornecedores rivais, mais eficientes, além de navios com propulsão a óleo, reproduziram as exportações de carvão. Essas vendas de carvão haviam passado de cerca de 20 milhões de toneladas no começo da década de 1880 para 73 milhões em 1913. Na década de 1920, a média era de 49 milhões, caindo para 40 milhões na década de 30. O déficit do comércio visível — a diferença entre a importação e a exportação — raramente foi menor que o dobro da verificada nos piores anos antes de 1913.

Por outro lado, as receitas dos invisíveis da Grã-Bretanha parecia mais que suficiente para cobrir essa diferença. Enquanto sua indústria titubeava, suas finanças triunfavam e tornavam-se indispensáveis seus serviços como transportador marítimo, comerciante e intermediário no sistema mundial de pagamentos. Na verdade, se houve uma época em que Londres constituiu o verdadeiro fulcro econômico do mundo, e a libra esterlina sua alavanca, essa época foi o período de 1870 a 1913.

Como já vimos, os investimentos estrangeiros aumentaram aos saltos, principalmente nas décadas de 1860 e 1870, crescendo mais tarde pelo reinvestimento de seus próprios juros e dividendos. É possível que em 1913 a Grã-Bretanha possuísse £ 5,5 bilhões da França, Alemanha, Bélgica, Holanda e Estados Unidos juntos. Ao final da década de 1850, navios britânicos haviam transportado cerca de 30% das cargas que entravam em portos franceses ou norte-americanos; em 1900 transportavam 45% das cargas francesas e 55% das norte-americanas.\*\* Paradoxalmente, o mesmo processo que debilitava a produção britânica — o surgimento de novas potências industriais, a diminuição do poder de competição britânico — fortalecia o triunfo das finanças e do comércio do país. As novas potências industriais

\* Na verdade, tais tarifas não foram impostas senão depois de 1917.

\*\* Somente a Alemanha, que assumiria uma deliberada postura de rivalidade marítima com a Grã-Bretanha na década de 1890, diminuiu a partir de então a utilização da frota mercante britânica.

aumentavam suas importações de produtos primários do mundo subdesenvolvido, mas não possuíam com ele as relações simbióticas que eram tradicionais para a Grã-Bretanha, e por isso enfrentavam um pesado déficit conjunto. A Grã-Bretanha cobria esse déficit de três formas: suas próprias importações, crescentes, de manufaturados dos países industriais; seus rendimentos "invisíveis" oriunda de serviços de transporte e fontes semelhantes; e a renda que lhe advinha como maior credor do mundo. Os fios da trama do comércio e das liquidações financeiras mundiais corriam por Londres, e cada vez mais, pois somente Londres podia tapar os buracos que se abriam nela.

A I Guerra Mundial despedaçou essa trama, ainda que o governo britânico envidasse esforços desesperados para mantê-la íntegra. A Grã-Bretanha deixou de ser a maior nação credora do mundo, sobretudo por ter sido obrigada a liquidar grande parte de seus investimentos nos Estados Unidos (talvez uns £ 500 milhões, aplicados principalmente em títulos de ferrovias), tornando-se, por sua vez, grande devedora daquele país, que ao fim do conflito se transformara agora na maior nação credora do mundo. Depois de 1919, a Grã-Bretanha pareceu recuperar-se — e seus governos realizaram um esforço heróico para recriar as condições de 1913 e restaurar aquele paraíso perdido. Em 1925, os lucros de investimentos e outros ganhos invisíveis foram — pelos padrões contemporâneos — os mais elevados até então. Contudo, isto não passava de ilusão. A receita bruta dos investimentos aumentara de cerca de 4,5% da renda nacional, que a tanto montava na década de 1870, para cerca de 9% em 1910-13; após a I Guerra Mundial, o índice voltou, em média, ao nível da década de 1870; depois da II Guerra Mundial, voltou ao nível da década de 1860. A depressão de 1929 destruiu a ilusão de um retorno à *belle époque* anterior a 1913, e a II Guerra Mundial sepultou-a. Para a Grã-Bretanha, tanto as receitas visíveis como as invisíveis tinham deixado de ser adequadas. As periódicas crises no "balanço de pagamentos", que em 1931 começaram a causar insônia persistente aos governos britânicos, são sintomas concretos desse impasse.

## NOTAS

1 \* Ashworth, Landes, Deane e Cole (ver Sugestões para Leitura 3). \* M. Barratt Brown, *After Imperialism* (1963), representa excelente introdução. S. B. Saul, *Studies in British Overseas Trade 1870-1914* (1960), A. Imlah, *Economic Elements in the Pax Britannica* (1958) e Charles Feinstein, "Income and Investment in the UK 1856-1914", *Economic Journal*, 1961, são mais técnicos. L. H. Jenks (ver Cap. 6, Nota 1) continua a ser indispensável. A fonte básica sobre comércio é W. Schlote, *British Overseas Trade* (ed. inglesa, 1952). \* W. A. Lewis, *Economic Survey 1919-1939* (1949), é importante para o período de entre as duas guerras. Com relação à influência



industrial britânica no exterior, são estudos específicos: W. O. Henderson, *Britain and Industrial Europe 1750-1870* (1954), M. Greenberg, *British Trade and the Opening of China* (1951) e H. S. Ferns, *Britain and Argentina in the 19th Century* (1960). Ver também figura 6.

<sup>2</sup> Hauser, Maurain, Benaerts, *Du Libéralisme à l'Impérialisme* (1939), págs. 62-63.

<sup>3</sup> S. B. Saul, op. cit., pág. 62.

<sup>4</sup> M. Barratt Brown, op. cit., pág. 85.

## 8

### PADRÃO DE VIDA, 1850-1914<sup>1</sup>

Detenhamo-nos um momento a fim de lançar um olhar diferente em torno da Grã-Bretanha, no auge de sua expansão capitalista, três ou quatro gerações depois da Revolução Industrial.

A Grã-Bretanha era, antes de qualquer outra coisa, um país de trabalhadores. Calculando o tamanho das várias classes britânicas em 1867, R. Dudley Baxter estimou que mais de três quartos, ou 77%, dos 24.100.000 habitantes da Grã-Bretanha pertenciam à “classe trabalhadora manual”; e incluiu na “classe média” todos os empregados de escritório e auxiliares indiretos das oficinas, todos os lojistas, por menores que fossem seus estabelecimentos, todos os capatazes e supervisores etc. Não mais de 15% destes pertenciam a uma aristocracia qualificada ou moderadamente bem remunerada de trabalhadores — digamos com salários de 28 xelins a 2 libras semanais; pouco mais da metade era formada de trabalhadores não-qualificados, agrícolas, mulheres e outras pessoas sub-remuneradas — digamos com salários de 10 a 12 xelins por semana; o restante situavam-se nas faixas intermediárias. Uma parte deles — os operários têxteis, vários outros operários de “fábricas e oficinas” que estavam em vias de ganhar uma legislação trabalhista na década de 1860, e até mesmo, de certa forma, os mineiros de carvão — já gozava de condições de trabalho reguladas por lei; mais raramente, tinham reguladas suas jornadas de trabalho. A partir de 1871 obtiveram até o primeiro reconhecimento legal do lazer não-religioso, o descanso semanal.\* No entanto, de modo geral, seus salários e suas condições de trabalho dependiam dos contratos que conseguiam estabelecer com os patrões, sozinhos ou através de seus sindicatos. No começo da década de 1870, o sindicalismo

\* Em inglês “Bank Holidays”: dia legal para fechamento dos bancos e usualmente também feriado geral na Inglaterra. (Nota de tradução)



foi aceito e reconhecido oficialmente, nos lugares onde haviam logrado firmar-se. Graças à estrutura arcaica da economia britânica, esse reconhecimento ocorreu não apenas para os artífices qualificados de ocupações manuais (como, por exemplo, pedreiros, alfaiates, impressores etc.), como também no coração das atividades básicas, como as tecelagens de algodão e as minas de carvão, bem como no grande complexo de fabricação de máquinas e navios, atividades nas quais a parte maior do trabalho qualificado continuou a compor-se essencialmente de artífices. Ainda assim, aquele reconhecimento não atingia mais que uma pequena minoria dos trabalhadores britânicos, excetuadas algumas localidades e alguns ofícios. Mesmo a grande expansão sindical de 1871-73 aumentou o número de trabalhadores organizados somente em cerca de 500.000. Vastos setores da economia, como, por exemplo, o dos transportes, encontravam-se ainda praticamente sem qualquer espécie de organização. Não obstante, era significativo o fato de um sindicalismo um tanto antiquado, muitas vezes do tipo corporativo, ter conseguido firmar uma base permanente para avanços futuros em alguns dos principais setores econômicos britânico. Esse fato tinha a vantagem de dar ao movimento trabalhista uma enorme força potencial, mas também a desvantagem (que o sindicalismo partilhava com a indústria britânica em geral) de onerá-la com uma estrutura um tanto antiquada e não passível de adaptação; desde então, os partidários de uma organização sindical mais racional e eficiente (por exemplo, os sindicatos "industriais"), nunca conseguiram destruir esse entrave.

Quando os trabalhadores perdiam seu emprego — o que podia acontecer ao fim da tarefa, da semana, do dia ou mesmo da hora — nada tinham a que recorrer salvo a suas economias, sua associação de amparo ou seu sindicato, seu crédito junto a lojistas locais, seus vizinhos e amigos, o penhorista ou a Lei dos Pobres, que ainda representava o *único* equivalente público daquilo a que chamamos hoje de previdência social. Quando envelheciam ou ficavam enfermos, estavam perdidos, a menos que fossem amparados por seus filhos, pois o seguro ou planos de pensão só existiam para alguns. Nada caracteriza melhor a vida da classe trabalhadora vitoriana, e nada é mais difícil para nós conceber hoje em dia, que essa ausência quase total de previdência social. Os trabalhadores qualificados, ou aqueles empregados pelas indústrias em expansão, desfrutavam provavelmente de alguns dos benefícios advindos da escassez de artesãos de seu ofício, salvo nas periódicas crises econômicas. Eram também beneficiados por sindicatos, associações de proteção, cooperativas e até mesmo por modestos pés-de-meia. Os não-qualificados davam-se por felizes por sobreviver e provavelmente atravessavam o pedaço vazio de cada semana penhorando e voltando a penhorar seus miseráveis pertences. Na Li-

verpool da década de 1850, 60% de todos os penhores eram de 5 xelins ou menos, e 27% de 2 xelins e 6 pence ou menos.

Diversamente do que acontecia em outros países, praticamente não existia uma "classe média baixa" a separá-los da classe média — ou a ligá-los a ela. Na verdade, a expressão "baixa classe média", no sentido em que era usada então, designava tanto a aristocracia trabalhadora como os pequenos lojistas, donos de hospedarias, pequenos empregadores etc., muitas vezes recrutados dessa camada, além do estrato extraordinariamente diminuto de burocratas e outras pessoas empregadas em ocupações análogas. Em 1871 havia apenas 10.000 "funcionários comerciais" e "funcionários bancários" para conduzir os negócios da maior nação mercantil e bancária do mundo — pouco mais de um terço do número de mineiros de carvão. A posição desses funcionários era respeitada, embora seus rendimentos não fossem necessariamente muito altos, pois até 1870 ou depois dessa data, quando se criou um sistema nacional de educação elementar (que não se tornou realmente compulsório senão em 1891), nem mesmo a alfabetização era universal. O estilo de vida da classe média era visivelmente o modelo de famílias como os Pooters de "The Laurels", Holloway — os subúrbios de funcionários burocratas surgiam muito lentamente, só ganhando mais impulso a partir da década de 1870 —, embora o trabalhador qualificado ou o pequeno lojista, em situação relativamente melhor, pudessem combinar uma imitação dos padrões materiais da classe média (como a aquisição de relógios de ouro e pianos) com outros hábitos que mantinham seus vínculos com o restante da classe trabalhadora manual, junto à qual em geral continuavam a viver. Caso se tornasse economicamente independente ou passasse à classe dos patrões — o que era bastante viável em atividades de pequeno porte, como a de construção e vários ramos metalúrgicos, bem como no pequeno comércio —, talvez o trabalhador abandonasse seu sindicato, ainda que o forte risco de falência e retorno para o proletariado fizesse-o menos propenso a tal. Contudo, desde que continuasse a ser um trabalhador, a abastança trazia moderação política, mas não o aburguesamento.

Observadores bem colocados socialmente poderiam chamar a Grã-Bretanha vitoriana de um país de classe média, mas na verdade a genuína classe média não era grande. Em termos de renda, na Inglaterra e no País de Gales talvez coincidisse em 1865-66 com as 200.000 declarações de 300 libras ou mais para fins de imposto de renda sob a Cédula D (rendimentos de negócios, profissões e investimentos). Naquele ano houve 7.500 declarações de rendimentos superiores a £ 7.500 libras anuais (riqueza substancial na época) e 42.000 declarações entre £ 1.000 e 1.500. Essa comunidade relativamente pequena incluiria os 17.000 comerciantes e banqueiros que



existiam em 1871, os 1.700 “proprietários de navios”, o número desconhecido de donos de fábricas e minas, a maioria dos 15.000 médicos, 12.000 procuradores e 3.500 advogados, os 7.000 arquitetos e os 5.000 engenheiros civis — uma profissão que se expandiu com enorme rapidez durante esses decênios, mas que, lamentável e sintomaticamente, deixou de crescer perto do fim do século.\* Não incluiria muitos daqueles que hoje são chamados de intelectuais. Havia somente 2.148 “escritores, redatores e jornalistas” (eram 14.000 às vésperas da I Guerra Mundial), nenhum cientista classificado separadamente nessa categoria, e um número estático de professores universitários, pois a Grã-Bretanha vitoriana era uma sociedade inculta.

A mais nítida característica da classe média ou daqueles que pretendiam imitá-la estava no fato de possuir empregados domésticos. O número destes, é verdade, aumentou substancialmente de 900.000 em 1851 para 1.400.000 em 1871, quase o número máximo que atingiram.\* Em 1971, entretanto, só havia cerca de 90.000 mulheres empregadas como cozinheiras e um número não muito maior de criadas, o que proporciona uma medida mais precisa — ainda que provavelmente pequena demais — do tamanho real da classe média; e como medida dos ainda mais ricos, havia 16.000 cocheiros particulares. Quem formava o restante dos que tinham criados? Talvez sobretudo os membros aspirantes da “baixa classe média”, que se esforçavam por conquistar *status* e respeitabilidade, e que exatamente nessa época descobriam no controle da natalidade um meio de acelerar a consecução desse objetivo. Como pesquisas recentes demonstraram, foi a opção entre um melhor nível de vida, agora mais fácil de obter, e uma família grande que determinou o declínio da taxa de natalidade nas classes alta e média, discernível a partir da década de 1870.

Assim era a pirâmide social em meados do período vitoriano. Tratava-se de um fenômeno cada vez mais urbano, ou talvez, no que dizia respeito à classe média, um fenômeno suburbano, pois a migração dos não-proletários para as cercanias das cidades tomou vulto, particularmente na década de 1860 e, mais tarde, na de 1890. Em 1851, pela primeira vez a população urbana superou a rural. E, mais significativo, em 1881 cerca de dois entre cinco ingleses e galeses moravam nas seis gigantescas áreas construídas (“metrópoles”) do país: Londres, o sudeste de Lancashire, a zona oeste das Midlands, a oeste de Yorkshire, Merseyside e Tyneside. E as zonas rurais eram só muito parcialmente agrícolas. Em 1851, dos 9.000.000 de britânicos economicamente ativos somente 2.000.000 ocupavam-se da agricultura;

\* Havia 3.329 engenheiros civis em 1861, e 7.124 em 1881. Mas em 1911, contando-se os engenheiros de minas, só havia 7.208.

\*\* Omitindo-se os empregados de hospedarias e hotéis, que ainda eram classificados juntamente com eles.

em 1881, a proporção caíra para apenas 1.600.000 de 12.800.000; e nas vésperas da I Guerra Mundial os agricultores eram menos de 8%. As cidades que agora constituíam a verdadeira Grã-Bretanha não eram mais os desertos totalmente abandonados e negligenciados da primeira metade do século, onde só se ganhava dinheiro. Os horrores daquele período, ilustrados dramaticamente nas crescentes epidemias, que não poupavam sequer a classe média, provocaram uma sistemática reforma sanitária a partir da década de 1850 (esgotos, suprimento de água, limpeza de ruas etc.), a opulência havia permitido obras municipais e, em combinação com a agitação radical, conseguiu-se até mesmo salvar alguns espaços abertos e parques para uso público. Por outro lado, ferrovias, e estações rasgaram faixas largas, penetrando nas zonas centrais das cidades, empurrando a população que vivera antes ali para outros cortiços e cobrindo os que ficaram com aquela grossa camada de fuligem que até hoje pode ser vista em alguns cantos das cidades do norte. O acre *jog* que os estrangeiros achavam tão típico envolveu ainda mais firmemente a Grã-Bretanha vitoriana.

A cidade da era vitoriana era em muitos sentidos, excetuado talvez o de beleza, muito melhor que as das décadas de 1830 e 1840, embora isso se devesse antes a gastos gerais em equipamento urbano básico e em melhorias, do que a qualquer esforço governamental para elevar as condições de vida da classe trabalhadora. No entanto, ainda assim havia um surto de reformas municipais que a beneficiava, e um impulso comercial, ainda mais forte, no sentido de explorar o desejo insatisfeito de diversão e o conforto já pronto que os trabalhadores pobres encontravam em instituições como o *gin palace*,\* com seus espelhos e vidros lavrados e no pseudo-requinte do *music-hall* vitoriano. Se a cidade britânica continuou, ainda assim, a ser um lugar horrível de viver, de feiúra só superada pelo horror que eram as ruas retilíneas e ladeadas de casinhas baixas das vilas industriais e mineiras do país, era porque a expansão urbana e industrial continuava a correr adiante das tentativas espontâneas ou planejadas de melhoramentos urbanos. A população de Londres cresceu de pouco mais de 1.000.000 habitantes em 1841 para pouco menos de 5.000.000 em 1881; a de Sheffield passou de 111.000 para 285.000, a de Nottingham de 52.000 para 187.000, e a de Salford de 53.000 para 176.000, embora as cidades de Lancashire já crescessem mais lentamente. Uma melhoria incontestável (talvez excetuado, mais uma vez, o campo da estética) só teve lugar nos crescentes subúrbios de classe média — Kensington desenvolveu-se principalmente nas décadas de 1860 e 1870 — e nas praias e pontos de veraneio, freqüentados pela classe média

\* Tipo de bar público, vistosamente decorado e freqüente nas cidades, (N. de T.)



e por arrendatários. Tais lugares cresceram rapidamente nas décadas de 1850 e 1860 — geralmente quando as ferrovias os alcançavam, muitas vezes por iniciativa de proprietários de terras, ansiosos por valorizarem seus imóveis.\*

\* \* \*

De modo geral, a vida da maior parte dos britânicos melhorou nos “anos áureos”, ainda que talvez não tanto como pensavam os contemporâneos. Melhorou ainda mais, e de modo mais acentuado, durante a “Grande Depressão”, mas por motivos diferentes. No que toca à renda real, é provável que tenha parado de aumentar por volta de 1900, e em 1914 verificava-se uma estagnação perceptível ou mesmo um declínio do salário real, o que talvez seja a principal razão por que os últimos anos antes da I Guerra Mundial constituíram um período de inquietação trabalhista extremamente aguda e generalizada. Em outros aspectos, no entanto, é provável que aquela melhoria haja continuado.

A década de 1870 assinalou uma virada nítida. Até essa época, não importa o que acontecesse com os rendimentos índices seguros de bem-estar social como à taxa de mortalidade( e especialmente a de mortalidade infantil) não caíram sensivelmente. Na verdade, é provável que nas áreas urbanas hajam subido durante certos momentos dos “decênios áureos”. Depois disso, começaram a apresentar queda quase contínua, característica dos países desenvolvidos: lenta, mas visível a princípio, e mais rápida a partir do começo do séc. XX.\*\* À

\*\* O Duque de Devonshire urbanizou Eastbourne a partir de 1851. Os famosos “molhes” foram construídos em Southport em 1859-60, em Bournemouth (que possuía apenas 1.000 hab. em 1851) em 1861, e foram ampliados em Brighton em 1865-66.

\* Evolução da taxa de mortalidade (por 1.000 hab.):

Anos	Nascidos-vivos		
	Homens	Mulheres	(Óbitos de 0 a 1 ano de idade)
1838-42	22,9	21,2	150,0
1858-62	22,8	21,0	149,4
1868-72	23,5	20,9	155,8
1878-82	21,5	19,1	142,2
1888-92	20,2	17,9	145,6
1898-1902	18,6	16,4	152,2
1908-12	15,1	13,3	111,8
1914	15,0	13,1	105,0

medida que a taxa de natalidade começou também a decair, pelo menos entre as classes média e média baixa — em decorrência do controle da natalidade e da elevação do nível de vida (ver capítulo anterior) — o crescimento da população passou a depender menos da diferença entre uma taxa de mortalidade elevada e de uma taxa de natalidade ainda mais elevada, resultando cada vez mais da diferença entre uma taxa de mortalidade em declínio e de uma taxa de natalidade que diminuía com menor rapidez.

Nesse sentido, os “anos áureos” não foram de modo algum áureos. Contudo, em termos dos rendimentos reais e de consumo já mostravam um avanço manifesto. O salário real médio (levando-se em conta o desemprego) manteve-se quase inalterado desde 1850 até os primeiros anos da década de 1860, mas aumentou em cerca de 40% entre 1862 e 1875. Durante um ano ou dois, em fins da década de 1870, caiu um pouco, mas em meados da década de 1880 voltaram ao nível anterior e depois cresceu rapidamente. Em 1900 eram 1/3 maior do que tinham sido em 1875 e 84% maior do que em 1850. Então, como vimos, o salário médio parou de crescer.

Mesmo que encaremos essas médias gerais como fidedignas (o que não é muito aconselhável), é claro que elas não oferecem uma imagem realista da situação. Quando se fizeram os primeiros levantamentos sociais sérios (quase ao fim do século; Booth em Londres e Rowntree em York), as conclusões sugeriam que aproximadamente 40% da classe trabalhadora vivia na situação que era chamada “de pobreza” ou em estado pior ainda, ou seja, com um rendimento familiar de 18-21 xelins semanais.\* Tratava-se de uma massa miserável, dois terços da qual, num momento de suas vidas — geralmente na velhice — passariam a viver da mendicância.

No outro extremo da classe operária, um máximo de 15%, mas provavelmente menos, vivia numa situação de conforto para os padrões da época, com rendimentos de, digamos 2 libras ou mais. Em

\* Rowntree calculou o custo mínimo semanal de subsistência para um casal e três filhos em 21s. 8d. (1899), assim distribuídos:

Alimentação para marido e mulher	6s.
Alimentação para três crianças	6s. 9d.
Aluguel	4s.
Vestuário para adultos	1s.
Vestuário para crianças	1s. 3d.
Combustível	1s. 10d.
Diversos (luz, artigos domésticos, sabão etc.)	10d.

O alimento não incluía qualquer quantidade de carne de açougue, e era de liberadamente menos generoso que as dietas prescritas para mendigos válidos. Tal padrão de subsistência era, com efeito, o mínimo dos mínimos.



outras palavras, as classes trabalhadoras vitoriana e eduardiana dividiam-se em três faixas: a aristocracia dos trabalhadores, que normalmente vivia num mercado de vendedores (isto é, podiam manter-se em número suficientemente escasso para exigir salários mais altos); a massa não-qualificada ou não-organizada, que recebia apenas um salário de subsistência ou quase subsistência dos seus compradores; e uma camada intermediária.

Isto explica as oscilações um tanto diferentes dos níveis de vida nos "anos áureos", na Grande Depressão e no período eduardiano. Em fases de inflação, como o primeiro e o último desses três períodos, aqueles que conseguiam aumentar seus salários monetários mais depressa do que a subida dos preços logravam melhorar suas vidas. E assim faziam:

Comida sem mácula, roupas do mesmo feitio das usadas pela classe média, quando os alugueis da casa permitem, uma sala ar-  
rumada, com mobiliário severo e barato que, se não é luxuoso ou belo, é sintoma do luxo do auto-respeito, e indicação das coisas melhores que estão por vir, um jornal, um clube, uma folga ocasional, e talvez um instrumento musical.<sup>2</sup>

Foi assim que um observador bem fundamentado descreveu a condição em que viviam esses trabalhadores mais afortunados em meados da década de 1880. Nada disso, porém, existia para os 40% da massa não-qualificada ou para aqueles cuja oferta de trabalho não era bastante escassa. A situação destes só melhorava quando o desemprego diminuía (como ocorreu, com bastante certeza, a partir da década de 1840) ou quando se transferiam de atividades de baixa remuneração para as que pagavam melhor, ou de atividades estagnadas para aquelas em expansão (como vimos que muitos fizeram nos "anos áureos"). Todavia, pode-se afirmar com razoável grau de segurança que nenhuma melhoria geral sensível ocorreu antes da década de 1860. Talvez se possa fazer uma exceção para os trabalhadores agrícolas, cujo êxodo em massa dos campos melhorou a situação de todos, tanto dos que ficavam como dos que saíam. A massa de pobreza estagnada na base da pirâmide social permaneceu tão estagnada e desesperançada como antes. Nos primeiros anos deste século, lembrava-se um ancião:

... para lhe dar alguma idéia das condições que havia em Liverpool, era comum vender-se um vintem\* de leite; não só

\* Em inglês *farthing*. Corresponde à quarta parte de um *penny* (dinheiro ou líquidos); a menor quantidade possível. (N. do T.)

era comprado e vendido, mas levado para casa também. No fim da semana, juntava-se um *penny* e três vintens, para comprar sete vintens de leite. Isto na parte mais pobre de Liverpool. ... Lembro-me de uma vez que eu estava trabalhando de cobrador no trem para Pier Head, desde a estação de Smithtown Road. Estava com setenta e cinco passageiros e todos pagaram dois *pence*. Quando fui contar o dinheiro, só havia uma moeda de três *pence*, o resto era tudo em moedas de cobre. Isso era um sinal da pobreza.<sup>3</sup>

A Grande Depressão trouxe consigo mudanças importantes. É provável que a mais rápida melhoria geral das condições de vida do trabalhador do séc. XIX tenha ocorrido nos anos 1880-95, só escurecida pelo *desemprego* um pouco mais alto desse período. Isto porque a queda do custo de vida beneficia tanto os mais pobres como os demais, e na verdade beneficia mais aqueles, proporcionalmente. E a "Depressão" foi, como vimos, sobretudo um período de queda de preços — mas os preços caíam em grande parte porque abria-se todo um novo mundo de alimentos baratos e importados para o povo britânico. Entre 1870 e 1896, o consumo *per capita* de carne aumentou em quase 1/3 na Grã-Bretanha, mas a proporção de carne importada triplicou. Entre o fim do séc. XIX e o período que se seguiu à I Guerra Mundial, cerca de 40% da carne consumida na Grã-Bretanha veio do exterior.

Na verdade, depois de 1870, os britânicos começaram a transformar seus hábitos alimentares. Começaram, por exemplo, a comer frutas, antes um luxo. A classe trabalhadora consumia frutas em forma de geléia; mais tarde passou a comer bananas, uma fruta nova e importada, que suplementava e substituía a maçã como a única fruta fresca consumida pelos pobres das cidades. Até mesmo um elemento tão típico da vida do proletariado britânico, a loja de peixe com batatas, surgiu nesse período. Essas casas espalharam-se por todo o país depois de 1870, irradiando-se da cidade em que nasceram — provavelmente Oldham.

Além disso, a partir dessa data não só a oferta de alimentos cresceu como todo o mercado de bens de consumo para os pobres começou a se transformar com a multiplicação das lojas varejistas (sobretudo das cadeias de lojas) e da produção fabril destinada especificamente ao público proletário. Uma faixa favorecida de trabalhadores, sobretudo no norte do país, havia começado a criar seu próprio mecanismo de distribuição a partir da década de 1840 — as "cooperativas", que a princípio se multiplicaram modestamente. Em 1881, seus membros não passavam de 500.000. Posteriormente, porém, o crescimento se fez com rapidez, e em 1914 havia 3.000.000 de sócios.



Mais impressionante foi o desenvolvimento das lojas em cadeia, que passaram de 10 filiais de açougues em 1880 para 2.000 em 1900, de 27 filiais de mercearias para 3.444 (na década de 1900 o crescimento tornou-se mais lento). Fato ainda mais expressivo — pois as primeiras cadeias visavam basicamente ao mercado da classe trabalhadora — foi a expansão das lojas de roupas e calçados, subproduto do desenvolvimento da produção industrial de botas e sapatos na década de 1860 e da fabricação industrial de roupas na década de 1880. Os calçados abriram caminho — já havia 300 lojas em cadeia em 1875, mas 25 anos depois seu número era de 2.600, metade das quais fundadas nos anos 90 —, enquanto as lojas de roupas masculinas mantinham um ritmo mais modesto, mas crescendo depressa até mesmo nos anos difíceis do primeiro decênio do séc. XX. As lojas de roupas femininas foram as mais lentas no seu desenvolvimento. Ainda não havia chegado seu momento.

Por essa época surgiu outro fato que teria importância no futuro, muito embora ainda não tivesse muito no momento. Seguindo o exemplo dos Estados Unidos, a industrialização começou a produzir bens de consumo duráveis relativamente baratos, como a máquina de costura (vendia a £ 4 na década de 1890) e a bicicleta. Essa máquina, nova e excitante, entrou quase imediatamente para o folclore popular, através dos *music-halls*, e para o folclore ideológico, através dos Clarion Cycling Clubs dos ardorosos socialistas jovens e de Bernard Shaw. A bicicleta não era acessível aos mais pobres, mas esse período lhes proporcionou o primeiro meio de transporte coletivo destinado especificamente à classe trabalhadora, o bonde. Tal meio de transporte praticamente não existia em 1871, mas em 1901 já empregava mais de 18.000 homens; a tarifa média dos bondes na década de 1880 era pouco menos de 1½ d. Por fim (e também neste caso a década de 1880 marca um momento de virada), transformou-se no entretenimento popular. Na Grã-Bretanha, mecanismos revolucionários como o fonógrafo e o cinema ainda estavam em sua infância, mesmo em 1914, mas o *music-hall* (pelo menos em Londres) teve seu primeiro boom na década de 1880 e seus anos de glória no decênio seguinte. Depois de 1900, tende a adotar uma atitude cautelosa atraindo o grande público familiar. As casas de variedades, cada vez mais opulentas, deixaram os subúrbios proletários, onde haviam surgido, transferindo-se para os centros das cidades. Ao mesmo tempo, o esporte, e principalmente o futebol, tornou-se a instituição nacional que conhecemos. Em 1885 foi legalizado o profissionalismo.

Em resumo, entre 1870 e 1900 surgiu o estilo de vida da classe trabalhadora britânica que os escritores, dramaturgos e produtores de TV da década de 1950 julgavam “tradicional”. Tal estilo não era então “tradicional”, mas sim bastante novo. Chegou a ser conside-

rado obsoleto e inabalável, uma vez que, na verdade, quase não sofreu modificações até a grande transformação da vida britânica na próspera década de 1950, e porque sua expressão mais completa era encontrada nos centros característicos da vida da classe trabalhadora de fins do séc. XIX, o norte industrial ou as áreas proletárias de grandes cidades não industriais como Liverpool e as zonas sul ou leste de Londres, que não mudaram muito, a não ser para pior, na primeira metade do séc. XX. Não era uma vida nem muito boa nem muito rica, mas era provavelmente a primeira espécie de vida, desde a Revolução Industrial, que proporcionava um abrigo seguro para a classe trabalhadora britânica dentro da sociedade industrial.

Evidentemente, o último quartel do séc. XIX foi um período em que a vida tornou-se muito mais fácil e variada para a classe trabalhadora, muito embora a era eduardiana trouxesse um retrocesso. Não obstante, tendências não são fatos consumados, e o quadro das condições sociais revelados pelas pesquisas da época — muitas vezes para chocante surpresa dos pesquisadores — era rétrico. Era o quadro de uma classe trabalhadora definhada e debilitada por um século de industrialismo. Na década de 1870 os meninos de 11 ou 12 anos que estudavam nas escolas públicas da classe alta rema em média 12,5 centímetros mais altos que os das escolas industriais; dos 13 aos 19 anos eram 7,5 centímetros mais altos do que os filhos de artesãos. Em 1917, quando o povo britânico pela primeira vez passou por um exame médico em massa, devido ao serviço militar, incluía 10% de rapazes totalmente incapazes para o Exército, 41,5% (48 a 49% em Londres) com “acentuadas incapacidades”, 22% com “incapacidades parciais” e apenas mais de 1/3 em condições satisfatórias. A Grã-Bretanha era um país habitado por uma massa estoica de pessoas destinadas a passar a vida numa situação de subsistência mínima e incerta, até que a velhice as atirasse ao monturo da Lei dos Pobres, subalimentadas, mal abrigadas e mal vestidas. Pelo padrão de 1965, ou mesmo de 1939, mal começara ainda a ascensão da classe trabalhadora para um nível humano modesto.

Por felicidade, o desemprego, a insegurança e, talvez, acima de tudo, a perda de confiança no avanço automático do capitalismo britânico tornaram o povo menos propenso a aceitar passivamente seu destino e lhes deu meios eficientes de melhorá-lo. O socialismo reapareceu na década de 1880, recrutando uma elite de trabalhadores ativos e capazes, que por sua vez criaram e transformaram os movimentos trabalhistas de base mais ampla: os sindicatos e os novos partidos trabalhistas independentes, que convergiram para formar o Partido Trabalhista no começo da década de 1900. Os tempos mais duros da Inglaterra eduardiana prepararam o caminho para uma transformação política mais geral, que a guerra acelerou. O movimento sindical cres-



ceu, chegando a contar com cerca de 1.500.000 associados na grande "explosão" de 1889-90 e viu esse número aumentar para quase o dobro na grande "agitação trabalhista" de 1911-13, voltando a dobrar, e alcançando um pico temporário de 8.000.000 ao fim da I Guerra Mundial. Grande parte desse crescimento deveu-se ao desenvolvimento dos sindicatos em atividades até então organizadas, como as de transporte hidroviário, ferroviário e rodoviário, ou em setores não organizados de atividades mais antigas, como as de trabalhadores não-qualificados ou semiqualificados nas indústrias metalúrgicas. Grande parte deveu-se também à expansão dos sindicatos mais antigos.

A declaração política de independência por parte dos trabalhadores teve resultados menos espetaculares, ainda que em 1914 houvesse 40 trabalhistas no Parlamento. Felizmente, a concessão do direito de voto em 1884-85 deu à classe trabalhadora uma influência política consideravelmente maior sobre os partidos mais antigos, especialmente o Liberal, normalmente ansiosos por conservar seu eleitorado proletário. Pela primeira vez, as autoridades públicas e o Estado pensaram seriamente em melhorias sociais. Em 1914 já se podia perceber o contorno de um sistema de previdência social — resultado de legislação Liberal depois de 1906. Todavia, o setor público ainda não tinha grande importância prática. As pensões por velhice (cinco xelins semanais, a partir dos 70 anos de idade), introduzidas em 1908, eram a única forma de benefício social genuinamente redistributivo, se executarmos a Lei dos Pobres. A Lei de Seguro Nacional de 1914, como deixa entrever seu nome, pretendia ser um sistema de seguros atuarialmente correto, financiado por prêmios, e embora seus serviços médicos fossem escassos, porém úteis, sua capacidade de prevenir o desemprego mostrou, depois de 1920, que o sistema era acentuadamente limitado. O governo central ainda despendia quantias insignificantes em objetivos sociais diretos, com exceção da educação: £ 17 milhões em 1913, de uma despesa bruta total de £ 184 milhões, em Pensões por Velhice, Bolsas de Trabalho e Seguro de Desemprego. Em 1939 essas despesas chegavam a £ 205 milhões, numa despesa total de £ 1.006 milhões. As despesas dos governos locais eram, relativamente, menores ainda. Atingiam cerca de £ 13 milhões de um total de £ 140 milhões (na Inglaterra e no País de Gales, 1913), o que representava, na realidade, um percentagem inferior à verificada 50 anos antes, pois os benefícios oriundos da Lei dos Pobres, o item principal, nem sequer haviam dobrado, ao passo que a despesa total dos governos locais havia aumentado cerca de cinco vezes desde 1868. A habitação pública praticamente não existia. Em 1884, quando começam as estatísticas, cerca de £ 200.000 eram gastos para essa finalidade, provenientes de taxas e empréstimos; em 1913, cerca de £ 1 milhão. Para efeito de comparação, podemos observar que na

década de 1930 a despesa pública com a habitação nunca caiu a menos de £ 70 milhões por ano. Em suma, na verdade os pobres pagavam mais em impostos do que recebiam de volta em serviços sociais.

A situação da classe superior era muitíssimo diferente, e a imensidão da brecha entre o topo e a base da sociedade era meramente sublinhada pela orgia de gastos ostensivos a que muitos ricos, liderados pelo Rei Eduardo VII, símbolo da classe suntuária, se entregaram nas décadas que antecederam 1914. Biarritz, Cannes, Monte Carlo e Marienbad — o hotel internacional de luxo foi nitidamente um produto dessa época e encontrou no estilo "eduardiano" sua melhor forma arquitetônica; iates a vapor e grandes estábulos de cavalos de corrida, trens particulares, massacres de pássaros em caçadas e fins-de-semana em casas de campo ostentatórias, que se prolongavam por semanas a fio — tudo isso preenchia o lazer cada vez mais prolongado dos ricos. Somente 6% da população deixava alguma propriedade digna de qualquer registro ao morrer. Apenas 4% deixava mais de £ 300. Mas em 1901-02 pouco menos de 4.000 propriedades rurais pagaram impostos sobre um capital total de £ 19 milhões, e 149 foram avaliadas em £ 62,5 milhões. Os ricos ainda eram ricos, pois a libra esterlina ainda era a libra esterlina. O Duque de Bedford, abalado (como se diziam, aliás, todos os proprietários de terras) pelos efeitos da depressão agrícola, não estava falido a ponto de não poder oferecer a seu agente salário e pensão vultosos, juntamente com o direito de ocupar uma casa de campo, servida às expensas ducais por três criados internos e sete externos, além de três coiteiros, a utilização de outra casa de campo e mais caça, hortaliças, creme, leite, manteiga e uísque gratuitos.

Abaixo dos ricos estavam as classes média e baixa média, um segmento amplo que compreendia — se definirmos como pertencentes a elas aqueles que mantinham criados — cerca de 30% da população, pelo menos em York. Em meados da era eduardiana, talvez 1.750.000 pessoas pertenciam a famílias que ganhavam (ou pelo menos recebiam) mais de £ 700 anuais, rendimento esse que proporcionava uma situação de conforto, enquanto cerca de 3.750.000 pessoas pertenciam a famílias com rendimentos entre £ 160 e £ 700 anuais, o que era razoável. Em 1913-14, o homem adulto médio ganhava aproximadamente 30 xelins por uma semana de 50 horas de trabalho (ou uma renda anual, se não deixasse em nenhum momento de trabalhar, de £ 77), enquanto a mulher adulta média, empregada na indústria, ganhava 13 xelins e 6 pence, por igual semana de trabalho (ou, se plenamente empregada, £ 35 anuais). Essas camadas médias comiam bem, e na verdade comiam demais. Moravam bem, cada vez mais naqueles subúrbios da classe média e média baixa que cercavam as áreas menos fumarentas das cidades, em habitações que iam



das modestas casas com terraços ou das casas com jardins, semi-recuadas, de bairros como Tooting, passando por zonas mais opulentas como Wimbledon, até chegar à faixa de corretores da bolsa no campo verde que se estendia além: fortalezas de conservadorismo político que seus defensores deixavam toda a manhã, armados com os novos jornais do tipo do *Daily Mail* (1896), dirigindo-se aos escritórios onde trabalha um número cada vez maior deles.

Em 1906 talvez meio milhão de *empregados* ganhavam mais de £ 160 libras por ano (ou aproximadamente a metade do que ganhava a baixa classe média), embora o grosso do crescente número de funcionários burocráticos só tivesse aspirações em comum com as faixas mais elevadas da classe média. Mais de 3/4 dos homens empregados no comércio e de todas as mulheres que trabalhavam ganhavam menos de £ 3 libras semanais em 1910. (Mais de 3/4 das mulheres, ainda em minoria, ganhavam menos de £ 1 por semana.) Somente no setor bancário e de seguros é que os salários eram um pouco melhores. O burocrata pobre, sobretudo se fazia questão (como, naturalmente, ocorria) de um estilo de vida semelhante ao da classe média, não estava em condições muito melhores do que o operário bem remunerado, muito embora nas últimas décadas do século ele fizesse sua renda aumentar reduzindo o tamanho de sua família, através do controle da natalidade — principalmente através da abstinência sexual ou do *coitus interruptus*.<sup>\*</sup> Recordemos as palavras de A. J. P. Taylor: “O historiador deve ter em mente que entre 1880 e 1940 tem em suas mãos um povo frustrado”.<sup>4</sup> Para nenhuma classe essa afirmativa é mais válida do que para a baixa classe média no final da era vitoriana ou da era eduardiana.

No entanto, além dessas transformações mensuráveis no estilo de vida britânico, havia outras, igualmente importantes, mas não quantificáveis. A primeira era o conservadorismo — ainda então derivado basicamente de complacência — que, como vimos, fossilizava cada vez mais os ricos. A tendência de os Conservadores substituírem o Partido Liberal como expressão unida dos ingleses ricos, depois de 1874, reflete esse fenômeno, ainda que ele tenha sofrido uma breve interrupção no começo do séc. XX. O declínio do não-conformismo religioso — principalmente do não-conformismo da classe média — era obscurecido pelo crescente peso eleitoral da “consciência não-conformista”, que se tornou nos últimos decênios do século XIX mais poderosa do que nunca, e pela contínua ascensão de empresários não-conformistas a posições de riqueza e de influência. Na verdade, a partir da década de 1870, o não-conformismo deixou de crescer acelera-

\* Os meios mecânicos para homens só se generalizaram entre as duas guerras e os destinados às mulheres só na década de 30.

damente, e com ele declinou uma força poderosa que tendia para o Liberalismo e para a iniciativa privada competitiva.

A assimilação das classes empresariais britânicas na trama social da pequena nobreza e da aristocracia havia ocorrido com grande rapidez desde meados do século XIX, período no qual se fundaram tantas das chamadas “escolas públicas”, ou que foram reformadas pela exclusão final dos pobres, para os quais haviam sido criadas.\* Em 1869 foram mais ou menos liberadas de todo e qualquer controle governamental e dedicaram-se a elaborar aquele imperialismo ativamente anti-intelectual, anti-científico, conservador e voltado para o lazer que viria a ser sua marca característica. (Embora se atribua ao Duque de Wellington a *blague* de que a batalha de Waterloo foi ganha nos campos esportivos de Eton, isso era um mito de fins do reinado da Rainha Vitória. Eton nem existia ainda na época.)

Lamentavelmente, a escola pública logo passou a constituir o modelo para o novo sistema de educação secundária, que os setores menos privilegiados da nova classe média tiveram permissão para construir para seu uso após a Lei de Educação de 1902, e cujo principal objetivo estava em excluir dos colégios superiores os filhos de trabalhadores, que, “infelizmente”, haviam conquistado o direito à educação primária universal em 1870. Por conseguinte, o conhecimento — e principalmente o conhecimento científico — foi relegado a segundo plano no novo sistema educacional britânico, visando à manutenção de uma rígida divisão entre as classes. Em 1897 menos de 7% dos alunos das escolas secundárias provinham da classe operária. Assim, os britânicos entraram no séc. XX e na era da ciência e da tecnologia modernas como um povo espetacularmente mal educado.

O torpor da economia já se fazia óbvio para a sociedade britânica nas décadas que antecederam a 1914. Os raros empreendedores dinâmicos da Grã-Bretanha eduardiana já eram, na maioria dos casos, estrangeiros ou pertenciam aos grupos minoritários: os financistas judeus-alemães, cada vez mais importantes, que proporcionavam o pretexto para grande parte do anti-semitismo do período; os norte-americanos, que desempenhavam papel tão importante na indústria elétrica; os alemães, na indústria química; os quacres e tardios dissidentes provincianos, como Lever, que exploravam os novos recursos do império tropical. Por outro lado, as florescentes atividades da *City* — mesmo quando era óbvio serem produto de empresas não-conformistas provincianas como as de seguros de vida e as de construção — já se encontravam engolfadas numa pseudo-aristocrática rede de cavalheiresca não-competição. Tornou-se comum o diretor “testa-de-

\* Cheltenham, Marlborough, Rossall, Haileybury, Wellington, Clifton, Malvern, Lancing, Hurstpierpoint e Ardingly foram fundadas, e Uppingham transformada, entre começos da década de 1840 e meados da de 1860.



ferro", um aristocrata posto na diretoria de uma companhia muitas vezes *louche*\* em decorrência do valor publicitário de seu nome. Sua contrapartida era o legítimo burguês que, ao contrário de seus predecessores do tempo da Liga Contra a Lei do Trigo, imaginava ser, e tornou-se realmente, o *gentleman* da espécie descrita em *The Forsythe Saga*.

Surgiu daí, conseqüentemente, a mítica e típica Grã-Bretanha dos cartazes de turismo e dos calendários do *Times*. O forte acúmulo na vida pública britânica de rituais pseudo-medievais, como o culto da realza, remonta ao final do período vitoriano, como também a ficção de que todo inglês mora numa casa de campo coberta com palha ou é um fidalgo rural. Como vimos, entretanto, na outra extremidade da escala social o mesmo período assistiu ao surgimento de um fenômeno social bastante diferente, o característico estilo de vida "tradicional" da classe trabalhadora urbana britânica. Contudo, ao contrário do que sucedia entre as classes altas, tal fenômeno não refletia meramente regressão e fossilização, e sim — a despeito de estreiteza e rigidez — modernização. O socialismo que dominava cada vez mais o movimento trabalhista pode ter sido extremamente vago. Muitas vezes, como ocorria em seus aspectos pacifistas e internacionalistas, tratava-se de pouco mais que um prolongamento proletário do *Little Englandism*\* não-conformista, radical-liberal, que as classes empresariais estavam abandonando rapidamente. No entanto, aquele socialismo estava *de fato* empenhado em uma mudança estrutural básica da economia. Baseava-se numa análise econômica que levava em conta, como não o fazia a ortodoxia econômica cada vez mais ossificada no "*Treasury Mind*", fatores novos como a tendência para a concentração e a necessidade de uma intervenção governamental cada vez mais sistemática nos assuntos econômicos. Talvez fosse essa a razão pela qual grupos pequenos e ainda pouco representativos de pensadores tecnocráticos e gerenciais, como os fabianos, viram-se atuando no seio do movimento trabalhista. A tragédia do movimento foi que na prática ele não esteve à altura de sua teoria.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Briggs, Coles and Postgate, Kitson Clark (Sugestões para Leitura 2), Clapham, Checkland, Ashworth (Sugestões para Leitura 3). O material básico sobre o padrão de vida da classe trabalhadora encontra-se em artigos

\* Em francês no original, significando suspeita. (N. de T.)

\*\* Defendiam o princípio que a Inglaterra devia diminuir a sua ação nas colônias. (N. de T.)

\*\*\* Em sentido figurado, significando permanência de idéias ultrapassadas. (N. de T.)

de G. H. Wood, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1899 e 1909. Asa Briggs, *Victorian Cities*, S. Pollard, *History of Labour in Sheffield*, e H. J. Dyos, *Victorian Suburb* (1961), são úteis com relação aos problemas urbanos. W. Phelps Brow, *Growth of British Industrial Relations* (1959), informa sobre as condições e a legislação sociais. J. B. Jefferys, *Retail Trading in Great Britain 1850-1950* (1954), é bom, mas estatístico. H. Pelling, *A History of Trade Unionism* (1963) e *The Origins of the Labour Party* (1965) devem ser complementados com R. Tressell, *The Ragged-Trousered Philanthropists* (romance). G. e W. Grossmith, *Diary of a Nobody*, é fonte útil com relação à baixa classe média. Sobre a educação, ver Brian Simon, *Education and the Labour Movement 1870-1920* (1965). W. S. Adams, *Edwardian Portraits* (1957) é fonte excelente para o conhecimento das classes altas. E. P. Thompson, "Homage to Tom Maguire" (in A. Briggs e J. Saville. ed., *Essays in Labour History*, 1960), constitui soberba introdução ao reavivamento do socialismo. Ver também figuras 2, 7, 12, 16, 17 e 18.

<sup>2</sup> Pollard, op. cit. pág. 105.

<sup>3</sup> *Tom Barker and the IWW* (org. por E. C. Fry, Australian Society for Labour History, 1965), págs. 5, 7.

<sup>4</sup> A. J. P. Taylor, *English History 1914-45* (1965), pág. 166.



## O COMEÇO DO DECLÍNIO <sup>1</sup>

A partir da Revolução Industrial, a transformação da economia tornou-se contínua, mas de vez em quando os resultados cumulativos dessas mudanças aparecem com tanta intensidade que os observadores são tentados a falar de uma "segunda" revolução industrial.\* Uma dessas épocas foram as últimas décadas do séc. XIX. E a diferença parecia cada vez maior, pois a primeira fase da industrialização fora invulgar e visivelmente arcaica, e porque a Grã-Bretanha, a pioneira, permanecia aparentemente presa a esse padrão arcaico, o que não acontecia com outras economias industriais, mais novas.

A primeira mudança, e que foi também, a longo prazo, a mais profunda, deu-se no papel da ciência na tecnologia. Na primeira fase da industrialização, essa influência foi, como vimos, pequena e de importância secundária. As invenções importantes eram simples, mais fruto da habilidade, da experiência prática e da disposição de experimentar qualquer coisa nova e ver se dava certo, do que de uma teoria complexa ou de um conhecimento esotérico. As fontes básicas de energia (carvão e água) eram antigas e familiares, as matérias-primas fundamentais não eram diferentes das utilizadas imemorialmente, ainda que (como o ferro) fossem usadas numa escala muito maior do que em qualquer época anterior e com certos aperfeiçoamentos. Novidades mais revolucionárias do ponto de vista tecnológico já existiam (na indústria química, por exemplo) e às vezes atraíam a atenção por sua popularidade (como a iluminação a gás). Entretanto, sua importância para a produção era secundária. Os maiores triunfos tec-

\* Curiosamente, é muito raro falar-se de uma "terceira" ou de uma "quarta". Com o passar do tempo, a "segunda revolução" é absorvida pelas mudanças do passado, e no devido tempo descobre-se outra "segunda" revolução industrial. Isso aconteceu sobretudo na década de 1920 e outra vez na época das ambiciosas experiências de automação após a II Guerra Mundial.

nológicos da fase arcaica da industrialização, a estrada de ferro e o barco a vapor, eram pré-científicos ou, pelo menos apenas semi-científicos, nesse sentido.

No entanto, a própria escala colossal da ferrovia, e a revolução por ela acionada nos transportes, tornaram mais necessária a tecnologia científica, e a expansão da economia mundial cada vez mais levava à indústria estranhas matérias-primas naturais que exigiam processamento científico para serem utilizadas de maneira eficiente. Exemplos são a borracha e o petróleo. Um instrumento importante da tecnologia científica, a Física clássica (inclusive a Acústica), era conhecido há muito tempo, enquanto outro, a Química Inorgânica, atingiu a maioria nas primeiras fases da Revolução Industrial. Nas décadas de 1830 e 1840 dois outros instrumentos foram colocados à disposição da indústria: o Eletromagnetismo e a Química Orgânica. A instituição básica da ciência, o laboratório de pesquisas (e sobretudo o laboratório de pesquisas universitário) também fora criada entre, digamos, 1790 e 1830. Assim, a tecnologia científica tornou-se não só desejável, como também possível.

Por conseguinte, os principais progressos técnicos da segunda metade do séc. XIX foram essencialmente científicos; ou seja, exigiam como mínimo indispensável para invenções originais algum conhecimento das novas evoluções no campo da ciência pura, um processo muito mais organizado de experimentação científica e de comprovação prática, para aperfeiçoamento daquelas invenções, e uma ligação cada vez mais estreita e contínua entre industriais, tecnólogos e cientistas profissionais e instituições científicas. Um inventor que jamais houvesse ouvido falar em Newton seria capaz de criar algo como a máquina de anéis para fiar; no entanto, mesmo os menos qualificados inventores (do ponto de vista técnico) da era da eletricidade (como, por exemplo, o norte-americano Samuel Morse, inventor do telégrafo, e cujo nome foi dado ao Código Morse) teria de pelo menos ter assistido a algumas aulas de ciência. O equivalente britânico de Morse, Sir Charles Wheatstone, era na verdade um professor universitário. Cada vez mais, o meio científico era aquele em que se faziam até invenções "acidentais" — como a cor malva, a primeira das tinturas anilínicas, descoberta por W. H. Perkin em 1856, quando estudante no Real Colégio de Química. Cada vez mais, a ciência sugeria não só soluções como problemas, como a Gilchrist-Thomas, um funcionário de distrito policial que estudava de noite e que teve a atenção atraída para a dificuldade do uso de minérios de ferro fosfórico na metalurgia, conseguindo solucionar a questão em 1878. Por sorte, Gilchrist-Thomas tinha um primo que era químico numa metalurgia galesa e que estava, portanto, em condições de testar sua



solução — e que consistia em revestir um conversor Bessemer com escória básica.

Duas das mais importantes indústrias da nova fase do industrialismo, a elétrica e a química, baseavam-se inteiramente no conhecimento científico. Por outro lado, o aperfeiçoamento do motor de combustão interna, embora não suscitasse em si mesmo qualquer problema científico novo, dependia pelo menos de dois setores da indústria química — a refinação e processamento do material natural do petróleo e da borracha, relativamente inaproveitáveis no estado bruto. Indústrias menores, que só atingiram seu pleno desenvolvimento no séc. XX, como aquelas que se baseavam na fotografia, dependiam ainda mais da Química e da Ótica. Na verdade, a famosa indústria ótica alemã produziu uma grande empresa, a Zeiss, que foi fruto deliberado dos laboratórios acadêmicos de pesquisa da Universidade de Jena. E ao fim do séc. XIX já estava claro, principalmente em decorrência da experiência da avançada indústria química alemã, que o avanço do progresso tecnológico era função do insumo de mão-de-obra com qualificação científica, equipamento e dinheiro em projetos de pesquisa sistemática. Nos Estados Unidos, Thomas Alva Edison (1847-1931) demonstrou os resultados de laboratórios em grande escala para inovação tecnológica, de modo mais empírico, em Menlo Park, a partir de 1876.

A segunda mudança de vulto foi menos revolucionária. Consistiu simplesmente na expansão sistemática do sistema fabril — a divisão da produção manufatureira numa ampla série de processos simples, cada qual realizado por uma máquina especializada movida a energia mecânica — a áreas até então intocadas pelo sistema. A longo prazo, a mais importante dessas áreas foi a própria fabricação de máquinas, ou, nos tempos modernos, de “bens de consumo duráveis”, que consistem basicamente em máquinas de uso pessoal, e não para uso produtivo. É a essa evolução — parte técnica, parte organização — que chamamos de “produção em massa”, e que, quando a aplicação do trabalho humano ao processo real de produção é reduzido ao ponto de imperceptibilidade, damos o nome de “automação”. Não havia nada de revolucionário nisso, em princípio. A primeira fábrica de tecidos já buscava o ideal de se tornar um autômato gigantesco e complexo, e cada inovação técnica levava-a um pouco mais perto desse objetivo. Com algumas exceções (como a do tear Jacquard) ela permaneceu bastante longe desse ideal, pelos padrões modernos, porque os incentivos para eliminação da mão-de-obra qualificada não eram bastante grandes, mas acima de tudo porque as implicações em termos de administração de pessoal e de organização da produção não estavam ainda definidas sistematicamente. Mas tratava-se visivelmente de uma produção em massa, a caminho do automatismo, e algumas das pri-

meiras formas de produção química, com sua operação contínua, seu controle automático de temperatura (em 1831 foi patenteado um termostato) e sua virtual eliminação de toda a manipulação direta, estavam ainda mais próximas dessa meta.

A mecanização da fabricação de máquinas dependia de uma procura vasta e padronizada do mesmo tipo de máquina. Por isso, o campo pioneiro foi a produção de armamentos (fabricação de cartuchos e armas portáteis), até que o simples tamanho do mercado potencial (a indústria e consumidores particulares suficientemente ricos) tornou-a comercialmente viável. Os primeiros produtos dessa fase foram produzidos principalmente nos Estados Unidos, por razões óbvias: a máquina de costura de Elias Howe (1846), mais conhecida através da adaptação do comerciante Isaac Singer (1850), a máquina de escrever, inventada em 1843 e que obteve sucesso comercial depois de 1868, a fechadura Yale (1855), o revólver Colt de 1835 e a metralhadora (1861). Foram também os norte-americanos que adotaram a produção em massa de veículos automotores, embora na verdade o automóvel fosse uma invenção europeia (principalmente francesa e alemã), e o mais modesto dos veículos mecânicos, a bicicleta (1886), nunca se tornasse realmente importante no Novo Mundo. No entanto, esses produtos visíveis ocultavam uma transformação muito mais importante nas máquinas-ferramentas: o torno-revólver (c. 1845), a fresa universal (1861), o torno automático (c. 1870); e com essas máquinas, ou talvez um pouco depois, veio o desenvolvimento das ligas de aço (e no séc. XX de outras ligas, como o tungstênio-carbono) suficientemente duras e fortes para cortar o aço às altas velocidades mecânicas e (aliás, principalmente em fins do séc. XIX) para produzir armamentos mais destrutivos. Substâncias que até então eram curiosidades para o geólogo ou o químico — o tungstênio, o manganês, o cromo, o níquel e outros elementos — tornaram-se componentes essenciais da metalurgia após 1870, deflagrando assim uma revolução nesse campo.

Outro aspecto desse desenvolvimento foi a *organização* sistemática da produção em massa através do fluxo planejado dos processos e da “administração científica” do trabalho, ou seja, a análise e a decomposição das tarefas, tanto humanas quanto mecânicas. Também nessa área os Estados Unidos foram os pioneiros, devido principalmente à escassez aguda de mão-de-obra qualificada. As mais antigas experiências com linhas de produção contínuas remontam aos engenhosos técnicos ianques de fins do séc. XVIII, como Oliver Evans (1755-1819), que construiu um moinho de trigo inteiramente automático e inventou a correia transportadora, embora só na década de 1890 essa técnica fosse desenvolvida seriamente nas indústrias de embalagem de carne de Chicago e outros lugares, e só alcançasse a



maturidade nas fábricas de veículos de Henry Ford, na década de 1900.\* Nos anos 80 do séc. XIX a "administração científica" tornou-se tanto um programa quanto uma realidade, principalmente por influência de F. W. Taylor, dos Estados Unidos. Já em 1900, portanto, estavam lançados os alicerces da moderna indústria em grande escala.

A terceira mudança importante acha-se estreitamente relacionada com a segunda: consistiu na descoberta de que o maior mercado potencial estaria nos crescentes rendimentos da massa de trabalhadores nos países economicamente desenvolvidos. Também aqui os norte-americanos foram os precursores, em parte devido ao simples tamanho potencial de seu mercado interno, em parte devido às rendas relativamente altas do povo num país com permanente escassez de mão-de-obra; ou, pelo menos, nos setores economicamente dinâmicos do país. A indústria de motores para automóveis, para darmos o exemplo óbvio, foi edificada com base no pressuposto de que um carro suficientemente barato, por dispendioso que fosse, encontraria um mercado de massa.\*\* Na era arcaica do industrialismo, isso seria inconcebível. A procura de bens complicados e caros limitava-se então a uma classe média grande, porém numericamente restrita, e a alguns ricos. A procura das massas restringia-se a alimentos, habitação (inclusive alguns utensílios domésticos rudimentares) e vestuário. O mercado para a produção em massa era portanto extensivo, e não intensivo, e ainda assim limitava-se aos artigos mais simples e padronizados. E como os salários eram baixos, não só a massa podia comprar muito pouco, como também era pequeno o incentivo para mecanizar a produção dos bens de que necessitavam. Onde os criados são abundantes e baratos, a procura de aspiradores de pó é ínfima.

A última grande mudança foi o aumento na *escala* da empresa econômica, a concentração da produção e da propriedade, o surgimento de uma economia composta de um punhado de rochas — trustes, monopólios e oligopólios\*\*\* —, em lugar de um grande número de calhaus. Já há muito havia quem suspeitasse que a concentração fosse o resultado lógico da concorrência. Karl Marx fizera dessa tendência uma das pedras angulares de sua análise econômica. Na Alemanha e nos Estados Unidos, o processo manifestou-se claramente já na dé-

\* Contudo, as empresas estatais que trabalhavam para a Marinha Britânica já haviam criado o que deve ter sido a primeira linha de montagem, na famosa padaria de biscoitos, em Deptford, no começo do séc. XIX.

\*\* Ainda que no interior dos Estados Unidos houvesse um mercado de massa para a aranha-cavalo e que de certa forma Ford pretendia atingir.

\*\*\* Quando uma firma controla virtual ou totalmente um campo da atividade econômica, diz-se haver um monopólio. Quando um pequeno número de firmas o fazem (como na indústria de automóveis nos E.U.A., dominada pela General Motors, Ford e Chrysler), diz-se que há oligopólio. O segundo caso é mais comum do que o primeiro, mas na prática não é muito diferente.

cada de 1880. Os economistas de quase todas as tendências políticas o viam com maus olhos. Como conflitava com o ideal de uma economia empresarial em regime de livre concorrência, era forçoso, julgavam, que o processo não só fosse socialmente inconveniente (por beneficiar o grande em relação ao pequeno, o rico em relação ao pobre), como também economicamente retrógrado. Contudo, todas as razões levam a crer que as "grandes empresas" fossem de fato *melhores* do que as pequenas, pelo menos a longo prazo: mais dinâmicas, mais eficientes, mais aptas a enfrentar as tarefas do desenvolvimento, cada vez mais complexas e dispendiosas. O problema verdadeiro não estava no fato de serem grandes, e sim em serem anti-sociais. Essa culpa não era partilhada, porém, pela maior empresa que existia, o governo e outras organizações públicas. Conquanto nesse período o crescimento na escala das operações econômicas tomasse a forma da ascensão de gigantescas empresas e conglomerados privados, e não de empresas estatais, indiretamente o papel do governo tornava-se cada vez mais decisivo, pois o ideal vitoriano de um Estado que se abstinhasse deliberadamente de orientação e interferência econômica foi praticamente abandonado depois de 1873.

\* \* \*

Por mais fortes que soprassem os ventos da mudança em outras paragens, assim que atravessaram o Canal, chegando à Grã-Bretanha, tornaram-se simples brisas. Em todos os quatro aspectos que acabamos de esboçar, a Grã-Bretanha atrasou-se em relação a seus rivais. E isto era mais surpreendente, para não dizer doloroso, porque tais rivais ocupavam campos que a própria Grã-Bretanha fora a primeira a trilhar antes de abandoná-los. A súbita transformação da economia industrial mais dinâmica na mais retardada e conservadora, no curto prazo de trinta ou quarenta anos (1860-90/1900), constitui a questão crucial da história econômica britânica. Depois da década de 1890 podemos perguntar por que se fez tão pouco para restaurar o dinamismo da economia, e podemos culpar as gerações posteriores àquela data por não terem feito mais, por fazerem as coisas erradas ou mesmo por agravarem a situação. Entretanto, tudo isso equivale a pôr trancas na casa depois de ter sido roubada. E o desastre aconteceu entre meados do século e a década de 1890.

O contraste entre a Grã-Bretanha e os Estados industriais mais modernos é particularmente visível nas novas "indústrias de base", e torna-se ainda mais marcante quando comparamos seu fraquíssimo desempenho com as realizações da indústria britânica naqueles setores em que a estrutura e a técnica arcaicas ainda podiam produzir os melhores resultados. O principal destes setores era o de construção naval, a última e uma das mais triunfantes assertivas da supremacia



britânica. Durante a era do tradicional veleiro de casco de madeirá, a Grã-Bretanha fora um grande produtor de navios, embora não o único. Na verdade, seu peso na construção naval se deveria não à sua superioridade tecnológica, pois os franceses projetavam melhores navios e os norte-americanos construía-los muito melhores; isso é atestado pelas vitórias quase constantes dos veleiros americanos, desde as famosas corridas entre os *clippers* que transportavam cereais até as corridas de iates pertencentes a grupos milionários de nossos próprios dias. Entre a independência americana e a eclosão da Guerra Civil, a construção naval americana expandiu-se num ritmo muito mais rápido, aproximou-se cada vez mais da britânica, e em 1860 quase se igualara a esta.\* Os construtores britânicos tinham sido beneficiados no passado pelo enorme peso da Grã-Bretanha como potência mercantil e pela preferência que os armadores britânicos davam a navios de sua própria bandeira (mesmo depois da revogação das Leis de Navegação, que protegiam bastante a indústria naval). O verdadeiro triunfo dos estaleiros britânicos veio com o navio a vapor de ferro e aço. Enquanto as demais indústrias britânicas ficavam para trás, os estaleiros progrediam: em 1860 a tonelagem britânica fora um pouco maior que a americana, seis vezes maior que a francesa, oito vezes maior que a alemã; em 1890 era quase o dobro da americana, dez vezes maior que a francesa, e ainda mais ou menos oito vezes maior que a alemã.

Ora, nenhuma das vantagens da moderna técnica e organização produtivas aplicava-se a navios, que eram construídos em gigantescas unidades isoladas, a partir de materiais em grande parte não padronizados e com um enorme insumo das mais variadas e mais especializadas habilidades manuais. Por outro lado, as vantagens da especialização em pequenas unidades eram imensas, pois atingiam, na verdade, aquilo que as subdivisões sistemáticas dos processos obtêm hoje em empresas gigantescas, e que decerto não poderia ser na época obtido, de nenhuma outra forma, na construção de tais produtos complexos. Ademais, multiplicavam as possibilidades e minimizavam os custos da inovação técnica. Uma firma especializada em engenharia marítima, atuando em regime de concorrência, tinha todos os estímulos para produzir melhores máquinas propulsoras; tampouco o processo de construção naval seria interrompido porque as firmas especializadas em tubulações de navios não estavam acompanhando suas próprias inovações. Não foi senão depois da II Guerra Mundial, quando as vantagens técnicas da integração haviam-se tornado muito mais deci-

\* Em 1800 a frota britânica (inclusive a colonial) atingia 1.900.000 t — cerca do dobro da americana; em 1860, chegava a 5.700.000 t, contra 5.400.000 t da americana.

sivas, que a construção naval britânica recuperou o cetro que deixara passar para outras mãos.

Nas indústrias do tipo científico-tecnológico, e nos casos em que a integração e a produção em grande escala compensavam, a história foi tristemente diferente. A Grã-Bretanha foi a pioneira da indústria química e na invenção das anilinas, ainda que, mesmo na década de 1840, já em parte com base nas pesquisas acadêmicas alemãs. Em 1913, entretanto, cabiam-lhe apenas 11% da produção mundial (contra 34% dos Estados Unidos, 24% da Alemanha), ao passo que os alemães exportavam o dobro que os britânicos e — sobretudo — abasteciam o mercado britânico com 90% de suas tinturas sintéticas. E o que restava da indústria química britânica repousava basicamente na iniciativa de estrangeiros imigrantes, como a firma Brunner-Mond, que mais tarde se tornaria o núcleo das Imperial Chemical Industries.

A eletrotécnica foi, na teoria e na prática, uma realização pioneira dos britânicos. Faraday e Clerk Maxwell lançaram suas fundações científicas, Wheatstone (o do telégrafo elétrico) foi o primeiro a permitir ao pai vitoriano em Londres descobrir imediatamente se a filha fugira ou não para Boulogne com “o moço alto e bem-parecido com com bigode escuro e dólman militar” (para citarmos uma ilustração dos benefícios da invenção num manual técnico contemporâneo).<sup>2</sup> Swann começou a pensar numa lâmpada incandescente com filamento de carvão em 1845, dois anos antes do nascimento de Edison. No entanto, em 1913, a produção da indústria elétrica britânica era pouco superior a um terço da alemã, e suas exportações pouco superiores à metade. E mais uma vez foram os estrangeiros que invadiram a Grã-Bretanha. Grande parte da indústria nacional era controlada por capitais estrangeiros — principalmente norte-americanos, como a Westinghouse —, e quando em 1905 o metrô londrino estava para ser eletrificado e construído o primeiro túnel, o capital e a construção couberam principalmente a norte-americanos.

Nenhuma indústria tinha origem mais britânica que a de máquinas e máquinas-ferramentas. “A mudança assim realizada”, escreveu Sir William Fairbairn, um dos pioneiros das “máquinas automáticas”, em 1853, “e os melhoramentos introduzidos em nossa maquinaria construtiva são da máxima importância; e causa-me prazer acrescentar que pertencem principalmente a Manchester, desenvolveram-se em Manchester e foi em Manchester que tiveram sua origem.”<sup>3</sup> No entanto, este foi o campo que os países estrangeiros, principalmente os Estados Unidos, ganharam dianteira mais significativa. Já em 1860 os progressos americanos eram vistos com certa ansiedade, embora ainda não houvesse muito temor real. Na década de 1890, porém, foi dos Estados Unidos que veio o impulso para a adoção de máquinas-ferramentas automáticas, foi um americano, o Coronel Dyer, que liderou



os empregadores britânicos associados em sua tentativa (completamente malograda) de quebrar a primazia do artífice qualificado na indústria, e foi uma companhia americana que obteve um monopólio da maquinaria para fabricação dos produtos da primeira indústria de bens de consumo plenamente mecanizada — a indústria de botas e sapatos.

O caso mais triste talvez tenha sido o da indústria de ferro e aço, pois vemos que ela perdeu sua preeminência no próprio momento em que maior era seu papel na economia britânica e mais incontestemente seu domínio na economia mundial. Todas as inovações importantes na produção do aço nasceram na Grã-Bretanha ou foram aperfeiçoadas ali: o conversor Bessemer (1856), que pela primeira vez possibilitou a produção em massa do aço; a fornalha Siemens-Martin (1867), que expandiu enormemente a produtividade; e o processo básico Gilchrist-Thomas (1877-78), que possibilitou a utilização de toda uma faixa de novos minérios para a fabricação do aço. Não obstante, com exceção do conversor, a indústria britânica tardou em utilizar os novos métodos (Gilchrist-Thomas beneficiou muito mais os alemães e os franceses que seus compatriotas), e deixou inteiramente em acompanhar os aperfeiçoamentos posteriores. Não só a produção britânica achava-se atrás da alemã e da norte-americana no começo da década de 1890, como também era menor a produtividade. Em 1910 os Estados Unidos produziam só de aço básico quase o dobro de toda a produção siderúrgica da Grã-Bretanha.

\* \* \*

Já se discutiu à saciedade a razão de tudo isso. Evidentemente, os britânicos não se adaptaram a circunstâncias novas. Podiam tê-lo feito. Não há nenhum motivo para que a educação técnica e científica na Grã-Bretanha permanecesse relegada ao desdém, num período em que grande número de ricos cientistas amadores e laboratórios de pesquisas com dotações particulares ou com experiência prática na produção já não compensavam, evidentemente, a virtual ausência do ensino universal e a superficialidade do treinamento tecnológico formal. Não havia nenhuma razão poderosa para que em 1913 a Grã-Bretanha só tivesse 9.000 estudantes universitários, em comparação com quase 60.000 na Alemanha, ou apenas cinco estudantes diurnos por 10.000 habitantes (em 1900), em comparação com quase 13 nos Estados Unidos; para que a Alemanha formasse 3.000 engenheiros por ano, enquanto que a Inglaterra e o País de Gales formavam

somente 350 em todos os ramos da ciência, tecnologia e matemática, e poucos destes habilitados à pesquisa. Em todo o séc. XIX não faltou quem advertisse o país para os perigos de seu atraso educacional; não havia falta de verbas, e decerto não escasseavam candidatos adequados à educação técnica e superior.

Sem dúvida, era inevitável que as indústrias britânicas pioneiras perdessem terreno com relação ao resto do mundo industrializado, e que declinassem suas taxas de expansão; no entanto, esse fenômeno puramente estatístico não teria necessariamente de ser acompanhado por uma verdadeira perda de impulso e de eficiência. Menos motivo ainda havia para que a Grã-Bretanha fracassasse em indústrias nas quais começara sem as discutíveis desvantagens do pioneiro ou do retardatário, mas praticamente ao mesmo tempo e no mesmo ponto que as demais nações. Há economias cujo atraso pode ser explicado por fraquezas puramente materiais: são demasiado pequenas, seus recursos são escassos demais, seu lastro de *know-how* é excessivamente modesto. Evidentemente, nada disso era o caso da Grã-Bretanha, exceto no sentido vago de que qualquer país de seu tamanho e com sua população tinha, a longo prazo, possibilidades de desenvolvimento econômico mais limitadas do que países muito maiores e mais ricos, como os Estados Unidos ou a União Soviética. No entanto, tais possibilidades não eram mais limitadas do que as da Alemanha de 1870.

Então, a Grã-Bretanha não conseguiu adaptar-se a novas condições não porque não pudesse, mas porque não quis. A pergunta, pois, é: não quis por quê? Uma resposta cada vez mais comum é a sociológica, que aponta a falta (ou o declínio) de iniciativa por parte dos empresários ou o conservadorismo da sociedade britânica, ou ambas as coisas. Para os economistas, essa resposta oferece a vantagem de lançar o ônus da explicação sobre os historiadores e sociólogos, menos capazes ainda de arcar com ele, mas dispostos a tentar. Há várias versões de tais teorias, todas elas inconvincentes, mas a mais comum diz mais ou menos o seguinte: o capitalista britânico tendia a ser absorvido na camada dos *gentlemen* ou mesmo dos aristocratas, superior e mais respeitada socialmente, e quando lograva esse intento (e a hierarquia britânica estava disposta a aceitá-lo desde que houvesse amealhado sua fortuna, que em outros países próximos talvez fosse bastante modesta) deixava de se esforçar. Como empresário, faltava-lhe aquele impulso inato para manter um ritmo constante de progresso em si mesmo, e que se acredita ser característica dos industriais americanos. A pequena firma familiar, que constituía o tipo característico de empresa, estava imunizada com bastante eficiência



contra o crescimento excessivo, que trazia o risco de perda de controle por parte da família. Consequentemente, cada geração tornava-se menos empreendedora que a anterior e, abrigada por trás das fortalezas dos lucros pioneiros, tinha menos necessidade de sê-lo.

Há algo de verdadeiro nessas explicações. A escala aristocrática de valores, inculcada nas "escolas públicas" que doutrinava os filhos das classes médias emergentes, dominava realmente. Ser "do comércio" representava com efeito um terrível estigma social, conquanto "comércio" nesse sentido significava muito mais o comércio de pequenas lojas do que qualquer atividade em que se pudesse ganhar muito dinheiro e, portanto, aceitação social.\* O capitalista abastado de certo podia, depois de ganhar um verniz que ocultasse suas arestas mais provincianas (e a partir da era eduardiana, não precisava nem perder seu sotaque), obter um título da pequena nobreza ou o pariato; e seus filhos ingressavam na classe do lazer sem dificuldades de qualquer espécie. A pequena firma familiar predominava. As fortalezas do lucro eram pujantes. Um homem talvez tivesse de trabalhar arduamente para ascender à classe média, mas depois de estabelecido com um ramo de negócio moderadamente florescente podia levar a vida com bastante tranqüilidade, a menos que cometesse algum erro de cálculo aterrador, ou fosse atingido por uma anormal maré de azar no decurso de uma recessão anormalmente forte. De acordo com a teoria econômica, a bancarrota era o castigo do homem de negócios ineficiente, e seu espectro assombra os romances da Inglaterra vitoriana. Na verdade, os riscos de falência eram extremamente pequenos, exceto para o homem ocupado em atividade como o pequeno comércio varejista e a construção civil em pequena escala, ou situado na margem de algumas indústrias ainda dinâmicas, como a metalurgia. Na era eduardiana, incluindo-se dois anos de crise, a falência típica era acarretada por passivos não superiores a £ 1.350. Na verdade, o risco de prejuízo devido a bancarrotas\*\* tornou-se cada vez me-

\* Desde que a aristocracia continuasse *mais rica* que a classe média, não tinha necessidade alguma de disfarçar seu desprezo: e no interior do país ela continuou muito mais rica. Em Cambridge (1867), os *gentlemen* e clérigos deixavam ao falecer bens no valor médio de £ 1.000 a £ 2.000; os professores e lentes universitários, uma média de £ 26.000; mas os empresários provincianos apenas £ 800 em média, e os lojistas £ 350.

\*\* Prejuízos estimados de credores na Inglaterra e Gales, decorrentes de processos de falência (média anual em libras):

1884-88	8.662.000	1899-1903	6.017.000
1889-93	7.521.000	1904-09	5.965.000
1894-98	6.417.000		

Cumpra lembrar que o número total de empresas comerciais, durante esse período, com toda certeza diminuiu.

nor dos trinta anos que precederam a I Guerra Mundial. Em indústrias importantes esse risco essa desprezível. Assim, em 1905-09 (período que compreende uma depressão), das 2.500 firmas dedicadas à manufatura do algodão somente uma média de onze por ano foram à bancarrota — pouco menos de 0,5%.

Livres do espectro do súbito empobrecimento e do ostracismo social — o próprio horror à bancarrota constitui sintoma de sua relativa raridade — o empresário britânico não precisava trabalhar muito. Frederick Engels talvez não tenha sido um exemplo típico. Mas não há nenhum indício de que até sua aposentadoria à idade de 49 anos, com uma sólida renda vitalícia para si e para a família de Marx, ele tenha deixado de dar sua contribuição à próspera firma de Ermen & Engels, comerciantes de algodão em Manchester, ainda que ninguém ignore que ele dedicasse o mínimo de tempo possível aos negócios.

É verdade também que falava à economia britânica alguns incentivos não-econômicos. É inevitável que isso aconteça a uma nação que já chegou ao topo, política e economicamente, e que tende a encarar o resto do mundo com soberba e um pouco de desprezo. Os americanos e alemães podiam sonhar em tornar seu destino manifesto; os ingleses sabiam que o deles já se havia manifestado. Não resta dúvida, por exemplo, de que um desejo nacionalista de igualar os britânicos tenha sido em grande parte a causa, na Alemanha, do sistemático fortalecimento da indústria com pesquisas científicas — os próprios alemães o diziam. Tampouco se poderá negar com justiça que o desejo tipicamente norte-americano de contar com o último e mais atualizado modelo de equipamento mecânico, conquanto proporcione um impulso constante ao progresso técnico, é também muitas vezes — talvez na maioria dos casos — economicamente irracional na sua origem. A firma média que instale hoje um complexo equipamento de computação obtém dele menos lucro, menos ainda do que o homem médio que troca a sua lâmina de barbear — simples, pequena, adaptável, barata e mais eficiente — pelo barbeador elétrico. Uma economia que transforma o capital, tanto quanto os bens de consumo, em símbolos de prestígio social — talvez por não possuir outros — leva indubitável vantagem no tocante a progresso técnico sobre o país que não o faz.

Não obstante, tais observações são de valor limitado, ao menos porque muitos homens de negócios britânicos não se ajustavam a elas. Antes do séc. XX, o homem de negócios britânico médio não era um *gentleman* e nunca se tornava cavaleiro, par do Reino ou mesmo proprietário de uma casa de campo. Foi Lloyd George que transformou as cidades provincianas em "cidades de medrosos cavaleiros". A



ascensão dos filhos de merceeiros e fiadores de algodão à aristocracia foi uma *consequência* da perda de impulso da economia britânica, e não sua causa; e ainda hoje, entre os gerentes de firmas de porte médio (o tipo de pessoas que em 1860-90 certamente seriam gerentes-proprietários), não se conta mais que um, entre cinco, que tenha frequentado a universidade, pouco mais de um, entre quatro, que tenha sido mandado a uma escola pública, e não mais que um entre vinte que haja frequentado uma das 20 escolas públicas de melhor nível.\*

Do ponto de vista sociológico, o incentivo para ganhar dinheiro depressa não era absolutamente fraco na Grã-Bretanha vitoriana, nem a atração exercida pela pequena nobreza e pela aristocracia era dominante, principalmente para as legiões de nortistas e *Midlanders*, com consciência de classe média e muitas vezes não-conformista (ou seja, deliberadamente anti-aristocráticos), que tinham a cabeça cheia de lemas como "quem remexe na lama, enriquece" e profundo orgulho de suas realizações produtivas. Orgulhavam-se da fuligem e da fumaça com que enchiam as cidades onde faziam suas fortunas.

Além do mais, no começo do séc. XIX não faltara à Grã-Bretanha aquele prazer profundo, até irracional, no progresso técnico em si mesmo, que consideramos tipicamente americano. É difícil imaginar a concepção, e muito menos a construção das estradas de ferro num país ou por parte de uma comunidade empresarial que não estivesse excitada por sua simples novidade técnica. Como vimos, sabia-se que suas perspectivas econômicas reais eram relativamente modestas. É verdade que a vasta literatura de divulgação popular da ciência e da tecnologia desapareceu depois da década de 1850, e que talvez sempre se tenha destinado a um público de "artesãos" e não à classe média: àqueles que desejavam ou que deviam ascender, e não aos que já haviam ascendido. E no entanto eram precisamente tais pessoas os recrutados do exército burguês, mais predestinadas a um dia deter o bastão de comando. E mesmo na segunda metade do século já havia um número suficiente deles para fazer a fortuna de Samuel Smiles, o bardo dos engenheiros. Seu livro *Self Help* saiu em 1859 e em quatro anos vendeu 55.000 exemplares. A tecnologia continuou a exercer um fascínio que fazia com que 75% dos rapazes

\* Os números valem para 1956. Podemos considerar a educação numa escola pública e/ou uma das duas universidades antigas como critério de absorção na "classe alta", pelo menos na Inglaterra. Mas o fato interessante é que no final do período vitoriano e eduardiano uma percentagem crescente dos alunos das escolas públicas saía delas para os negócios, ao mesmo tempo em que *declinava* a percentagem dos que se dedicavam às profissões liberais. O espírito da escola pública não desencorajava a busca da fortuna, mas apenas o profissionalismo tecnológico e científico.

de pelo menos uma grande escola pública na década de 1880 escolhessem a engenharia como profissão.

Além disso, é evidente que havia setores da economia britânica aos quais se aplicavam alguma das acusações de torpor e conservadorismo. Havia a West Midlands, que tinha capital em Birmingham: uma selva de pequenas firmas a produzirem essencialmente bens de consumo — muitas vezes artigos duráveis de metal — para o mercado interno: As Midlands transformaram-se depois de 1860, uma vez que antes disso a Revolução Industrial, atingira apenas de raspão. Indústrias antigas, decadentes, foram substituídas, e às vezes na verdade transformadas, como em Coventry, cujos tecidos desapareceram depois de 1860, mas os relojoeiros locais converteram-se no núcleo da indústria de bicicletas e, posteriormente, da indústria de motores. Se em 1914 podia-se perceber o que Lancashire fora em 1840, o mesmo decerto não se poderia dizer de Warwickshire. Havia indústrias, como ramos da produção mecânica e metalúrgica, cada vez mais importantes, que apresentavam toda a efervescente instabilidade da dinâmica empresa privada dos teóricos; setores nos quais homens experimentavam a ascensão e a queda, e que nunca se deitavam sobre os louros. Enquanto uma média de apenas 11 firmas algodoeiras abriu falência em 1905-09, uma média anual de 390 faliu nas indústrias metalúrgicas durante o mesmo período; em geral, tratava-se de firmas individuais, de homens que tentavam a produção independente com recursos inadequados. E havia setores econômicos, como os de distribuição, nos quais seria inconcebível falar de estagnação. Funcionavam com vista ao mercado interno, e não voltadas para as exportações.

Por isso, não bastam simples explicações sociológicas. Em todos os casos, sempre que possível há que preferir explicações econômicas para fenômenos econômicos. Na verdade, há muitas, todas elas repousando tácita ou ostensivamente na suposição de que numa economia capitalista (Pelo menos em suas versões oitocentistas) os empresários só serão dinâmicos na medida em que o dinamismo for racional segundo o critério da firma individual, que consiste em maximizar os ganhos, minimizar as perdas, ou possivelmente apenas manter aquilo que se considera ser uma satisfatória taxa de lucro a longo prazo. Mas como a racionalidade da firma individual é inadequada, talvez esse critério não atue da melhor maneira possível para a economia como um todo ou mesmo para a firma individual. Isso acontece em parte porque os interesses da firma e da economia podem ser divergentes a curto prazo, ou a longo prazo, porque a firma individual de certa forma é impotente para lograr os objetivos que almeja, porque é impossível à contabilidade da firma individual deter-



minar seus melhores interesses, e por outras razões análogas. Todas essas explicações constituem meramente maneiras diferentes de expressar a proposição de que uma economia capitalista não é planejada, mas emerge de inumeráveis decisões individuais tomadas na busca do interesse pessoal.

A explicação econômica mais comum (e provavelmente a melhor) para a perda de dinamismo da indústria britânica é que ela resultou "em última análise da dianteira longamente mantida como potência industrial."<sup>4</sup> Tal explicação ilustra de muitos modos as deficiências do mecanismo da iniciativa privada. O pioneirismo industrial ocorreu naturalmente e em condições especiais que não poderiam ser mantidas; com métodos e técnicas que, por mais avançados e eficientes que fossem na época, não poderiam continuar a ser os mais avançados e eficientes; e criou um sistema de produção e de mercados que continuaria necessariamente a ser o mais adequado à manutenção do crescimento econômico e da mudança técnica. No entanto, mudar, passar de um padrão velho e obsoleto para um novo padrão, era caro e difícil. Era caro porque implicava tanto a renúncia a velhos investimentos, ainda capazes de render bons lucros, como a investimentos novos, de custo inicial ainda maior. (De modo geral, a tecnologia mais recente é mais cara.) Era difícil porque quase certamente exigiria um acordo para a racionalização de grande número de firmas e indústrias individuais, nenhuma das quais poderia saber com segurança o caminho exato que tomaria o benefício da racionalização, ou mesmo se ao realizá-la não estariam dando de mão-beijada seu dinheiro para estrangeiros ou para concorrentes. Enquanto se pudesse auferir lucros satisfatórios com o sistema antigo, enquanto a decisão de modernizar tivesse de emergir da soma total das decisões de firmas individuais, o incentivo para a mudança seria pequeno. Além disso, seria bem provável que se tivesse perdido de vista o interesse geral da economia.

A indústria de ferro e aço britânica constitui bom exemplo do primeiro efeito. Os industriais britânicos tardaram em adotar o processo "básico" de Gilchrist-Thomas porque podiam importar minérios não-fosfóricos com facilidade e a preços baixos, e porque grande parte do capital empatado na produção do aço ácido perderia seu valor. Talvez seja verdade que outras nações tinham motivos muito maiores para adotar o aço básico, porquanto tirariam dele muitos benefícios, ao passo que a Grã-Bretanha só poderia, no máximo, esperar que não tivesse prejuízos. Ainda assim, causa espanto sua lentidão em explorar adequadamente o novo processo — e seus próprios recursos de minérios fosfóricos. Se na década de 1920 a Grã-Bretanha podia produzir quase 5.000.000 t de ácido básico, contra 2.500.000 t do an-

tigo aço ácido, então por que não podia, cerca de vinte anos depois de um britânico ter inventado o processo, produzir mais de 800.000 t de ácido básico, contra 4.000.000 t do ácido? Por que os depósitos de minério fosfórico do leste da Inglaterra não foram explorados seriamente senão depois da década de 1930? A resposta é que o forte investimento em usinas e em áreas industriais obsoletas amarrrou a indústria britânica a uma tecnologia obsoleta.

As ferrovias e as minas de carvão são bons exemplos do segundo efeito. Podemos dar duas ilustrações. Em 1893, Sir George Elliott, assustado com o *lock-out* das minas de carvão, sugeriu a formação de um truste para racionalizar a indústria, uma vez que o funcionamento independente de três mil e tantas minas produzia consideráveis ineficiências na exploração de cada jazida, não se falando de concorrência ruína. A reação dos industriais foi negativa, principalmente porque as minas ineficientes não desejavam que sua parcela do fundo comum fosse avaliada — ou, segundo eles, sub-avaliada — segundo critérios racionais. Nada foi feito.

As ferrovias oferecem a segunda ilustração. Um dos muitos arcaísmos das estradas de ferro britânicas — como de toda a economia britânica — estava no fato de que os vagões que transportavam carvão não só eram demasiado pequenos para serem eficientes como eram de propriedade das minas, e não das empresas ferroviárias.\* Havia muito tempo que todos os peritos sabiam que para ser eficiente o vagão de carga teria de ter o dobro do tamanho dos existentes, e tinham conhecimento das grandes economias que uma mudança acarretaria. Tanto as estradas de ferro como as companhias mineiras, pelo menos antes de 1914, decerto encontrariam dinheiro para efetuar a mudança. Entretanto, como ela teria exigido uma decisão conjunta das ferrovias e das minas no sentido de investir dinheiro, nada se fez até serem umas e outras nacionalizadas em 1947. As minas não viam porque deveriam gastar dinheiro para beneficiar, entre outras coisas, as operações comerciais gerais das ferrovias; estas não viam porque deviam arcar com todos os riscos de um investimento que também beneficiaria as minas. Um e outras teriam tido benefícios substanciais, mas a iniciativa privada não oferecia nenhum mecanismo para se obter a patente vantagem.

Numa sociedade de iniciativa privada há meios para se revolver estes problemas, ainda que eles funcionem, por assim dizer, tangencialmente e, na verdade, nem sempre. Já vimos (Cap. 6) como o

\* Ambas as coisas eram resquícios do pressuposto original que norteou a construção das ferrovias, ou seja, que elas eram simplesmente outra forma de estrada.



problema da implantação de uma indústria de bens de capital na Grã-Bretanha foi solucionado no começo da era ferroviária, mas é claro que aquela situação era altamente excepcional. A pura catástrofe pode, às vezes, vir em socorro do capitalismo, como ocorreu na Alemanha: duas guerras destruíram tal quantidade de fábricas antigas que a instalação de fábricas novas e modernas era simplesmente um imperativo. A ameaça de catástrofe econômica pode também gerar um incentivo fortíssimo para se gastar na modernização recursos que de outra forma não seriam aplicados. E, com efeito, durante a Grande Depressão (principalmente nas décadas de 1880 e 1890) a ameaça óbvia que pairava sobre a indústria britânica, bem como o estado sombrio em que ela se encontrava, fizeram com que se falasse muito em modernização, e provocaram muita pressão por parte de determinadas indústrias para modernização de outras, das quais seus lucros dependiam, e conduziram mesmo a alguma modernização real.

Já nos referimos ao ambicioso plano de Sir George Elliott para racionalização das minas de carvão, estimulado pela ascensão dos sindicatos operários militantes, que foi também uma característica desse período de depressão, como também vimos. Outra indústria, a do gás para fim industrial, foi na verdade obrigada, pela pressão sindical, a se transformar na que mais rapidamente se mecanizava na Europa. As ferrovias viam-se sob forte pressão, por parte de seus clientes industriais e de políticos, para reduzirem seus custos operacionais, sobretudo entre 1885 e 1894, e com isso se fizeram mudanças importantes — mas ainda insatisfatórias. A Great Western, por exemplo, finalmente instalou novas linhas em 1892. A mudança técnica na parte de engenharia acelerou-se consideravelmente, ainda que em parte não por pressão de concorrência econômica, e sim militar — ou seja, forçada pela indústria de armamentos, em rápido processo de expansão e modernização, e principalmente pela Marinha. Esse foi também o período em que se discutiu largamente a combinação econômica — formação de cartéis, trustes etc. —, e na verdade ocorreu um certo grau de concentração desse tipo.\* Contudo, pelos padrões norte-americanos e alemães, tais mudanças foram relativamente modestas e o impulso para realizá-las logo esmoreceu. A Grande Depressão

\* A Salt Union, na indústria química; o monopólio de fiação de J & P. Coats e da Bradford Dyers Association nos têxteis; e o International Rail Syndicate (no qual a Grã-Bretanha tinha uma participação de dois terços) nas estradas de ferro contam-se entre os exemplos mais conhecidos de tendências monopolistas nesse período, mas o crescimento de grandes unidades integradas nos setores de armamentos e construção naval (p. ex., Armstrong, Whitworth e Vickers) e outros teve, provavelmente, maior importância.

não foi, infelizmente, bastante grande para assustar a indústria britânica e obrigá-la a mudanças realmente fundamentais.

A razão disso é que os métodos tradicionais para obtenção de lucros ainda não estavam esgotados, proporcionando uma alternativa mais barata e mais conveniente à modernização — por algum tempo. Recuar para seu sistema de colônias formais ou informais, confiar em sua força crescente como eixo do crédito internacional, do comércio e de acordos, parecia ser uma solução tanto mais óbvia quanto, por assim dizer, se oferecia gratuitamente. Dissiparam-se as nuvens das décadas de 1880 e 1890, e o que se descortinavam eram os horizontes esplendentes das exportações de algodão para a Ásia, as exportações de carvão para os navios de todo o mundo, as minas de ouro de Johannesburgo, os bondes argentinos e os lucros dos bancos mercantis da City. Em essência, o que aconteceu, portanto, foi que a Grã-Bretanha exportou suas imensas vantagens históricas acumuladas no mundo subdesenvolvido, como a maior potência comercial e a maior fonte de capitais internacionais; e ficou, em reserva, com a exploração da “proteção natural” do mercado interno, e, no caso de ser necessário, com a “proteção artificial” do controle político sobre um vasto império. Quando defrontada com um desafio, era mais fácil e mais barato recuar para uma parte ainda inexplorada dessas zonas favorecidas do que enfrentar a concorrência face a face. Assim, a indústria algodoeira simplesmente deu prosseguimento à sua política tradicional ao se ver em dificuldades, a de fugir da Europa e da América do Norte e se refugiar na Ásia e na África; e deixar seus antigos mercados para os exportadores britânicos de maquinaria têxtil, que perfazia um quarto de todas as exportações nacionais de máquinas, em rápida expansão. Com essas exportações, o carvão britânico acompanhou rapidamente a esteira do navio a vapor e da enorme frota mercante. Tal como o algodão, no passado, agora o ferro e o aço tomavam o rumo do Império e do mundo subdesenvolvido: em 1913, somente a Argentina e a Índia receberam mais ferro e aço da Grã-Bretanha que toda a Europa, e só a Austrália comprou mais do dobro que os Estados Unidos. Além disso, a indústria do aço mostrou tendência — como o carvão — a depender cada vez mais da proteção do mercado interno.

De maneira geral o conjunto da economia britânica tendeu a fugir da indústria e buscar abrigo no comércio e nas operações financeiras, setores cujos serviços fortaleciam ainda mais seus concorrentes reais e futuros, mas obtinham lucros polpudos. Por volta de 1870, os investimentos anuais da Grã-Bretanha no exterior começaram na verdade a *exceder* a formação interna líquida de capital fixo. Ademais, ambos tornaram-se cada vez mais alternativas, até vermos, na



era eduardiana, o investimento interno cair quase sem interrupção, ao passo que o investimento externo aumentava. Durante o grande *boom* (1911-13) que precedeu a I Guerra Mundial, investiu-se no exterior o dobro ou mais do que no país; e já se disse — o que não é realmente improvável — que o volume da formação interna de capital fixo nos 25 anos que precederam a Grande Guerra, longe de ser adequado para a modernização da máquina produtiva britânica, não foi sequer suficiente para evitar que ela desacelerasse ligeiramente.

A Grã-Bretanha, podemos dizer, estava-se tornando uma economia mais parasitária que competitiva, vivendo do que sobrava do monopólio mundial, do mundo subdesenvolvido, de suas acumulações de riquezas no passado e do progresso de seus rivais. Essa, pelo menos, era a opinião de observadores inteligentes, que tinham plena consciência da relativa perda de impulso e do declínio do país, muito embora suas análises muitas vezes fossem defeituosas. Sobretudo durante o breve e feliz interregno eduardiano, o contraste entre a necessidade de modernização e a complacência cada vez mais próspera dos ricos tornou-se gritante. Quando a Inglaterra deixou de ser a “única oficina mecânica do mundo”, ela se tornou, como comentou o desiludido democrata e ex-fabiano William Clarke, o melhor país do mundo onde ser rico e desfrutar de lazer; um lugar onde milionários estrangeiros adquiriam propriedades suntuárias para si:

Situada como está junto às terras históricas da Europa... com navios de todo o mundo arribando a seus portos, com uma sociedade antiga e ordeira, um governo estável, abundância dos serviços pessoais desejados pelos abastados, uma terra de clima equânime, dona de paisagens amenas, senão grandiosas, uma vida folgada e devotada ao desporto, ao recreio e ao tipo de prazeres que agradam às classes privilegiadas — como pode a Inglaterra deixar de ser atraente para os ricos que falam sua própria língua?<sup>5</sup>

Seriam Chatsworth e Stratford-on-Avon, previu ele, e não Sheffield ou Manchester, que atrairiam o estrangeiro para a Grã-Bretanha. O país deixara de competir com a Alemanha e os Estados Unidos. Poderia durar? Já prediziam os profetas — e não erradamente — o declínio e a queda de uma economia agora simbolizada pela casa de campo em Surrey e Sussex e não mais por homens de traços rudes em cidades provincianas enegrecidas pela fuligem. “Roma caiu”, dizia o personagem de *Misalliance* de Bernard Shaw (1909). “Cartago caiu. Chegará a vez de Hindhead”. Como a maioria das piadas de Shaw, a intenção era séria.

E no entanto havia, principalmente durante os últimos anos antes da I Guerra Mundial, uma atmosfera de intranquilidade, de desorientação, de tensão, que contradiz a impressão jornalística de uma *belle époque* estável de senhoras com plumas de avestruz, mansões campestres e estrelas de *music-hall*. Foram estes não só os anos da súbita emergência do Partido Trabalhista como uma força eleitoral,<sup>\*</sup> de radicalização da esquerda socialista, de eclosões efêmeras da “agitação” dos trabalhadores, como também os anos de colapso político. Na verdade, foram os únicos anos em que o estável e flexível mecanismo britânico de ajuste político deixou de funcionar, quando os ossos expostos do poder apareceram entre as dobras dos tecidos que normalmente os ocultavam. Foram os anos em que os Lordes desafiam os Comuns, em que uma extrema direita, não só ultra-conservadora como também nacionalista, vitriólica, demagógica e anti-semítica, parecia sair em campo aberto, em que escândalos de corrupção financeira abalavam os Gabinetes, em que, sobretudo, oficiais do Exército, com apoio do Partido Conservador, amotinavam-se contra leis aprovadas pelo Parlamento. Foram os anos em que fiapos de violência pairavam no ar inglês, sintomas de uma crise na economia e na sociedade que não podiam ser totalmente ocultadas pela opulência presunçosa da arquitetura dos hotéis Ritz, dos palácios pró-consulares, dos teatros do West End, das lojas de departamentos e dos quarteirões de escritórios. Quando rebentou a guerra em 1914, ela não veio como uma catástrofe que destroçou o sólido mundo burguês, tal como a morte súbita do assalariado destroçava a vida de famílias respeitáveis em romances vitorianos. Veio como um alívio da crise, uma coisa nova, talvez até mesmo como uma espécie de solução. Pelo menos há uma dose de histeria nas boas-vindas que lhe deram os poetas.

## NOTAS

<sup>1</sup> Clapham, Checkland, Landes, Ashworth (Sugestões para Leitura 3).  
<sup>\*</sup> C. Kindleberger, *Economic Growth in France and England 1850-1950* (1964) e H. J. Habbakuk, *American and British Technology in the 19th Century* (1962) podem servir como introduções a uma discussão profunda. M. H. Dobb, *Studies in the Development of Capitalism* (1946), representa a visão marxista. George Dangerfield, *The Strange Death of Liberal England*, continua a ser uma excelente exposição na intranquilidade que havia antes

<sup>\*</sup> Como se sabe, essa emergência deveu-se sobretudo à decisão do Partido Liberal de não se opor aos candidatos trabalhistas em vários lugares. Mas, tal como a concessão precoce de independência aos países coloniais, isto foi menos um ato de boa-vontade do que um reconhecimento, ou no máximo uma antecipação inteligente, das realidades.



de 1914. D. H. Aldcroft, "The Entrepreneur and the British Economy 1870-1914" (*Economic History Review*, 1964), contém referências à literatura especializada. G. C. Allen, *Industrial Development of Birmingham and the Black Country* (1929), estuda uma região dinâmica. Ver também figuras 1, 5, 7-9, 12, 18.

<sup>2</sup> A. Ure, *Dictionary of Arts, Manufacturers and Mines* (1853), Vol. I, pág. 626.

<sup>3</sup> A. Ure, op. cit., Vol. II, pág. 86.

<sup>4</sup> H. K. Habbakuk, op. cit., pág. 220.

<sup>5</sup> *William Clarke*, ed. H. Burrows e J. A. Hobson (1899), págs. 53-54.

## A TERRA, 1850-1960<sup>1</sup>

Depois de meados do séc. XIX, a agricultura britânica deixou de constituir o sustentáculo geral de toda a economia, tornando-se apenas um ramo da produção, algo semelhante a uma "indústria", ainda que, naturalmente, de longe a maior atividade em termos de emprego. Em 1851 empregava três vezes mais pessoas que a indústria têxtil (na verdade, empregava um quarto de toda população economicamente ativa) e mesmo em 1891 ainda empregava mais pessoas que qualquer outro setor industrial, embora em 1901 o complexo de indústrias de transportes e metalúrgicas a houvesse ultrapassado. Ainda assim, entretanto, entre 1811 e 1851 sua contribuição para a renda nacional bruta caiu de um terço para um quinto, e em 1891 representava somente 1/13. Ao chegar a década de 1930, a agricultura tornara-se na verdade um fator muito secundário. Empregava apenas cerca de 5% da população ativa e contribuía com menos de 4% da renda nacional.

Contudo, ela merece atenção especial por dois motivos (além do fato de sempre receber atenção especial nos livros de História Econômica). Em primeiro lugar, porque aos olhos de qualquer pessoa, exceto um economista acadêmico, a agricultura evidentemente não era apenas uma outra atividade econômica. Em termos de área — e aspecto — a maior parte da Grã-Bretanha, continuava a ser, e ainda hoje é, um lugar onde crescem plantas e animais são alimentados. Em termos sociais, a agricultura era o alicerce e o arcabouço de toda uma sociedade, com raízes na mais remota antigüidade, que repousava no homem que fazia a terra produzir, e governada pelo homem que possuía a terra. Se o primeiro não tinha grande importância política, pois a agricultura já não ocupava a maior parte da população, o segundo tinha. A estrutura polí-



tica e social da Grã-Bretanha era controlada pelos proprietários de terras e além disso o grupo que detinha o poder real não ia além de cerca de quatro mil pessoas que, em conjunto, possuíam aproximadamente 4/7 das terras cultivadas, arrendadas a 250.000 fazendeiros que, por seu turno, empregavam — reperto-me a 1851 como uma data conveniente — cerca de 1.250.000 trabalhadores, pastores etc. Tal grau de concentração da propriedade da terra não tinha paralelo em outros países industriais. Ademais, já ia adiantado o séc. XIX, e as pessoas mais ricas da Grã-Bretanha continuavam a ser os grandes latifundiários.\* Esse poderoso grupo ansiava, naturalmente por preservar tanto sua posição econômica, social e política, com sua influência tradicional, ao mesmo tempo que seu domínio político sobre a nação transformava-o no mais potente grupo de pessoas. Até 1914 os "condados" podiam facilmente suplantar pelo voto os "municipios" no Parlamento. Vale dizer que, embora com ressalvas cada vez mais numerosas, a Grã-Bretanha não-industrial podia suplantar pelo voto a Grã-Bretanha industrial. Até 1885, os proprietários rurais ainda formavam a maioria absoluta no Parlamento.

A segunda razão para examinarmos mais detidamente a agricultura é que sua situação reflete, de forma exagerada ou distorcida, a da economia com um todo, ou, antes, as mudanças na política econômica nacional. Isso acontece em parte porque a agricultura é mais sensível à intervenção ou à não-intervenção dos governos do que outros setores, e em parte porque — tanto por esse motivo como pelos mencionados acima — a agricultura vê-se regularmente envolvida na política. No regime de Livre Comércio, a agricultura refletiu o triunfo da economia britânica no mundo e antecipou seu declínio. Na economia de intervencionismo estatal de meados do séc. XX, a agricultura demonstrou as possibilidades de modernização econômica de maneira mais convincente que a indústria.

\* \* \*

A lavoura britânica crescera e florescera com a Revolução Industrial, ou, mais corretamente, com a expansão limitada da procura de alimento pelos setores urbano e industrial. Para efeitos práticos, gozou de um monopólio natural nesse mercado, pois os custos de transportes faziam com que até o terceiro quartel do séc. XIX fossem impossíveis quaisquer importações significativas

\* Ainda que alguns, como Barings, Jones Lloyds e Guests, fossem capitalistas cujo dinheiro comprou o prestígio dado pela terra.

de alimentos. Inversamente, se a agricultura não pudesse alimentar a população britânica, em circunstâncias normais, ninguém poderia fazê-lo, e por conseguinte os preços dos produtos agrícolas eram altos, sendo consideráveis os incentivos, como também os meios, para se empreender o aperfeiçoamento do setor. As Leis do Trigo, que os proprietários de terras impuseram ao país em 1815 não se destinavam a salvar um setor abalado da economia, mas sim a preservar os lucros anormalmente elevados que se seguiram às guerras napoleônicas, bem como a salvaguardar os fazendeiros das conseqüências de sua temporária euforia de pós-guerra, quando as fazendas haviam trocado de mãos a preços elevadíssimos e quando empréstimos e hipotecas haviam sido aceitos em condições insustentáveis. Conseqüentemente, como vimos, a abolição das Leis em 1846 na verdade não levou a nenhuma queda nos preços do trigo durante outra geração.\*

Assim, a recessão pós-napoleônica ocultou a força da agricultura britânica, tanto mais que desestimulava o investimento agrário e o progresso técnico. Nas prósperas décadas de meados do séc. XIX, o avanço foi correspondentemente rápido e substancial. Durante uma geração tudo correu às maravilhas para o fazendeiro britânico (embora não para o camponês irlandês). Não havia escassez de capital, os novos meios de transporte ampliavam seus mercados e não expandia ainda os de seus concorrentes coloniais, dispunha-se de novos conhecimentos científicos (como as pesquisas de Liebig na química agrícola), e a procura insaciável de mão-de-obra não qualificada por parte da indústria afinava as fileiras de sua força de trabalho, e o encorajava — quase pela primeira vez em muitas partes da Inglaterra — tanto a pagar salários mais altos como a buscar métodos que poupassem trabalho.\*\* Pela primeira vez, a agricultura passou a depender não de artifícios para dobrar a inflexibilidade econômica da agricultura cam-

\* Preços médios anuais de produtos agrícolas e industriais (Índice de Rouseaux):

Anos	Agrícolas	Industriais
1800-19	173	173
1820-29	128	112
1830-39	124	103
1840-49	120	100
1850-59	113	111
1860-69	118	117

\*\* Entre 1851 e 1861 sete condados ingleses perderam população em termos absolutos: Wilshire, Cambridge, Huntingdonshire, Norfolk, Rutland, Somerset e Suffolk; entre 1871 e 1891 isso aconteceu a outros cinco: Cornualha, Dorset, Hereford, Shopshire e Westmorland.



ponesa tradicional (e da aplicação do bom senso há muito aprendido por melhores fazendeiros), mas sim da utilização da indústria, de máquinas, de fertilizantes preparados fora da fazenda e de rações artificiais.

No entanto, essa idade áurea não podia durar, ameaçada como estava por dois fatos poderosos: a necessidade de a economia industrial britânica proceder a importações maciças, de modo que seus clientes tivessem com que comprar suas exportações, e a capacidade das novas terras de produzirem alimentos mais baratos que os britânicos e ganhar até o mercado interno britânico. Foi preciso uma geração de ferrovias e navios para criar uma agricultura suficientemente grande nas pradarias virgens do mundo temperado: o Meio-Oeste americano e canadense, os pampas platinos e as estepes russas. Quando se tornaram capazes de produzir em quantidade, nada senão tarifas aduaneiras elevadas poderia proteger os fazendeiros britânicos, que operavam com altos custos. Embora outros países europeus estivessem dispostos a impô-las, a Grã-Bretanha não estava. As décadas de 1870 e 1880 foram uma época de catástrofe universal para a agricultura: na Europa, devido à avalanche de alimentos baratos importados;\* nas novas áreas produtoras ultramarinas, devido ao estrangulamento na produção e à queda rápida dos preços. A lavoura britânica era tanto mais vulnerável na medida em que expandira seus produtos tradicionais e menos competitivos, os cereais básicos — e principalmente o trigo.

Por conseguinte, a Grande Depressão trouxe uma grave crise tanto à agricultura britânica como aos grupos latifundiários. A agricultura só poderia sobreviver fechando as portas ao mundo externo concorrente ou ajustando-se à perda de seu monopólio natural. A primeira alternativa já não era possível, e é interessante notar que foi um governo Conservador — comandado por Disraeli, que ganhara a liderança do partido por sua oposição ao Livre Comércio — que tomou a decisão crucial de não proteger a agricultura britânica naquele período de insatisfação agrária turbulenta e de proporções continentais, os anos de 1878-80. O destino da economia, estava claro, dependia de sua indústria, de seu comércio e de suas operações financeiras, que, segundo se julgava,

\* Importações de trigo pelo Reino Unido (milhares de t):

1840-44	2.013	1865-69	7.510
1845-49	2.505	1870-74	9.528
1850-54	4.170	1875-79	13.195
1855-59	4.050	1880-84	14.605
1860-64	7.310	1885-89	14.230

exigiam o Livre Comércio. Se a agricultura entrasse em colapso, tanto pior para ela. Os grandes proprietários de terras não estavam dispostos a mais que um protesto formal, pois se suas rendas ainda não se achavam diversificadas por incursões no ramo dos imóveis urbanos, na mineração, na indústria e nas finanças, poderiam ser facilmente salvas dessa forma. O Conde de Verulam, por exemplo, tinha na década de 1870 uma renda anual de aproximadamente £ 17.000 (e seus gastos normalmente ultrapassavam esse montante), dos quais £ 14.500 provinham de arrendamentos e vendas de madeira. Seu filho, o terceiro conde, diversificou sua pequena carteira de ações, aplicando em cerca de 15 companhias, principalmente nas colônias e outros países ultramarinos, e tornou-se diretor de várias empresas, sobretudo de minas africanas e americanas. Em 1897, cerca de um terço de sua renda provinha de tais fontes, em nada bucólicas. Ademais, embora as lamentações da época não dêem margem a se pensar assim, nem toda a agricultura britânica entrou em colapso. Os cereais e a lã sofreram; o mesmo não aconteceu, entretanto, com o gado e os laticínios; e de modo geral, para felicidade dos escoceses, o tipo de agricultura mista a que tinham sido obrigados pela aspereza do clima não encontrou problemas.

Não obstante, tanto na agricultura como na indústria, a Grande Depressão foi um momento de verdade para a Grã-Bretanha, e, em ambos os setores, essa verdade, vislumbrada fugazmente, logo foi esquecida. A invés de enfrentar a situação como um país entre muitos, num mundo competitivo, a Grã-Bretanha refugiou-se por trás das muralhas que ainda lhe proporcionavam uma certa proteção natural, abandonando o cultivo dos cereais pela pecuária e produção de laticínios, a carne de baixa qualidade (setor no qual a refrigeração quebrou a imunidade do produtor nacional depois da década de 1800) pela produção de alta qualidade, a fazenda por pomares e hortas. Na era eduardiana, a agricultura parecia mais uma vez moderadamente estável, embora alguns dos lucros se desvessem a um declínio nos gastos de manutenção e investimento. A queda dos preços entre as duas guerras mundiais mostrou que essa recuperação era ilusória. A recuperação foi em todo caso, paga por uma considerável contração da agricultura, e principalmente da área cultivada. Em 1872, no auge da era áurea, 3.474 hectares estavam plantados com cereais, e 6.504 ha eram de pastos; em 1913, os números correspondentes eram 2.626 ha e 8.686 ha; em 1932 (apogeu da depressão), os números eram 1.899 ha e 8.201 ha. Em outras palavras, a área destinada ao plantio de cereais havia caído à metade em 60 anos, e depois de 1913 a área total, de cultivo e de pastos, diminuiu.



Essas deploráveis estatísticas contrastam com as de outros países europeus, igualmente atingidos pela depressão das décadas de 1870 e 1880, mas preferiram enfrentar a crise por outros meios, e não pela evasão. A Dinamarca, que começou a abastecer as mesas da Grã-Bretanha com *bacon* e ovos em fins do séc. XIX, constitui o exemplo óbvio. A força dessas ativas comunidades agrícolas, voltadas para o presente, não estava em grandes reformas tecnológicas da produção, e sim em revoluções nos sistemas de processamento, armazenamneto, comercialização e crédito, e principalmente na disseminação da copeação para esses fins. Ante a pressão da crise, esses métodos cooperativos desenvolveram-se depressa em toda parte — exceto na Grã-Bretanha.\* A verdade era que, como em tantos outros campos da atividade britânica, a estrutura econômica do pioneiro, admiravelmente montada para seu propósito nas fases iniciais, havia-se tornado um empecilho para maior desenvolvimento.

A força da lavoura britânica nos sécs. XVIII e XIX estava na concentração da propriedade da terra nas mãos de alguns proprietários riquíssimos, dispostos a estimular parceiros eficientes com as condições de seus arrendadores, capazes de fazer investimentos substanciais e de arcar com pelo menos parte do ônus dos tempos difíceis, reduzindo o arrendamento ou permitindo a acumulação de débitos. \*\* É claro que isso diminui a pressão sobre os fazendeiros durante a Grande Depressão e manteve baixa sua animosidade política — exceto, sintomaticamente, nas poucas regiões de pequenos camponeses, como as montanhas da Escócia e do País de Gales, e, naturalmente, na Irlanda, onde a década de 1880 foi uma época de insatisfação intensa e às vezes revolucionária. Ao mesmo tempo, tornou as novas soluções revolucionárias menos essenciais à sobrevivência coletiva. Tampouco a estrutura muito individualista da relação entre proprietário da terra e parceiro de espírito comercial, ou entre fazendeiro e comerciante, estimulava ação coletiva. Em resumo, o grande latifundiário capitalista, que no passado fora uma força a impulsionar o progresso, era agora um amortecedor de choques; o grande fazendeiro, no passado imensuravelmente superior ao camponês, pioneiro ou não, como unidade de agricultura eficiente, era agora pequeno demais para a

\* Um observador da época descreve o estado do cooperativismo agrícola na Grã-Bretanha (exclusive a Irlanda), por volta de 1900, como "um simples vazio, obscurecido por alguns fracassos."<sup>2</sup>

\*\* Frequentemente não tinham outra alternativa, pois qualquer tipo de colono era melhor do que nenhum. Ao contrário dos países camponeses, a Grã-Bretanha não possuía grande lastro de pequenos lavradores, que cultivassem a terra com o trabalho da família, e ávidos de terras. Os trabalhadores agrícolas desejavam bons salários, e não terra.

eficiência ideal, porém grande demais e demasiado apegado a uma posição hierárquica para se subordinar a uma organização cooperativista capaz de operar em maior escala. Não havia nenhuma alternativa entre a fazenda individual e a intervenção e o planejamento do Estado.

Por fim, o Estado interveio. No entanto, antes que isso acontecesse, o fracasso da agricultura britânica havia provocado uma mudança fundamental na posse da terra, que repercutiu muito além dos limites do campo. A velha aristocracia e a pequena nobreza, donas de terras, abdicaram. Venderam-nas e, sob o impacto temporário da prosperidade verificada durante e depois da guerra de 1914, encontraram muitos compradores entre os fazendeiros-colonos e entre aproveitadores que compraram a cadeira parlamentar rural que servia como emblema de seu êxito social. No começo da década de 1870, talvez 10% das terras inglesas eram cultivadas por proprietários-ocupantes; em 1914 a percentagem não era muito maior, mas em 1927 elevava-se a 36% (depois disso, a crise agrícola interrompeu por algum tempo novas transferências de terras). Diz F. M. L. Thompson: "Exatamente um quarto da Inglaterra e de Gales havia assim deixado de ser terras cultivadas em regime de parceria para pertencer a seus cultivadores, nos treze anos que se seguiram a 1914. ... Tão enorme e rápida transferência da posse da terra não se via desde a dissolução dos mosteiros no séc. XVI".<sup>3</sup> Talvez nem mesmo desde a conquista normanda. No entanto, o curioso com relação a essa virtual revolução na posse da terra é que praticamente ninguém a notou na época, com exceção da ínfima percentagem da população envolvida, por motivos profissionais, com a agricultura e com o mercado imobiliário. E isso apesar dos radicais terem feito campanha durante gerações contra os males do monopólio da terra pela aristocracia (ainda que com mais sucesso nas cidades do que nos campos), e apesar de ainda em 1909-14 o governo Liberal, e em particular o galês Lloyd George, ministro da Fazenda, ter feito da campanha contra os duques a pedra angular de sua demagogia.

Não há dúvida de que o silêncio que pesou sobre a renúncia da aristocracia à posse da terra deveu-se em grande parte à irrelevância dos problemas agrários para o grosso da classe trabalhadora britânica, que tinha interesses e dificuldades muito mais urgentes, principalmente durante a I Guerra Mundial e depois dela. Notoriamente era fácil aprovar leis com relação a propostas agrícolas, mas era também notório que a ação efetiva era lentíssima.\*

\* A nacionalização da terra é a mais antiga de todas as propostas de sua espécie, mas nenhum governo, inclusive os Trabalhistas, jamais tomaram qualquer medida real para pô-la em prática. A proposta de dar aos



O erro de cálculo de Lloyd George residiu precisamente em acreditar que uma questão que suscitava paixões genuínas e concretas na sociedade camponesa do País de Gales poderia desviar por muito tempo um movimento de trabalhadores industriais. No entanto, o desinteresse pela transformação rural da Grã-Bretanha devia-se a algo mais. As classes latifundiárias estavam simplesmente deixando de ter importância nacional. O antiquado conde estava se transformando quase num camponês sem poder político automático, da mesma forma que o antiquado *squire* já perdera esse poder havia muito. Aqueles que não possuíam ações de empresas e cargos de diretoria como testa-de-ferro desapareceram; na maioria dos casos tomaram o caminho do Quênia ou da Rodésia, onde a cor da pele das camadas inferiores garantiram mais duas gerações de tranqüila fidalguia. Houve quem lamentasse, como o brilhante e quixotesco romancista Evelyn Waugh, mas em geral o funeral transcorreu em família.

A verdade é que os alicerces de uma sociedade britânica dominada pelas classes que possuíam a terra desmoronaram com a Grande Depressão. A propriedade da terra deixou, com algumas exceções, de constituir a base da grande riqueza, e tornou-se um mero símbolo de estatus. O comércio e as finanças mantiveram-lhe a fachada. Num de seus redutos, a Irlanda, a posse da terra chegou mesmo a ser desafiada por um movimento revolucionário de camponeses na década de 1880 — organizado pela Liga Agrária, de Michael Davitt — e seu triunfo político só pôde ser procrastinado ao preço da silenciosa liquidação do poder econômico dos latifundiários, pouco depois.\* Simultaneamente, a posse da terra perdeu sua prerrogativa de poder político local na Grã-Bretanha, em parte devido à democratização do voto nacional em 1884-85 e da administração dos condados em 1889, e em parte porque a administração tornou-se complicada demais para ser entregue a *squires*, desqualificados para a função e que lhe dedicavam pouco tempo. A democratização não fez desaparecer o conservadorismo do campo, pois o impulso dissidente e radical-liberal que fez tantos trabalhadores agrícolas votarem contra *squires* e párocos em suas primeiras eleições livres (1885) estava a ponto de exaustão, e o Partido Trabalhista herdou poucos redutos ex-

arrendatários da terra o direito de comprar seus arrendamentos tem surgido periodicamente na política desde a década de 1880. Até a década de 1960 continuava insatisfeita.

\* *Land League* no original. (N. de T.)

\* Com as leis de compra de terras dos governos Conservadores em 1885, 1887, 1891, 1896 e 1903, cerca de 5.000.000 hectares de terras irlandesas, em 390.000 propriedades, mudaram de dono até 1909. Em 1917, o número total de propriedades rurais na Irlanda era de aproximadamente 570.000

clusivamente rurais fora do antigo bastião radical e puritano de East Anglia. No entanto, aquele conservadorismo passara por uma sutil mudança qualitativa.

O Partido Conservador, que durante toda uma geração, após a adoção do Livre Comércio, só sobrevivera como refúgio de nobres e *squires*, renasceu a partir da década de 1870. Foi o industrial e imperialista Joseph Chamberlain, das Midlands, que o reconvertiu ao protecionismo no começo do séc. XX, embora a paixão com que o partido se apegou desde então às taxas aduaneiras devesse algo ao cego ressentimento de seus representantes rurais, prontos a morrer na última trincheira da Câmara dos Lordes combatendo os malditos radicais. A eles também deveu o partido seu imperialismo igualmente apaixonado, pois o Império proporcionava investimentos, empregos e às vezes até propriedades, e a defesa da propriedade da terra contra a revolução constituía um problema mais dramático e certamente mais verdadeiro em partes do Império (na Irlanda, por exemplo) do que na Grã-Bretanha. Mas ainda que a questão irlandesa na década de 1880 levasse praticamente todos os aristocratas latifundiários importantes para o redil Conservador, deixando os Liberais despojados de seus tradicionais nobres *whig*, até mesmo o Partido Tory (Conservador) já era uma agremiação de empresários. Não era mais dirigido por um Bentinck, um Derby, um Cecil ou um Balfour, e sim — depois de 1911 — por um comerciante de ferro canadense, de Glasgow (Bonar Law), e por dois industriais das Midlands (Baldwin e Neville Chamberlain).\*

Entrementes, a crise agrícola verificada entre as duas guerras mundiais, grave e dessa vez praticamente universal, obrigou os governos a tomarem medidas depois de 1930, e assim salvar a agricultura britânica. Os meios essenciais eram a proteção e a garantia dos preços agrícolas, cada vez mais acertados (como no caso da batata, do leite e, com sucesso um tanto menor, dos suínos e do toucinho) com Juntas de Comércio (*Marketing Boards*) patrocinadas pelo Estado. Tratava-se de medidas pôtico entusiásticas, uma vez que até os governos Conservadores ainda aceitavam o ponto de vista liberal do século anterior, segundo o qual um grande volume de importações de alimentos era essencial para a prosperidade britânica, e que a agricultura, como qualquer outra atividade decadente, devia reduzir sua escala até encontrar seu

\* O aparente reavivamento de sua atmosfera aristocrática depois da II Guerra Mundial deveu-se em parte à ascensão de líderes novos e atípicos depois da falência do Conservadorismo à la Chamberlain em 1940, e em parte à nostalgia da *belle époque* da passada grandeza britânica. Essa tendência não foi além da década de 1950.



modesto nível de lucratividade, ou então afundar de vez. Como em fins da década de 1930 cerca de 70% dos alimentos consumidos no país (em termos de calorias) eram importados,\* o argumento tradicional de que a agricultura merece tratamento especial porque alimenta a população não parecia de modo algum ser válido.

Entretanto, quando a guerra estourou, ele passou a ser evidentemente válido. O bloqueio da Grã-Bretanha e a escassez de navios cargueiros tornou essencial a expansão da produção de alimentos. Felizmente, a década de 1930 já lançara algum fundamento para o planejamento público sistemático, dedicado basicamente à expansão da área cultivada. Durante a guerra, a área de cultivo aumentou em 50%, passando de 4.808.000 para 7.272.000 hectares,\*\* e o rebanho ovino, suíno, bem como o de aves diminuiu substancialmente, ainda que o rebanho bovino — importante para a produção de leite — aumentasse em 10%. Os rendimentos dessa maior área de terras, muitas vezes marginais, mostrou aumento considerável, graças a uma verdadeira revolução tecnológica. As quantidades de fertilizantes consumidos duplicaram ou triplicaram (fertilizantes fosfatados e nitrogenados), mas, acima de tudo, entre 1939 e 1946 a maquinaria utilizada nas fazendas britânicas aumentou de dois para cinco milhões de CV. O número de tratores quase quadruplicou, como também a de ceifadeiras debulhadoras. No decurso de cinco anos, a agricultura britânica deixou de ser uma das menos mecanizadas entre os países adiantados para apresentar um dos maiores graus de mecanização. Isso foi conseguido mediante uma combinação de incentivos financeiros e compulsão planejada. Os "Comitês Agrícolas de Guerra", que operavam a nível de condado, decidiam o que devia ser cultivado, e onde, distribuía mão-de-obra e maquinaria (muitas vezes reunida em depósitos coletivos de máquinas semelhantes às "Estações de Máquinas e Tratores" soviéticas) e substituíam fazendeiros ineficientes por outros.

Os resultados imediatos foram espetaculares. A população foi alimentada adequadamente, enquanto as importações de alimentos caíam para metade. A produção nacional quase dobrou (em termos de calorias) entre 1938-39 e 1943-44, com um aumento de apenas 10% na força de trabalho sendo que mesmo esses 10% compunha-se principalmente de mulheres inexperientes ou trabalhadores ocasionais. A longo prazo, os resultados não foram de

\* 84% do açúcar, óleos e gorduras; 88% do trigo e da farinha; e 91% da manteiga.

\*\* Esses números não são comparáveis com os dados anteriormente, neste capítulo.

maneira alguma menos expressivos.\* Em 1960, a produção *per capita* da população agrícola era mais alta na Grã-Bretanha do que em todos os demais países da Europa Ocidental, com exceção dos Países Baixos. Tal como a alemã, a população agrícola britânica contribuía, para o Produto Interno Bruto, com uma produção *per capita* semelhante. Em todos os demais países da Europa Ocidental, exceto alguns atrasados, que careciam de industrialização, a população agrícola produzia menos. Em outras palavras, a agricultura britânica não era mais um meio de vida, mas se tornara, pelos padrões internacionais, uma atividade eficiente.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Além das obras citadas no Cap. 5, Nota 1, ver C. Orwin e E. Whetlam, *History of British Agriculture 1846-1914* (1963), E. Whetlam, *British Farming 1939-49* (1964) e E. M. Ojala, *Agriculture and Economic Progress* (1952). Com relação às mudanças políticas, consultar W. L. Guttsmann, *The British Political Elite* (1965).

<sup>2</sup> C. R. Fay, *Co-operation at Home and Abroad* (1908).

<sup>3</sup> F. M. L. Thompson, *English Landed Society* (1963), pág. 332.

\* A agricultura nas economias européias apresentava o seguinte desempenho:

	Força de trabalho agrícola (em milhões)	Área de cultivo (em milhões de ha) (1961)	Produto Interno Bruto da agricultura, da silvicultura e da pesca (em milhões de libras, 1960)
Grã-Bretanha	1,0	19,7	2,6
França	4,0	34,4	5,8
Alemanha Ocid.	3,7	14,2	4,4
Itália	6,7	20,6	4,8
Dinamarca	0,4	3,1	0,8
Países Baixos	0,4	3,0	1,1



ENTRE AS GUERRAS <sup>1</sup>

A economia vitoriana da Grã-Bretanha desmantelou-se por completo entre as duas guerras mundiais. O Sol, que, como todo menino de escola sabia, nunca se punha sobre o Império britânico e sobre o comércio britânico, caiu além do horizonte. O colapso de tudo aquilo quanto os ingleses haviam considerado natural desde 1850 foi tão súbito, catastrófico e irreversível que deixou atônitos os observadores da época. Exatamente no momento em que a Grã-Bretanha se via do lado vencedor da primeira guerra importante desde Napoleão, quando sua principal rival na Europa, a Alemanha, estava despedaçada no momento em que o Império Britânico, às vezes leviana e inconvincentemente disfarçado como um grupo de "mandatos", "protetorados" e Estados satélites do Oriente Médio, cobria uma extensão do globo maior do que em nenhuma outra época, a economia tradicional da Grã-Bretanha não só deixava de crescer, como na verdade contraía-se. Estatísticas que haviam crescido quase sem interrupção durante 150 anos — embora nem sempre a taxas regulares ou satisfatórias — mostravam agora movimento descendente. O "declínio econômico", algo a respeito do que os economistas já falavam antes de 1914, tornava-se agora um fato palpável.

De 1912 a 1938 a quantidade de tecido de algodão fabricado na Grã-Bretanha caiu de aproximadamente 8 bilhões de jardas quadradas para pouco mais de 3 bilhões. O volume exportado caiu de 7 bilhões para menos de 1,5 bilhão de jardas. Nunca, desde 1851, Lancashire exportara tão pouco. Entre 1854 e 1913 a produção britânica de carvão crescera de 65 para 287 milhões de toneladas. Em 1938, a produção achava-se na casa dos 227 milhões e continuava a cair. Em 1913 a frota mercante britânica alcançava 12 milhões de toneladas, ao passo que em 1838 atingia pouco menos

de 11 milhões. Em 1870 os estaleiros britânicos haviam construído 343.000 toneladas de navios para armadores britânicos, e em 1913 quase 1.000.000 t; pois bem, em 1938 produziram pouco mais de 500.000 t.

Em termos humanos a ruína das atividades tradicionais da Grã-Bretanha representou a ruína de milhões de homens e mulheres, através do desemprego em massa, e foi isso que no período entre as duas guerras mundiais deixou uma marca indelével de amargura e miséria. As áreas industriais com ocupações diversificadas não se encontravam inteiramente devastadas. O número de pessoas ocupadas na agro-indústria do algodão diminuiu em mais da metade entre 1912 e 1938 (de 621.000 para 288.000), mas Lancashire tinha pelo menos algumas outras indústrias para absorver alguns desses desempregados, e sua taxa de desemprego não era de maneira alguma a maior. A verdadeira tragédia aconteceu naquelas áreas e cidades que dependiam de uma única atividade, próspera em 1913 e arruinada entre as duas guerras. Em 1913-14 a taxa de desemprego aproximada no País de Gales fora de aproximadamente 3% — um pouco menos que a média nacional. Em 1934 — depois de haver começado a recuperação — 37% da força de trabalho de Glamorgan e 36% da de Monmouth, estavam sem emprego. Dois terços dos homens de Ferndale,  $\frac{3}{4}$  dos de Brynmawr, Dowlais e Blaïna e 70% dos de Merthyr, nada tinham a fazer senão perambular pelas esquinas e amaldiçoar o sistema que os obrigavam àquilo. A população de Jarrow, em Durham, vivia às custas do estaleiro naval de Palmers. Quando fechou em 1933, Jarrow ficou em ruínas, com oito entre 10 trabalhadores sem emprego, e na maioria dos casos haviam perdido todas as economias na bancarrota do estaleiro, que por tanto tempo havia sido seu duro e barulhento universo. Foi a concentração do desemprego permanente e irremediável em certas áreas, polidamente chamadas de "áreas especiais" por um governo apreciador de eufemismos, que deu à depressão seu caráter especial. O sul de Gales, o centro da Escócia, o nordeste, partes de Lancashire, partes da Irlanda do Norte e de Cumberland, para não se falar de enclaves menores em outras partes, resistiram até mesmo à modesta recuperação de fins da década de 1930. As sujas, ruidosas e lúgubres áreas industriais do séc. XIX — no norte da Inglaterra, na Escócia e em Gales — nunca tinham sido muito bonitas ou confortáveis, mas tinham sido ativas e prósperas. Agora tudo quanto restava era a sujeira, o vazio e o terrível silêncio das fábricas e minas paralisadas, dos estaleiros fechados.

Entre 1921 e 1938 pelo menos 1 entre 10 cidadãos em idade de trabalhar estava desempregado. Nesses dezoito anos, houve se-



te em que pelo menos três entre 20 estavam desempregados, e nos piores anos essa proporção aumentava para um entre cinco. Em números absolutos, o desemprego variou de um mínimo de pouco mais de um milhão de pessoas até um máximo (1932) de pouco menos de três milhões, pelo menos de acordo com as estatísticas oficiais, que por diversos motivos reduziam o sombrio quadro real. Em certas atividades e regiões, a situação foi ainda pior. No auge da crise (1931-32), 34,5% dos mineiros de carvão, 36,3% dos oleiros, 43,2% dos trabalhadores das indústrias de algodão, 43,8% dos trabalhadores de ferro-gusa, 47,9% dos siderúrgicos e 62% (ou quase dois entre três) dos empregados em estaleiros navais estavam sem trabalho. E somente em 1941 é que o problema foi solucionado em sua base.

Os anos de recessão seguiram-se aos da I Guerra Mundial, e todos viviam à sombra desses cataclismas. Embora seus efeitos variassem consideravelmente de região para região, entre as diversas atividades ou entre os grupos sociais, suas conseqüências foram generalizadas. O primeiro foi o medo: da mutilação ou da morte durante a guerra, do desamparo ou da miséria na paz. Esse medo não corresponde necessariamente à realidade do perigo. Na II Guerra Mundial, a probabilidade de o cidadão médio vir a morrer não era na verdade muito grande, nem era provável que a maioria dos que tinham trabalhado entre as guerras ficasse sem emprego por muito tempo. No entanto, mesmo aqueles que sabiam disso sabiam também que tanto eles como seus parentes estavam a um fio do abismo. Mesmo em tempo de paz, a perda do emprego significava mais que um período de incerteza ou pobreza. Podia significar uma família de pessoas destruídas. Esse acre nevoeiro de ansiedade foi o ar que homens e mulheres respiraram durante uma geração. Seus efeitos não podiam ser medidos estatisticamente, mas da mesma forma não podem ser deixados de lado em qualquer história daqueles anos.

Ele se refletiu visivelmente na política britânica, que dominava cada vez mais a vida do cidadão, através das crescentes atividades do Estado. A guerra e os anos de insatisfação que se seguiram multiplicaram as forças eleitorais do Partido Trabalhista, essencialmente o partido da classe dos "trabalhadores manuais", e o número de seus membros aumentou mais de oito vezes. Em 1910 o partido recebera 500.000 votos; em 1922 esse número aumentou para 4.500.000. Pela primeira vez na História; um partido proletário tornou-se e continuou a ser aquele que se alterna com outro na condução do governo, e o temor de expropriação por parte da classe trabalhadora assustava agora as classes médias, não tanto porque fosse isso que os líderes Trabalhistas pro-

metiam ou faziam, mas porque sua simples existência como partido de massa lançava uma tênue sombra vermelha de uma potencial revolução soviética sobre o país. Os líderes dos sindicatos e do Partido Trabalhista estavam longe de serem revolucionários. Poucos deles se julgavam habilitados a governar, tarefa que consideravam como função essencial, ou de qualquer forma normal, dos empregadores e das classes altas, cabendo a eles apenas exigir melhorias e concessões. Entretanto, achavam-se à testa de um vasto movimento unido pela consciência de separação e exploração de classe e capaz de demonstrar sua força em impressionantes atos de solidariedade, como a Greve Geral de 1926. Tratava-se de um movimento que perdera a confiança na capacidade, ou talvez mesmo na vontade, do capitalismo para conceder aos trabalhadores seus direitos modestos, ao mesmo tempo em que via no exterior — e talvez idealizasse um pouco — o primeiro e, naquele tempo, o único Estado da classe trabalhadora, de economia socialista, a Rússia Soviética.

A depressão gerou uma nova onda de apoio aos Trabalhistas, ainda que sua fase posterior tenha sido retardada por uma corrente de cidadãos desorientados e assustados para o chamado governo "Nacional", sob o impacto da crise de 1931 (ver Cap. 12). A II Guerra Mundial terminou com o primeiro governo Trabalhista efetivo da Grã-Bretanha, e em 1951 o partido recebeu mais votos do que em toda sua história. Na década de 1950, próspera, ele deixou de crescer.

Somente uma parte da economia vitoriana pareceu resistir por algum tempo ao colapso: a City de Londres, fonte do capital mundial, centro nervoso de seu comércio internacional e de suas transações financeiras. A Grã-Bretanha não era mais a maior fonte de crédito do mundo, e na verdade achava-se agora em débito com os Estados Unidos, que passara a ocupar seu lugar. Contudo, em meados da década de 1920, os investimentos ultramarinos britânicos produziram rendimentos maiores do que em qualquer época, o mesmo acontecendo, de forma ainda mais acentuada, com suas outras fontes invisíveis — serviços financeiros e de seguros etc. Mas a crise entre as duas guerras não foi meramente um fenômeno britânico, o declínio de uma antiga potência industrial mundial, tanto mais súbito e rápido quanto mais havia sido adiado durante décadas. Foi a crise de todo o mundo liberal do séc. XIX, e por isso o comércio e as finanças da Grã-Bretanha não podiam mais reconquistar o que a indústria britânica havia perdido. Pela primeira vez desde que começara a industrialização, perturbou-se o crescimento de todas as potências industriais. A I Guerra Mundial reduziu-o em 20% (1913-21), e ele mal havia começado a voltar



a crescer quando a recessão de 1929-32 reduziu-o temporariamente em  $\frac{1}{3}$  (devido em grande parte ao colapso simultâneo de todas as grandes potências industriais, com exceção de Japão e U.S.S.). De mais a mais, interromperam-se os três grandes fluxos internacionais de capital, trabalho e mercadorias, em que se baseava a economia liberal. O comércio mundial de produtos manufaturados só voltara a atingir seu nível de 1913 em 1929, e caiu então em  $\frac{1}{3}$ . Não se recuperara por completo em 1939. Seu valor caíra à metade na crise de 1929. O comércio mundial de produtos primários, de tamanha importância para a Grã-Bretanha, que exportava principalmente para seus produtores, caiu em muito mais da metade depois de 1929. Ainda que os produtores primários vendessem desesperadamente quantidades maiores a preços aviltantes, em 1936-38 não puderam comprar mais que  $\frac{2}{3}$  do que haviam podido comprar em 1913, nem muito mais que  $\frac{1}{3}$  do que estava a seu alcance em 1926-29. Uma rede de muralhas foi implantada ao longo das fronteiras do mundo para impedir a livre entrada de homens e mercadorias e a evasão de ouro. A Grã-Bretanha, encruzilhada internacional de um florescente sistema de tráfego, viu desaparecer o tráfego do qual dependia, ao mesmo tempo que caía sua receita proveniente dos investimentos nos países industriais, vítimas da depressão, e nos países de produção primária, atingidos de modo ainda mais grave. Entre 1929 e 1932 seus dividendos externos caíram de £ 250 para £ 150 milhões, enquanto os outros ganhos invisíveis diminuíram de £ 233 para £ 86 milhões. Nenhum desses ganhos tinham-se recuperado ao estourar a II Guerra Mundial, que reduziria seus ativos no exterior em um terço. Quando, em 1932, o Livre Comércio foi finalmente sepultado, a economia vitoriana desapareceu com ele. Era justo que o Partido Liberal, que fora essencialmente o partido da economia do mundo liberal, houvesse finalmente perdido em 1931 suas perspectivas políticas juntamente com sua tradicional *raison d'être*.

Os responsáveis pela economia ficaram chocados, estupefatos e profundamente admirados com esse desmoronamento de tudo em que acreditavam. A incapacidade de políticos, empresários e economistas para verem os fatos, e quanto mais fazer alguma coisa para resolvê-los, era espantosa. Hoje sabemos que houve uma minoria não ortodoxa que antecipou o pensamento de nossa própria geração: os marxistas, que na verdade previram a grande recessão, e que ganharam prestígio por tê-la previsto ou com a imunidade da U.R.S.S. à crise; ou J. M. Keynes, cuja análise da ortodoxia econômica que então prevalecia tornou-se, por sua vez, a ortodoxia de uma era posterior. Tendemos a esquecer que essa minoria era

ínfima e totalmente despida de influência, até a catástrofe econômica tornar-se tão avassaladora — em 1932-33 — que parecia ameaçar a própria existência do sistema capitalista britânico e de todo o mundo. Os homens de negócios da década de 1920 entraram na crise com a convicção de que os salários e as despesas governamentais pudessem ser reduzidos de modo suficientemente drástico a indústria britânica estaria novamente em pé, e lançando erráticos pedidos de socorro ante o furacão econômico. Os políticos — tanto os Conservadores como os Trabalhistas — entraram na crise com pouco mais que os *slogans* igualmente inúteis de Richard Cobden ou Joseph Chamberlain. Os banqueiros e funcionários públicos, guardiães da “ortodoxia do Tesouro”, sonhavam com uma volta ao mundo liberal de 1913, confiavam em orçamentos equilibrados\* e na taxa de redesconto, e apostaram tudo na esperança impossível de manterem a City como o centro financeiro do planeta. Os economistas, com um sereno heroísmo que só pode ser descrito como digno de D. Quixote, amarraram sua bandeira ao mastro da Lei de Say, que provava que na verdade as recessões *não podiam* ocorrer. Jamais um navio afundou com um comandante e uma tripulação menos informados das razões do desastre ou mais impotentes para fazer qualquer coisa e salvar a embarcação.

\* \* \*

Entretanto, quando comparamos a depressão verificada entre as duas grandes guerras com o período anterior a 1914, inclinamo-nos a julgá-la com um pouco menos de severidade. É difícil encontrar qualquer coisa de positivo para dizer com relação ao veraneio dos eduardianos, aquela época de oportunidades perdidas quase deliberadamente, e que garantiam que o declínio da economia britânica seria uma catástrofe. Nem sequer foi atingido aquele objetivo modestíssimo de estabilidade do nível de vida dos pobres, ainda que houvesse tornado os ricos mais ricos (ver Cap. 8). Por outro lado — talvez simplesmente porque a catástrofe econômica deixasse muito menos margem à complacência —, os anos entre as duas guerras não foram inteiramente desperdiçados. Em 1939 a Grã-Bretanha parecia muito mais uma economia do séc. XX do que em 1913 — em comparação com outros Estados industriais. Segundo os quatro critérios relacionados na Cap. 9, a Grã-Bretanha não era mais uma economia vitoriana. Era muito maior a importância da tecnologia científica, dos métodos de produção em série, da produção industrial para o mercado de massa,

\* Quase certamente tornando pior a recessão, ao reduzirem os gastos públicos no momento em que eles gerariam maior produção.



mas, sobretudo, da concentração econômica, do "capitalismo monopolista" e da intervenção estatal. Os anos de entreguerras nem modernizaram a economia britânica nem a tornaram competitiva a nível internacional. Ela continua até hoje antiquada e sem dinamismo. Mas ao menos lançaram-se alguns alicerces para modernização, ou antes removeram-se alguns obstáculos que tolhiam o caminho para esse objetivo.

Por três motivos a catástrofe verificada entre as duas guerras mundiais não teve conseqüências mais fundamentais: a pressão sobre a economia não foi bastante desesperada; o mais eficiente — e, na verdade, indispensável — método de modernização, o planejamento estatal, foi usado com muita parcimônia, por razões políticas; e praticamente todas as reformas econômicas iniciadas nesse período foram defensivas e negativas.

A pressão sobre a economia foi inadequada em parte porque a peculiar posição internacional da Grã-Bretanha amorteceu de certa forma o impacto do mais intenso incentivo à ação, a grande depressão de 1929-33. Como as indústrias básicas tradicionais da Grã-Bretanha já se achavam em depressão desde 1921, o efeito da recessão foi menos dramático: aqueles que já estão em baixa não caem muito.\* Além disso, enquanto as atividades voltadas para a exportação sofriam brutalmente, o resto da economia beneficiava-se anormalmente com a queda desproporcional no custo dos produtos primários — alimentos e matérias-primas — provenientes do mundo colonial ou semi-colonial. Por outro lado, como a economia vitoriana dependera pouquíssimo da produção para o mercado interno, a possibilidade de um perfil de crescimento da economia para vendas internas foi consideravelmente maior. A Grã-Bretanha estava em crise, mas não enfrentava a alternativa de competir ou morrer.

Em segundo lugar, o Estado absteve-se de intervenção adequada. Sua capacidade de intervir de maneira eficiente foi demonstrada em ambas as guerras mundiais, mas principalmente na segunda. Quando interveio, suas realizações estiveram perto de sensacionais, como no caso da agricultura britânica, transformada totalmente entre 1940 e 1945. A necessidade dessa intervenção era evidente, pois algumas das indústrias básicas — principalmente as estradas de ferro e as minas de carvão — achavam-se a tal ponto destroçadas que não havia possibilidade de restauração pela iniciativa privada, e era evidente que várias outras não tinham capacidade para racionalização. Entretanto, depois de ambas as

\* Por exemplo, a produção manufatureira (1913 = 100) nos Estados Unidos caiu de 112,7 em 1929 para 58,4 em 1932; na Alemanha, de 103 para 64,6; mas na Grã-Bretanha a queda foi apenas de 109,9 para 90.

guerras a máquina de controle estatal foi desmontada com nervosa rapidez, permanecendo intensa a relutância do Estado de intervir na iniciativa privada. Suas intervenções, tal como os gestos da própria indústria na direção da modernização, foram essencialmente protetoras, num sentido negativo.

Isso se patenteia de maneira particular no campo da concentração econômica, pois em 1914 a Grã-Bretanha talvez fosse, entre as grandes economias industriais, aquela com menor grau de concentração, ao passo que em 1939 era uma das que a apresentavam em maior grau. É claro que a concentração econômica não era coisa nova. O crescimento da escala das unidades produtivas e das unidades de propriedade, a concentração de uma crescente parcela da produção, do emprego etc., nas mãos de um número decrescente de grandes firmas, a restrição formal ou informal da competição, que pode chegar ao ponto de monopólio ou oligopólio — tudo isto conta-se entre as mais conhecidas tendências do capitalismo. A concentração tornou-se perceptível pela primeira vez durante a Grande Depressão — nas décadas de 1880 e 1890 — mas até 1914 seu impacto na Grã-Bretanha foi consideravelmente menor do que na Alemanha ou nos Estados Unidos. No tocante à sua estrutura industrial, a Grã-Bretanha estava presa firmemente à firma pequena ou de médio porte, altamente especializada, dirigida e financiada por uma família, e competitiva, da mesma forma que em sua política econômica estava presa ao Livre Comércio. Havia exceções, principalmente nas empresas de serviços públicos e na indústria pesada (ferro e aço, mecânica, construção naval), que sempre haviam exigido investimentos iniciais de capital maiores do que os que podiam ser obtidos por indivíduos ou sociedades, e nas quais a concentração era estimulada pelas necessidades de guerra. Em termos gerais, entretanto, prevalecia a atividade pequena e desintegrada operando no mercado aberto, e como ela continuava próspera, dispensando em geral proteção ou ajuda do governo, não havia grandes motivos para que mostrasse declínio. Aumentou a dimensão média da fábrica. As sociedades anônimas, que praticamente inexisteram fora dos setores bancário e de transporte antes do último quarto do século, surgiram na indústria e multiplicaram-se depois de 1880, o que contribuiu também para o aumento do tamanho das firmas. Já havia em 1914 alguns exemplos notáveis de grandes combinações capitalistas, e algumas que tinham atingido o ponto de monopólio. A tendência para a concentração sem dúvida existia, mas é claro que não transformara a economia.

Entretanto, entre 1914 e 1939 ela o fez, em parte acelerada pela I Guerra Mundial, em parte pela depressão (e principalmen-



te, depois de 1930, pela grande recessão), e quase invariavelmente estimulada por um governo benevolente. Infelizmente, a tendência não pode ser medida com facilidade, pois os estatísticos tal como os economistas acadêmicos, não investigaram seriamente a importância quantitativa ou suas implicações teóricas senão depois de 1930.\* Entretanto, não restam dúvidas quanto aos fatos gerais.

Antes de 1914 já havia alguns produtos monopolistas: lã de coser, cimento Portland, papel de parede, vidro plano e alguns outros; mas em 1935, no mínimo mais de 170 produtos eram fabricados substancialmente por uma, duas ou três firmas. Em 1914 havia 139 empresas ferroviárias; depois de 1921 passou a haver quatro gigantes monopolios não-concorrentes. Em 1914 existiam 38 bancos em sociedade anônima; em 1924 havia 12, dos quais os "Cinco Grandes" (Midland, National Provincial, Lloyds, Barclays e Westminster) dominavam completamente o setor. Em 1914 havia talvez 50 associações industriais, principalmente no campo do ferro e do aço. Em 1925 somente a Federação das Indústrias Britânicas (fundada, como a Associação Nacional dos Manufatureiros, nos últimos anos da guerra), possuía 250 associações filiadas;\*\* depois da II Guerra Mundial, é possível que esse número tenha crescido para mil. Em 1907, um arguto pesquisador ainda podia escrever: "Por grande que seja a medida que a indústria passou às mãos de grandes associações, maior ainda é o domínio ainda sujeito ao comerciante individual."<sup>2</sup> Em 1939, um observador capacitado tinha de registrar que "Como característica de organização industrial e comercial, a livre concorrência quase desapareceu do cenário britânico."<sup>3</sup>

Em termos de emprego, a concentração econômica era bastante acentuada em meados da década de 1930. Em linhas gerais, havia então pouco mais de 140.000 fábricas na Grã-Bretanha. Eram apenas 519 as que empregavam mais de 1.000 trabalhadores, e cerca de 110.000 eram estabelecimentos muito pequenos, com menos de 25 trabalhadores. No entanto, essas poucas fábricas empregavam então um entre cinco de todos os trabalhadores cobertos pelo Censo da Produção, e em várias indústrias (maquinaria elétrica, motores e bicicletas, laminação e fundição de ferro e aço, seda e seda artificial, produção de papel de jornal, construção naval, açúcar e confeitarias), mais de 40%. Em outras palavras, um terço de 1% de todas as fábricas empregava 21,5% de

\* O que já é sintoma de sua crescente importância.

\*\* Entre uma amostragem de 100 associações patronais existentes durante a II Guerra Mundial, 26 tinham sido criadas antes de 1914, 33 no período 1915-20 e 37 entre as duas grandes guerras.

todos os trabalhadores. Mas como cada vez mais uma única firma possuía várias fábricas do mesmo ramo industrial — já não se falando daquelas em outros ramos — a concentração real do emprego era muito maior. Havia 33 setores na Grã-Bretanha em que as três maiores firmas empregavam 70% ou mais de todos os trabalhadores.

Não podemos comparar essa situação em termos precisos com a que prevalecia antes de 1914, mas dispomos de certas indicações na estrutura das indústrias antiquadas típicas, que, como era de esperar, foram menos afetadas do que as novas indústrias tecnológicas, características do séc. XX. Em 1914 a mina de carvão média — uma empresa invulgarmente grande pelos padrões da época — empregava cerca de 300 homens; e ainda em 1930 a fiação de algodão típica era uma empresa que empregava de 100 a 300 trabalhadores, e quase 40% deles trabalhavam em fábricas com menos de 200 empregados. Na indústria britânica "média" de 1935, pouco mais de um quarto dos operários trabalhava nas três firmas de maior porte. Nas indústrias de mais elevada concentração (produtos químicos, veículos e indústria mecânica, ferro e aço) 40% ou mais dos operários trabalhavam nas três firmas maiores; nas de menor concentração — minas, construção e madeira — essa proporção caía para 10% ou menos. Pode-se afirmar com razoável segurança que antes de 1914 a maior parte da indústria britânica assemelhava-se muito mais a essas últimas do que aos dois outros tipos.

Todavia, a mudança mais acentuada se deu menos na transformação da Grã-Bretanha num país de gigantesca empresa, oligopólios, associações produtoras etc., do que na aprovação dada pela comunidade empresarial e pelo governo a uma mudança que teria horrorizado J. S. Mill. É bem verdade que a oposição à concentração econômica sempre fora muito mais forte na teoria do que na prática. A Grã-Bretanha não possuía nenhum movimento poderoso de radicais democratas como aquele que periodicamente impunha a legislação anti-truste (inteiramente ineficaz) aos Estados Unidos; e os socialistas opunham-se à concentração porque ela servia a fins privados. (Na prática, o movimento trabalhista não se opunha absolutamente a ela.) Não obstante, a fé no capitalismo competitivo era quase tão firme e dogmática quanto a fé no Livre Comércio. Mas o que vemos entre as guerras mundiais é o esforço sistemático dos governos no sentido de *reduzir* a concorrência, estimular cartéis gigantescos, fusões, associações e monopólios. Mesmo antes de 1914 a indústria de ferro e aço estivera crivada de mecanismos de fixação de preços; mas não era, como se tornou depois de 1932, um colossal cartel restritivo.



nista em sociedade aberta com o governo (através da Comissão Consultiva para Taxas de Importação).

Ora, a concentração econômica não é algo indesejável em si. Muitas vezes ela é essencial, especialmente em sua forma extrema, a nacionalização, a fim de assegurar o progresso industrial adequado. A convicção de que o "capitalismo de monopólio" é *ipso facto* menos dinâmico ou tecnologicamente progressista do que o irrestrito capitalismo competitivo é falsa. No entanto, a concentração econômica que ocorreu entre as duas grandes guerras não pode ser justificado fundamentalmente com base em eficiência e progresso. Foi uma concentração preponderantemente restritiva, defensiva e protecionista. Foi uma reação cega à depressão, que visava a manter os lucros pela eliminação da competição, ou a acumular grandes aglomerados de capitais diversos que não eram em nenhum sentido mais racionais, produtivamente, do que seus componentes independentes originais, mas que proporcionavam aos financistas investimentos para excedentes em capital ou lucros advindos da promoção de empresas. A Grã-Bretanha tornou-se um país de não-concorrência, tanto no quadro interno quanto no exterior.

Em certo sentido, a forte orientação da economia britânica para o mercado interno nesse período foi também uma reação defensiva contra a crise. Indústrias como a do ferro e do aço fugiram ostensivamente do cenário internacional e buscaram refúgio no mercado interno, protecionista,\* muito embora tais fugas não pudessem salvar do desastre indústrias antigas e orientadas para a exportação, como a do algodão. Depois de 1931 o governo protegeu sistematicamente o mercado interno, e certas indústrias, com destaque especial para a de veículos e motores, passaram a depender inteiramente dessa proteção, que nesse caso já existia desde a I Guerra Mundial. Contudo, não foi por simples escapismo que a indústria britânica voltou-se para o mercado interno. Em grande parte isso decorreu da descoberta de que o consumo de massa da classe trabalhadora britânica encerrava insuspeitadas possibilidades de vendas. O contraste entre aqueles ramos da economia que sempre se voltavam para o exterior e aqueles que floresciam porque não o faziam, despertaria fatalmente a atenção do mais desatento observador.

O exemplo mais notável de expansão durante esse período de depressão foi o do comércio varejista (ver também Cap. 8). O

\* Produção e consumo interno de aço (média anual, em milhões de toneladas):

	1910-14	1927-31	1935-38
Produção	7,0	7,9	11,3
Consumo interno	5,0	7,6	10,6

número de tabacarias aumentou em quase dois terços entre 1911 e 1939, o de confeitarias multiplicou duas vezes e meia (1913-38) e o de farmácias mais de três vezes; e as lojas de móveis, material elétrico, ferragens e congêneres cresceram ainda mais depressa. E isso enquanto o pequeno lojista perdia terreno e as grandes empresas — cooperativas, lojas de departamentos, mas acima de tudo as cadeias de lojas — desenvolviam-se com celeridade. A descoberta do mercado de massa não era nova. Certas atividades e certas áreas industriais — mormente as Midlands — sempre haviam-se concentrado no consumidor doméstico e não se arrependiam dessa política. O que havia de novo era o contraste visível entre as atividades prósperas voltadas para o mercado interno e os exportadores em desespero, simbolizado no contraste entre as Midlands e o sudeste, em expansão, e o norte e o oeste, em decadência. Numa larga faixa que se estendia entre as regiões de Birmingham e de Londres, a indústria se desenvolvia e a nova indústria automotiva praticamente se confinava nessa zona. As novas fábricas de bens de consumo multiplicavam-se ao longo da Great West Road, nos subúrbios de Londres, ao passo que imigrantes de Gales e do Norte mudavam-se para Coventry e Slough. Industrialmente, a Grã-Bretanha estava-se transformando em duas nações.

A virada em direção ao mercado interno tinha algumas conexões com a notável expansão de indústrias tecnológicas novas, organizadas segundo um novo princípio (produção em série). Embora algumas das "novas" indústrias surgidas entre as guerras atuassem bem no mercado externo, estavam voltadas fundamentalmente para a procura interna, e na verdade muitas vezes dependiam de proteção natural ou instituída pelo governo contra concorrentes estrangeiros. Várias delas, normalmente aquelas que dependiam de uma tecnologia mais complexa e científica, confiavam ainda mais em apio ou subsídios do governo. A indústria aeronáutica não teria existido de outra forma, e todo o próspero complexo de indústrias elétricas beneficiava-se, mais do que é possível medir, com o monopólio estatal de energia e com a construção de um sistema nacional de distribuição de energia elétrica que naquela época não tinha paralelo em nenhum outro país.

O reverso desse quadro foi, naturalmente, uma nítida e, a despeito de algumas desigualdades, generalizada melhoria no nível de vida das classes trabalhadoras, que se beneficiaram com o barateamento e ampliação da faixa de produtos disponíveis e com um melhor sistema de distribuição varejista desses produtos. Em 1914 somente o mercado de alimentos tinha sido transformado seriamente dessa maneira. A ascensão do mercado de massa foi um tanto retardada depois de 1914 pelo efeito das duas guerras (mais



da primeira do que da segunda, quando a administração pública agiu com mais eficiência)\* e pela insistência, por parte do governo e dos empregadores, de que a solução para a depressão estava em reduzir os salários e os pagamentos da previdência. Não obstante, e mesmo levando-se em conta o desemprego em massa, houve provavelmente uma certa melhoria geral. As estimativas mais pessimistas, que distribuíam as perdas do desemprego por toda a população (procedimento um tanto irrealista), ainda sugerem um modesto aumento geral de 5% nos salários reais, enquanto as mais otimistas (que não levam em conta o desemprego) apontam até um aumento de 40%, ainda que esse número seja bastante implausível. E há poucas dúvidas de que entre as guerras a nova economia de produção em série realmente tenha triunfado.

É verdade que os produtos em série que chegavam agora ao mercado ou que tinham seus preços drasticamente reduzidos ainda não eram os dispendiosos "bens de consumo duráveis que poucos podiam obter, com a possível exceção da bicicleta. Enquanto em 1939 os Estados Unidos já produziam 150 novos refrigeradores por ano para cada grupo de 10.000 habitantes, e o Canadá, 50, em 1935 a Grã-Bretanha produzia apenas oito. Mesmo a classe média só então começava a comprar automóveis, num nível modesto de quatro por 1.000 consumidores (1938). Aspiradores de pó e ferros elétricos de passar talvez fossem as únicas peças de maquinaria doméstica, além do radioreceptor já presentes por toda parte, que eram comprados em quantidade ao fim da década de 1930. Os novos bens que causavam maior impacto eram artigos baratos de uso pessoal ou doméstico, vendidos em lojas de variedades do tipo "Woolworth", que se multiplicavam rapidamente, e em farmácias (o número de lojas Boots passou de 200 em 1900 para 1.180 em 1938) e em empórios semelhantes. Os cosméticos baratos, por exemplo, passaram a ser usados nesse período, tal como as canetas-tinteiro. Ambos, aliás pertenciam à breve lista dos produtos mais anunciados, juntamente com cigarros, bebidas e comidas preparadas. Também a publicidade atingiu a maioridade entre as guerras, e com ela a moderna imprensa nacional de grande tiragem, que dependia dos anúncios.

Há um campo, porém, em que a revolução tecnológica criou entre as duas guerras mundiais uma dimensão de vida inteiramente diferente. Além do *music-ball*, tradicional e já em decadência, e do *palais-de-danse*, igualmente antiquado, mas em expansão, depois

\* Por exemplo, o consumo de alimentos caiu em cerca de 10% entre 1939 e 1941. Depois disso, graças ao planejamento eficiente, chegou mesmo a aumentar um pouco. Na I Guerra Mundial, os gastos em alimentos caíram continuamente.

de 1918 triunfaram duas formas de entretenimento tecnologicamente originais: o rádio e o cinema. Dessas, a primeira era mais revolucionária que a segunda, pois pela primeira vez na história levava entretenimento pronto para dentro das casas das pessoas, 24 horas por dia, embora não fosse esse o objetivo primordial da empresa pública sem fins lucrativos que a controlava, a BBC. O cinema veio ocupar o lugar do *gin-palace* e do *music-ball* como o sucedâneo do luxo para os pobres. Os Granadas, Trocaderos e Odeons, gigantes e barrocos, cujos nomes aludiam a langor exótico e hotéis de luxo, com suas poltronas estofadas abrindo panoramas de espetáculos milionários e com órgãos colossais a arrancar sentimentos intensos em meio a variegadas luzes coloridas, multiplicaram-se nos bairros operários à mesma velocidade com que se espalhava o desemprego. É provável que tais estabelecimentos tenham sido os mais eficientes fabricantes de sonhos jamais imaginados, pois uma visita a eles não só custava menos e durava mais que um drinque ou um espetáculo de variedades, como podia ser — e era — combinada mais facilmente com o mais barato de todos os prazeres, o sexo.

O aumento do nível de vida continuou modesto e limitado. Grande parte dele deveu-se (pelo menos para aqueles que tinham emprego) ao fato feliz de que os anos de recessão tendiam também a ser anos de queda de preços. Em 1933 uma libra valia quatro xelins a mais do que em 1924, e um homem que ganhasse 3 libras semanais — salário médio dos homens em 1924 — ainda dispunha de cinco xelins a mais do que em 1938.\* As melhorias ocorridas com o pleno emprego na década de 1940 e com a prosperidade da década de 1950 não teriam parecido tão extraordinárias se as acontecidas entre as guerras não houvessem causado tão pequena impressão. Não obstante, o paradoxo da depressão, o desemprego em massa e — pelo menos para muitos membros da classe trabalhadora — um crescente nível de vida andarem de braços dados reflete as mudanças verificadas na economia britânica entre as guerras.

Para um país com a posição internacional da Grã-Bretanha, virada para o mercado interno não poderia ser aplaudida sem ressalvas. Depois da II Guerra Mundial, quando os governos tentavam estimular as novas indústrias para a exportação, a preferência pelo mercado interno, já agora arraigada, era por demais óbvia. Fato mais sério é que mesmo as novas indústrias britânicas continuavam mesmo dinâmicas tecnologicamente do que as melhores

\* Em outras palavras, parte do ônus da depressão na Grã-Bretanha foi transferida para os países subdesenvolvidos exportadores de produtos primários.



dentre as estrangeiras, e quando novas inovações nasciam na Grã-Bretanha — o que acontecia com frequência — muitas vezes a indústria britânica mostrava-se incapaz de desenvolvê-las comercialmente ou não estava disposta a fazê-lo. Nas ciências puras, a posição da Grã-Bretanha era destacada, tornando-se ainda mais preeminente depois de 1933 com o êxodo dos melhores cérebros científicos da Alemanha. Há que observar, contudo, que ela dependia perigosamente de um diminuto punhado de homens, em uma ou duas universidades. Estava garantido o lugar da Grã-Bretanha no desenvolvimento da física nuclear, na teoria dos computadores e, em ramos científicos ainda menos importantes, do ponto de vista industrial, como a bioquímica e a fisiologia. Mas é legítimo dizer que entre as duas guerras poucos esperavam muito da Grã-Bretanha com relação ao desenvolvimento de novas técnicas (exceto no campo dos armamentos, patrocinado pelo Estado — como o radar e o motor a jato) e menos ainda com relação a um modelo de como deveria ser a indústria moderna. Entre os pouquíssimos produtos típicos de nosso século que foram realmente desenvolvidos na Grã-Bretanha está a televisão, cuja primeira transmissão se deu ali em 1936. Mesmo ela, entretanto, deveu seu progresso não apenas a uma resoluta empresa particular (a Electrical and Musical Industries), mas também ao dinamismo da BBC, estatal. Talvez seja significativo que a Grã-Bretanha tenha permanecido muito adiante de todos os países, exceto os Estados Unidos, no uso da televisão: uma situação rara.\*

Até certo ponto esse atraso deveu-se ao fato de o empresário britânico não empreender dispendiosos e sistemáticos programas de pesquisas e desenvolvimento que se tornavam cada vez mais indispensáveis ao progresso de indústrias baseadas na tecnologia científica. Em 1927 o Comitê Balfour sobre Indústria e Comércio comparou o “lento progresso realizado na pesquisa científica em geral” com o rápido desempenho da indústria alemã e norte-americana.<sup>4</sup> Não havia tanto falta de pesquisa — pois mesmo nos Estados Unidos, como na Grã-Bretanha, a expansão realmente importante nesse campo ocorreu durante e depois da II Guerra Mundial, sob patrocínio do governo, e principalmente para fins militares — quanto de “desenvolvimento”, ou seja, o dispendioso acompanhamento das invenções e descobertas até sua viabilidade comercial. Poucas invenções podiam ser *desenvolvidas*, salvo por uma ou outra empresa gigantesca: os pesquisadores da As-

\* Em 1950 havia na Grã-Bretanha quase 600.000 televisores e nenhum no resto da Europa. Mesmo em 1960 metade de todos os televisores europeus estava na Grã-Bretanha.

sociação dos Estampadores de Algodão, que chegaram acidentalmente a uma valiosíssima fibra artificial (Terylene), simplesmente a entregaram à Imperial Chemicals na Grã-Bretanha e à DuPont nos Estados Unidos. Mas em geral as grandes empresas britânicas estavam menos interessadas em inovações que as do exterior.

Não obstante, feitas todas as ressalvas, a crônica da indústria britânica entre as duas guerras mundiais não foi inexpressiva. A produção do conjunto da atividade manufatureira britânica (isto é, incluindo as indústrias decadentes) aumentou muito mais depressa entre 1924 e 1935 do que entre 1907 e 1924; e isso numa época de depressão e desemprego em massa. A produção industrial total *per capita* deve ter quase dobrado entre 1850 e 1913, ou aumentou um pouco mais. Praticamente não se alterou entre 1913 e 1924. Mas daí até 1937 ela aumentou em quase um terço, consideravelmente mais depressa do que no apogeu da era vitoriana. É claro que esse acréscimo foi obtido principalmente graças às novas indústrias tecnológicas. A produção de artigos elétricos quase duplicou entre 1924 e 1935, a de veículos a motor cresceu mais ainda, da mesma forma que a oferta de eletricidade. A produção de aviões, seda e rayon (principalmente deste último produto) mais que quintuplicou no mesmo breve período; em 1907 as “indústrias de base” haviam produzido apenas 6,5% do total da produção industrial; em 1935 produziram quase um quinto.

\* \* \*

Portanto, ao acodir a II Guerra Mundial, a Grã-Bretanha era, economicamente, um país muito diferente do que fora em 1914. Era um país em que havia menos agricultores, porém muito mais funcionários públicos; menos mineiros, porém muito mais trabalhadores ferroviários; menos operários industriais, porém muito mais aprendizes industriais e funcionários burocratas; menos empregados domésticos, porém muito mais artistas; e na indústria manufatureira, menos trabalhadores têxteis, porém maior número de pessoas empregadas nas indústrias metalúrgicas e elétricas. (Ver figuras 7-9.) Era um país com uma diferente geografia industrial. Mesmo em 1924 as regiões industriais tradicionais (Lancashire e Cheshire, o oeste de Yorkshire, o nordeste, o sul de Gales e o centro da Escócia) produziram metade da produção líquida total da indústria. Em 1935 produziram apenas 37,6% do total, pouco mais que as novas regiões industriais que haviam crescido rapidamente desde então: a Grande Londres e as Midlands. E isso era natural, pois mesmo em 1937 o sul de Gales tinha 41%



de seus trabalhadores nas indústrias decadentes, mas as Midlands apenas 7%; o nordeste tinha 35%, mas Londres apenas 1%.

Era um país com dois setores divergentes na economia, o decadente e o em ascensão, ligados apenas por três fatores: as grandes acumulações de capital; a crescente intervenção estatal; e o arcaísmo, derivado do "ajustamento" invulgarmente bem sucedido da Grã-Bretanha ao padrão do capitalismo liberal mundial do séc. XIX. Em 1939 a economia liberal mundial estava morta. Morrerá — se é que podemos fixar uma data exata para seu desaparecimento — em 1929-33, e nunca mais reviveu. Mas se seu espectro assombrava algum país, esse país era a Grã-Bretanha, que ensinara ao mundo o ofício da "oficina mecânica", que fora seu comerciante, transportador e centro comercial, mas que não sabia ao certo o que fazer agora que essa ocupação se tornara redundante. Ainda hoje não sabemos ao certo o que fazer. De qualquer maneira, a morte do liberalismo econômico implicou uma mudança nas funções de governo que o séc. XIX teria considerado inconcebível. Examinaremos a seguir esse ponto.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Ver as obras de Mowat, Ashworth, Pollard em *Sugestões para Leitura*. G. C. Allen, *The Structure of Industry in Britain* (1961), D. L. Burn, *The Economic History of Steelmaking* (1940). Com relação ao meio internacional, ver I. Svenilsson, *Growth and Stagnation in the European Economy* (1954) e Arthur Lewis, *Economic Survey 1918-1939* (1940). Ver também figuras 1, 2, 3, 5, 12, 17, 18.

<sup>2</sup> H. W. Macrosty, *The Trust Movement in British Industry* (1907), página 330.

<sup>3</sup> Citado em Pollard, *Development* (1962), pág. 168.

<sup>4</sup> Committee on Industry and Trade, *Factors in Industrial and Commercial Efficiency* (1927), págs. 38-39.

## GOVERNO E ECONOMIA <sup>1</sup>

A atitude característica do governo da Grã-Bretanha e de outros países com relação à economia, antes da Revolução Industrial, era a de que tinham o dever de orientá-la de alguma maneira. Essa é ainda hoje a atitude quase universal de todos os governos. No entanto, entre essas duas eras, que representam aquilo que poderia ser chamado de a norma da História e na verdade da razão, houve uma época na qual a atitude fundamental do governo e dos economistas era oposta: quanto menos conseguisse intervir na economia, melhor. Num sentido amplo, essa era de abstenção coincidiu com a ascensão, o triunfo e o domínio da Grã-Bretanha industrial, e na realidade ela correspondia de maneira singular à situação desse país, e talvez de mais um ou dois semelhantes a ele. Em essência, a história da teoria e da política econômica pública, a partir da Revolução Industrial, é a história da ascensão e da queda do *laissez-faire*.

A prática baseia-se, naturalmente, na teoria, embora nem sempre na melhor teoria. Por isso talvez fosse lógico começar esse capítulo com um exame sucinto da teoria econômica, tanto mais porque essa disciplina foi, durante grande parte do período de que trata este livro, dominada pelos britânicos, embora nunca no grau sugerido por patriotas. Contudo, há duas razões para não dedicarmos muito espaço ao desenvolvimento da teoria econômica britânica, que, aliás, é tratada à perfeição numa enorme literatura especializada. Em primeiro lugar, a Economia, ciência essencialmente aplicada, é inevitavelmente influenciada pela atmosfera prevalente das discussões práticas e reflete a situação da economia. Quando as perspectivas econômicas pareciam sombrias, era quase fatal que a Economia se transformasse na "ciência sinistra", como a chamaram nos primeiros decênios do séc. XIX; quando proble-



mas de pagamentos de salários começaram a preocupar os industriais, ou economistas, que até então não lhe haviam dedicado grande atenção, começaram a fazê-lo; quando, durante os anos de depressão entre as guerras mundiais, o desemprego em massa dominava o horizonte, a mais característica modificação da Economia, o keynesianismo, tinha como pedra de toque de sua doutrina a previsão de pleno emprego. Além disso, grande parte da Economia serve menos para dizer ao governo e ao empresariado o que devem fazer do que para lhes garantir que o que estão (ou não estão) fazendo está certo. Em segundo lugar, a política governamental tende a refletir não a melhor teoria econômica contemporânea (mesmo levando-se em conta a defasagem temporal entre o controle da política por homens maduros, que aprenderam a teoria que conhecem desde a juventude, e a ascensão de pessoas mais jovens a postos de influência), e sim a teoria econômica mais conveniente do ponto de vista político e muitas vezes a versão simplificada e vulgarizada da ciência, que na verdade é o que tende a extravasar do círculo dos especialistas. Num país como a Grã-Bretanha, onde poucos economistas profissionais têm chegado ao Gabinete, e onde nenhum jamais foi ministro da Fazenda (em bases permanentes), esse processo de filtragem sempre foi dos mais eficazes — exceto durante as duas guerras mundiais e, até certo ponto, desde a segunda. Normalmente, a política econômica é *ortodoxa*, ou seja, a teoria de certa forma transforma-se em dogma incontestado. É claro que, com o passar do tempo, mesmo as ortodoxias às vezes mudam.

O *laissez-faire* total é, naturalmente, uma contradição intrínseca. Nenhum governo moderno pode *deixar* de influenciar a vida econômica, o que se torna obrigatório até pela própria existência do governo: por modesto que seja, o “setor público” é quase sempre uma enorme “atividade”, em termos de emprego puro e simples, e a receita e a despesa pública formam uma parcela expressiva do total nacional. Mesmo no apogeu do *laissez-faire* britânico, por volta de 1860, a despesa governamental representa uma percentagem substancial da renda nacional. E é claro que qualquer atividade do governo — qualquer sistema de leis e regulamentos públicos — afeta necessariamente a vida econômica, já não se falando do fato de que o governo menos intervencionista raramente pode abster-se de controlar certos assuntos obviamente econômicos, como a circulação monetária. O que se discute não é o fato da intervenção governamental, ou mesmo (dentro de certos limites) seu peso, e sim seu caráter. Na economia liberal clássica, o objetivo da intervenção consiste em criar e manter as melhores condições para o capitalismo, que é visto como um sistema auto-

regulador e em auto-expansão que tende a maximizar a “riqueza da nação”.

No início da Revolução Industrial britânica, o problema principal estava em criar tais condições; a partir de mais ou menos 1846 (data da abolição das Leis do Trigo), em mantê-las. A partir do último quartel do século, tornou-se evidente que aquelas condições não poderiam ser mantidas sem uma crescente intervenção estatal em assuntos que, segundo a teoria pura, melhor seria deixar intocados, mas até 1931 (abolição do Livre Comércio) não se abandonou a tentativa de conservar a Economia Liberal. Depois de 1931 ela foi abandonada. Esta, em resumo (e todos os resumos tendem a simplificar em demasia seu conteúdo), é a história da política econômica governamental na era da glória industrial britânica.

Criar as melhores condições para o funcionamento tranquilo da iniciativa privada significava, em primeiro lugar, eliminar as numerosas formas existentes de intervenção governamental, que não podiam ser justificadas pela ortodoxia econômica. No começo do séc. XIX, tais formas de intervenção eram de quatro espécies. Primeiro, havia os remanescentes da política econômica tradicional que hoje é comumente chamada de *mercantilismo*, que tinha como meta exatamente o oposto do liberalismo econômico, ou seja, o incremento sistemático da riqueza nacional através do poder do Estado (ou do poder do Estado através da riqueza nacional, o que muitas vezes redundava no mesmo). Em segundo lugar, havia os remanescentes da política econômica tradicional, que partia do princípio de que o governo tinha o dever de manter uma sociedade estável na qual todo homem tivesse o direito de viver na posição social (geralmente baixa) que o Todo-Poderoso lhe destinara. Mesmo depois dessa concepção ter perdido terreno nos escalões máximos do governo, ela persistia não só entre os pobres como também entre os mais bem aquinhoados da sorte, mais tradicionalistas. Ainda em 1830, por exemplo, a pequena nobreza e os magistrados dos vários condados atingidos pelos grandes distúrbios de trabalhadores agrícolas insistiam em recomendar, a despeito de conselhos superiores ao contrário, a fixação de salários mínimos e a abolição das máquinas que criavam o desemprego. Isso lhes custou graves admoestações de Westminster. Em terceiro lugar, havia os grupos sociais que se antepunham no caminho do rápido progresso industrial — principalmente os latifundiários. Por fim, havia o puro e simples lastro da tradição, o enorme, heterogêneo, ineficiente e dispendioso amontoado de instituições e defasagens institucionais que obstruíam o caminho para o progresso.



Destas, a primeira colocava o problema mais sério na teoria, enquanto a terceira (e na medida em que os grupos dominante, a protegiam, a quarta) era a mais difícil na prática. A segunda só tinha a seu lado, essencialmente, os pobres. Exceção feita à Lei dos Pobres, o código social estabelecido na era Tudor havia muito que caíra na obsolescência, embora, aqui e ali, no séc. XVIII, grupos fortes (isto é, normalmente amotinados) de trabalhadores às vezes conseguissem obter a fixação legal de preços ou salários e o controle legal de outras condições de trabalho. Ao fim do séc. XVIII acreditava-se que o trabalho fosse uma mercadoria a ser comprada e vendida ao preço do mercado livre, e quando nos anos difíceis das guerras napoleônicas o movimento trabalhista, então em sua infância, tentou reviver a proteção legal do antigo código, o que sobrava dele foi abolido sem dificuldade pelo Parlamento em 1813. Daí em diante, até começos do séc. XX, a fixação legal de salários — embora não o controle legal da jornada de trabalho e de outras condições — passou a ser oficialmente considerado como prelúdio fatal à ruína. Ainda em 1912, Asquith, um homem frio, chorou ao propor a Lei de Salário Mínimo para os Mineiros, que uma greve nacional fizera o governo engolir.

A Lei dos Pobres não podia ser abolida por motivos políticos, pois tinha a seu lado não só a convicção natural e profunda dos pobres de que um ser humano tem o direito à vida, senão à liberdade e à busca da felicidade, como também o forte interesse da comunidade agrícola por uma ordem social estável, vale dizer sua posição à redução implacável de homens e terras e simples mercadorias. Apenas na Escócia a lógica calvinista abolira o *direito* dos pobres a serem mantidos, colocando sua manutenção inteiramente a cargo da caridade de seus superiores sociais membros da Igreja, ainda que de certa forma essa caridade fosse moralmente obrigatória. Ademais, tem sido dito recentemente que a Lei dos Pobres, bastante indiscriminada, pode ter sido útil no começo da industrialização para absorver grande volume de desemprego oculto, principalmente no interior do país, numa época em que a taxa de expansão industrial ainda era incapaz de proporcionar emprego suficiente para a crescente população.

Na verdade, há indícios de que a Lei dos Pobres do séc. XVII, a despeito da teoria burguesa, tornou-se cada vez mais generosa, e quando a pobreza tornou-se catastrófica, durante os anos difíceis de meados da década de 1790, a pequena nobreza do campo virou-se diretamente contra o grão de teoria econômica contido no "Sistema Speenhamland". Em suas versões mais ambiciosas, esse sistema propunha-se estabelecer um salário mínimo baseado no preço do pão, se necessário subvencionado. O sistema

não deteve a pauperização dos trabalhadores agrícolas, em todo caso não foi aplicado ampla ou duradouramente em sua forma integral, mas horrorizou os teóricos, pois afastava a Lei dos Pobres ainda mais dos ideais que tinham em mente. Tais ideais eram: (a) tornar a Lei dos Pobres o mais barato possível; (b) usá-la não como meio de aliviar o desemprego oculto ou ostensivo, e sim para impelir os recursos ociosos em mão-de-obra para o mercado livre do trabalho, e (c) desestimular o crescimento da população, que, segundo a crença geral da época, só podia conduzir à crescente pauperização. Infelizmente, era impossível não proporcionar algum socorro aos desamparados, mas esse auxílio devia ser em todos os casos "menos atraente" que os trabalhos mais mal pagos que houvesse no mercado. Uma "Nova" Lei dos Pobres com tais características desumanas foi aprovada pelo Parlamento em 1834, devido a uma combinação de pressões políticas e mentiras disfarçadas em estatísticas. Criou mais ressentimentos amargos que qualquer outro estatuto na moderna história da Grã-Bretanha, muito embora a revolta dos trabalhadores, nem de todo impotentes, evitasse sua plena aplicação (nenhum auxílio fora do local de trabalho, separação de famílias dentro dele etc.) no norte industrial. Curiosamente, nunca houve um estudo sério a fim de determinar se ela realmente tornou mais flexível a oferta de mão-de-obra. É improvável que isso tenha acontecido.

A argumentação em favor de carrear o peso da máquina institucional era mais convincente, pelo menos porque visivelmente pouparia muito dinheiro. O poder dos grupos dominantes — principalmente a Coroa, a Igreja e a aristocracia, mas também o círculo impenetrável dos advogados — limitava o campo para esse tipo de racionalização. As reformas mais sinceras, embora também algumas das mais elementares — como, por exemplo, a aplicação do bom-senso na ortografia e ao sistema de pesos e medidas — exigem em geral uma revolução social para sua execução, e não houve nenhuma revolução. Não obstante, embora a monarquia, a Igreja oficial, as antigas universidades, o ministério da Guerra, o ministério do Exterior, os tribunais e alguns outros vetustos monumentos sobrevivessem à era das reformas radicais praticamente incólumes, muito se realizou, sobretudo no curso de três surtos de faxina política e administrativa: nas décadas de 1780, 1820 e 1830, e ainda num outro de 1867 a 1874. (Os períodos em que se deteve a atividade reformista entre tais surtos se deveram principalmente ao medo de revolução social nos períodos jacobino e cartista.) A "reforma econômica" — o ataque ao hábito de se usar a máquina do governo central como depósito de favores financeiros para sua distribuição privada por parte dos grandes chefes políti-



cos — começou na década de 1780, ainda que não tenha ido muito longe. Pelo menos, porém, foram enunciados os princípios de um funcionalismo público assalariado (ao invés de um funcionalismo que vivia das taxas e lucros do cargo), da separação das contas privadas e públicas e da contabilidade sistemática dessas contas. É provável que o “Orçamento” — a palavra passou a ser usada em fins do séc. XVIII — devesse mais às necessidades das finanças de guerra depois de 1793, mas reflete essas preocupações. Na década de 1829 teve lugar uma considerável limpeza do Direito Criminal e do sistema fiscal, realizada por ministros da classe média, e depois de 1832 o recém-fomado Parlamento lançou um ataque de grandes proporções contra os antigos abusos. Logrou sucesso nos pontos em que os grupos dominantes não julgaram conveniente impedir sua atuação — principalmente na Lei dos Pobres e na administração urbana (Lei de Reforma Municipal, 1835) — mas encalhou definitivamente em outros pontos. Contudo, após 1860 algumas das primeiras propostas foram em parte executadas com a transformação substancial do serviço público civil, com a reforma parcial das antigas escolas e universidades, com a instituição de um sistema público de educação primária e até mesmo uma poda ligeira na galharia da lei.

A razão dessa recusa em se aceitar algo mais que uma semi-racionalidade não foi o mítico gosto dos britânicos pela continuidade e sua aversão igualmente mítica pela lógica. Poucos países foram dominados de maneira mais total por uma doutrina apriorística do que a Grã-Bretanha pela Economia de *laissez-faire* no período em que as reformas institucionais foram deixadas incompletas, e em poucos países as instituições foram reconstruídas de maneira mais radical e implacável do que na Índia, exatamente nesse período, e exatamente pelo tipo de britânicos que esse mito tende a idealizar. A continuidade das instituições britânicas naquela época foi resultado de um acordo político entre os grupos dominantes mais antigos, que não podiam ser abalados sem o risco da revolução, e os novos industriais, que não estavam dispostos a correr tal risco, exceto em questões que consideravam absolutamente vitais, vale dizer em política econômica. Com relação à questão de protecionismo ou livre comércio, estavam prontos para lutar até a morte, se necessário fosse como custo de uma insurreição dos famintos, que os mais militantes deles estavam dispostos a provocar. E compreendendo isto, os proprietários de terras cederam rapidamente à abolição das Leis do Trigo em 1846, fortalecidos pela muito reduzida vulnerabilidade de seus arrendamentos naquele ano. Entretanto, nada mais valia esse risco. O custo da ineficiência institucional, por maior que fosse, represen-

tava pouco mais que trocados miúdos para a mais dinâmica economia industrial do mundo. Uma economia que, para citarmos o exemplo mais óbvio, era capaz de levantar todo o capital para investimento de que necessitava e mais ainda, e isso sob leis obsoletas que praticamente impediam a formação de sociedades anônimas normais, não iria questionar pequenas despesas extraordinárias. A rigor, a ineficiência institucional — por exemplo, a necessidade de se aprovar leis parlamentares, a um custo astronômico, para a construção de cada estrada de ferro — contribuía para tornar as ferrovias britânicas muito mais caras por quilômetros que todas as outras. Entretanto, não há qualquer indício de que isso inibisse em qualquer grau a construção de linhas férreas.

A eliminação de todos esses obstáculos ao *laissez-faire* era simplesmente questão de quanta pressão os novos industriais podiam ou queriam exercer contra os grupos sociais que se punham em seu caminho. O simples desmantelamento das antigas políticas “mercantilistas” também suscitavam questões de princípios teóricos. É verdade que até certo ponto isso era simplesmente uma questão de grupos que tinham os seus capitais empatados. Mas era fácil demonstrar que o “grupo das Índias Ocidentais”, que defendia a escravatura e uma venda monopolística do açúcar das colônias, ou o antigo grupo dos produtores de tecidos de lã, que propugnava a supervisão e proteção sistemática daquela que sempre fora a indústria básica da Inglaterra, até mesmo do ponto de vista fiscal — menos importante que o grupo algodoeiro, especialmente porque dispunham de muito menos apoio político do que o grupo agrário. Não era tão fácil demonstrar que os interesses do capitalismo britânico seriam mais bem atendidos por uma retirada total de todo apoio e proteção do governo à indústria e ao comércio. Tanto mais porque o triunfo da economia britânica fora conseguido no passado em grande parte devido à inabalável disposição dos governos britânicos em apoiar seus empresários com uma discriminação econômica agressiva e implacável e pela guerra aberta contra todos os possíveis rivais.

Entretanto, era exatamente aquele triunfo que tornava o *laissez-faire* possível, e até desejável. Ao fim das guerras napoleônicas, a posição da Grã-Bretanha era inexpugnável. Sendo a única potência industrial, podia vender mais barato que qualquer outro país, e quanto menos discriminação houvesse, mais barato ela poderia vender. Sendo a única potência naval do mundo, ela controlava o acesso ao mundo não-europeu, no qual repousava sua prosperidade. Com uma única exceção principal, a Índia, a Grã-Bretanha nem mesmo necessitava de colônias, falando-se em termos econômicos, pois todo o mundo subdesenvolvido era sua colônia,



e continuaria a ser se, com o Livre Comércio, elas comprassem no mercado mais barato e vendessem no mais caro, o que significa: se comprassem e vendessem no único grande mercado que havia, a Grã-Bretanha. Assim, pelo menos, é como se afiguravam as coisas a homens que facilmente confundiam o acidente histórico do pioneirismo industrial da Grã-Bretanha com a afortunada disposição de uma Providência que, aparentemente, preparara a Grã-Bretanha para ser a "oficina mecânica" do mundo e que havia destinado aos outros países a produção de algodão, madeira e chá. Tudo o que a indústria britânica necessitava era paz. E havia paz.

Os dois pilares principais do mercantilismo haviam, portanto, desmoronado. Eram eles a conveniência de se proteger o comércio britânico por meios econômicos (inclusive a manutenção de uma reserva particular para si nas colônias) e a necessidade de defendê-lo pela força das armas. O primeiro já fora abandonado por Adam Smith; o segundo ainda o preocupava — e com bastante razão. Após 1815, até esse argumento perdeu sua força. E assim, principalmente na década de 1820, abandonou-se tudo quanto sobrava ainda do código mercantilista. As Leis de Navegação foram relaxadas, ainda que somente fossem formalmente revogadas em 1849, aboliu-se o sistema de preferências coloniais na década de 1850 e levantou-se a proibição de exportar maquinaria e técnicos britânicos (havia muito que era uma farsa). O restante do sistema desapareceu juntamente com as Leis do Trigo depois de 1846 (ver cap. 5). Em meados do séc. XIX, a política do governo na Grã-Bretanha chegou mais perto do *laissez-faire* do que se suporia viável num Estado moderno. A máquina estatal era pequena e relativamente barata, e com o passar do tempo tornou-se ainda mais barata em comparação com as de outros países. Entre 1830 e a década de 1880 a despesa pública anual por habitante triplicou na Europa, e cresceu mais depressa ainda (mas partindo de uma base ridículamente baixa) nos países ultramarinos de colonização européia, mas na Grã-Bretanha ela permaneceu substancialmente estável. Com exceção da impressão de moeda, de algumas fábricas de armamentos e — inevitavelmente — um certo volume de obras públicas, o governo mantinha-se fora da produção direta. Conseguiu até evitar responsabilidade direta por certas funções normalmente consideradas como encargos normais de um governo, como (até 1870) a educação. Quando intervinha — e a complexidade dos problemas nacionais estava fadada a multiplicar as incursões *ad hoc* administrativas do governo — era, como o guarda de trânsito para regulamentar, mas não para estimular ou desestimular. Não se acreditava em geral que uma coisa implique as outras. Dois exemplos servirão para ilustrar o grau de abstenção do go-

verno. A Grã-Bretanha era o único país que sistematicamente rejeitava qualquer proteção fiscal às suas indústrias, e o único no qual o governo nem construía, não ajudava a financiar (direta ou indiretamente) e nem mesmo planejava qualquer parte do sistema ferroviário.

Entretanto, havia dois pontos nos quais o governo tinha de intervir na economia em todas as circunstâncias, e assim sua política econômica se concentrava neles: a tributação e a moeda.

As bases tradicionais de receita pública, recebidas do séc. XVIII, tinham sido três: os impostos sobre o consumo (de produtos nacionais através do imposto sobre as vendas), sobre a propriedade (basicamente terras e prédios) e sobre várias transações legais (imposto do selo). Em 1750 — e na verdade durante a maior parte do séc. XVIII — cerca de  $\frac{2}{3}$  da receita originavam-se do primeiro, sendo que o imposto de vendas normalmente rendia o dobro das tarifas alfandegárias, enquanto a maior parte da receita restante provinha de impostos diretos, embora o imposto do selo tendesse a aumentar. Havia também empréstimos, principalmente para fins especiais. O moderno sistema fiscal conservou a primeira dessas vigas-mestras e substituiu a segunda pelo imposto de transmissão, que representa um tributo sobre a propriedade, mas, acima de tudo, acrescentou uma terceira — o imposto de renda progressivo. Em 1939 as taxas alfandegárias e o imposto sobre as vendas contribuíam com apenas  $\frac{1}{3}$  da receita, os impostos diretos sobre a renda ou os lucros com cerca de 40% e os impostos de transmissão com 8%. O saldo provinha principalmente das atividades muito ampliadas das empresas públicas, ou seja, os Correios e o novo imposto sobre veículos a motor e outras fontes secundárias. O imposto de renda foi adotado como medida temporária, durante as guerras revolucionárias e napoleônicas (1799-1816), mas em 1842 voltou a ser adotado permanentemente, apesar da insatisfação óbvia da população e dos economistas. E por muito tempo ainda houve quem julgasse tratar-se de um expediente temporário. Ainda em 1874 Gladstone propôs abolir o imposto de renda — que na época que elevava a um nível arruinante de 2 dinheiros por libra\* — e se tivesse ganho talvez o tivesse feito. O imposto de renda começou a aumentar depressa depois de 1900, principalmente depois de 1909. Os impostos de transmissão por morte que viriam a recair principalmente sobre as grandes propriedades da aristocracia, nunca foram muito populares entre os círculos empresariais, mas até o fim do séc.

\* Durante a guerra da Criméia, chegou ao máximo de 1 xelim e 4 pence por libra.



XIX, quando enfrentaram as novas demandas combinadas da previdência social e armamentos, os proprietários de terras conseguiram mantê-los sob controle. Tornaram-se uma fonte importante de receita pouco antes da I Guerra Mundial, mas ainda de importância secundária em comparação com o imposto de renda.

Até o séc. XX esse sistema tributário não decorreu de qualquer concepção sistemática ou racional de quais fossem os métodos mais eficientes ou socialmente equitativos para arrecadação, ou mesmo de qualquer consideração dos efeitos econômicos de diferentes tipos de tributação. Dominavam a política fiscal três considerações: interferir o mínimo possível com os empresários, onerar menos os ricos e, ainda assim, arrecadar o mínimo necessário para atender às despesas públicas sem aumentar ainda mais a dívida. A primitiva Economia Política defendera os impostos indiretos (como as tarifas alfandegárias e o imposto sobre as vendas), com a alegação de que eram socialmente injustos: os pobres pagavam-nas com uma parcela maior de seus rendimentos, deixando aos ricos mais capital para acumular em benefício de toda a economia. A teoria fiscal do *laissez-faire*, embora mais sofisticada, era também mais superficial. Não apreciava os impostos indiretos porque interferiam com o livre fluxo do comércio, e em parte também porque, na medida em que aumentavam o custo de vida para os pobres, poderiam também aumentar o salário mínimo necessário para impedir que passassem fome. Entre 1825 e 1856 a eliminação de impostos mais antigos reduziram os impostos indiretos ao mínimo necessário para se obter arrecadação, e sua carga sobre o cidadão diminuiu perceptivelmente. A doutrina do Livre Comércio impedia que a receita fosse aumentada. Como a Grã-Bretanha também não possuía quaisquer empresas públicas lucrativas, além dos Correios, semelhantes àquelas que proporcionavam ao novo Império Germânico mais da metade de sua receita,\* a longo prazo os impostos diretos sobre a renda e a propriedade tinham de arcar com encargos cada vez maiores.

O objetivo primordial das finanças públicas consistia em manter as despesas baixas e o orçamento equilibrado. Essa política, que faz pouco sentido na moderna economia orientada ou administrada, era muito menos irracional com o *laissez-faire*, como também a convicção igualmente firme de que a dívida pública devia ser reduzida. A dívida crescera continuamente no séc. XVIII, e aumentara bruscamente durante a última e maior guerra contra a França (1793-1815), e na verdade as guerras eram o principal motivo para os empréstimos, ainda que após 1900 tenha havido

\* Como, por exemplo, as estradas de ferro.

um volume substancial de empréstimos para investimentos no crescente setor estatal da economia. Um século de paz depois de 1815 reduziu a dívida gradualmente, e ela chegaria a atingir cerca de três quartos do que fora em 1810, mas depois de 1914 cresceu rapidamente, mais de dez vezes. Como aconteceu com o imposto de renda, a esperança de que essa fonte de receita fosse temporária também desapareceu.

A segunda atividade econômica inevitável para o governo, o controle dos meios em circulação, levava-o muito mais diretamente ao caminho do empresariado. O problema inicial estava em manter a libra esterlina estável, sobretudo nos interesses do comércio e das finanças internacionais da Grã-Bretanha. A tendência deflacionária que muitas vezes parecia ser permanente não era tão justificada como acreditavam os economistas ortodoxos do séc. XIX, censurando os proponentes ocasionais da inflação controlada, como Attwood, banqueiro de Birmingham. Mas para uma nação que constituía o fulcro do comércio e do sistema financeiro internacionais não deixava de ser razoável. Desde começos do séc. XVIII que a base dessa estabilidade fora do padrão-ouro, uma relação fixa e rígida entre a unidade monetária e uma determinada quantidade fixa de ouro. Antes de 1931, esse padrão só se alterara duas vezes, no decurso de duas grandes guerras — 1797-1821 e 1914-1925. A recessão destruiu-o de uma vez por todas.

O padrão-ouro criava dois problemas. O primeiro consistia em controlar a emissão da moeda metálica e o papel-moeda e evitar a desvalorização e a super-emissão. O segundo, mais difícil, estava em influenciar o fluxo do ouro em suas várias direções — para dentro do país, para fora do país e dentro dele — sem recorrer a controles cambiais ou à suspensão da convertibilidade, coisas consideradas profundamente inconvenientes, exceto pela minoria inflacionista. A alternativa lógica, ajustar as emissões à oferta de ouro em barras, poderia dar certo quando o ouro entrava no país, mas talvez criasse uma tensão insustentável quando ele deixasse o país rapidamente; com efeito, foi devido a essa última situação que o padrão-ouro teve de ser suspenso de vez em quando (como ocorreu nas crises de 1847, 1857 e 1866) ou abolido (como em 1797, 1914 e 1931). A solução para o primeiro problema estava na centralização das emissões de papel-moeda que passou a ser prerrogativa do Banco da Inglaterra; a emissão de moeda metálica desde muito era monopólio da Casa da Moeda. Para efeitos práticos, isso foi conseguido, após decênios de debates apaixonados, pelo Bank Charter Act de 1844, e já então a solução se tornara de todo irrelevante, pois meios de pagamento não-monetários (letras de câmbio, cheques etc.) eram usados cada vez mais



para todas as transações, exceto as de pequena monta. O controle da emissão de papel-moeda não os afetou em nada.

O segundo problema foi resolvido, ou pelo menos assim se acreditou, pela manipulação da "taxa de desconto" — a taxa a que o Banco da Inglaterra estava disposto a descontar letras de câmbio, ou seja, adiantar dinheiro em troca delas. Ao Banco cabia funcionar como "emprestador de último recurso". A taxa de desconto constituía indicação do grau de assistência que o Banco da Inglaterra estava disposto a dar aos demais bancos, ao mesmo tempo em que (conforme se acreditava) protegia sua reserva crucial de ouro, ao atraí-lo para Londres através de uma taxa suficientemente atrativa, isto é, elevada. Como a City de Londres era o centro financeiro do país — e do mundo, cada vez mais — a taxa de desconto do Banco da Inglaterra veio a fixar a taxa geral de empréstimos a curto prazo em todo o mundo. E ao desempenhar esse papel, ela regularia, segundo a teoria, as flutuações do crédito: estimulando-o ou contraindo-o, conforme sugerisse a situação econômica. Esse tipo de manipulação começou a ser feito seriamente em meados da década de 1840.

Tudo isso pressupunha duas coisas: primeiro, que o Banco da Inglaterra agiria como um banco central e nada mais que isso; segundo, que não haveria flutuações econômicas que não pudessem ser desestimuladas através dessas medidas a curto prazo. A primeira condição concretizou-se gradualmente nos 50 anos que se seguiram ao Bank Charter Act, à medida que lenta e relutantemente o Banco da Inglaterra abandonava suas operações bancárias normais e suas motivações de lucro e aprendia suas obrigações como banco oficial. É provável que após a "crise Baring", de 1890, ele tenha feito ambas as coisas. A segunda condição jamais deixou de ser uma esperança. A estabilidade da libra repousava na hegemonia internacional da economia britânica, e quando essa hegemonia acabou nenhuma manipulação da taxa de desconto ajudou muito. E não há nenhum indício de que a taxa de desconto, ou qualquer outro método governamental de interferir no mercado, como emprestador ou tomador de empréstimos, diminuísse a intensidade dos surtos de prosperidade e de recessão que pontuavam os movimentos da economia de tempos em tempos.

\* \* \*

Os alicerces do *laissez-faire* desmoronaram nas décadas de 1860 e 1870. À medida que os outros países se industrializavam tornava-se evidente que o Livre Comércio não bastava para manter a Grã-Bretanha como a única, ou mesmo como a principal,

"oficina mecânica" do mundo. E se ela não tinha mais esse título, cumpria rever o fundamento de sua política econômica internacional. Quando a "Grande Depressão" atingiu, tornou-se menos evidente do que parecia antes, que a única coisa de que a economia britânica necessitava, além de impostos baixos e moeda estável, fosse ser deixada em paz. Quando as classes trabalhadoras conquistaram o direito ao voto — em 1867, mas principalmente em 1884-85 — tornou-se mais que evidente que elas exigiriam — e obteriam — substancial intervenção estatal para aumentar a assistência social. Com o surgimento de uma grande potência na Europa (a Alemanha) e de duas novas em outros continentes (os Estados Unidos e o Japão), já não se podia mais contar com certeza de paz mundial (e com seu corolário de orçamentos baixos). Ademais — embora isso não fosse ainda evidente — já se podia começar a suspeitar que a consequência lógica da iniciativa privada irrestrita não seria uma modesta máquina estatal num recanto inconspícuo da economia competitiva de senhores de menor tomo. Era bem possível que fosse um Estado cada vez maior e mais burocrático em meio a empresas cada vez maiores e burocratizadas, atuando num regime de concorrência muito incompleto.

Não era de se esperar que a opinião do empresariado e a política governamental se ajustassem a essa nova situação. Durante a Grande Depressão surgiram pequenos grupos de ideólogos que pediam um rompimento claro com o "individualismo" do *laissez-faire*, tão identificado com o capitalismo britânico que os dois termos muitas vezes eram confundidos, da mesma forma que seu oposto, a intervenção estatal, era amplamente identificada com o "socialismo". Os verdadeiros socialistas, que reapareceram na Grã-Bretanha na década de 1880, viam as coisas principalmente da perspectiva da classe trabalhadora, enquanto os defensores de várias políticas anti-*laissez-faire* de "eficiência nacional" e "imperialismo" viam-nas da perspectiva da posição competitiva internacional da Grã-Bretanha, ou de maneira mais geral (e perigosa) da perspectiva de algum vasto destino nacional ou racial que convocara a Britânia a dominar tanto os oceanos como as praias distantes. Mas os socialistas continuaram a representar pequenos grupos minoritários, mesmo no seio do movimento trabalhista, ainda que rapidamente lhe fornecessem um número de líderes invulgarmente grande. Não foi senão em 1918 que o Partido Trabalhista adotou, pelo menos teoricamente, um programa de socialização dos meios de produção, distribuição e troca. Os imperialistas sistemáticos — para darmos um nome a uma tendência que é difícil de definir claramente — ocupavam posição semelhante nas classes dominantes, e por isso exerciam um impacto muito mais direto sobre a



política econômica. Contudo, representavam — como demonstra a carreira de Lorde Milner — uma posição menos típica nas tendências políticas que prevaleciam entre as classes superiores. E felizmente era assim, pois suas idéias apontavam perigosamente para aquilo que mais tarde veio a ser conhecido como fascismo. A maior parte do operariado e, num grau muito maior, naturalmente, das classes empresariais, afastavam-se daquilo que os ideólogos chamavam de “individualismo”, tomando a direção do “coletivismo” em movimentos um tanto desordenados, impelidos pela pressão dos acontecimentos.

Os acontecimentos, é claro, estavam sempre a impelir os fatos políticos, mas houve cinco ocasiões em que o fizeram de maneira mais intensa e irresistível: durante a “Grande Depressão” (principalmente nas décadas de 1880 e 1890), após 1906, durante e imediatamente depois da I Guerra Mundial, no período de impacto da recessão de 1929 e durante a II Guerra Mundial.

O primeiro período não provocou qualquer mudança real na política econômica, pois (para duradouro prejuízo da Grã-Bretanha) a depressão acabou antes que os meios empresariais e políticos estivessem assustados suficientemente. Tudo que se fez foi indagar se a ortodoxia tradicional, e principalmente seu símbolo quase religioso, o Livre Comércio, devia ser abandonado. Tampouco, e pelos mesmos motivos, provocou qualquer mudança séria na política social. Por outro lado, o “imperialismo” e a guerra — considerados por seus defensores como solução tanto para o problema econômico como para o social — revolucionaram a política externa britânica. Se o Estado teve de modificar suas atitudes foi em grande parte devido aos encargos administrativos e sobretudo financeiros a que obrigavam as demonstrações de prestígio e de força. As despesas com a Marinha de Guerra aumentaram de uma média anual de aproximadamente £ 10 milhões em 1875-84 para bem mais de £ 20 milhões por ano na segunda metade da década de 1890 e mais £ 40 milhões nos últimos anos antes da I Guerra Mundial. Os empréstimos governamentais para atividades em grande parte relacionadas com armamentos e comunicações, que não existiam antes de 1870, chegaram a cerca de £ 50 milhões antes da I Guerra Mundial. Foi isso, e não os gastos insignificantes com o bem-estar social (com exceção da educação) que tornaram impossível a antiga política de governo barato e inativo.

O surgimento de um Partido Trabalhista (e o surto de movimentos grevistas radicais por trás dele) não afetou grandemente a política antes de produzir 40 membros do Parlamento oriundos da classe trabalhadora em 1906, mas levou à implantação de uma ambiciosa estrutura de legislação social em 1912. Seus custos ain-

da eram pequenos, mas esse sistema marcou dois rompimentos importantes com os princípios do velho Estado de *laissez-faire*. Já não se considerava mais que a responsabilidade do Estado pelos pobres se esgotasse com a Lei dos Pobres, muito embora ela resistisse até 1929 às pressões para sua abolição. E além disso, reconhecia-se a necessidade de intervenção estatal direta no mercado de trabalho — se necessário até com a fixação de níveis salariais. Da mesma forma, reconhecia-se a necessidade de o governo intervir em disputas trabalhistas que pudessem pôr em perigo toda a economia; isso representava outro rompimento com os velhos princípios, cuja origem remonta ao *lock-out* mineiro nacional de 1893, bem como uma contingência que ninguém previra nos tempos felizes em que a Grã-Bretanha não tinha quaisquer concorrentes estrangeiros reais. Tais mudanças implicavam duas outras: o reconhecimento oficial de que os sindicatos operários não eram simplesmente entidades a contragosto toleradas pela lei, e sim organizações envolvidas na ação governamental, e o uso da tributação fiscal, pelo menos potencialmente, como método de minorar insatisfações sociais, através da redução da excessiva desigualdade da renda.

A radicalização política ocasionada pela I Guerra Mundial mudou várias dessas reformas de teoria para uma prática dispendiosa e colocou os governos diante da perspectiva assustadora de um movimento trabalhista comprometido efetivamente com a nacionalização das indústrias. Em 1919 a nacionalização das minas chegara mesmo a ser prometida, sem sinceridade, aos mineiros em pé de guerra. Mas o principal efeito da guerra foi o de destruir, temporariamente, mas de maneira quase total, todo o sistema vitoriano. Uma guerra mundial simplesmente não podia coexistir com uma atitude de querer manter a economia funcionando “como sempre”. Em 1918 o governo já assumira o controle de várias atividades, controlava outras através da requisição de sua produção ou por autorização especial, organizava suas próprias compras no exterior, restringia as despesas de capital e o comércio exterior, fixava os preços e controlava a distribuição de bens de consumo. A política fiscal era usada — canhestamente — para desviar maior soma de recursos para o esforço de guerra do que a população estava disposta a conceder, em grande parte mediante uma inflação indiretamente induzida. Parte desse esforço fiscal de guerra, os chamados impostos McKenna de 1915 (impostos sobre a importação de automóveis, outros veículos, relógios, instrumentos musicais e filmes) provocou a primeira brecha real nas muralhas do Livre Comércio; posteriormente foram mantidos — para benefício duradouro da indústria de automóvel britânica — como impostos pro-



tecionistas. Na verdade, entre 1916 e 1918 a Grã-Bretanha foi obrigada a formular um primeiro esboço incompleto e relutante daquela poderosa economia estatal da II Guerra Mundial.

Esse esboço foi desmanchado com exagerada pressa depois de 1918. Pouco dele restava em 1922, e em 1926 um último esforço nostálgico chegou a ressuscitar o padrão-ouro, esperando-se que com ele ressuscitasse também toda a feliz liberdade de 1913. Não obstante, nada poderia voltar a ser igual ao que fora. A máquina estatal continuou a ser maior e mais abranjente do que tinha sido. A proteção aos setores-chave não era mais uma questão teórica. A racionalização e fusão compulsória de indústrias pelo governo, ou mesmo sua nacionalização, era agora uma questão de política prática. Acima de tudo, haviam sido testadas as possibilidades de ação governamental. Daí em diante poder-se-ia odiar a intervenção estatal, mas não se poderia mais alegar que ela não funcionava.

Curiosamente, a depressão ocorrida entre as duas guerras mundiais encorajou as intervenções estatais na economia muito mais que suas atividades de assistência social. A pressão política trabalhista afrouxou depois do começo da década de 1920. A reação imediata do governo ao enorme crescimento das despesas assistenciais, provocado pelos planos anteriores a 1914 — não havia quaisquer novos planos importantes —, foi um esforço febril para reduzi-las ao nível de “conveniência atuarial”, isto é, cortá-las radicalmente. A reação automática da ortodoxia financeira à recessão de 1929 foi reduzir em geral a despesa. Em 1931, as reduções dos salários dos funcionários públicos produziu o primeiro motim na Marinha britânica desde 1797. A redução dos subsídios de desemprego e dos beneficiários, e acima de tudo da imposição do “Teste de Meios” produziu marchas de protesto e insatisfação. O ressentimento acumulado em consequência dessas medidas desesperadas para manter as despesas com a assistência sob controle foi uma das principais razões para que o Partido Trabalhista enfim triunfasse nas eleições de 1945. Mas a curto prazo a depressão não conduziu os governos para o Estado de bem-estar social, e sim a esforços desesperados no sentido de evitar sua ampliação.

Por outro lado, as necessidades das atividades atingidas pela crise bradavam aos céus por ação governamental, e o breve período de liberalização foi seguido, portanto, por uma era sem precedentes de intervenções estatal na economia, o que só era digerível por ser uma atitude obviamente benéfica à economia. O setor estatal da economia não sofreu essa revolução, embora a iniciativa privada fosse suplementada ou substituída em certas atividades, quer novas ou de interesse militar (mais comumente) ou ainda em ambas. Mesmo antes de 1914 a Marinha abrira uma brecha no

*Laissez-faire* ao fazer do governo britânico um sócio ou subsidiador do Canal de Suez, da Anglo-Persian Oil Company (1914), da companhia de navegação Cunard (1904) e — ao custo de um notório escândalo envolvendo altas personalidades do governo, acusadas de corrupção — da Marconi Radio Telegraph Company (1913), enquanto os Correios haviam comprado a principal companhia telefônica (1912), assim praticamente nacionalizando os serviços, embora a palavra ainda fosse proibida. Depois da guerra, o apoio público para essas atividades aumentou — principalmente nos campos do transporte aéreo e das rádio-comunicações — e a radiodifusão foi organizada como monopólio do governo, devido principalmente a razões políticas. Contudo, as principais intervenções do governo, depois que a experiência da guerra eliminou suas inibições, ainda visavam mais a tornar a atividade privada mais eficiente do que a tomar seu lugar. Na prática, isso significou quebrar sua tradicional configuração competitiva e dispersa. Entre as duas guerras, e principalmente na década de 1930, como vimos, a Grã-Bretanha deixou de ser uma das economias onde era menor a ocorrência de trustes ou onde era mínimo o controle estatal, para ser um dos países onde isso ocorria em maior grau, e isso aconteceu principalmente através de ação governamental direta. O governo conseguiu a fusão das estradas de ferro (1912), a concentração (na verdade, e nacionalização parcial) da produção de energia elétrica (1926), a criação de um monopólio de ferro e aço estimulado pelo Estado (1932) e um cartel nacional de carvão (1936), embora o êxito fosse menor no campo do algodão. Além disso, atuando de uma maneira inimaginável em termos do capitalismo vitoriano, o governo passou a regular os preços e a produção através de compulsão legal, especialmente na agricultura, um terço de cuja produção passou a ser distribuído de acordo com planos patrocinados pelo Estado no começo da década de 1930 (porcos, *bacon*, leite, batata e lúpulo). Ao fim dessa década, tais esquemas haviam chegado à beira da nacionalização — sendo exemplos os *royalties* de carvão (1938) e as linhas aéreas britânicas (1939) — enquanto o colapso nas áreas de depressão havia produzido pelo menos o conceito de uma política para o fomento direto e subvencionado através de planejamento estatal. Politicamente, a expansão da ação estatal durante a II Guerra Mundial e depois dela ainda era chocante. Econômica e administrativamente, ela apenas prosseguiu por caminhos já bem explorados.

Entretanto, a consequência mais espetacular da depressão foi a morte do Livre Comércio. E como o Livre Comércio era símbolo quase religioso da velha sociedade capitalista competitiva, seu fim não só demonstrou, publicamente, por assim dizer, que uma



nova era havia começado, como também estimulou a enorme ampliação da atividade estatal. Enquanto durou, a ação governamental foi uma exceção, um afastamento eventual e deplorável do ideal que tinha de ser acompanhado cuidadosamente e rigidamente limitado. Depois de acabado, de que valia medi-lo pelas doses homeopáticas do passado?

Que o Livre Comércio fosse carregado pela mesma enxurrada que pôs fim ao padrão-ouro em 1931, era natural. Muito mais surpreendente é que não houvesse desaparecido antes. Passara a ser alvo de ataques desde a década de 1880, quando seus partidários sugeriram a retaliação como arma de barganha a ser usada contra os países que na época levantavam barreiras alfandegárias por todos os lados. Houve um momento, em 1886, em que até mesmo a cidadela da ortodoxia cobdenista, a Câmara de Comércio de Manchester, esteve dividida em relação ao assunto. Após 1902, a Campanha de Reforma Tarifária de Joseph Chamberlain transformou a proposta num importante tema de política nacional e convenceu o Partido Conservador a apoiá-la. O pressuposto defensivo que a condicionava era que, como a indústria britânica não podia mais dominar o mundo, podia ao menos concentrar-se no Império Britânico, fechado contra todos os estrangeiros agressivos. Os argumentos contra o Livre Comércio eram realmente poderosos, especialmente porque a indústria britânica já não era nem a maior nem a mais eficiente do mundo, e porque o país estava-se atrasando sensivelmente nas indústrias de forte base tecnológica do séc. XX. O clássico argumento de Manchester, segundo o qual uma indústria incapaz de produzir a custo inferior ao de qualquer outra do mercado mundial devia fechar as portas, talvez suportasse o sacrifício de algumas pequenas ocupações, ou mesmo da agricultura britânica, mas dificilmente aceitaria a intervenção numa grande parcela das indústrias e dos clientes básicos do país. Além disso, ainda que em 1860 fosse razoável desprezar a ocorrência de uma grande guerra, o mesmo não podia acontecer a partir da década de 1890. E, como admitira Adam Smith, as necessidades da defesa nacional suplantavam até mesmo a liberdade do comércio.

Havia, não obstante, três razões que mantinham o Livre Comércio de pé, apesar de todos os ataques. Em primeiro lugar, a Grande Depressão de 1873-96 havia terminado antes de assustar suficientemente o governo e os círculos empresariais (ver Cap. 9). Em segundo lugar, e essa era uma razão mais importante, o vasto setor da economia britânica que dependia do comércio internacional nada tinha a ganhar com o protecionismo (a menos que a mera ameaça dela bastasse para eliminar as tarifas estrangeiras, o que era improvável). As tarifas aduaneiras protegiam o mercado inter-

no. Pouco podiam fazer para ajudar o comércio externo, e na medida em que baixassem as exportações dos outros países para a Grã-Bretanha, com as quais pagavam suas compras de produtos britânicos, apenas agravavam a situação. Somente quando as atividades orientadas para a exportação entraram em colapso depois da I Guerra Mundial, e depois daquelas que se orientaram para o mercado interno adquirirem importância decisiva, foi que ficou desobstruída a estrada para a proteção. Em terceiro lugar — e esta é a razão mais importante — as finanças britânicas triunfavam mesmo enquanto as atividades nacionais cambaleavam. O domínio mundial da City no campo das finanças tornou-se, se já não era antes, mais completo que nunca em 1870-1913, aumentando ainda mais seu papel no balanço de pagamentos. A City só podia funcionar numa economia mundial integrada e sem quaisquer peias, ou pelo menos numa economia na qual os livres fluxos de capital não fossem restringidos. Os governos — eles próprios mais próximos da City do que da indústria — não o ignoravam. Mesmo durante a I Guerra Mundial fizeram-se esforços heróicos para salvaguardá-la de perturbações. Diante da opção entre a indústria e as finanças, a indústria levaria a pior. Somente quando a depressão de 1931 finalmente destruiu a teia de comércio e transações financeiras mundial cujo centro era Londres, bem como a libra esterlina, foi que o Livre Comércio desapareceu. Mesmo então não foi a Grã-Bretanha que o abandonou. Foi o mundo que abandonou Londres.

\* \* \*

Assim, em meados da década de 1930 o *laissez-faire* estava morto, mesmo como ideal, a não ser para os jornalistas econômicos, porta-vozes das pequenas empresas e economistas. E até mesmo os economistas combatiam na retaguarda. J. M. Keynes, o típico autor “insensato” da década de 1920, tornou-se o arauto de uma nova ortodoxia econômica graças à *Teoria Geral do Emprego, do Juro e do Dinheiro* (1936), que não dizia muito que não houvesse sido pressagiado antes, mas o dizia para seus leitores que viviam à sombra da crise de 1931. Assim, duas políticas econômicas se defrontavam, ambas igualmente originárias de John Stuart Mill. De um lado havia o socialismo, baseado essencialmente nas aspirações do movimento da classe trabalhadora, mas muitíssimo fortalecido pela experiência da U.R.S.S., que impressionava até mesmo os observadores não-socialistas com sua aparente imunidade à grande recessão. Pouco oferecia no tocante a uma política precisa, exceto a antiga exigência de nacionalização dos meios de produção, distribuição e troca e o *slogan* de “planejamento”, que os planos quinquen-



qüenais soviéticos colocaram na moda. De outro lado havia aqueles que desejavam salvar os pontos essenciais de um sistema capitalista — principalmente economistas vindos do liberalismo, como J. A. Hobson, ou que ainda continuavam como liberais (como Keynes e Beveridge) — mas que compreendiam que agora isso só podia ser feito dentro do quadro de um Estado forte e sistematicamente intervencionista; ou mesmo através de uma “economia mista”. Na prática, às vezes era difícil discernir a diferença entre essas duas tendências, principalmente quando alguns keynesianos abandonaram o liberalismo e seu mentor, em favor do socialismo, e quando o Partido Trabalhista tendeu a adotar algumas das políticas keynesianas como suas próprias, de preferência aos *slogans* socialistas mais tradicionais. Entretanto, de maneira geral, os socialistas defendiam suas propostas por desejarem a igualdade e a justiça social, enquanto os não-socialistas lutavam pelas suas por serem a favor de maior eficiência da indústria britânica e contra a desagregação da sociedade. Todos admitiam que só a ação estatal sistemática podia eliminar e evitar as recessões e o desemprego em massa.

A II Guerra Mundial fez com que tais discussões se tornassem acadêmicas, ao obrigar a Grã-Bretanha, no interesse da sobrevivência, a aceitar uma economia com o maior grau de planejamento e intervenção estatais jamais posto em prática fora de um país francamente socialista. Esse sistema baseou-se em parte nas experiências de 1916-18, que desenvolveu sistematicamente, em parte nas experiências da década de 1930, e em parte na nova Economia keynesiana, que rapidamente se infiltrava no governo, através do recrutamento em massa de pessoal universitário e outros estanhos para o funcionalismo público. Mas foi também muito influenciado pela pressão política implícita das classe trabalhadoras, que injetou uma dose deliberada de equidade social na política governamental, coisa inexistente durante a I Guerra Mundial. O governo não só estava mais perto das classes trabalhadoras (ao menos porque a II Guerra, ao contrário da primeira, era profundamente *popular*) e aplicou uma política sistemática de “participações justas”, como também antecipou um amplo volume de legislação social (através, por exemplo, do Relatório Beveridge de 1942), e, numa abertura revolucionária, comprometeu-se com a manutenção de “um alto nível de emprego” como objetivo básico do governo (1944). Ao final da guerra era mais que evidente que o caminho de volta a 1913 estava intransitável. A máquina de intervenção e controle econômico foi desmontada rapidamente depois de 1945, como o fora depois de 1918. A partir de meados da década de 1950 verificou-se um óbvio retorno a políticas que apoiavam a

iniciativa privada e o mercado livre. Não obstante, o campo deixado às operações irrestritas era, mesmo então, muito mais exíguo do que jamais fora antes de 1941, e aqueles que exigiam o “emprego flexível” — uma taxa de desemprego superior a 1 ou 2% — não tinham influência política.

Os governos trabalhistas de 1945-51 foram, em certo sentido, resultados tardios das amargas experiências do período entre as duas guerras. No entanto, em termos de política econômica, não tiveram desempenhos revolucionários. Nacionalizaram algumas atividades que estavam sob controle governamental: *de facto* há muito tempo (o Banco da Inglaterra, a Cable & Wireless, as linhas aéreas e empresas de serviços públicos como as companhias de gás e de eletricidade), algumas outras que se encontravam a tal ponto arruinadas que não podiam ser recuperadas pela iniciativa privada (principalmente as minas de carvão e as ferrovias), e duas que não estavam propriamente falidas, a de ferro e aço e de transporte rodoviário. Essas foram desnacionalizadas nos primeiros anos da década de 1950. O setor estatal da economia tornou-se assim um pouco, mas não muito, maior do que os surgidos na mesma época em vários outros países europeus. Não se fez nenhuma tentativa séria para operá-lo de maneira coerente. A forma normal de nacionalização era aquela criada *ad hoc* entre as duas guerras mundiais (para a radiodifusão, a energia elétrica e os transportes), ou seja, a “empresa pública”, operando como uma autarquia, teoricamente lucrativa, se necessário em competição com as demais empresas públicas. O conceito de “lucratividade social” (o argumento de que uma empresa deficitária pode na verdade poupar para o resto da economia quantias maiores do que as que ela perde) só chegou à política prática ao fim da década de 1950, principalmente com relação aos investimentos em transportes públicos. Tampouco o governo, tendo desmantelado a maior parte da máquina montada durante a guerra para esse fim, realizou um esforço sério para “planejar” a economia, exceto através de intervenções *ad hoc* e na maioria dos casos negativos. Os poucos mecanismos para a coordenação e controle do desenvolvimento conjunto dos setores públicos e privados, criados experimentalmente — e não antes do fim da década de 1950 — deviam pouca inspiração aos Trabalhistas, mas muito às experiências de planejamento da França, cujo rápido progresso econômico impressionava os observadores.

Por outro lado, o planejamento assistencial da era Trabalhista foi muito mais ambicioso que qualquer outra coisa que a tivesse precedido — graças ao sistema de Seguro Nacional (1946) e, acima de tudo, ao Serviço Nacional de Saúde (1948). Em núme-



ros absolutos, o nível da despesa — *per capita* ou como percentagem da renda nacional — não era extraordinariamente alto, pelo menos depois de mais ou menos uma década de inflação. Em 1964 situava-se muito abaixo da de *todos* os países do Mercado Comum Europeu como percentagem da renda nacional. Entretanto, graças às reformas Trabalhistas, o Reino Unido adquiriu maior variedade de serviços de previdência social, com cobertura mais completa, que qualquer outra nação européia.

Constitui passatempo interessante imaginar o que John Stuart Mill ou Gladstone teriam pensado da economia de intervenção estatal da Grã-Bretanha em 1960: uma despesa governamental equivalente a 30% do produto nacional bruto, ou mesmo 40%, se incluímos os governos locais; empresas públicas investindo 32% dos investimentos brutos fixos, e o setor público representando nada menos de 42%. Na verdade, entretanto, tais fatos não eram peculiares à Grã-Bretanha, ou na realidade, a países de qualquer orientação política determinada. Em 1960, 11 países da Europa Ocidental e mais os Estados Unidos, apresentavam despesas governamentais superiores a 25% do PNB, e cinco setores característicos da economia (ferrovias, linhas aéreas, energia elétrica, bancos centrais e carvão) achavam-se substancialmente sob controle público na França, na Itália e nos Países Baixos — e, com exceção do carvão, na Alemanha Ocidental —, bem como na Grã-Bretanha. A Áustria possuía um setor público maior que o da Grã-Bretanha, a França gastava proporção maior de seu PNB em despesas governamentais. Na verdade, em muitos aspectos, outros países tinham feito incursões governamentais mais profundas no território tradicional da iniciativa privada: a França e a Alemanha Ocidental com a propriedade pública de grandes setores da indústria automobilística, a França e a Itália na indústria do petróleo, a França na indústria aeronáutica, a Áustria na siderurgia, a Itália e a Áustria na indústria mecânica. Nenhum desses países se dizia socialista. Todos eles refletiam a transformação da economia capitalista tradicional numa economia mista de governo e grandes empresas, tornando-se cada vez mais difícil distinguir as operações de cada setor. A principal questão já não era saber se o Estado devia participar ativamente da economia, ou até que ponto. O que se indagava era como deveria ele controlar a economia, até que ponto deveria abster-se de assumir postos-chave da economia até então desocupados, por desejar presentear-las à iniciativa privada, e quais deveriam ser os objetivos de seu controle.

## NOTAS

<sup>1</sup> Ver Sugestões para Leitura, principalmente Mowat, Pollard, Clapham. Com, relação a algumas atividades do Estado, ver U. K. Hicks, *British Public Finance 1880-1952* (1954). F. Shehab, *Progressive Taxation* (1953), M. K. Bowley, *Housing and the State 1910-1944* (1945), W. Hancock e M. Gowing, *British War Economy* (1949). Com relação à City e ao governo, consultar W. Bagehot, *Lombard Street* — a exposição vitoriana clássica — L. Feaveryear, *The Pound Sterling* (1934) e E. V. Morgan, *The Theory and Practice of Central Banking* (1943). Para concepções quanto à função do Estado, ver E. Halévy, *The Growth of Philosophic Radicalism*, B. Semmel, *Imperialism and Social Reform* (1960). R. F. Harrod, *The Life of John Maynard Keynes* (1951) e E. Eldon Barry, *Nationalisation in British Politics*, (1965). Os interessados em reforma e segurança social devem consultar E. H. Phelps Brown, *The Growth of British Industrial Relations* (1959). Com relação à era Trabalhista após 1945, ver A. Rogow, *The Labour Government and British Industry* (1955). Para a história do pensamento econômico, ver E. Roll, *A History of Economic Thought* (3.ª ed., 1954). Ver também figuras 13, 14 e 15.



A LONGA PROSPERIDADE<sup>1</sup>

A economia britânica da década de 1960 continha muito pouca coisa importante que pudesse ser rastreado até os dias da Rainha Vitória, alguns elementos que surgiram nos tempos do imperialismo eduardiano, alguma coisa mais pertencente ao reinado de Jorge V (1910-35) e pouca coisa que já não existisse ou que fosse previsível às vésperas da II Guerra Mundial.

Se examinarmos as vinte grandes unidades industriais de 1965, só encontraremos uma que teria significado muito para os contemporâneos de Benjamin Disraeli (a P & O Steam Navigation Company). Algumas delas (como a Shell, a British-American Tobacco Company, a Imperial Tobacco Company ou a Courtaulds), teriam sido familiares aos eduardianos, embora não em sua escala moderna ou em suas atuais diversificações. Outras, conquanto conhecidas como consórcios em expansão pelo estudante de Economia daquela época, só assumiram sua feição moderna entre as guerras: a Imperial Chemical Industries foi formada em 1926, a Unilever em 1927-30, a Vickers fundiu-se com a Armstrong em 1928-29 e a Guest, Keen Nettlefold, ainda que sua fusão original remonte a 1902, também adquiriu sua forma moderna em fins da década de 1920. Algumas seriam bastante familiares entre as guerras (a Ford, a Associated Electrical Industries (AEI), a Bowater, a Hawker Siddeley), mas não antes. Nenhuma representa uma inovação que pertença essencialmente aos últimos 30 anos.\* As grandes unidades bancárias e de seguros datam dos anos entre as duas guerras, quando a fusão de 1921 criou os "Cinco Grandes"

\* Das 100 maiores companhias industriais pesquisadas periodicamente em *The Times*, as maiores dentre as empresas realmente novas parecem ser a Great Universal Stores (colocada em 26.º lugar na listagem) e a Rank Organization (47.º).

bancos (Barclays, Lloyds, Midland, National Provincial e Westminster), e as grandes empresas de seguros e de construção adquiriram sua posição dominante como investidores no mercado de capital aberto, (As "pequenas" poupanças, canalizadas por essas instituições, haviam-se elevado a apenas £ 32 milhões — ou 13% da acumulação líquida — em 1901-13, mas ascendiam a £ 110 milhões — ou metade do investimento total — em 1924-35; quase todas eram controladas por empresas de seguro ou de construção.)

Examinando-se o reverso desse quadro, constatamos que o movimento sindical é, perceptivelmente, a gigantesca organização, reformada e racionalizada de uma maneira incompleta, que surgiu entre a grande "agitação trabalhista" de 1911 e a fase posterior à Greve Geral. O Congresso Sindical não passa por reformas desde 1920 (quatro anos depois da instalação da Federação das Indústrias Britânicas, que com um nome ou outro tem sido a organização nacional dos empregadores desde então). Os maiores sindicatos são a Transport and General Worker's Union (resultado de fusão em 1924 e 1929), a General and Municipal Workers' Union (surgida em 1928, finalmente), a Amalgamated Engineering Union (nascida com esse nome em 1921), a antiga Federação dos Mineiros (transformada em Sindicato Nacional dos Trabalhadores em Minas em 1944) e o Sindicato Nacional dos Ferroviários (1913). Com exceção da fusão dos sindicatos de atividades de distribuição (1947), não ocorreu desde a II Guerra Mundial nenhuma racionalização importante da estrutura sindical, ainda que no começo da década de 1960 se constataste uma tendência para a fusão de pequenos sindicatos (na indústria gráfica e na construção naval, por exemplo) e houvesse sinais de uma maior racionalização, muito necessária, na indústria mecânica.\*

Somente no campo da ação governamental é que se verificou uma mudança importante, embora talvez não tenha sido maior do que já se podia prever na década de 1930.

Como vimos, a economia britânica reagiu de quatro maneiras principais ao desmoronamento de seus fundamentos tradicionais entre as duas guerras mundiais:

\* Isso já não é verdadeiro. A partir de meados da década de 1960, o ritmo das fusões, tanto entre os sindicatos como, principalmente, entre as grandes empresas, acelerou-se consideravelmente. E a fusão das grandes empresas contou com o apoio do governo. Realmente, é possível que os historiadores futuros registrem que a única realização importante pela qual os governos Trabalhistas podem reivindicar verdadeira paternidade, depois de 1964, foi a iniciação e o estímulo do mais rápido e drástico período de concentração econômica desde a década de 1920. (Esta nota foi acrescentada à 4.ª edição em dezembro de 1968.)



1. As atividades básicas tradicionais, e tudo que se relacionava com elas, declinaram justamente com seus mercados de exportação.

2. O setor comercial e financeiro, embora desorientado com o colapso da economia liberal, conservou força suficiente, principalmente no Império formal e informal, e suficientes relações internacionais, para não entrar igualmente em colapso. Dispunha de certas possibilidades alternativas, que continuou a explorar, apoiado pelo incentivo inabalável do governo, que considerava vitais a City e a libra esterlina.

3. As novas indústrias tecnológicas de produção em série, orientadas principalmente para o mercado interno, expandiram-se e floresceram cada vez mais, porque a Grã-Bretanha tinha um longo caminho a percorrer no desenvolvimento de uma economia de consumo de massa. Por outro lado, exatamente porque essa expansão era fácil, ela não produziu indústrias capazes de uma concorrência internacional muito eficiente; e como o mercado interno constituía a principal preocupação do setor dinâmico da indústria, surgiu um atrito bastante intenso entre seus interesses e os dos negócios internacionais, do país, refletidos no balanço de pagamentos.

4. Houve um incremento acentuado da concentração econômica no setor privado e da intervenção estatal na economia; e na verdade os dois processos achavam-se estreitamente relacionados entre si.

De modo geral, a economia britânica tem continuado a se desenvolver nestas linhas, e as tentativas de influenciar sua evolução (sobretudo através de ação governamental) têm servido mais para regular essa tendência do que para mudar-lhes a direção. As indústrias básicas tradicionais têm continuado a decair, como também, apesar de esforços quase ininterruptos e desesperados em contrário, a orientação dessas indústrias para o mercado externo. A indústria de *carvão* entrou em retração. Às vésperas da II Guerra Mundial, a produção de carvão era 20% inferior à de 1913. Depois da catástrofe da II Guerra Mundial ela se recuperou, mas mesmo em seu pico, em inícios da década de 1950, não atingiu nem de longe a produção de 1939, e desde então voltou a diminuir, chegando a um volume mais ou menos um terço inferior ao de 1913.\* As exportações de carvão caíram de 98 milhões de

\* Produção de carvão (em milhões de toneladas):

1913	287	1954	224
1939	231	1960,	194
1945	183	1964-65	193

toneladas em 1913 para 46 milhões em 1939, e depois da guerra nunca atingiram 20 milhões. Apesar dos planos otimistas para alcançar 25-35 milhões em 1961-65, no começo da década de 1960 situavam-se a um nível irrisório de aproximadamente 5 milhões. Os *têxteis* continuaram a perder terreno rapidamente. Em 1937 produziu-se apenas cerca de metade da quantidade de tecidos produzida em 1913, e na década de 1950 a produção máxima mal chegou a  $\frac{2}{3}$  da de 1937, sendo que a média para a década (1951-60) foi pouco superior à metade daquele volume.\* A *construção naval* pareceu sair-se um pouco melhor, devido principalmente ao aumento da tonelagem dos navios (sobretudo petroleiros).\*\* Entretanto, o melhor ano da década de 1950 (em termos da tonelagem iniciada naquele ano), esteve abaixo do melhor ano da década de 1920, antes que a recessão virtualmente destruísse a indústria, da mesma forma que o melhor ano da década de 1920 estivera abaixo de 1913.

Desde a década de 1930, ou pelo menos desde a II Guerra Mundial, a maioria dos observadores sérios aceitou esse declínio. Quaisquer que viessem a ser os alicerces da prosperidade britânica, já não seriam mais o carvão e o algodão, o ferro gusa, as vigas de aço ou os estaleiros.\*\*\* O verdadeiro problema, a cada dia mais óbvio, consistia em planejar a retração dos setores velhos e obsoletos da economia de maneira a minimizar o profundo sofrimento humano que ela acarretava. O colapso espontâneo da economia britânica tradicional entre as duas guerras mundiais mostrara as catástrofes humanas que aquela retração poderia ocasionar: atividades e regiões vazias e abandonadas, suas atividades mortas, suas habitações e seu equipamento social em desagregação por falta de manutenção e investimento, seus homens partindo para áreas mais prósperas do país, ou no mais das vezes, agarrados às suas velhas esquinas, envelhecendo, com possibilidades cada vez menores de encontrar emprego, esperando pela volta improvável dos velhos,

\* Tecidos (em milhões de jardas):

1813	8.050	1951	1.961
1937	4.103	1951-60	2.100
1945	1.847	1962	2.612

\*\* Construção naval (navios lançados, em toneladas brutas):

1913	1.866.000
1927-29	1.570.000
1951-60	1.300.000

\*\*\* Pode-se argumentar que eles exageravam essas perspectivas sombrias, pelo menos no que diz respeito aos estaleiros navais.



tempos, quando a vida era difícil mas um homem podia exercer a único ofício que conhecia. A construção naval podia reduzir ao mínimo seus prejuízos econômicos fechando os estaleiros “anti-econômicos”, mas ao preço do assassinio involuntário de comunidades de artesãos e trabalhadores, como em Jarrow. Na década de 1930 haviam sido lançadas medidas pioneiras para estimular o emprego e a diversificação industrial em áreas críticas (principalmente Escócia, o sul de Gales e o nordeste), como, por exemplo, pelo arrendamento de fábricas em condições atraentes em recém-criados “distritos industriais”. A guerra ajudou ainda mais esse processo, ao mobilizar com êxito a população civil para o esforço de guerra, ou seja, proporcionando abundância de empregos em toda parte. O desenvolvimento regional foi incentivado depois de 1945, e principalmente em fins da década de 1950, quando se tornou patente que a prosperidade geral e a expansão econômica não reduziam automaticamente a brecha ou mesmo a crescente divergência entre o Sul e o Sudeste, prósperos, e o Norte de Gales, relativamente prósperos, mas também relativamente atrasados.

Assim, o desenvolvimento regional remonta à década de 1930. Por outro lado, como processo social, a racionalização planejada das atividades em decadência mal havia começado ao reventar a II Guerra Mundial. Esse processo implicava uma pesquisa sistemática com relação aos seus efeitos sobre os trabalhadores de uma determinada indústria, e na década de 1930 as entidades a quem competia defendê-los — os sindicatos — achavam-se fracos e eram mal-vistos politicamente. A II Guerra Mundial lhes deu força, através da escassez de mão-de-obra e da necessidade de mobilizar apoio ativo para o esforço de guerra, e o governo Trabalhista de 1945-51 reforçou sua posição. Além disso, as atividades mais obsoletas e decadentes (minas e ferrovias) foram nacionalizadas, e viram-se assim sob uma pressão sindical maior do que teria havido se continuassem em mãos de particulares.\* Conseqüentemente, uma situação extraordinariamente difícil, e potencialmente trágica, foi resolvida com êxito e justiça.\*\* Na mineração de carvão, o emprego foi reduzido em cerca de  $\frac{1}{3}$  entre 1949 e 1960, com um mínimo de demissões e de rebaixa: o número de

\* Dessa vez os mineiros gozaram também da vantagem de serem liderados pelo mais brilhante e capaz líder sindical da Grã-Bretanha no séc. XX, o comunista Arthur Horner.

\*\* Contudo, o declínio abrupto do carvão, fez com que todas as nações da Europa Ocidental, inclusive a Grã-Bretanha, enfrentassem problemas muito mais sérios em meados dos anos 60.

minas de carvão foi reduzido em quase  $\frac{1}{3}$ ; a produção por turno de trabalho na mina aumentou em quase  $\frac{1}{3}$ ; e a mecanização aumentou acentuadamente.\* Um exame superficial do cataclismo humano ocorrido em áreas como os Apalaches, nos Estados Unidos, dá uma idéia da equidade e do êxito da experiência britânica. Com relação às ferrovias, esse êxito foi bem menor, em parte porque as condições em que foram nacionalizadas foram muito mais onerosas — custaram à nação cerca de sete vezes mais do que as minas —, em parte porque os ferroviários, ao contrário dos mineiros, deixaram de fixar para si próprios salários adequados quando podiam tê-lo feito, e em parte porque havia incertezas quanto ao que significava exatamente a nacionalização dos transportes.

Entretanto, enquanto as atividades antigas declinavam, as novas prosperavam. O setor manufatureiro cresceu duas vezes e meia (em termos de valor) entre meados da década de 1920 (1924) e 1957. Contudo, eram acentuadas as disparidades entre os ramos industriais que realmente decaíram (como a mineração), aqueles que cresceram muito menos do que a média (como os de têxteis, couros e vestuário), aqueles que se mantiveram mais ou menos ao nível da média (como os de alimentos, bebidas e tabaco, papel e gráfico) e aqueles que deram um salto adiante. O grande complexo da indústria *mecânica e elétrica*, muito embora incluísse a construção naval, cresceu em 343%, a *química* quadruplicou sua produção, a de “veículos” — principalmente automóveis e aviões — e o item “outras manufaturas”, que representa tantas das novas indústrias de bens de consumo, quase quintuplicou. Por terem base na ciência e na tecnologia modernas, indispensáveis à guerra, os dois conflitos mundiais — o segundo ainda mais do que o primeiro — estimularam essas novas indústrias. O número de mineiros de carvão diminuiu de cerca de 770.000 em 1939 para cerca de 710.000 em 1945, mas o número de empregados na nova indústria eletrônica quase dobrou (passou de 53.000 no auge do *boom* de antes da guerra para 98.000 em 1944). A guerra ajudou a tirar a economia britânica do séc. XIX.

Indústria do carvão, 1949-62:	1949	1962
Emprego (homens)	720.000	556.000
N.º de minas da NCB	901 (1951)	669
Produção por turno de trabalho/homem (kg)	3.348	4.616



e encaminhá-la para o séc. XX.\* A década de 1930 lançou os ali-  
cerces; a guerra levantou a obra. Depois do período de transição  
entre a guerra e a paz, a construção pôde ser terminada.

Se tomarmos as indústrias de veículos motorizados e eletro-  
nica como exemplos típicos da orientação do séc. XX, podemos usá-  
las para ilustrar essa situação.<sup>2</sup> A indústria de veículos foi salva de  
destruição depois da I Guerra Mundial pelos impostos McKenna,  
que a salvaguardou da indústria norte-americana, imensamente  
maior, sendo que naquela época os Estados Unidos eram pratica-  
mente os únicos exportadores de automóveis no mundo e eram  
sem dúvida capazes de arruinar todas as outras indústrias automo-  
bilísticas de produção em série. (Em 1929 os Estados Unidos  
exportaram quase três vezes mais do que a Grã-Bretanha, a Fran-  
ça, a Alemanha e a Itália juntas, e quase o dobro do número de  
automóveis *fabricados* na Grã-Bretanha.) A produção britânica  
elevou-se a cerca de 180.000 automóveis e 60.000 veículos co-  
merciais antes da Grande Depressão, aumentou em mais de 100%  
na década de 1930 e quase recuperou seus níveis de antes da guer-  
ra — a economia de guerra tinha pouca necessidade de carros par-  
ticulares — em 1948-49. (Depois da guerra a produção de veí-  
culos comerciais tornou-se muito maior do que antes; a nova linha  
de tratores quase dobrou sua produção pré-bélica.) Em 1955 a  
produção automobilística voltara a duplicar, ao fim dos anos 50  
ultrapassara a marca do milhão de unidades, e meados dos anos  
60 achava-se em torno de dois milhões, ao passo que a produção  
de veículos comerciais chegou ao dobro do nível de antes da  
guerra em 1949, voltando a duplicar por volta de fins dos anos  
50. No campo da *eletrônica*, como já vimos, o ajustamento de pós-  
guerra levou mais tempo, principalmente porque o principal mer-  
cado interno dos anos 30, os receptores de rádio, havia parado  
de crescer — a maioria das pessoas já então possuía receptores —  
e o principal mercado interno da década de 1950, o dos televiso-  
res, ainda não se havia firmado. Ainda assim, entre 1950 e 1955  
o emprego na indústria voltou a dobrar, situando-se por volta de

\* A produção britânica e a II Guerra Mundial:

	1938	1944
Carvão (milhões de toneladas)	227	193
Tecidos (milhões de toneladas)	4,103 (1937)	1,939
Navios já iniciados (milh. ton. brutas)	1,057	0,959
Aço bruto (milhões de ton.)	10,4	12,1
Energia elétrica (milh. kw)	24,6	38,8
Produtos químicos		
(1958 = 100)	35,8	53,7 (1946)
Tratores (milhares)	10	28 (1946)

200.000 pessoas. Ou seja, enquanto em 1939 havia cerca de quin-  
ze mineiros de carvão para cada pessoa empregada na indústria  
eletrônica, em meados dos anos 50 havia apenas três.

Uma conseqüência afortunada dessa mudança do antigo para  
o novo estava em que ela parecia proporcionar uma certa resposta  
ao problema máximo da economia britânica — as exportações.  
Entre as guerras, o setor de exportação fizera o melhor possível  
dos produtos com os quais a Grã-Bretanha havia dominado os mer-  
cados mundiais antes de 1914 (e que, já naquela época, incluíam  
boa quantidade de maquinaria). Mesmo em 1938 quase 30% das  
exportações britânicas ainda se compunham de têxteis e carvão,  
ainda que cerca de 20% já consistissem em máquinas, veículos e  
artigos elétricos. Como os mercados para os antigos bens básicos  
havam desaparecido para sempre, não havia muita esperança nes-  
se ponto. No entanto, em meados da década de 1950 a situação já  
passara por uma transformação fundamental. As “antigas” expor-  
tações haviam descido a menos de 10% do total (o carvão prati-  
camente sumira da pauta de exportações), enquanto somente o  
complexo de produtos das indústrias mecânica, elétrica, automó-  
veis e de construção representavam agora 36% das vendas ao  
exterior. Parecia que, finalmente, a Grã-Bretanha tinha algo a  
vender ao mundo do séc. XX. E não há dúvida possível de que  
na década de 1950 o ininterrupto declínio das exportações britâ-  
nicas havia sido detido, ou até que aquela curva mostrava ligeira  
ascendência. Em 1900 as exportações tinham ascendido a cerca de  
36% do total dos gastos em bens de consumo internos, e em  
1913 a mais de 40%; ou seja, para cada libra gasta para todos os  
fins em bens e serviços na Grã-Bretanha, exportavam-se para o ex-  
terior oito xelins. Nos melhores anos do período entre as duas  
guerras mundiais (1935-39), as exportações representaram 27%  
dos gastos internos em consumo; entretanto, nos anos 50, essa  
proporção foi de pouco mais de 30% em média. Em outras pala-  
vras, enquanto a produção britânica entre as guerras deslocou-se  
acentuadamente dos mercados externos para o interno, depois da  
II Guerra Mundial ela voltou a virar o rosto para o mar e con-  
templou o que havia além dele.

Tratava-se de uma mudança recomendada, na verdade deses-  
peradamente defendida, por todos os governos do pós-guerra, que  
desde 1945 não deixavam de lançar exortações (provavelmente  
ineficazes) para exportar ou morrer, atulhando os arquivos de seus  
departamentos com uma interminável série de planos e expedien-  
tes para estimular as exportações e, de vez em quando, para de-  
sincientivar o consumo interno. E o desempenho do setor da ex-  
portação da economia britânica fora realmente assombroso. O vo-



lume das exportações havia crescido cerca de duas vezes e meia desde 1938, e o das importações tinha aumentado em menos da metade. Enquanto na década de 1939 menos de  $\frac{2}{3}$  das importações do país eram pagas com exportações de mercadorias, ao fim dos anos 50, essa percentagem ascendia a bem mais de 90%. Em meio aos persistentes brados de alarme quanto ao desempenho das exportações britânicas, esse feito merece mais atenção do que recebeu fora dos círculos especializados.

Não obstante, há que se fazer duas ressalvas. Tal façanha não resolveu, por motivos que analisaremos sucintamente, o problema do balanço de pagamentos da Grã-Bretanha, e pelos padrões internacionais o programa intenso de exportações foi um pouco tímido e nem sempre expressivo.\* Pelos padrões ingleses, as indústrias "modernas" saíram-se inesperadamente bem; pelos padrões mundiais, não. Mais uma vez a indústria automobilística pode ilustrar essas debilidades. Ela começou a exportar — principalmente para o Império — nos anos 30, mas sua verdadeira oportunidade ocorreu depois da II Guerra Mundial, quando durante alguns anos ela teve o campo praticamente à sua disposição, em parte devido ao declínio das exportações norte-americanas de automóveis, em parte devido ao desmantelamento das indústrias automobilísticas da Europa continental, causado pela guerra, e em parte porque a política de manter baixa a procura dos consumidores, executada pelos governos trabalhistas, privou a indústria da fácil opção de colocar sua produção internamente. (Simultaneamente, é claro, ela recebeu considerável ajuda em seu programa de exportações.) Nos três grandes anos da reestocagem de pós-guerra, 1949-51, a indústria automóvel britânica exportou mais de um milhão de automóveis, quase o dobro dos Estados Unidos, e mais do dobro da França, da Itália e da Alemanha juntas. Naqueles anos (1948-52) cerca de  $\frac{2}{3}$  da produção britânica de automóveis destinaram-se ao exterior. Entretanto, com o fim da austeridade interna, a indústria

\* Exportações como percentagem do PNB e Taxa de crescimento das Exportações de vários países em 1965 (Fonte: *Guardian*, 22/11/67):

<i>País</i>	<i>Exportações como % do PNB</i>	<i>Índice 1958 = 100)</i>
Estados Unidos	3,9	153
Japão	10,1	294
França	10,8	196
Itália	12,7	278
Reino Unido	13,7	148
Alemanha Ocidental	15,9	203
Suécia	20,2	190
Bélgica/Luxemburgo	36,4	210

voltou-se acomodadamente para o mercado interno e seu esforço de exportação esmoreceu. Neste ínterim, as outras indústrias de automóveis européias, ainda que abastecessem mercados internos ainda mais ativos, exportaram com tremendo ânimo. Em meados da década de 1950, a Alemanha vendeu mais carros ao exterior do que a Grã-Bretanha, e, em conjunto, os três principais produtores continentais exportaram cerca do dobro dos britânicos, embora não produzissem o dobro do número de automóveis. Em 1963 a Alemanha produziu muito mais carros do que a Grã-Bretanha, e tanto a França como a Itália produziram tanto quanto ela: em 1955 a Grã-Bretanha ainda superava a Alemanha por boa margem, fabricou quase o dobro de veículos que a França e quatro vezes mais do que a Itália.\*

Enquanto a Grã-Bretanha adquiria novas fontes de exportações de mercadorias, as invisíveis, que no passado haviam feito muito mais que simplesmente equilibrar seus pagamentos internacionais, entravam em declínio. Simplesmente a Grã-Bretanha não era mais o centro do sistema comercial e financeiro do mundo, nem tampouco seu principal transportador marítimo.\*\* Por outro lado, os investimentos britânicos no exterior aparentemente agüentavam-se bem. Havia sofrido muito depois de 1914. As guerras tinham forçado sua liquidação, a recessão desvalorizou-se e desestimulou-os, e a partir dos anos 30 uma nova nuvem toldou o horizonte do investidor: a nacionalização de atividades, ameaçada não só por regimes bolcheviques reconhecidos como também por regimes nacionalistas no mundo subdesenvolvido. Era inevitável que isso atingisse esquadros tradicionais para o capital britânico como eram as ferrovias e os serviços em geral, ameaçando até minas e campos petrolíferos. Entretanto, depois de 1945 o fluxo de capital britânico para o exterior recomeçou com toda

\* Posição relativa da indústria automóvel britânica (produção em milhares de automóveis):

	1929	1937	1950	1955	1960
Estados Unidos	4.587	3.916	6.666	7.920	9.100
Alemanha	117	264	216	706	2.700
França	211	177	257	560	1.700
Itália	54	61	101	231	1.800
Reino Unido	182	390	523	898	2.000
% do Reino Unido na Europa	32,0	44,0	48,0	37,5	24,0
% do Reino Unido no total	3,5	8,0	7,0	8,5	11,0

\*\* Ainda em 1939 a Comunidade Britânica possuía mais de 30% da frota mercante mundial (em tonelagem), e somente a Grã-Bretanha contava com cerca de 25%. Em 1964, a percentagem da Comunidade caíra a 18% e a da Grã-Bretanha a 14%.



carga. É possível que cerca de £ 4 bilhões tenham sido exportados entre 1946 e 1959, a uma taxa anual entre um terço e um quarto dos investimentos líquidos em capital fixo no país. Tais inversões eram bastante inferiores às dos melhores anos da era eduardiana (1909-13), mas provavelmente maiores que as de fins do séc. XIX. Eram neutralizadas, porém, por uma importação bastante grande de capital estrangeiro (principalmente norte-americano), especialmente a partir dos anos 50. Pode-se estimar que em 1950 os estrangeiros tiravam de seus investimentos na Grã-Bretanha cerca de  $\frac{2}{3}$  do que os britânicos tiravam dos deles no exterior.

Em certos aspectos esse novo surto de investimento externo era semelhante à antiga exportação de capital. As inversões passaram a se destinar cada vez mais a regiões desenvolvidas, e não àquelas genuinamente subdesenvolvidas, mantendo preferência pelo velho Império (que persistia, no plano econômico, como a "área do esterlino").\* Em outros sentidos, entretanto, era diferente. Uma parte muito menor provinha agora de indivíduos que investiam privadamente, ou de coisas como títulos públicos. Uma parcela muito maior vinha agora diretamente de grandes empresas que criavam subsidiárias em ultramar e que tornavam-se participantes em empresas estrangeiras. Punha-se o sol do capitalismo no velho estilo, enquanto o da gigantesca empresa multinacional elevava-se ao zênite. As companhias petrolíferas eram o exemplo mais familiar de tais empresas, e na verdade, se excluirmos o investimento em petróleo, nossas exportações de capital teriam pouco mais da metade de suas dimensões reais. De qualquer modo, já não eram muito impressionantes, como também não era de grande monta a ajuda oficial britânica a esses países. Em números absolutos (1962), era menor que a metade da ajuda francesa e menor do que a alemã; como percentagem da despesa do governo central era menor do que a dos Estados Unidos, França, Alemanha, Bélgica e Japão; e mesmo como percentagem da renda nacional era inferior à de todos esses países, exceto o Japão.

A primeira vista, grande parte desse investimento provinha dos lucros retidos pelas empresas britânicas no exterior — e nos países subdesenvolvidos essa proporção elevava-se à metade ou mais. Entretanto, é difícil manter uma saída líquida de capital por qualquer período de tempo sem que haja um excedente do balanço de pagamentos do país, e o balanço da Grã-Bretanha achava-se notoriamente em constante dificuldade. Decerto não exibia nada com as dimensões das exportações de capital. É de parecer que

\* Em 1962,  $\frac{1}{3}$  do investimento direto da Grã-Bretanha no exterior destinou-se àqueles países chamados, eufemisticamente, de "em desenvolvimento", excluindo-se as inversões em petróleo e seguros.

grande parte dessa inversões proviessem de várias formas de crédito a curto e a longo prazos: dos empréstimos e concessões em dólar dos primeiros 10 anos de pós-guerra, dos "saldos em esterlinos" coloniais acumulados em Londres até meados dos anos 50, e dos saldos de cheques ricos em petróleo, que continuavam a se acumular na City, bem como da produção de ouro da Área do Esterlino (ou seja, da África do Sul) e do superávit sobre o comércio em dólar de parte da Área do Esterlino. Cada vez mais as inversões têm-se baseado no investimento estrangeiro na Grã-Bretanha e principalmente nas quantias astronômicas em *hot money* atraída a Londres por breves períodos a altas taxas de juros. A City tentava cada vez mais compensar o declínio de suas funções mais antigas, tornando o esterlino atraente a especuladores estrangeiros (o que implicava, entre outras coisas, a manutenção da libra num nível estável e supervalorizado). Situação perigosa esta, não só devido ao risco inerente de se tomar dinheiro a prazo curto para investir a prazo longo e ao grande encargo de pagamentos a credores e investidores do exterior, como também ao risco constante de retiradas rápidas e em grande escala de capital da Grã-Bretanha. Além do mais, poder-se-ia argumentar que a situação impunha um ônus intolerável ao governo e à atividade econômica em geral.

Corridas perigosas à libra ocorreram ocasionalmente desde 1931, e tornaram-se tristemente familiares durante os governos Trabalhistas depois de 1964. Devido ao compromisso do governo no sentido de manter a libra a uma taxa de câmbio arbitrariamente alta e estável, essas corridas tendiam a se transformar em tufões político-econômicos em questão de semanas ou mesmo dias, à medida que drenavam o ouro e as divisas estrangeiras mantidos pelo governo britânico, e que eram atirados ao mercado para comprar esterlinos a fim de manter o preço da libra contra a maré das vendas. Como os governos britânicos possuíam agora menor quantidade desses ativos prontamente mobilizáveis do que os estrangeiros possuíam em passivos também prontamente realizáveis, cada uma dessas crises era potencialmente desastrosa.\* De vez em quando, como aconteceu em 1931 e em 1964-66, tais crises apanharam o governo de surpresa, obrigando-o a buscar auxílio para a libra no exterior, ao custo de moldar sua política interna aos desejos de nossos financiadores e credores.

\* Em 1937 o governo alienava cerca de 6 libras em ouro e divisas estrangeiras para cada 5 libras de "saldos em esterlinos" que estrangeiros volúveis desejassem vender. Em dezembro de 1962, por exemplo, dispunha de apenas 1 libra em reservas para cada 4 libras nos saldos em esterlinos de estrangeiros.



A justificativa de se manter a libra como moeda mundial, apesar desses problemas, era a de que o balanço de pagamentos britânico era mais beneficiado pela atenção do estrangeiro para a libra do que com as vantagens que o balanço poderia auferir rapidamente de outras formas, dada a decrescente importância da receita "invisível" disponível. O argumento em contrário era o de que os estrangeiros já não consideravam a libra interessante porque por trás dela se ocultasse uma economia pujante e próspera, mas sim porque estavam recebendo vantagens especiais para mantê-la consigo, e nem mesmo essas vantagens eram suficientes para impedir que se desfizessem dela nervosamente ao menor sinal de ameaça, real ou imaginária. Além disso, as vantagens especiais (altas taxas de juros, moeda supervalorizada, a deflação interna que se acreditava capaz de manter a confiança do estrangeiro) poderiam prejudicar o crescimento da economia britânica como um todo. Mais uma vez as fábricas talvez fossem sacrificadas aos bancos, mas isso não voltaria a acontecer, como em 1913, para estimular os altos e garantidos lucros da City, dos quais o balanço de pagamentos dependia enormemente, e sim numa aposta cada vez mais arriscada de que os altos lucros ocasionais que adviessem a Londres se revelassem maiores do que os prejuízos substanciais resultantes das periódicas e previsíveis crises cambiais. Tais crises ocorreram em 1947, 1949, 1951, 1955-57, 1960-61, 1964-66 e 1967, quando a libra teve de ser desvalorizada pela segunda vez desde a guerra, e tornou-se evidente que os dias da libra como moeda mundial estavam contados. Contudo, já então todo o sistema monetário internacional, de que a libra esterlina fazia parte, encontrava-se em tal desordem que a crise se tornara endêmica, afetando um por um vários países — inclusive os Estados Unidos — e perpetuando assim a vulnerabilidade da libra.\*

Os observadores notavam, aliás, o fato irônico de que os déficits de pagamentos que tornavam a Grã-Bretanha tão vulnerável eram normalmente bastante diminutos. No mais das vezes, representavam pouco mais de uma fração das enormes despesas militares em que a Grã-Bretanha incorria a fim de manter um decrescente papel global na política. Uma redução dessas verbas, dos 7% da renda nacional para aquilo que, por exemplo, a França e a Alemanha estavam gastando para os mesmos fins, teria eliminado os déficits britânicos em conta-corrente na maior parte dos anos.\*\*

\* A libra teve então de ser finalmente desvalorizada em 1967.

\*\* A Grã-Bretanha dispndia uma percentagem de sua renda em defesa maior que a de qualquer outro Estado, exceto os E.U.A. e a U.R.S.S., além de alguns outros, como o Egito e Israel, que se acreditavam permanentemente à beira de guerras locais.

Contudo, o desequilíbrio do balanço de pagamentos era antea sintoma de um problema mais profundo do que o próprio problema. Podia ser solucionado. Mas como fazê-lo sem ameaçar o crescimento da economia, que já se atrasava pelos padrões mundiais? A experiência parecia demonstrar que isso não era possível, pois periodicamente as crises na taxa de câmbio eram resolvidas pela asfixia da procura interna, e voltavam a ocorrer assim que a economia progredia, fazendo as importações crescerem mais depressa do que as exportações, e mais uma vez provocando *défi-cite*. A opção parecia ser entre uma economia de livre iniciativa, solvente porque estagnada, e atirada entre surtos alternantes de aceleração rápida e de violenta frenagem, e uma economia planificada na qual as importações e exportações de capital fossem controladas pelo governo a fim de evitar que a expansão econômica desequilibrasse o balanço de pagamentos. Em 1945, o Partido Trabalhista escolheu essencialmente a segunda alternativa, tornando-se impopular pela conseqüente "austeridade" imposta ao mercado interno. Depois de 1951 os governos Conservadores e Trabalhistas escolheram a primeira.

Tais questões não preocupavam muito a maioria dos britânicos, que se beneficiavam da mais longa e contínua fase de prosperidade na história moderna do país. O desemprego praticamente desapareceu durante a II Guerra Mundial e depois disso permaneceu diminuto, exceto em algumas áreas. A taxa média de desemprego no Reino Unido foi de 17,9% durante os anos 50. As ações tiveram seu valor quase triplicado naquela década, os gastos em consumo quase duplicaram, crescendo mais depressa que os preços. Os lucros operacionais das empresas às vezes vacilavam — como aconteceu em 1952, 1957 e novamente no começo da década de 1960 — mas de maneira geral aumentavam continua-

\* Taxas anuais de crescimento real médio do produto (Fonte: *UN Statistical Yearbook*):

País	Período	% total	% per capita
Estados Unidos	1954-62	2,9	1,2
Bélgica	"	3,5	2,5
França	"	4,9	3,7
Alemanha Ocidental	"	6,4	5,1
Itália	"	6,1	5,5
Países Baixos	"	4,3	2,9
Noruega	"	3,7	2,8
Suécia	"	3,7	3,1
Reino Unido	1953-61	2,7	2,1
União Soviética	"	9,4	7,5
Tchecoslováquia	1954-62	6,2	5,3



mente, voltando a crescer em cerca de  $\frac{1}{3}$  nos cinco anos seguintes. As repercussões do ciclo da atividade de prosperidade e depressão eram tênues. Nos anos de pós-guerra, sob o governo Trabalhista, o empresariado sentiu-se tolhido pelos controles governamentais, mas quando os governos Conservadores deliberadamente os relaxaram, poucos empresários tiveram queixas sérias a fazer. O sol do Conservadorismo brilhou intensamente sobre a iniciativa privada e sobre os gastos de consumo privado. "Foi como uma licença para imprimir dinheiro", disse um milionário canadense a respeito de uma das mais sensacionais inovações dessa era, a televisão comercial. Outros poderiam ter dito o mesmo, e foram igualmente francos, inclusive alguns que provavelmente não teriam capacidade para florescer num clima menos propício, mesmo para o grande empresário ineficiente.

Pos conseguinte, a preocupação contínua dos economistas e das autoridades econômicas quanto ao estado crítico da economia causava pouco impacto sobre a população britânica, exceto na medida em que turistas observavam o nível de vida notavelmente mais alto da América do Norte e o avanço econômico muito mais rápido em alguns países da Europa continental. Uma geração para a qual "crise" significava desemprego e miséria, aperto econômico, cortes de produção e ausência de lucros achava incompreensível que se usasse esta palavra para descrever um período em que havia ferros elétricos em 91% das casas britânicas, televisores em 82%, aspiradores de pó em 72%, máquinas de lavar roupa em 45% e refrigeradores em 30%, e um período no qual a bicicleta dos operários cedia lugar rapidamente ao automóvel do adulto, ou à motocicleta do jovem. (Quase metade das máquinas de lavar, mais de metade dos refrigeradores e mais de um terço dos televisores haviam sido comprados pela primeira vez entre 1958 e 1963.) Era fato incontestável que a maioria das pessoas "nunca tinha passado tão bem" em termos materiais, e isso continuava a ser verdade mesmo que tal situação se devesse não apenas à revolução tecnológica e ao aumento dos rendimentos, como também à crescente disseminação da venda com alienação fiduciária. As compras a prestações haviam-se generalizado entre as guerras e já então desenvolviam suas próprias instituições financeiras. O sistema rompeu os limites da cautela tradicional e da reprovação moral depois da II Guerra Mundial, ainda que hábitos antigos ainda se refletissem numa aversão em parte irracional pelas Finanças Creditícias. Em 1957 a população britânica tinha um débito coletivo de £ 369 milhões em prestações, que em 1964 ascendia a mais de £ 900 milhões, para não se falar de um saque a descoberto de mais de £ 4,5 bilhões. O nível de vida britânico repousava

agora principalmente no débito, e por isso era particularmente vulnerável às restrições de crédito e de rendimento, como a indústria automobilística britânica descobriu em meados de 1966.

Nessas circunstâncias, era débil o impulso espontâneo para modernizar a economia. Daí, talvez, a surpreendente fragilidade da mudança estrutural em seu setor privado. Até mesmo a concentração econômica não parece ter avançado muito entre a década de 1930 e o começo dos anos 60, embora seja difícil estabelecer comparações, e conquanto algumas fusões de vulto tenham ocorrido em alguns campos na década de 1950. O que enfraquecia ainda mais as forças reformistas era a proteção que o governo proporcionava agora a todos, indiscriminadamente. Não havia, em princípio, nenhuma razão para isso. Em outros países, socialistas e não-socialistas, o governo provou que podia atuar tanto como precursor da mudança como uma força que impelia a economia adiante. Na Grã-Bretanha, todavia, as coisas não se passaram assim.

Como vimos, o papel do governo e das empresas públicas havia aumentado notavelmente desde a década de 1930, principalmente em consequência da II Guerra Mundial. No que dizia respeito ao cidadão comum, isso tomava duas formas principais: regulamentos e compulsão legais; e desembolsos e subsídios sociais, diretos e indiretos (medidas coletivamente chamadas de "Estado do Bem-Estar"). A vida dos trabalhadores comuns não mudou substancialmente com as outras duas ampliações da ação pública, que afetaram o empresariado um tanto mais, a saber: a ampliação do setor público, que na década de 1950 empregava 25% de todos os britânicos economicamente ativos (contra 3% em 1914) e a ampliação da prática de orientar a economia. Esta última normalmente comprometia o governo com alguma coisa semelhante ao pleno emprego; mas não se pode dizer ao certo até que ponto o pleno emprego depois da guerra se deveu a esse louvável objetivo.\* As condições das pessoas empregadas no serviço público diferiam das dos restantes, principalmente por sua maior inflexibilidade, às vezes para melhor, às vezes para pior; e nos tipos mas antigos de funcionalismo público, por maior segurança e direito a uma pensão.

\* Contudo, a política de rígidas restrições à imigração, posta em prática pelo governo, que a herdara do período entre as duas guerras, provavelmente ajudou, na medida em que não foi neutralizada pelo fato de não se aplicar à Comunidade Britânica o que permitiu que grande número de pessoas das antigas colônias e dependências entrasse livremente no país. Em 1963 — mais uma vez sem que ninguém considerasse as consequências econômicas desse ato — a imigração de pessoas de cor foi severamente restringida.



As principais formas de pagamentos de previdência, as pensões, o seguro de saúde e o seguro de desemprego, introduzidos em modesta escala antes de 1914, haviam-se multiplicado inesperadamente depois da I Guerra Mundial.\* A II Guerra e o subsequente governo Trabalhista realizaram uma ampliação extraordinária desse sistema de segurança social, unificando os vários benefícios sociais, criando um serviço de saúde geral e acrescentando novos pagamentos beneficiários, como os salários-família para os segundos filhos, bem como para os subsequentes. Para darmos um exemplo, num determinado ano (1956), houve na Inglaterra e em Gales 15 milhões de requerimentos de benefícios, e que dá um requerimento para três habitantes.\*\* Cerca de 3.750.000 famílias também receberam salário-família referentes a 8.400.000 crianças e um número ainda maior recebeu o subsídio indireto de devolução de impostos relativos a seus filhos, não se falando de várias doações em espécie, como merendas escolares e leite. Um milhão e meio de pessoas receberam Assistência Nacional, um programa mais humano e que substituiu a antiga Lei dos Pobres. Praticamente toda a população beneficiou-se com o Serviço Nacional de Saúde de 1948, e cerca de 90 a 95% das crianças freqüentaram escolas mantidas, em todo ou em parte, com recursos públicos. Nunca antes tão poucas pessoas haviam escapado inteiramente à rede da assistência pública.

Até que ponto esse sistema contribuiu para aumentar a renda do cidadão médio é outra questão, mais complexa. Os auxílios concretos pessoais praticamente não existiam antes de 1914, com exceção da Lei dos Pobres e da pensão por velhice, de 5 xelins semanais, para os de mais de 70 anos. Em 1938 devem ter representado de 5 a 6% das rendas pessoais totais (sem dedução de impostos). Desde então, surpreendentemente não aumentaram muito, pois em 1956 foram estimados em cerca de apenas 7%.

\* Distribuição de benefícios sociais (em milhões de pessoas):

	1914	1938
Pensões por velhice	0,80	2,5
Seguro-desemprego	2,25	15,0
Seguro-saúde	13,0	20,0

\*\* Discriminação aproximada desses benefícios:

Desemprego	2,2 milhões de requerimentos
Doença	6,9
Pensões	4,2
Viúvas	0,4
Auxílios-funeral	0,2
Auxílios-maternidade	1,1

Isto se deve ao fato de o aumento dos preços ter feito os benefícios da previdência perder valor em termos reais, em comparação com os de antes da guerra, e também devido à queda do desemprego. A rede da segurança social tornou-se muito mais ampla, porém seus benefícios a todos os cidadãos sem amparo ainda eram marginais. Além disso, em 1960 já eram menos amplos que os de muitos países da Europa Ocidental (com exceção do serviço de saúde e da Assistência Nacional). Essa inferioridade é particularmente acentuada nos pagamentos em dinheiro que o cidadão recebe quando incapacitado para o trabalho assalariado. Hoje, como antes de 1914 e entre as guerras, o homem ou a mulher que depender *exclusivamente* do salário-desemprego, de pensões, da assistência nacional etc., estará na verdade em péssima situação financeira.

Por outro lado, a intervenção estatal desempenhou papel importante na habitação, na educação e, desde 1948, na saúde. Além do controle dos aluguéis, a I Guerra Mundial e o pós-guerra assistiu a um programa habitacional sistemático, realizado principalmente por conselhos municipais. Entre as duas guerras, cerca de 1.900.000 unidades habitacionais foram construídas com subsídios públicos, diretos ou indiretos, em comparação com 2.700.000 construídas por construtores particulares sem subsídios. Após a II Guerra Mundial, a grande maioria de todas as habitações foi construída por conselhos, muito embora na década de 1950 se verificasse um incremento substancial na contribuição de construtores particulares, estimulados pela volta oficial a uma economia de mercado modificada. Antes dessa mudança, das 13.500.000 habitações na Inglaterra e no País de Gales, 3.000.000 eram de propriedade pública e mais 4.000.000 tinham seus aluguéis controlados, o que torna óbvia a importância da intervenção pública. É claro que essa intervenção também teve efeitos contrários, como, por exemplo, ao elevar os aluguéis das locações não controladas.

Curiosamente, entretanto, a fonte básica de rendimentos da maior parte das pessoas, seus salários ou ordenados, foi muito pouco afetada pela expansão do controle público, com exceção de algumas intervenções — sobretudo antes de 1945 — com o fim de estabelecer um salário mínimo legal em atividades com sindicatos fracas, ou para estimular condições de trabalho com férias remuneradas. (Antes da Lei de férias remuneradas, de 1938, dizia-se que entre 4.500.000 e 7.500.000 de pessoas gozavam férias remuneradas; dentro de cinco anos esse número cresceu para 15.000.000 e depois da guerra quase todo britânico empregado passou a gozá-las.) Mas o que determinava o salário era basicamente o contrato livre entre os empregadores e os sindicatos, e as



intervenções do Estado, exceto em momentos de crise, propunham-se principalmente a incentivar essa situação. Desde o período 1890-1914 esses contratos coletivos haviam passado a constituir basicamente acordos entre sindicatos nacionais e, cada vez mais, entidades associadas de empregadores dentro de um dado ramo, embora condições econômicas comuns, movimentos comuns do custo de vida e a tendência de cada categoria de trabalhador tentar ganhar o mesmo salário de trabalhadores semelhantes em outras atividades tendessem a fazer com que toda a estrutura salarial se encaminhasse lentamente na mesma direção. Na prática, tais acordos tornavam-se tanto mais imprecisos quanto mais se tornavam nacionais. Além disso, os sindicatos nacionais e as entidades patronais, estas últimas de longe os órgãos mais conservadores no cenário industrial entre a I Guerra Mundial e o começo da década de 1960, cada qual à sua maneira defendia a manutenção de sistemas formais, como, por exemplo, salários cada vez mais afastados da realidade, de modo que o hiato entre os salários mínimos negociados e o salário líquido ampliou-se consideravelmente. Conseqüentemente, as negociações *reais* que determinavam aquilo que os empregadores estavam *realmente* dispostos a conceder a seus empregados tomavam cada vez mais a forma de uma rede de barganha, não oficial e cada vez mais assistemática, entre os representantes de firmas isoladas, sobretudo em nível de fábrica, e um crescente número de "procuradores fabris" ou negociadores semelhantes. Era bem típico do caráter de *laissez-faire* das relações industriais que não se soubesse praticamente nada sobre tais pessoas — as estimativas quanto a seu número real em 1959-60 variavam entre 90.000 e 200.000 — salvo que estavam aumentando com espantosa rapidez. Na Amalgamated Engineering Union aumentaram em talvez 60% entre 1947 e 1961, sendo que metade desse aumento ocorreu entre 1957 e 1961.<sup>3</sup>

Assim, o que a ação do governo fez consistiu em estabilizar o *status quo*. Suplementou a renda dos trabalhadores sem, entretanto, fixá-la (salvo no caso dos mais pobres). Criou uma base a partir da qual cada homem ou grupo pudesse negociar e deu reconhecimento (e portanto, permanência) aos sindicatos operários e às associações patronais então em existência, mas sem influenciar seriamente — exceto em intervenções breves, em momentos de crise — nos resultados dos contratos ou na estrutura do sistema salarial. No fundo, deixou a questão entregue ao livre jogo da negociação e da tradição. O resultado foi um processo complexo de lutas desordenadas por objetivos estreitos, que gradualmente fez com que o salário real e a própria maneira como ele era determinado divergissem cada vez mais da teoria e das realidades da es-

trutura industrial. O pleno emprego, o aumento geral do nível de vida e a capacidade das atividades prósperas para transferir os aumentos salariais ao consumidor (ao preço de legitimar novos aumentos para que os trabalhadores pudessem fazer face ao crescente custo de vida), obscureciam as vantagens desse estado de coisas, exceto para os economistas e para aqueles grupos sub-remunerados cujos salários e *estatus* ínfimos o sistema tendia a perpetuar. No começo da década de 1960 cresciam as críticas ao sistema, porém grande parte delas tomavam a forma negativa de oposição ao contrato coletivo em si,\* o que por sua vez refletia o ponto de vista tradicional e equivocado de que o estado insatisfatório da economia devia-se aos trabalhadores. Não era isto. Os irracionalismos econômicos dos trabalhadores e da administração eram os dois lados da mesma moeda. Na verdade, pode-se argumentar que a tentativa de limitar a pressão dos sindicatos privou a economia de pelo menos um poderoso incentivo para a modernização industrial.

Por igual, o governo exerceu pouco efeito planejado sobre a estrutura dos negócios. Depois de 1945 a Grã-Bretanha adquiriu um setor público substancial e conservou a capacidade de determinar o movimento geral da economia. Contudo, com o desmantelamento da magnífica máquina de planejamento de guerra e de reconstrução no pós-guerra, o governo perdeu o interesse quanto ao que fazer de seus poderes até 1960, aproximadamente, quando o espetáculo do êxito econômico francês reavivou-o. As atividades nacionalizadas (carvão, ferrovias e alguns outros meios de transportes e comunicações, bem como a siderurgia, que foi nacionalizada, desnacionalizada e mais tarde novamente nacionalizada) foram resultado de uma combinação de circunstâncias,\*\* mas cada uma delas era dirigida de maneira inteiramente separada, sem saber se sua finalidade era proporcionar um serviço ao resto da economia (ou qual e a que custo), se era auferir lucros como qualquer outro negócio, se era encomendar produtos a outras atividades britânicas, como a aeronáutica, ou mesmo simplesmente manter seu déficit suficientemente baixo para evitar debates embaraçosos no

\* Como de costume nesses casos, os advogados lançaram um ataque ao estatuto legal dos sindicatos profissionais, e em 1966 um governo em pânico fortaleceu esse ataque ao revogar temporariamente os acordos coletivos negociados livremente.

\*\* Por exemplo, dentre as indústrias energéticas, a de eletricidade e de gás eram desde muito parcialmente públicas, a do carvão foi nacionalizada porque estava na bancarrota e porque tanto os mineiros como a opinião pública insistiam na propriedade estatal, e a de petróleo não foi nacionalizada, presumivelmente porque a Grã-Bretanha não desejava estimular outros países a nacionalizarem os campos petrolíferos dos quais (através do punhado de gigantescas empresas com as quais o governo mantinha excelentes relações) o país tirava parcela importante de suas divisas externas.



Parlamento e na imprensa. Deixou-se indefinida sua relação com empresas privadas concorrentes, administradas segundo os princípios normais de obtenção do lucro máximo. Suas políticas como compradora de produtos — e as dimensões das encomendas do setor público faziam com que ele dominasse várias atividades — ficaram na indefinição. Naturalmente, o setor público desempenhava na economia um papel muito menor do que poderia ter exercido.\* Isto ocorria não só com as próprias atividades nacionalizadas, mas também com o volume de investimentos, ainda mais importantes, controlados pelas autoridades públicas.

Acontecia que, exceto em tempo de guerra, a teoria corrente da iniciativa privada não considerava que ela fosse um meio de assegurar o crescimento econômico. A Grã-Bretanha, primeira de todas as economias “desenvolvidas”, achava difícil pensar nos termos que ocorriam com tanta naturalidade aos países atrasados que tentavam cobrir a distância que os separava dos adiantados, aos pobres que procuravam enriquecer, aos arruinados que se esforçavam em se reconstruir, ou mesmo àqueles com uma tradição contínua de pioneirismo tecnológico. Os socialistas britânicos viam o setor público como uma alavanca para se obter uma redistribuição da renda e um dado grau de justiça social, ou mais vagamente (e em contraste com o capitalista lucrativista), como um “serviço público”. (Na prática, isto significava produzir os bens e serviços mais baratos possíveis para “o público”; mas como os principais consumidores das atividades nacionalizadas são as empresas particulares, significava subsidiar estas, e de passagem reduzir o incentivo para sua modernização.) Os empresários encaravam o setor público de maneira muito parecida, se é que pensavam nele, ainda que utilizando uma diferente terminologia. Para eles, a empresa pública ideal seria aquela que (a) não interferisse na empresa privada, (b) não custasse nada ao contribuinte, (c) oferecesse bens e serviços abaixo dos preços de mercado, (d) encomendasse bens e serviços a preços de monopólio e (e) subvencionasse a pesquisa e o desenvolvimento ou arcasse com seus custos.\*\* Tais objetivos eram incompatíveis. O governo, finalmente, via o setor público, tal como a despesa pública, basicamente como um estabilizador da economia — um amortecedor tradicional das flutuações a curto

\* Com a possível exceção da BBC, não há exemplos de pioneirismo econômico ou tecnológico que possamos comparar com empresas públicas da Europa continental (por exemplo, a Renault e a Volkswagen na indústria automobilística, as estradas de ferro francesas e de alguns outros países, ou a indústria italiana de petróleo e gás natural).

\*\* Entre 1949 e 1958 as atividades nacionalizadas compraram cerca de £ 12 bilhões em bens e serviços ao setor privado, sendo provável que o governo tenha comprado outro tanto.

prazo. Ao se ver na posse de um enorme bocado da economia, não podia meramente estimular ou desestimular a empresa privada através de medidas fiscais e financeiras, mas tinham também de jogar seu próprio peso descomunal para um lado ou para outro (isto é, na prática, reduzir o investimento público em construção de vez em quando). Mas ainda não via a si próprio, ou pelo menos durante a maior parte do período que se seguiu à II Guerra Mundial, como a principal alavanca da economia, ainda que muito lentamente se convencesse de que lhe cabia fazer alguma coisa para garantir para si um crescimento mais rápido.

Uma razão para essa concepção errônea das coisas era que o governo quase não chegava a pensar em si mesmo como algo muito diferente da atividade privada, diferente do punhado de empresas gigantescas e decisivas do ponto de vista econômico, muitas vezes organizadas como burocracias públicas, cujos chefes escorregavam facilmente para o serviço público em épocas de crise, tal como altos funcionários públicos aposentados terminavam nos colossos privados que controlavam a economia.\* Não parecia ter importância que um setor operasse segundo princípios empresariais normais e outro não, ou mesmo que um setor fosse nominalmente privado ou nominalmente público, desde que os homens que dirigiam ambos pensassem da mesma forma e seguissem as indicações gerais dos economistas do governo (que, por sua vez, não eram muito diferentes de quaisquer outros economistas). Salvo para a ala esquerda do Partido Trabalhista e outros socialistas, a nacionalização era em geral vista como irrelevante, sendo as atividades nacionalizadas existentes encaradas como acidentes históricos. A certa altura, a liderança do Partido Trabalhista chegou a sugerir que a melhor maneira do público controlar o setor não-nacionalizado talvez fosse comprar ações do governo nas principais companhias privadas. Quem analisasse as coisas poderia achar paradoxal que durante as crises financeiras de 1964-66 o Governador do Banco da Inglaterra, órgão nacionalizado, e que teoricamente era o porta-voz do governo, agisse na prática como porta-voz da opinião da City contra o governo. Entretanto, tratava-se de um paradoxo que surgia naturalmente da fusão dos dois setores e da crença de que na verdade a economia era dirigida pelo consenso de pessoas que administravam qualquer espécie de grande empresa.

Por conseguinte, em começos da década de 1960 a economia britânica ainda confiava profundamente nas forças da evolução “natural” e espontânea, ainda que a política estatal a fizesse avan-

\* Assim, o diretor da Imperial Chemicals Industries em 1966 era um ex-funcionário público, ao passo que o perito nomeado para nacionalizar as ferrovias nacionalizadas era um executivo da Imperial Chemicals.



çar aos empurrões. Isso ocorreu ainda mais porque, a partir de 1951, o governo absteve-se deliberadamente de controles administrativos, exceto (teoricamente) como medidas temporárias em momentos de crise. Ao ocorrerem tais crises, este estado de coisas veio a ser criticado cada vez mais, tornando-se claro que em breve se necessitaria de medidas muito mais sistemáticas de planejamento, racionalização e para a destruição de irracionalismos e ineficiências. Segundo padrões internacionais, o desempenho britânico era medíocre. O problema fundamental da posição da Grã-Bretanha na economia internacional evidentemente não fora resolvido. Não estava de nenhum modo claro que uma economia com as dimensões da Grã-Bretanha pudesse enfrentar o desafio e a rivalidade de super-economias muito maiores, como os Estados Unidos, a União Soviética e a Comunidade Econômica Européia. Mas parecia razoavelmente seguro afirmar que ela ainda não encontrara seu caminho.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Peter Donaldson, *Guide to the British Economy* (Pelican, 1951) e G. C. Allen, *The Structure of Industry in Britain* (1961) constituem introduções úteis ao tema deste capítulo. A. R. Priest (ed.), *The UK Economy, A Manual of Applied Economics* (1968), é menos elementar. Com relação ao resto da Europa, ver M. M. Postan, *A Economic History of Western Europe 1945-1964* (1967). Ver também figuras 1, 2, 3, 5, 7-13, 17 e 18.

<sup>2</sup> Ver G. Maxcey e A. Silberston, *The Motor Industry* (1959).

<sup>3</sup> R. C. on Trade Unions, Research Paper 1: *The Role of the Shop Stewards in British Industrial Relations* (1966), pág. 5. Para dados adicionais sobre o papel e a atuação dos procuradores fabris, ver o Research Paper 10 (1968) da mesma comissão.

## A SOCIEDADE DEPOIS DE 1914<sup>1</sup>

Em termos econômicos, o séc. XX foi uma época de notáveis e efetivas melhorias no nível de vida. Em termos sociais, foi uma era de mudanças igualmente notável e desnorteante. As guerras e as depressões que se verificaram entre elas, desviaram muito a atenção dos britânicos dessas mudanças — eles tinham preocupações mais urgentes — mas no começo da década de 1960, após uma série de anos tranquilos em que as condições materiais e os hábitos das pessoas alteraram-se de maneira mais profunda e veloz que em nenhuma outra época, os setores informados da população entregaram-se à introspecção e à auto-crítica. O que havia acontecido, o que estava acontecendo ao país?

À primeira vista, o fenômeno mais óbvio era seu declínio internacional. Após 1931 a Grã-Bretanha deixou de ser o eixo da economia internacional, após 1945 deixou de ser até mesmo um Império formal de dimensões substanciais, e as comparações com outros países industrializados tornaram-se cada vez mais desfavoráveis. Na realidade, como vimos, a mudança da posição internacional da Grã-Bretanha quase não alterou a vida no país. A vida do empresário dependia de lucros, e qualquer que fosse a fonte desses lucros, eram extraordinariamente grandes. A vida dos trabalhadores dependia de seus empregos e salários, e ambos eram muito melhores que no passado. A vida das classes liberais e intelectuais dependia de seu emprego e raio de ação, e ambos aumentavam consideravelmente em comparação com o período anterior à II Guerra Mundial. A enfermidade que se tornou tão patente a partir de fins dos anos 50 seguramente não se devia à insatisfação material, e menos ainda com dificuldades relacionadas com o declínio britânico. Devia-se à visível desintegração de marcos que as gerações pas-



sadas haviam, sem muita atenção, considerado permanentes. O proverbial país do moralismo puritano parecia ter-se tornado, pelo menos no que se referia a grandes setores de sua juventude, um país de sexualismo incrivelmente permissivo. A nação que se orgulhava de uma justiça incorrupta tornava-se famosa pela ousadia e impunidade de seus ladrões, e começava a suspeitar da integridade de seus policiais. O país cujos trabalhadores praticamente nunca haviam atravessado o Canal da Mancha, salvo fardados, mandava milhões deles a cada ano para praias do Mediterrâneo e pistas de esqui dos Alpes, recebia (com considerável relutância) um modesto mas visibilíssimo contingente de cidadãos de cor, e passou a consumir crustáceos, chop suey, e em quantidades sem precedentes, vinho. Ou pelo menos assim parecia.

O mais intenso "mal-estar" era o das "classes médias", compostas agora, como vimos, principalmente de assalariados. Os ricos tinham poucos motivos para queixas, ainda que (como sempre) se dissessem à beira do extermínio, à força de impostos e opressões. Seguramente não houve qualquer igualização importante da propriedade entre as duas guerras, nem qualquer redistribuição substancial desde então. Antes da I Guerra Mundial (1911-13), os 5% superiores da população possuíam 87% da riqueza pessoal, enquanto aos 90% da base populacional cabiam 8%; pouco antes da II Guerra (1936-38), essas percentagens eram de 79% e 12%; e em 1960, 75% e 17%.<sup>2</sup> Com relação a rendimentos de investimento, em 1954 o 1% do ápice da pirâmide ainda recebia cerca de 58% de toda ela. A Grã-Bretanha continuava muito longe da propriedade democratizada. Na extremidade superior da escala, os milionários tornavam-se ligeiramente mais numerosos, ligeiramente mais ricos *per capita*, mas formavam uma percentagem um tanto menor em número de proprietários e no valor total da propriedade. Em 1936-38, 15.000 pessoas possuíam cerca de 22% de toda a propriedade; e depois da guerra 19.000 possuíam quase 15%; a partir de 1948, a concentração voltou a crescer.

O que acontecera fora uma modificação nos critérios de desigualdade no contexto de uma economia em mutação e cada vez mais influenciada pelo Estado. Aqueles que não conseguiam ajustar-se a essa situação sofriam, aqueles que aproveitavam as novas oportunidades prosperavam. Entre as duas guerras, quando o ideal de uma volta a 1913 ainda perseguia os ricos e os responsáveis pelo Estado, isto ainda não era tão óbvio como se tornou depois da II Guerra Mundial. Isto se faz mais evidente no campo da tributação. Oficialmente, os impostos progressivos diretos e os impostos sobre a propriedade, como os impostos de transmissão *causa-mortis* elevavam-se a níveis estonteantes, de modo que os

riquíssimos eram, em teoria, despojados da maior parte do excedente de sua renda. Na realidade, e sob as vistas grossas do Estado, aperfeiçoaram-se vários expedientes legais para a evasão fiscal, que em grande parte isentava aqueles cujos rendimentos não tomavam a forma de salários e vencimentos, descontados na fonte. A mais importante dessas brechas provavelmente foi, até 1962, a inexistência de qualquer imposto sobre os ganhos de capital, o que proporcionou grandes lucros, não taxados, aos proprietários de títulos e imóveis negociáveis nos longos anos de valorização do capital. Nisso se basearam as mais notáveis fortunas feitas nesse período (por exemplo, as dos especuladores imobiliários). As "doações" de propriedades a parentes contornavam os impostos de herança. E assim por diante.

Os muitos ricos, portanto, continuaram quase tão ricos como antes, ainda que a composição dessa camada se alterasse um pouco. A I Guerra Mundial, paraíso dos aproveitadores, tornou-os mais ricos, ainda que também (com a ajuda da venda de pariatos por Lloyd George), reduzisse *ad absurdum* sua tradicional recompensa social, a absorção pela aristocracia. A depressão entre as duas guerras abalou-os um pouco, ainda que não o suficiente para ciliar uma lenda, mesmo local, comparável ao mito americano de milionários que se atiravam de janelas de Wall Street depois da Grande Depressão de 1929. A II Guerra Mundial e a subsequente era Trabalhista desestimularam os gastos excessivos e os assustaram. Somente na era Conservadora de meados da década de 1950 foi que voltou a confiança que alardeia a riqueza, ao mesmo tempo em que terminava a política oficial de relativa austeridade. Como vimos, nesses anos os ricos indubitavelmente ficaram muito mais ricos. A eles se juntou também um grupo relativamente novo, aqueles cujos gastos (pagos, de uma maneira ou de outra, por firmas a título de "despesas de representação") eram de ricos, embora eles não dispusessem da mesma renda e recursos de capital que estes. Havia quem atirasse aos patos selvagens em áreas de recreio compradas pelas empresas expressamente para os contatos de negócios que poderiam ser nelas realizados, fizesse a fortuna de boates e produtores de automóveis de luxo e bebesse Château Mouton Rothschild 1921 em locais formalmente disfarçados de "cantinas de trabalho" para a diretoria.

A maior parte da classe média vivia abaixo desse nível e perturbava-se (como também alguns dos próprios ricos) com um estado de coisas em que as maiores recompensas materiais não cabiam a uma nobreza tradicional ou às virtudes do trabalho árduo e da iniciativa, mas que dependiam de coisas que pelos padrões do séc. XIX eram falsas e imorais. Achavam eles que a situação



mudara consideravelmente, e para pior. Em 1960, talvez um quarto da população pertencia a esse grupo de empregados burocratas, classes assalariadas e profissionais, que se expandira continuamente durante do séc. XIX, substituindo cada vez mais as classes "média" e "baixa média" vitorianas, que consistiam basicamente de lojistas, pequenos empresários e homens que viviam de "emolumentos e lucros" (para citarmos a classificação do imposto de renda) e não de vencimentos ou salários. Uma renda relativamente modesta (embora igual ou duas ou três vezes maior que a do trabalhador empregado médio) já assegurava um grau de conforto inconcebível entre o proletariado.\* Mil libras por ano levariam um homem muito longe.

Uma vida sem grandes percalços era o teto das aspirações da classe média. Na sociedade hierarquizada da Grã-Bretanha, a aristocracia achava-se de qualquer modo além de seu alcance, e aliás os milhões da plutocracia raramente constituíam uma tentação para os responsáveis. Nos tempos eduardianos, um romântico ocasional, como o Tio Ponderevo, de H. G. Wells, ou um ocasional filho dos mansos, como John Buchan, sonhava descobrir o tesouro da riqueza e do prestígio social através de atividades comerciais ou liberais — principalmente a advocacia — e grande número de jovens empresários das colônias decerto esperava fazer fortuna e conquistar Londres. Alguns, como Lord Beaverbrook, conseguiram. Mas era estreito o caminho para os pináculos sociais: Oxford, a corte de justiça, o Parlamento ou Johannesburg e a Bolsa de Valores. Nem Sir Thomas Lipton (mercearias e iates) nem Lord Birkenhead (Direito, política e vida folgada) proporcionavam a dinâmica para o cidadão médio. O que ele desejava era uma posição segura e, com sorte, muito conforto doméstico, educação para os filhos, um sentimento de ser "a espinha da nação", e talvez uma dose adequada de atividades religiosas e culturais. Mas principalmente a primeira dessas coisas.

Em termos econômicos, muitos empregados burocratas nunca tiveram essa superioridade em relação ao proletariado, pois às vezes não ganhavam melhor que os mais bem pagos trabalhadores manuais. O que os distinguiu do operário manual era seu estilo de vida, seu estatus social, e por isso sempre se mostravam extremamente sensíveis a quaisquer mudanças que pudessem diminuir

\* Assim, em 1937-38 uma família assalariada que ganhasse, digamos, 400 libras por ano gastaria o dobro que uma família média de trabalhadores assalariados em roupas e habitação (muito melhor), um terço a mais em aquecimento e luz, um quinto a mais em alimentação. Ainda lhe restaria metade de sua renda para outras coisas, nas quais gastava três vezes mais que essa família de trabalhadores.

essas diferenças. Entre as duas guerras, a idéia de que as câmaras de conselho pudessem proporcionar banheiros aos operários causava-lhes pesar, e a crença generalizada de que os operários realojados usariam seus banheiros apenas para guardar carvão expressava mais seu desejo do que a realidade. É possível que essas camadas marginais às vezes perdessem terreno, como, por exemplo, durante períodos de inflação. Não possuíam sindicatos (salvo os empregados de serviços públicos) e, para se dizer a verdade, nenhuma qualificação além da que possuíam suas filhas taquígrafas-datilógrafas. Havia 50 anos que esses homens representavam, implacantes e ressentidos, um exército melancólico dos subúrbios, apoiando os jornais e os políticos da ala direita e anti-trabalhistas.

Em termos puramente financeiros, não há qualquer indicação de que a situação das camadas médias marginais haja mudado para pior. Se tomarmos o professor de escola primária como um exemplo não indevidamente privilegiado da baixa classe média, verificaremos que seu salário anual médio talvez não acompanhou o custo de vida durante a I Guerra Mundial, disparou à sua frente logo depois e permaneceu bastante estável até a II Guerra Mundial, quando seu valor real aumentou.\* As estatísticas do imposto de renda permitem comparar com mais facilidade a situação antes e depois da II Guerra mundial, como se vê na tabela seguinte.<sup>3</sup>

#### NÚMERO DE PESSOAS SUJEITAS A IMPOSTO DE RENDA

1938-39		1963	
Faixa de renda bruta (em libras)	Número	Faixa de renda bruta (em libras)	Número
200 - 400		700 - 1.500	11.500.000
400 - 600	3.030.000	1.500 - 2.250	1.000.000
600 - 1.500	570.000	2.250 - 5.000	519.000
Mais de 1.500	459.000	Mais de 5.000	100.000
	158.000		

#### \* Remuneração anual média de professores masculinos efetivos (libras):

1914	147	1928	334
1918	180	1933	296
1923	346	1938	331



Os números referentes ao pós-guerra devem ser divididos por um coeficiente de mais ou menos 3,5 a fim de comparar a desvalorização da moeda, mas ainda assim fica claro que um maior número de pessoas estava ganhando aquilo que antes da guerra equivaleria a uma renda de classe média, e que a renda média nas faixas intermediárias dessa classe provavelmente aumentaria. Isto resultou menos de melhorias nos salários em si do que da grande quantidade de promoções no número crescente de cargos mais bem remunerados.

No entanto, mesmo entre essas camadas médias "intermediárias" nunca cessaram as queixas quanto às suas adversidades; na verdade, já eram feitas em alta voz ainda em 1914. Para isso havia várias razões. Uma delas era o índice de tributação, ao qual uma pessoa assalariada dificilmente podia escapar. Para uma família de dois adultos e três filhos, com rendimentos aproximados de 1.000 libras, ele dobrou (*grosso modo*) entre 1913 e 1938, voltando a dobrar entre 1938 e 1960. Outra razão era a distribuição dos gastos da classe média. Sua lista de despesas apresentava um encargo relativamente pesado com relação a seguro, anuidades escolares, aquisição de casa própria e por aí afora, que inevitavelmente reduzia as outras despesas, a não ser entre os realmente abastados. Isso acontecia pelo menos durante boa parte da vida de uma pessoa. E até a classe média aprender a utilizar os serviços sociais pós-1945 (e então tais serviços passaram a beneficiá-los relativamente mais do que a classe trabalhadora), o custo dos desembolsos privados correspondentes — em serviços médicos e educação — tornou-se extremamente pesado.

Mas a razão principal é que decerto tornou-se cada vez mais difícil e dispendioso manter aquela superioridade visível e *qualitativa* sobre as "ordens inferiores", que representava o verdadeiro distintivo do estatus da classe média. Primeiro, desapareceram os criados. Antes de 1914 a presença de criados numa casa praticamente definia quem eram aqueles que tinham pelo menos aspirações de classe média, mas em 1913 apenas 5% das casas britânicas tinham empregados domésticos residentes, e em 1951 essa percentagem havia caído para somente 1%.<sup>4</sup> Exceção feita à arrumadeira em tempo parcial, o serviço doméstico desapareceu, até surgir novamente nos anos 50, em escala limitada, sob o disfarce de estudantes estrangeiros que trabalhavam, em troca de alimentação, casa, etc., ditas moças *au pair*. Terminou o monopólio que a classe média possuía em conforto doméstico. Em 1960 nem mesmo o telefone e o automóvel, e decerto tampouco as férias no exterior, ainda representavam garantia de estatus. Isto não significava mais dinheiro para outras coisas, porque a obrigação

de procurar viver da mesma maneira ou melhor que os vizinhos, numa sociedade em que o nível social se media cada vez mais pelo dinheiro, mantinha acesa a pressão no sentido de gastos ostensivos. Certas formas de ostentação, como, por exemplo, a diversão, tornaram-se extraordinariamente mais dispendiosas. Além disso, uma sociedade de consumo de massa deixava somente aos milionários a esperança de se destacarem dos demais através da óbvia qualidade de suas posses. A diferença entre uma mulher que possuía uma geladeira e uma que não tinha era grande, mas a diferença entre os proprietários da geladeira mais barata e da mais cara no mercado era questão de algumas dezenas de libras, facilmente superável pelo crediário. E o que é pior, isso era verdade até em relação a roupas, principalmente aquela importante fonte de igualdade social, a roupa esporte.

De certa forma, depois da II Guerra Mundial as classes médias reagiram com aquele último recurso de esnobismo — buscar a distinção no desalinho superior (como a pequena nobreza latifundiária havia durante muito tempo "esnobado" os novos-ricos com seus *tweeds* agressivamente desleixados, ou até mesmo abstenendo-se de consumir artigos de produção em massa). Não era verdade que a classe média comprasse menos televisores que os proletários, mas é típico que esse mito tenha tido tanta difusão nos primeiros tempos da TV. Por outro lado, muitas das formas de gastar dinheiro caracteristicamente pequeno-burguesas tornaram-se caríssimas e parte de sua vida desnecessariamente trabalhosa. Sonhando com empregadas domésticas, a dona-de-casa da classe média demorou mais que a proletária em adotar genuínos meios de poupar trabalho, como a máquina de lavar roupa, quando podia comprá-las; e com certeza demorou mais a aceitar os alimentos prontos que facilitam a vida das massas.\* Sonhando com privacidade, hesitaram em tirar partido da revolução verificada no turismo pelas excursões programadas de grupos, que transformaram as férias em massa, e tentavam conservar a velha forma individualista de viajar, mais cara e menos confortável. Em resumo, todo um estilo de vida tornou-se obsoleto, e a forma mais segura de garantir um estilo de vida separado, ou seja, a atividade intelectual e cultural, não agradava ao gosto da maior parte da classe média. Ainda assim, uma forte ênfase na "cultura"

\* Nos anos 50 e 60 ocorreu como que uma reação contra a simples "alimentação" uma correspondente valorização da "gastronomia" (envolvendo, entre outras coisas, o preparo de pratos exóticos ou da Europa continental) e depois contra os alimentos "industrializados", preferindo-se os "naturais". Os hábitos alimentares tornaram-se guia segura para a classificação de uma pessoa como pertencente à "classe média", até que os proletários mais bem situados começaram a poder pagar por esses requintes.



foi provavelmente a mais importante inovação nos jornais que atraíram a classe média no período de pós-guerra, e que passaram a despejar sobre seus leitores críticas de livros e páginas sobre teatro e artes numa medida raríssima antes da II Guerra Mundial.

As classes médias mais antigas e mais estabelecidas viam também seu monopólio de prestígio social ameaçado pelo ingresso dos filhos das camadas inferiores (que incluía, nesse caso, a baixa classe média) nas profissões liberais, cada vez mais amplas e mais importantes. A aprovação em exames e a capacidade profissional não constituíam, de modo algum, antes da II Guerra Mundial, os critérios básicos para o sucesso; dava-se preferência à filiação familiar, à "personalidade" e à "cultura geral". Depois da guerra aquelas características tornaram-se cada vez mais importantes, e as velhas "escolas públicas" viram-se a arrecadar dinheiro para a construção não de monumentos de guerra e pavilhões, e sim de laboratórios, coisas pouco familiares, a fim de concorrerem com as escolas secundárias como iniciadoras de cientistas e especialistas técnicos. O estatus reconhecido de classe média já não comparava automaticamente posições de comando em potencial, e quando o fazia, aquelas posições talvez tivessem de ser divididas com arrivistas vindos de baixo. As cidadelas tradicionais da antiga elite — a City, a cúpula da administração industrial, a advocacia, a medicina e outras profissões liberais, e o Partido Conservador — resistiram ao máximo que lhe foi possível, e, aliás, bastante bem. Em fins da década de 1950 houve até mesmo sinais de reação deliberada. Mas a ameaça continuava a existir, e tornava-se até mais forte.

Por conseguinte, o mal-estar da classe média não foi resultado de pauperização. Nem sequer resultou de qualquer diminuição das diferenças de classe, salvo no sentido superficial de que nem sempre se podia distingui-la com tanta facilidade em público, principalmente os jovens. Aquele mal-estar deveu-se mais a um deslocamento na estrutura e na função dos grupos médios na sociedade britânica. Tratava-se do mal-estar daqueles que não se ajustavam prontamente à situação nova e daqueles que não encontravam nela lugar adequado para seus talentos, porquanto a situação não estava mudando com bastante rapidez — os antigos *gentlemen* e os novos "jogadores". Ambos juntavam suas vozes para culpar a classe operária.

\* \* \*

Ainda que poucos trabalhadores dos primeiros anos da década de 1960 fossem "afluente" em qualquer acepção legítima do termo — é possível até que 10% deles passassem necessidades —, a insatisfação da classe trabalhadora não se devia por certo a dificuldades econômicas. A maioria dos trabalhadores britânicos achava-se em condições muito melhores do que em qualquer outra época e com certeza estava em situação muito melhor do que poderiam imaginar em 1939. Pela primeira vez, a maioria deles tinha-se libertado, em termos gerais, da luta pelas necessidades cotidianas elementares e do medo do desemprego. Somente o medo da velhice continuava a assustá-los, com sua combinação de miséria e vazío. Entretanto, dois fatores estavam modificando sua situação, de maneira tão profunda — na verdade, mais ainda — quanto a da classe média.

Desses dois fatores, o primeiro e talvez o menos importante era a economia de produção e de consumo de massa, que repousava sobre seus envelopes salariais, já nem tão magros como antes. Grande parte do estilo de vida, da "cultura tradicional da classe operária" que, como vimos, surgiu em fins do séc. XIX, refletia seu isolamento social. Os trabalhadores tinham sido os párias da Economia e da Política. A simples presença no Parlamento de um homem que usava o boné de operário e falava com o sotaque dos operários — Keir Hardie, em 1892 — foi suficiente para criar um choque que ainda é lembrado nos livros de História. Embora os trabalhadores já não fossem inteiramente ignorados pelas grandes empresas, a indústria e o comércio que os atendiam eram inteiramente diferentes dos que serviam às classes médias e mais diferentes ainda dos que serviam à nobreza e a aristocracia. Os contatos entre a classe operária e a classe alta não eram em nada mais estreitos do que a relação que havia nos Estados Unidos, entre as duas guerras, entre brancos e negros — a moda de grifes finos e intelectuais terem amigos entre boxeadores, jôqueis, prostitutas ou artistas de *music-hall* ou a paixão de alguns brancos pelo jazz. O "mundo proletário" não era inteiramente um sub-mundo. Possuía sua própria estrutura social, com ápice naquela elite heterogênea de operários especializados, pequenos lojistas, pequenos empresários, taverneiros, professores primários etc., que os vitorianos conheceram como uma "baixa classe média". (Não se deve confundí-la com a nova "baixa classe média" de empregados de escritório, nem com os pequenos lojistas etc., em áreas não industriais, os quais não tinham relações nem se identificavam com a aristocracia do proletariado.) Entretanto, pelo que o cidadão comum da classe média sabia do mundo da classe operária.



ria, ou esta dele, era como se as "duas nações" vivessem em continentes diferentes.\*

Assim, praticamente todas as instituições do mundo da classe operária eram separadas e fechadas. Tinha de ser assim. O mezcado e as lojas proletárias (inclusive a casa de penhores), os setores proletários dos *pubs* hierarquicamente estratificados, seus jornais típicos (combinando indicações de corridas, radicalismo e reportagens de crimes), \*\* seus *music-halls*, suas equipes de futebol e seu movimento trabalhista coexistiam com o mundo da classe média, mas não faziam parte dele e quase não se tocavam. Entre 1880 e 1914 essa separação aumentou com o crescimento das dimensões das fábricas, o contato com os patrões diminuiu (ou tornou-se mais difícil com a expansão do pessoal de escritório) e os não-proletários mudaram-se de bairros mistos para subúrbios de classe média.

Nada mudou muito entre as guerras. As lojas Woolworth, Boots e Fifty Shilling Tailor ainda não eram absolutamente suficientes para transformar o consumo da classe operária em consumo da classe média ou mesmo da baixa classe média, e os conjuntos habitacionais, se tiveram qualquer efeito nesse sentido, só fizeram exacerbar as divisões residenciais por classe. Numa grande parte da Grã-Bretanha, a depressão aglutinou todos aqueles que viviam à sua sombra imediata num bloco ressentido. Uma nova consciência de classe e um sentimento de exploração, por um lado, e o medo, por outro, ampliaram a brecha entre as duas nações. Um sistema educacional rígido e uma economia titubeante confinava os trabalhadores e seus filhos a seu próprio mundo. O jovem proletário capaz ainda encontrava as melhores oportunidades para demonstrar seus talentos no movimento trabalhista — como Aneurin Bevan — ou no magistério. Uma educação secundária para seu filho não estava fora de cogitação, muito embora a Lei Fisher de Educação, de 1918, não tenha alargado substancialmente a escala educacional.\*\*\* Educação universitária — só havia, em 1938, cerca de 50.000 estudantes universitários, 20% dos quais em Oxford e Cambridge — era uma coisa muito mais difícil.

\* Recordo passar de um para outro, ainda em 1940, cobrindo uma distância que não chegava a uma milha, em Cambridge: trabalhava na Universidade e morava num bairro proletário.

\*\* O mais bem sucedido deles foi o velho *News of the World*, e não o *Daily Mail*, muito mais novo (1896), de Northcliff. O primeiro jornal de grande circulação moderno que falava para os trabalhadores, por serem eles o maior "mercado", foi o *Daily Mirror* — e não antes de 1940, aproximadamente.

\*\*\* As anuidades nas escolas secundárias mantidas só foram abolidas em 1945.

Por isso, quando a mudança tornou-se evidente, alguns anos depois da II Guerra Mundial, não tinha havido muita preparação para ela. A mudança não se devia apenas à "afluência" dos novos bens de consumo duráveis. Na verdade, em comparação com outros países, não eram adquiridos em grande quantidade, com exceção de televisores. (Em 1964 havia 37 automóveis na Grã-Bretanha para cada 100 habitantes, mas 50 na Alemanha e 47 na França.) Não sucedia simplesmente que mais dinheiro, mais conforto doméstico e depois mais casas próprias tendessem a deslocar o centro da vida proletária do público e coletivo (o *pub* ou o jogo de futebol) para o privado e individual e, assim, para um modelo de vida associado anteriormente com a baixa classe média. Nos anos 59, *Andy Capp*, proletário assíduo de botequim e marido tirânico, personagem de uma famosa história em quadrinhos, transformou-se numa figura de zombaria (embora com uma certa nostalgia).

A verdade é que a sociedade de consumo de massa é dominada pelo maior mercado que houver, e que na Grã-Bretanha era o da classe operária. Como a produção e os estilos de vida foram, portanto, democratizados, para não dizermos proletarizados, grande parte do antigo isolamento dos operários desapareceu; ou melhor, o padrão de isolamento inverteu-se. Os trabalhadores não precisavam mais aceitar produtos e prazeres produzidos essencialmente para outras pessoas: para um idealizado "homem comum" pequeno-burguês (como o mais popular dos diários de circulação em massa entre as guerras, o *Daily Express*), para uma versão degenerada da matinê de cinema da classe média (como a maior parte da música popular),\* ou preparados por um professor moralista (como a programação da BBC).

Daí em diante foi a procura *deles* que dominou comercialmente, e foi até seus gostos e seus estilos que se infiltraram na cultura das classes não-trabalhadoras. Triunfantemente, no sotaque de Liverpool de uma música pop inteiramente nova; indiretamente, na voga de autênticos temas e ambientes da classe trabalhadora que dominaram não só a TV, como até a cidadela da burguesia, o teatro; comicamente, quando os sotaques e comportamento blebeus tornaram-se moda, sendo rigorosamente observados entre grupos como atores e fotógrafos de moda.\*\* Ao contrário, eram

\* Uma enorme proporção das canções de maior sucesso comercial até meados da década de 1950 haviam aparecido antes em comédias musicais — um gênero pouquíssimo proletário.

\*\* Pelo menos durante algum tempo, o modismo se fez acompanhar nesses setores com uma acentuada diminuição da moda do homossexualismo.



as classes A e B\* que criavam agora, separadamente, seus meios próprios de comunicação e suas instituições comerciais e culturais; os exemplos mais visíveis seriam os jornais e revistas "de luxo".

Assim, a economia assumiu a tarefa de povoar o mundo proletário. Isso aconteceu num momento em que a pobreza afrouxava sua pressão, que diminuía a necessidade de uma constante batalha coletiva contra o desemprego e as necessidades cotidianas, e em que a política absorvia o mais forte órgão do separatismo proletário, o movimento trabalhista, integrando-o em sua rotina. A II Guerra Mundial e os governos Trabalhistas de 1945-51 demonstraram que o "trabalhador" não era mais um estranho, mesmo em teoria. Seu partido sucedia continuamente ao outro no governo, enquanto que entre as guerras seus períodos de mando haviam sido incongruentes e episódicos. Seus sindicatos estavam a tal ponto envolvidos na rede formada pelas grandes empresas e pelo governo que uma atividade tão tradicional como a greve passou a ser considerada, quase sempre, um ato inteiramente não-oficial ou de revolta marginal. Os aumentos salariais tornaram-se quase consequência automática de mudanças de preços e regulares revisões periódicas por mecanismos que operavam muito acima dos sindicatos e onde estes estavam freqüentemente representados. Conseqüentemente, e ao contrário do que rezava a mitologia da classe média, a Grã-Bretanha não sofria muito com greves, e na verdade sofria muito menos do que várias economias industriais mais dinâmicas. Tampouco as greves tendiam a aumentar. Ao contrário, depois do pico alcançado um pouco antes e depois da I Guerra Mundial, a tendência foi de diminuir consideravelmente.

Conseqüentemente, verificou-se um acentuado declínio em todas as instituições do tradicional mundo da classe operária. O progresso do Partido Trabalhista nas eleições, que já durava um século, parou em 1951 e só recomeçou muito depois. O número de membros dos sindicatos estagnou. Os velhos militantes queixavam-se, com razão, de que arrefecia a paixão no movimento.

\* Das cinco amplas classificações de renda, que se tornaram dogma dos publicitários, as duas primeiras correspondiam, aproximadamente, às classes alta e média.

\*\* Em 1959, perdem-se cerca de 0,01% dos dias de trabalho devido a greves. Em 1950-54, a perda de dias de trabalho por 1.000 trabalhadores foi aproximadamente 15% menor na Alemanha Ocidental, cerca de quatro vezes maior na Bélgica, quase cinco vezes maior no Canadá e na França, cerca de seis vezes maior no Japão, na Austrália e na Itália e quase dez vezes maior nos Estados Unidos. Somente a Escandinávia e os Países Baixos apresentaram relações industriais muito mais tranquilas que a Grã-Bretanha. (*International Labour Review*, vol. 72 (1955), pág. 87.)

Até mesmo o entusiasmo pelo futebol, coisa tão distante da política, diminuiu. Tal como a freqüência ao cinema, esse entusiasmo futebolístico chegou ao auge pouco depois da II Guerra Mundial e depois começou a declinar constantemente. O "tradicional" jornal dominical das massas urbanas, o *News of the World*, perdeu sua popularidade; a enorme circulação diária, de vários jornais construída e mantida pelo movimento trabalhista, morreu. Os jovens intelectuais, que descobriram a "tradicional cultura de classe média" no momento em que ela declinava, nos anos 50, idealizaram-na — indevidamente —, mas suas elegias não bastaram para ressuscitá-la.

E além do mais, a mudança econômica corroeu as próprias fundações da classe operária tradicional, ou seja, o grupo de homens e mulheres que sujavam as mãos no trabalho, sobretudo em minas, fábricas ou trabalhando com alguma espécie de máquina. Três tendências se mantiveram incessantemente através de todo o séc. XX, só interrompidas, e por pouco tempo, durante as duas guerras: (1) o declínio relativo da "indústria" em comparação com setores terciários como a distribuição, os transportes e vários serviços; (2) o relativo declínio do trabalho manual em comparação com o burocrático ou de supervisão em todas as atividades típicas do séc. XIX, juntamente com sua altíssima procura de trabalho manual obsoleto.\* É claro que os trabalhadores não-manuais também eram trabalhadores. Em 1931 apenas 5% da população ativa era formada de empregadores e gerentes (em 1951, apenas 2% eram empregadores propriamente ditos), enquanto outros 5% aproximadamente trabalhavam por conta própria. Cerca de 90% eram classificados como "empregados". Além disso, e principalmente depois da II Guerra mundial, os traba-

\* Percentagem de empregados administrativos, técnicos e burocratas por 100 operários de produção em algumas atividades industriais (Fonte: J. Bonner, in *Manchester School*, 1961, pág. 75):

Indústria	1907	1935	1951
Têxteis	3,5	6,7	10,6
Transformação de minerais não-metálicos	6,4	9,9	14,7
Metaurgia	5,9	10,8	19,0
Veículos	7,6	13,8	22,1
Mecânica e naval	8,1	20,1	27,3
Madeiras e cortiça	10,8	12,7	15,6
Vestuário	11,5	10,7	11,2
Couros	12,7	13,0	17,0
Papel e impressão	13,4	21,7	27,8
Alimentos, bebidas e fumo	15,8	26,1	24,1
Produtos químicos e congêneres	16,2	32,4	41,0



lhadores não-manuais passaram cada vez mais a aceitar o status e a comunidade de interesses dos "operários" ao se tornarem membros de seus sindicatos, enquanto que em fins dos anos 50 mostraram uma acentuada tendência para ingressar naquela cidade-la do trabalho braçal, o Trades Union Congress, ou para cooperar com ela. Entretanto, a diferença entre o "escritório" e a "oficina" era substancial. Durante as horas de trabalho, e muitas vezes fora dela, continuava a ser a diferença mais visível entre as pessoas.

A tecnologia trouxe uma outra distinção, carregada de pres-ságios: ao contrário da indústria do séc. XIX, que tinha necessi-dade quase ilimitada de homens e mulheres sem quaisquer quali-ficações, exceto força e disposição, a tecnologia de meados do séc. XX utilizava-os cada vez menos. Durante algum tempo as atividades do setor terciário tornaram-se uma espécie de refúgio para eles, mas por volta dos anos 50 diferentes tipos de organi-zação começaram a reduzi-los (como em lojas de auto-serviço e supermercados) ou a substituí-los por máquinas (como na auto-matização do trabalho burocrático rotineiro de escritório), talvez ainda mais depressa do que no setor de transformação industrial. A procura de qualificação aumentou acentuadamente. Não neces-sariamente a qualificação geral flexível ou a adaptabilidade en-carecidas no séc. XIX, mas sim, uma alta especialização que exi-gia certa dose de treinamento, inteligência e, acima de tudo, edu-cação formal prévia. A habilidade manual já não bastava. Isso era mais que patente no complexo de ocupações que, ao contrário da tendência geral de estagnação da força de trabalho na indústria transformadora, expandiram-se velozmente durante todo o século: na indústria mecânica, na metalurgia e na indústria eletrotécnica. Em 1911, 5,5% dos trabalhadores homens atuavam nesse campo; em 1950, 18,5%; em 1964, quase um entre cinco de *todos* os britânicos ativos (homens e mulheres).\* Mais que todas as outras, essas indústrias exigiam ao mesmo tempo mais trabalhadores qua-lificados e mais empregados administrativos.

Infelizmente, a classe operária tradicional, e principalmente os qualificados e semiqualificados, que em 1964 formavam pou-co mais de  $\frac{1}{3}$  dela, achava-se em considerável desvantagem no tocante à educação. Isso se devia em parte à acentuada inclinação anti-igualitária do sistema educacional britânico, que a Lei de Educação de 1944 não reduzira muito, e em parte ao círculo vi-

\* Por outro lado, no começo do séc. XX quase um entre cinco homens empregados era mineiro ou trabalhador agrícola; em 1964, todas as pessoas empregadas em atividades de mineração formavam menos de 3% de toda a força de trabalho, enquanto que todas as pessoas ocupadas na agricultura (inclusive os fazendeiros e pescadores) representavam 4%.

cioso que automaticamente dava aos filhos dos pobres, e dos que não tinham educação, menores chances no campo do ensino e que, na verdade reduzia progressivamente suas possibilidades de tirar proveito da educação a que tinham acesso. Em 1956 cerca de 134.000 crianças fizeram prova para obtenção do Certificado Ge-ral de Educação (diploma para escolarização ulterior) nas esco-las secundárias e cerca de 52.000 nas "escolas públicas", que re-presentavam um máximo de 7,5% da população. Entretanto, so-mente 8.571 estudantes provinham das escolas "modernas", que tinham 65% dos alunos na primeira adolescência. Como os exa-mes e certificados de educação formal cada vez mais determinavam o acesso aos cargos assalariados de melhor remuneração e, na ver-dade, à maioria das posições de prestígio e autoridade, grande parte dos cidadãos da Grã-Bretanha, e a maioria dos trabalhado-res, viam-se aparentemente barrados na escalada social. E uma parte considerável deles não tinha esperança de que pelo menos seus filhos tivessem melhor sorte. Seus destinos estavam decididos antes que chegassem à puberdade. Podiam esperar salários melho-res que os de seus pais, e bons salários com baixos custos de vida quase logo que deixassem a escola — pelo menos até que o casa-mento e a vinda dos filhos voltassem a reduzir seu nível de vida. A curto prazo, podiam ficar em melhor situação financeira do que aqueles que prosseguiram os estudos. Contudo, logo atingiam o teto que não era alto. Não é de admirar que os adolescentes des-se período se tornassem, proporcionalmente, os maiores gastado-res de qualquer setor da classe operária. O prazer imediato era o melhor que a sociedade lhes oferecia em troca da inferioridade permanente.

Portanto, duas tendências antagônicas desenvolveram-se no seio da velha classe operária. Por um lado, uma parte dela — sobretudo o setor qualificado — estava-se aproximando, em suas funções, seu estilo de vida e suas (ou melhor, de seus filhos) possibilidades de mobilidade social, das camadas administrativas, técnicas e assalariadas, ao passo que grandes segmentos desses úl-timos estavam, por sua vez (como demonstrava, cada vez mais, a atividade dos sindicatos), aproximando-se da classe operária. Com exceção dos mais pobres ou mais isolados, todos os trabalhadores adotavam rapidamente um estilo de vida baseado na produção em massa — na produção orientada para seus próprios desejos; mas essa produção só refletia certos aspectos — e aqueles que menos distinguiam os trabalhadores como classe — de suas aspirações: principalmente o desejo de um padrão de vida mais alto e mais possessões materiais para indivíduos e famílias. Quando os soció-logos da década de 1950 falavam em "aburguesamento", eram



essas as mudanças que tinham em mente, ainda que os jornalistas tendessem a interpretar erroneamente o significado político da palavra. Isto porque, como na era "afluente" que se seguiu ao cartismo, a melhoria dos padrões de vida e a adoção de certos hábitos até então confinados à classe média podem ter tornado os movimentos trabalhistas menos radicais, mas não transformaram os trabalhadores em réplicas miniaturizadas de cidadãos de classe média. Pelo contrário, enquanto que na Grã-Bretanha vitoriana a assimilação cultural fora um processo inteiramente unilateral (realizando-se, por assim dizer, de cima para baixo, socialmente), na Grã-Bretanha da segunda Elizabeth o processo se realizou em ambos os sentidos.

Simultaneamente, porém, o hiato entre os trabalhadores — principalmente os não qualificados — e o resto da sociedade tendeu a aumentar. De modo geral, a diferença entre o trabalho manual e o não-manual não diminuiu. Essa diferença tornou-se tanto mais gritante quanto o trabalhador que não sujava as mãos deixou de ser uma anomalia, ou uma simples extensão da "administração", para ser uma parte substancial da força de trabalho. Quanto maior o "escritório", mais difícil tornava-se ignorar as grandes diferenças que o distinguiam da "oficina".

Para a antiga aristocracia do proletariado, a nova situação se afigurava particularmente irritante, muito embora as melhorias de suas próprias perspectivas, e sobretudo as de seus filhos, a tornassem mais tolerável. Aquela "aristocracia" atingira provavelmente o pináculo de sua posição e de seu orgulho em fins do séc. XIX, quando representava a nata incontestada do "mundo da classe operária", quando seus salários eram muito mais altos que os dos "operários", quando sua posição ainda não fora desafiada seriamente pela aristocracia alternativa dos empregados administrativos, nem ameaçada de rebaixamento à condição dos operadores semi-qualificados de máquinas especializadas, muitos deles recrutados entre aprendizes ou mesmo entre mulheres. Essas posições de privilégio estavam agora perdidas. O dinâmico e crescente complexo de indústrias mecânicas e elétricas refletiam com especial clareza suas dificuldades porque nele as demandas e a estrutura do séc. XX chocavam-se frontalmente com os direitos adquiridos no séc. XIX: habilidade manual geral chocava-se com a operação semi-qualificada de máquinas especializadas; salários tradicionais por jornada, com a disseminação do pagamento por resultados; independência do artífice com a disciplina da produção em massa ou "gerência científica"; e a supremacia do mecânico proletário com a hegemonia dos técnicos e do "escritório". Desde o começo da nova era tecnológica, na década de 1890,

a metalurgia foi uma vanguarda da batalha de classes (como exemplifica o grande *lock-out* nacional do setor mecânico em 1897-98); em momentos de invulgar mudança tecnológica, como durante as duas guerras mundiais, que trouxeram enorme avanço na produção em massa de armamentos, ela foi a própria linha de frente.\* As diferenças salariais entre os operários qualificados e não-qualificados diminuiu inelutavelmente depois de 1914. Quando o qualificado não podia ou não queria adaptar-se à nova estrutura de trabalho e salários, às vezes chegava a ganhar menos do que o montador de menor qualificação. Não surpreende que o irado aristocrata do trabalho se voltasse bruscamente para a esquerda. Ainda na década de 1950, o típico dirigente comunista da classe operária era um metalúrgico — pelo menos um quarto de todos os delegados aos congressos do partido normalmente pertenciam à indústria mecânica — e o principal porta-voz da esquerda no Trade Union Congress representava órgãos ex-conservadores, como os dos Caldeireiros, Eletricistas, Fundidores e Mecânicos Unidos.\*\* É possível que em meados dos anos 60, a nova estrutura industrial já estivesse aceita, mas durante a maior parte do séc. XX esse radicalismo do aristocrata proletário ameaçado constituiu fator importante nas relações empregadores-empregados.

Por outro lado, os não-qualificados foram beneficiados por essas mudanças, e seus sindicatos, formados na maioria em fins do séc. XIX pelos novos socialistas e com políticas extremamente radicais, passaram-se rapidamente para a direita ao serem reconhecidos oficialmente e compreenderam que esse reconhecimento lhes dava maiores vantagens do que seu pequeno poder de barganha.\*\*\* Em atividades prósperas, podiam até mesmo ganhar bem, ainda que nas decadentes ou desorganizadas sua situação muitas vezes fosse péssima. Contudo, eram mais oprimidos do que outros pelo círculo vicioso da moderna sociedade industrial, na qual os desprivilegiados viam sua falta de privilégio aumentada, os que não tinham educação viam a ignorância se transformar numa barreira permanente, os estúpidos viam sua

\* Em 1914-18, os movimentos anti-belicistas em todos os países beligerantes tiveram sua base sindical na insatisfação dos metalúrgicos qualificados das indústrias de armamentos, e seus quadros industriais nos "procuradores fabris" das usinas mecânicas.

\*\* Mas também grupos tradicionalmente radicais das atividades decadentes, como os mineiros e estivadores. Contudo, uma interessante "nova esquerda" começou a surgir entre os sindicatos de técnicos.

\*\*\* O retorno às ideologias da esquerda do maior deles, o Sindicato dos Trabalhadores de Transportes e Gerais, em fins dos anos 50, deveu-se muito mais aos trabalhadores em Transportes do que aos Gerais.



falta de inteligência converter-se numa desvantagem fatal e os fracos tinham sua fraqueza redobrada. Exatamente porque a mobilidade social agora era mais fácil, pelo menos para os rapazes que faziam bons exames, aqueles que não conseguiam subir os degraus da promoção pelo "mérito" viam-se condenados permanentemente a ficar no pé da escada, a menos que acertassem na loteria esportiva, abraçassem o crime ou — perspectiva mais plausível entre os jovens — acertassem o equivalente da loteria na vida artística ou na música popular, campos que agora não exigiam, como antes, qualquer qualificação prévia. Em algum momento da próspera década de 1950 surgiu a convicção, entre grande parte da massa operária, de que sua inferioridade era oficialmente ratificada na idade de 11 anos, quando se fechavam para eles as portas da educação secundária e superior, e de que talvez isso refletisse mesmo sua inferioridade.\* De certa forma, esse sentimento de exclusão atingia a maioria dos trabalhadores manuais, com exceção dos novos superqualificados e a elite técnica. E o que era pior, agrilhoava grande número dos que estavam por baixo, embora o fato de serem uma minoria os frustrasse ainda mais. Esse ressentimento não encontrava nenhuma expressão política eficaz, e muitas vezes era sub-político, ainda que entre os jovens às vezes desembarcasse em vagos movimentos temporários de protesto de massa contra o *status quo*, tal como a Campanha pelo Desarmamento Nuclear. Não obstante, houve um acentuado aumento de uma espécie de consciência de inferioridade, cuja melhor expressão talvez tenha sido a música pop, em que os jovens proletários se descobriram naquela década e que logo transformou-se na linguagem geral de todos os jovens. Suas duas fontes — o blues negro e a vertente de protestos da canção popular — falava pelos excluídos e rebeldes. Seus astros, rapazes, e depois moças, da classe operária, preferivelmente oriundos de ambientes menos assimilados pela classe média (como Bernardsey ou o cais de Liverpool), permitiam ao público identificar-se com os não-educados, rejeitados e não-rejeitados, que apesar de tudo haviam ganho dinheiro e uma fama evanescente.

\* \* \*

Accitou-se em geral, como o padrão básico da Grã-Bretanha, uma simples divisão em duas classes. Na verdade, contudo, a prosperidade e a mudança tecnológica produziram novos gru-

\* Essa preocupação refletiu-se no papel crucial que a exigência de escolas secundárias igualitárias desempenhou, nesse período, no movimento trabalhista, de resto pouco ativo.

pos e camadas sociais cujo comportamento demonstrava que não podiam ser simplesmente classificados num desses grupos: os "intelectuais" e os jovens. Ambos representavam, nesse sentido, fenômenos novos, ainda que a origem dos "intelectuais" como um grupo social especial remonte ao período anterior a 1914. O simples aumento do número de trabalhadores intelectuais — em sua grande maioria assalariados, ou o equivalente não-manual do trabalho esporádico — sublinhava seus problemas coletivos. Sua relativa falta de envolvimento na administração empresarial e no governo, bem como sua falta de estatus tradicional, tornava-os menos conservadores que outros com a mesma faixa de ganhos.\*

Já não podiam mais ser recrutados apenas das classes alta e média existentes, e o aparecimento em massa de intelectuais oriundos da baixa classe média e da classe proletária na década de 1950 produziu tensões que se refletiram no "esquerdismo cultural, às vezes um tanto superficial dos últimos anos daquela década. A dissidência política que encarnavam tinha foco nas universidades em rápido crescimento. Pela primeira vez na história britânica, os "estudantes" tornaram-se tanto uma força política quanto, com bastante previsibilidade, um grupo de esquerda, muito embora isso tivesse sido antecipado, em escala pequena e localizada — menor e mais localizada do que quer a mitologia política —, desde meados dos anos 30.

Também na década de 1950 surgiu a "juventude" como um grupo reconhecível, e não apenas como um período de transição, a ser atravessado o mais depressa possível, entre a infância e a maturidade. Surgiu do ponto de vista comercial (como o "mercado adolescente", com hábitos e comportamento próprios) e como grupo político — a patrocinar movimentos como a campanha contra as armas nucleares. Contudo, suas atividades políticas ostensivas limitavam-se principalmente aos jovens de classe média e intelectuais. Tanto a "afluência" do trabalhador solteiro como a expansão do sistema educacional ofereciam a base material para esse fenômeno, mas é provável que a ampliação anormal do hiato entre as gerações nesse período se deva primordialmente à rapidíssima e inesperada mudança no padrão social geral. Alguns escritores, umas poucas organizações militantes *ad hoc* e muitas vezes efêmeras, bem como os empresários, naturalmente — muitas vezes ascendendo com o novo mercado quem

\* Foi sem dúvida por isso que as escolas de Engenharia, Medicina e Direito produziram um número muito menor de dissidentes políticos que as de Ciências Naturais, e essas, por sua vez, menos que as de humanidades e Ciências Sociais.



tinham sido os primeiros a descobrir — observavam e acomodavam essas mudanças. O *establishment* britânico espantou-se com a ascensão dos intelectuais e da juventude. Por isso, a maior parte de suas atividades realizava-se, pelo menos inicialmente, fora das instituições existentes da sociedade e da política, a menos que uma aversão aos partidos, aos movimentos políticos e aos próprios políticos seja considerada forma de engajamento político. Se mais não fez, o aparecimento da juventude como um grupo social consciente de seu papel trouxe para a vida da Grã-Bretanha no começo dos anos 60 um certo fogo e alegria inesperados, muita tolice e uma atmosfera de excitação intelectual e cultural —nem sempre seguida de realizações concretas.

#### NOTAS

\* Ver Sugestões para Leitura, principalmente Mowat, Pollard, Taylor, Cart-Saunders etc., Abrams, G. D. H. Cole, Studies. Com relação a todo o período, A. Marwick, *The Explosion of British Society 1914-1962* (1963); com relação aos anos entre as guerras, Pilgrim Trust, *Men Without Work* (1939), G. Orwell, *The Road to Wigan Pier* (1937) (impacto da recessão), R. Graves e A. Hodge, *The Long Weekend* (1940), que proporciona informações diversas, mas não despidas de interesse; Allen Hutt, *The Postwar History of the British Working Class* (1937); HMSO, *Impact of the War on Civilian Consumption* (1945). Com relação a aspectos mais recentes da sociedade britânica, consultar D. Wedderburn, "Facts and Theories of the Welfare State" in R. Miliband e J. Saville, ed., *The Socialist Register 1965*, J. Westergard, "The Withering Away of Class: a Contemporary Myth", in P. Anderson e R. Blackburn, ed., *Towards Socialism*, e, de modo geral, o seminário *New Society*, introdução adequada a grande parte da pesquisa descritiva sobre a Grã-Bretanha moderna. Ver também figuras 3, 4, 12, 16-18.

<sup>2</sup> Apud uma tese inédita de J. S. Revell, "Changes in the Social Distribution of Property in Britain in the 20th Century" (Cambridge, Department of Applied Economics, 1965).

<sup>3</sup> *Economist*, 23/5/65.

<sup>4</sup> O número de empregadas domésticas por 1.000 famílias foram de 218 em 1881 e 170 em 1911. Contudo, cumpre notar que o desemprego ocorrido entre as guerras teve o efeito de reduzir sensivelmente o declínio no serviço doméstico. Em números absolutos, a quantidade de empregados domésticos na verdade aumentou de 1921 a 1936.

## A OUTRA GRÃ-BRETANHA<sup>1</sup>

Até aqui tratamos a história econômica da Grã-Bretanha como um todo, sem dedicar qualquer atenção especial à Escócia e ao País de Gales, e nenhuma à Irlanda, que não faz parte, naturalmente, da Grã-Bretanha.\* Excetuadas áreas marginais e de escassa população, como as Highlands escocesas, a história econômica da Grã-Bretanha desde a Revolução Industrial é a mesma para todo o país, embora essa história encerre variações e especializações regionais. Por outro lado, a Escócia e o País de Gales são, por seus aspectos sociais e por sua história, tradições e, às vezes, instituições, inteiramente diferentes da Inglaterra, e por isso não podem ser simplesmente incluídas na história inglesa ou (como é mais comum) esquecidas. Este capítulo não os estudará como gostariam os leitores galeses e escoceses, mas pelo menos servirá para lembrar aos leitores ingleses que a Grã-Bretanha é uma sociedade multinacional, ou uma combinação de diferentes sociedades nacionais. Analisará também, sucintamente, as migrações em massa para a Grã-Bretanha, bem como as migrações internas, porém não estudará a Irlanda, de onde veio a mais volumosa dessas migrações. Isto porque, conquanto economicamente a Escócia e o País de Gales há muito façam parte

\* A união política da Irlanda com a Grã-Bretanha de 1801 a 1922 não a torna parte da economia britânica mais do que a união da Argélia com a França tornou aquele país parte da França. Contudo, a omissão da Irlanda implica a omissão de seis condados que, desde 1922, preferiram manter seus vínculos com a Grã-Bretanha. Isto é inevitável, posto que lamentável. A história econômica da Irlanda não pode ser incluída neste livro, e a história econômica da Irlanda do Norte a partir de 1922 não pode receber nele um tratamento prolongado. Entretanto, algumas palavras serão ditas com relação à presença dos irlandeses na Grã-Bretanha.



da Grã-Bretanha, o mesmo não se dá com a Irlanda, cuja economia era colonial e continua separada.

Gales fora oficialmente absorvida pela Inglaterra em 1536, mas isso teve pouco efeito sobre as relações dos dois países, que eram tênues, e sobre sua importância para a economia inglesa, que era mínima. Sob a crosta de instituições inglesas e de uma classe inglesa (ou anglicizada) de proprietários de terras, os galeses levavam a vida de campesinato dedicado a uma agricultura atrasada e de subsistência, num país pobre e quase inacessível. Oficialmente, aceitavam a religião e o governo que lhes fossem impostos, pois as duas coisas eram igualmente remotas à sua língua e a seu estilo de vida. A união com a Inglaterra privou-os da pequena classe alta que possuíam, e produziu o característico populismo da sociedade galesa, na qual as rendas variavam apenas das baixas às baixíssimas e as classes iam do camponês e pequeno negociante ao trabalhador. Em certo sentido, essa continuou a ser a configuração do desenvolvimento econômico galês, e explica o inextinguível radicalismo de sua política. A industrialização, ou qualquer outra mudança econômica, era algo feito para os galeses, e não por eles mesmos; e na medida em que partia da iniciativa galesa, a primeira medida dos empresários galeses em ascensão tendia a ser a assimilação ao único modelo de classe alta que existia — a inglesa. Os Powells, barões do ferro e do carvão, anglicizaram-se como os Williams-Wynns tinham feito antes deles, em seus estados. A industrialização significou apenas que os galeses acrescentaram algumas cidades a uma sociedade que antes era inteiramente não-urbana,\* e uma grande classe de proletários a uma declinante classe de camponeses e pequenos-burgueses.

Em 1750, os fios que ligavam as colinas galesas ao resto da Grã-Bretanha haviam começado a se apertar e fortalecer, devido principalmente à criação de gado para venda ao exterior (os fazendeiros tendiam a pagar os arrendamentos com os lucros dessas operações), mas também em decorrência da exploração modesta dos depósitos minerais, que são a principal fonte de renda do Principado. Do ponto de vista britânico, esses fatos ainda não tinham grande significação, com a possível exceção da exploração de cobre e chumbo, mas para Gales a mudança foi perceptível. Provocou como que o nascimento de uma nação galesa, consciente de si mesma, a partir de um tradicional campesinato de língua galesa. Seu sintoma mais óbvio foi a conversão em massa

\* Antes da Revolução Industrial, Swansea, a maior cidade, tinha 10.000 habitantes (1801); Cardiff tinha 2.000.

dos galeses a religiões não-oficiais — vários ramos de inconformismo protestante, alguns deles, como o metodismo calvinista de Gales Setentrional, de espírito notavelmente nacional —, e um consciente interesse pela cultura e pelas antiguidades galesas. O não-conformismo descentralizado e democrático que se tornou a religião da maioria dos galeses após 1800 acarretou três consequências extremamente importantes: um forte desenvolvimento da educação, uma literatura nacional e a criação de uma liderança nativa nos campos social e político, capaz de absorver os elementos dispersos da pequena-burguesia galesa — os pregadores e ministros religiosos. Trouxe também um conjunto alternativo de ambições sociais, em contraposição às econômicas. Daí em diante, a esperança típica do jovem galês não seria enriquecer, e sim tornar-se educado e eloqüente. Ao contrário da Escócia, Gales proporcionou à economia industrial inglesa poucos capitães da indústria e das finanças — e o mais famoso deles, Robert Owen de Newtown (1771-1858) era um capitalista extremamente atípico —, mas produziu grande número de pregadores, jornalistas e, por fim, professores e funcionários públicos. O movimento trabalhista galês produziu um quadro semelhante de líderes oriundos da classe operária industrial, outra importante contribuição humana para a sociedade inglesa, mas seu maior impacto fora das fronteiras do Principado não se fez sentir antes do séc. XX.

Sobre essa região pobre, distante e atrasada, a Revolução Industrial abateu-se na forma geral de um maior envolvimento na economia nacional e internacional e na forma específica da indústria pesada — ferro, cobre e acima de tudo, por fim, carvão. Curiosamente, ela empobreceu, mas não dissolveu, a sociedade agrária. Gales continuou sendo, predominantemente, um país de pequenas fazendas familiares, ainda que cultivadas por arrendatários, e não proprietários. Não surgiu qualquer grande classe de trabalhadores agrícolas, os que existiam não eram muito mais pobres que os camponeses, e os próprios camponeses na maioria dos casos empregavam-se como mão-de-obra migrante temporária nas novas atividades ou procuravam alguma outra renda suplementar. Os movimentos agrários existentes — e principalmente as grandes "Revoltas Rebecca" de 1843 — eram movimentos gerais de todos os grupos rurais (sob a liderança de pequenos fazendeiros) contra uma classe de latifundiários estrangeira ou alienada, e muitas vezes absentéista, que adotava pouca coisa da economia capitalista, salvo a descoberta de que as rendas das terras tinham de ser periodicamente aumentadas. Por outro lado, as montanhas poucos férteis salvavam a agricultura galesa das grandes flutuações da lavoura inglesa. Não se podia aumentar



muito a produção de cereais em época de alta dos preços, mas tampouco era necessário reduzi-la em momentos de recessão. A característica agricultura mista de Gales, com ênfase na criação e na produção de laticínios, veio a constituir uma base bastante estável para a economia rural, e por isso as "grandes depressões" da agricultura oitocentista tiveram impacto muito menor, e ainda assim principalmente na forma de pressão sobre os arrendamentos. Contudo, os galeses sofreram a pressão equivalente e mais constante da economia do pequeno campesinato: pobreza, superpopulação e escassez de terras — mitigadas, mas não eliminadas pela emigração. Na realidade, o centro do país começou a perder população na década de 1840, e todas as zonas rurais na de 1880.

Entretanto, a agricultura estava deixando de ser a ocupação predominante dos galeses. O desenvolvimento do Principado foi ofuscado pelo crescimento da indústria nos condados de Carmarthen, Glamorgan e Monmouth, sobretudo nesses dois últimos. Entre 1801 e 1911 a população de Gales cresceu de três a quatro vezes (passando de pouco menos de 600.000 habitantes para mais de 2.000.000), mas quase a totalidade desse aumento beneficiou os condados industriais, os quais, ao ser deflagrada a I Guerra Mundial, possuíam bem mais de  $\frac{3}{4}$  da população total.\* Esse grande incremento populacional resultou não só de migrações internas e de aumento demográfico vegetativo, como também em grande parte da imigração de trabalhadores ingleses e, em menor grau, irlandeses. Uma das conseqüências da industrialização foi o declínio da língua galesa. As regiões de fala galesa tornaram-se pouco mais que um anexo agrícola montanhoso ao sul agrícola; o País de Gales camponês e pequeno-burguês como um apêndice a um gigantesco bloco proletário (e sobretudo mineiro). Nem a sustentação sistemática do idioma através do sistema educacional público no séc. XX sustou esse declínio. Até meados do séc. XIX o fenômeno não era muito perceptível, e no condado industrial de Carmarthen, de crescimento mais lento, a língua manteve-se por mais tempo. Mas na segunda metade do séc. XIX, quando os campos carboníferos entraram em seu período de expansão impetuosa, Gales transformou-se inteiramente. Ou antes, dividiu-se em dois setores galeses, culturalmente (mas

\* Crescimento demográfico em Gales (em milhares de habitantes):

	1801	1851	1911
Gales e Monmouth	577	1.163	2.027
Glamorgan e Monmouthshire	111	389	1.517

não lingüisticamente) iguais, que apresentavam cada vez mais menos pontos em comum, exceto o fato de não serem ingleses. Essa divisão era acentuada ainda mais pelas dificuldades de comunicação entre eles — o ponto de acesso mais fácil a todas as partes de Gales é a cidade inglesa de Shrewsbury.

Gales não teve praticamente qualquer participação nas atividades características da primeira fase da industrialização, e principalmente no setor têxtil. Sua importância repousava inteiramente nas indústrias pesadas, que não chegaram à sua plenitude senão na segunda metade do séc. XIX: primeiro, o ferro (e o chumbo e o cobre, menos importantes), depois, e principalmente, o carvão. O ferro dominou a primeira parte do século, e para a Grã-Bretanha e o mundo industrial o País de Gales representava primordialmente as grandes forjas e fundições de Dowlais e Cyfartha, bem como seus proprietários, os Crawshays e Guests (originalmente ingleses). O carvão e acima de tudo o "carvão-vapor" exportável, com o surgimento da navegação de vapor e a ascensão da Grã-Bretanha como potência marítima, dominou totalmente o grande boom galês de 1860-1914. As indústrias pesadas, com seu resplendor de fogo, seus montes de escória, seus mecanismos enroladores, suas longas fileiras de feias cabanas com tetos de ardósia estendendo-se em filas paralelas pelas encostas de vales desnudos, produziram a típica e horrenda paisagem em que a maioria dos galeses passava a vida, entre a mina e a capela. O ferro cresceu, flutuou, e depois de meados do século estagnou. O carvão flutuava, mas seu crescimento foi tão extraordinário a ponto de obscurecer a fragilidade de uma região baseada num único produto e numa única ocupação. Somente após a I Guerra Mundial foi que essa fragilidade se revelou, e depois disso Gales do Sul ficou atirada ao abandono durante uma geração, enquanto que aqueles habitantes que não emigraram — e depois de 1921 os três condados perderam população — esperavam e apodreciam em meio às montanhas de escória. Após a II Guerra Mundial houve uma diversificação da economia e prosperidade, mas é provável que nenhum galês jamais venha a esquecer o que foram os anos entre as duas guerras.

Isolada pela geografia, pela cultura e confinada às vilas montanhosas que continuaram a ser a locação característica da indústria, a vida galesa permaneceu relativamente alheia às grandes correntes da vida britânica até fins do séc. XIX, ainda que vinculadas a elas através do Liberalismo e do não-conformismo. Até mesmo aquela instituição nacional da vida proletária, o futebol, não chegou aos vales, que preferiram a prática do rugby, mais truculento. A cultura galesa seguiu seu próprio caminho,



formalizada cada vez mais nos *eisteddfodau* (festivais competitivos de canto, poesia etc.) nacionais e locais, com seus rituais nacionais de pseudo-druidismo — em grande parte inventados. Até mesmo o movimento trabalhista galês, essencialmente o movimento dos mineiros, teve pouco contato com o resto da nação até a greve dos mineiros de 1898. A revivescência nacional do trabalhismo em 1889 começou a aproximar Gales da Grã-Bretanha — em parte através da influência nacionalizante dos socialistas, seus principais líderes. Entre aquele ano e o de 1914, os dois países aproximaram-se mais um do outro com base na militância comum de suas alas esquerdistas e na crescente importância das nacionalidades periféricas anti-conservadoras no Partido Liberal Britânico, depois de sua cisão em 1886. A ascensão e o triunfo do galês Lloyd George simbolizaram um aspecto dessa convergência; a eleição do líder socialista Keir Hardie para um distrito eleitoral galês, o outro.

A catástrofe entre as duas guerras deu prosseguimento a esse processo, acelerado pelo surgimento de meios nacionais de comunicação em massa como a imprensa, o rádio e o cinema, e ainda mais, após a II Guerra Mundial, pela prosperidade que trouxe bens de consumo estandardizados e a televisão. A derrocada do Liberalismo transferiu a lealdade da maior parte dos galeses para o Trabalhismo (com um forte ingrediente da extrema — esquerda sindicalista-revolucionária e comunista — gerado pelos líderes militantes dos mineiros). A depressão e a educação espalharam galeses pelo país como nunca antes: o professor, o funcionário público, o político e o sindicato galês substituíram o pecuarista ou o ministro não-conformista galês como o representante típico de sua nação na Inglaterra. Por outro lado, o turismo e as férias levavam ingleses, em números sem precedentes, ao coração de Gales. De mais a mais, após a II Guerra Mundial diminuíram as diferenças econômicas entre a Inglaterra, uma economia variada, e Gales, um apêndice mineiro dela. Tampouco essas convergências foram neutralizadas pela crescente autonomia cultural e administrativa de Gales, provocada pela pressão política galesca no séc. XX.

\* \* \*

O caso da Escócia, embora em certos sentidos semelhante ao de Gales, é muito mais complexo. A região foi unida à Inglaterra em 1707, e já era uma sociedade estabelecida, com toda uma estrutura e um sistema de classe próprios e um Estado com

história antiga. Além disso, possuía uma estrutura institucional inteiramente independente — principalmente nos campos do Direito, da administração local, da educação e da religião —, que manteve após a união. A diferença de Gales, que desenvolveu um dualismo através da industrialização parcial, a Escócia sempre fora uma sociedade dualista, composta — em termos muito genéricos — das Lowlands feudais e das Highlands tribais, que compreendiam a maior parte de seu território, embora abrigassem uma pequena parcela de sua população (cerca de  $\frac{1}{7}$  em 1801). Ademais, ao contrário do País de Gales, as Lowlands escocesas constituíam uma economia separada e dinâmica, ainda que deliberadamente buscasse (e encontrasse) oportunidades numa associação mais estreita com os vastos mercados da Inglaterra. Rapidamente uniu-se à economia inglesa, da qual viria a formar um setor particularmente dinâmico.

Em comparação com a Inglaterra, toda a Escócia era economicamente atrasada, e acima de tudo pobre. Em 1750, o escocês próspero alimentava-se mais frugalmente, morava pior e possuía menos artigos domésticos (com a possível exceção de linho, produzido abundantemente na região) do que ingleses de menor posição social, e escoceses ricos — pelo menos pelos padrões do sul — quase não existiam fora das pequenas fileiras da aristocracia latifundiária, ainda que o comércio e a indústria em breve viessem a produzi-los. As periódicas faltas de alimentos e quase fome, que flagelavam os países subdesenvolvidos antes da era da industrialização, haviam desaparecido na Inglaterra. Em meados do séc. XVIII ainda eram uma realidade na Escócia, ou eram fato do passado recente, ainda mesmo nas Lowlands. Em termos econômicos, a Escócia carecia de capital, o que significava que tinha de criar um meio muito mais eficiente de mobilizar e distribuir capital do que a Inglaterra, não se falando de um espírito de poupança muito mais intenso (que ainda se reflete nas constantes e injustas piadas sobre a avareza dos escoceses). De fato, o sistema bancário escocês era superior ao britânico e o país foi pioneiro do banco por sociedade anônima e no fundo popular de investimento. Além disso, faltava mão-de-obra ao país, que constantemente tendia a perder a pouca que tinha para mercados maiores. No entanto, sua pobreza e seu atraso garantiam que essa escassez de mão-de-obra (por fim remediada por uma imigração em massa, principalmente da Irlanda, relativamente muito maior do que a ocorrida na Inglaterra) não gerasse salários indevidamente altos. Por conseguinte, a Escócia conservou as vantagens de um produtor a baixo custo.



Em terceiro lugar, a Escócia era pequena e pobre demais para vir a possuir um grande mercado interno. Seu crescimento econômico estava na dependência da exploração do mercado inglês, muito maior, e mais ainda do mundial, a que tinha acesso através de sua ligação com a Inglaterra. Assim, a indústria escocesa desenvolveu-se essencialmente como uma produtora de bens de exportação a baixo custo, e isto lhe acarretou sua excepcional prosperidade no séc. XIX e começos do séc. XX; por outro lado, porém, causou sua ruína entre as duas guerras mundiais.

Contudo, embora todas as partes da Escócia do séc. XVIII fossem pobres, nem todas progrediam economicamente. As Highlands e, em menor grau, a península agrária de Galloway, no extremo sudoeste, encaminhavam-se para um estado de permanente crise social e econômica, semelhante à da Irlanda até mesmo nas catástrofes paralelas de fome e emigração em massa. Na verdade, coexistiam na Escócia dois pólos opostos de vida social e econômica: uma sociedade que adotava e utilizava o capitalismo industrial com excepcionais presteza e sucesso, e outra para a qual esse capitalismo era não só desagradável como também incompreensível. O esteio da sociedade das Highlands era tribo (clã) de camponeses ou criadores em nível de subsistência, estabelecidos numa área ancestral sob o comando do chefe patriarcal, que o antigo reino escocês tentara (erradamente) subordinar a um nobre feudal e a sociedade setecentista inglesa (mais erradamente ainda) a um latifundiário aristocrata. Essa subordinação dava aos chefes o direito legal (mas, pelos padrões do clã, imoral) de fazer o que quisessem de sua "propriedade" e emaranhou-os na dispendiosa competição de estatus da vida aristocrática britânica, para a qual não dispunham nem de recursos nem de tarimba. Só podiam aumentar sua receita com a destruição de sua sociedade. Do ponto de vista dos membros do clã, o chefe não era um senhorio-proprietário, e sim o chefe da tribo, a quem deviam lealdade na guerra e na paz e que, por sua vez, lhes deviam generosidade e apoio. Por outro lado, a posição social do chefe na sociedade das Highlands dependia não da extensão de suas terras, e sim do número de homens de armas que podia mobilizar. Por conseguinte, os chefes viam-se diante de um duplo dilema. Como chefes "antigos" seu interesse estava em multiplicar camponeses primitivos num território cada vez mais congestionado; como "novos" latifundiários nobres, em explorar suas propriedades mediante métodos modernos, o que com quase certeza significava trocar rendeiros humanos por gado (que exige pouca mão-de-obra) ou vender suas terras, ou ainda as duas coisas. Na realidade, fizeram tudo isso sucessivamente: primeiro mul-

tiplicaram uma população cada vez mais pauperizada, e depois forçaram-na à emigração em massa.

A distância geográfica, o isolamento e, até a rebelião de 1745, a virtual autonomia das Highlands e das Ilhas mantiveram o processo sob certo controle. A industrialização rápida da Inglaterra e das Lowlands colocou para essa economia arcaica uma opção brutal entre a modernização e a ruína. Ela preferiu a ruína. Alguns poucos chefes, principalmente os Campbells, Duques de Argyll, cuja política familiar desde muito fora a aliança sistemática com as progressistas Lowlands, tentaram combinar a modernização com algum respeito à sociedade de clãs. A maioria deles simplesmente aumentou suas rendas da melhor forma que puderam, trocando as simplicidades bárbaras de suas montanhas pelos prazeres mais sofisticados e dispendiosos da vida aristocrática urbana. Em 1744, Breadalbane estava arrendada por 4.900 libras, em 1815 por 23.000. Como de costume, os anos de fatura de fins do séc. XVIII e as guerras napoleônicas adiaram a catástrofe. Durante esse período, as costas e ilhas mais remotas descobriram também uma efêmera fonte de riqueza na fabricação de soda extraída de algas marinhas\* para a qual havia procura industrial. Passadas as guerras, começaram os tempos de horror. Latifundiários cobiçosos ou falidos passaram a "afastar" da terra seus homens, incrivelmente leais, dispersando-os como imigrantes por todo o mundo, desde os cortiços de Glasgow até as florestas do Canadá. Os carneiros expulsaram os homens das montanhas, e amontoaram uma crescente população, cada vez mais dependente das batatas para sua subsistência, num congestionamento humano pauperizado. O fracasso da colheita de batatas em meados da década de 1840 produziu uma versão em menor escala da tragédia irlandesa do mesmo período: fome e uma emigração em massa que levaram a um despovoamento progressivo e, até hoje, ininterrupto. As Highlands transformaram-se naquilo que são desde então, um formoso deserto. Em 1960, uma área um pouco maior do que a Holanda era habitada por uma população quase igual à da cidade de Portsmouth.

As Lowlands não só se adaptaram ao desenvolvimento econômico, como receberam-no bem e o conduziram. Em meados do séc. XVIII, os primeiros proprietários de terras escoceses "progressistas" começaram a importar da Inglaterra especialistas, instrumentos e técnicas agrícolas para melhorar a agricultura escocesa. No começo do séc. XIX, a agricultura progressista era quase uma especialidade escocesa. Os escritores do norte (que mono-

\* *Kelp*, no original. (N. de T.)



polizaram a literatura de progresso agrícola) culpavam os ingleses pela lentidão da mecanização da lavoura da Escócia, e os proprietários sulistas de Jane Austen debatiam se seria conveniente contratar um dos conhecidos e rudemente eficientes apatazes agrícolas escoceses. Os economistas escoceses, desde o grande Adam Smith (1723-90), dominaram a mais característica ciência da era da industrialização. Os filósofos escoceses constituíam na Inglaterra o alvo dos insultos dos radicais populistas e da ironia dos conservadores. Escoceses desempenharam na história das invenções e das inovações técnicas um papel desmedidamente grande: James Watt (máquina a vapor), Mushet e Neilson (industrial do ferro), Telford e Loudon Macadam (transportes), Nasmyth e Fairbairn (engenharia). Os escalões superiores do comércio e do governo na Inglaterra só seriam preenchidos com os escoceses proverbialmente bem-sucedidos em fins do séc. XIX e no séc. XX, mas a empresa ultramarina, material e espiritual, já era uma atividade profundamente caledônia antes de 1850: Jardine Matheson foi pioneiro no comércio com o Extremo Oriente, Moffatt e Livingstone nas missões no interior da África.

É difícil dizer até que ponto essa notável disposição das Lowlands em aceitar a sociedade industrial deveu-se a seu alvinismo, ou (talvez mais exatamente) ao sistema educacional democrático e quase universal por ele criado. Trata-se de uma questão complexa que faz parte de um tema mais amplo e de perene fascínio, o das relações entre o protestantismo e o capitalismo ou, mais genericamente, entre a ideologia e a economia, que tem sido discutido à saciedade desde Karl Marx e Max Weber. Não podemos analisá-lo aqui em profundidade, mas será difícil negar que os notáveis feitos dos escoceses no séc. XIX — e que não se cingiram de maneira alguma ao êxito como empresários ou tecnológicos — tiveram alguma relação com o sistema institucional que o país ganhou na Revolução de 1559, realizada sob a bandeira de Calvino e John Knox. É evidente que aquela não foi uma "revolução de classe média", qualquer que seja a definição dessa expressão, e aquele grupo que se tornaria a classe média e empresarial escocesa nos sécs. XVIII e XIX mostrou tendência a afrouxar consideravelmente seu zelo teológico, deixando que o indissoluto licor de Genegar fosse bebido nas regiões mais atrasadas e pelas camadas menos ricas em propriedades materiais. Além disso, a ascensão de uma hierarquia social independente dos antigos senhores teve sem dúvida alguma coisa que ver com o Grande Cisma da Igreja Escocesa em 1843: poucos latifundiários passaram a fazer parte da nova Igreja

Livre, cujas ligações (pelo menos nas Lowlands) se faziam agora com um Liberalismo que criticava acerbamente a pequena nobreza latifundiária. Ademais, a ideologia característica do capitalismo industrial (e também daqueles entre seus críticos que aceitavam o industrialismo)\* era o racionalismo deísta ou agnóstico que o mundo assimilou dos grandes mestres edinburgueses ou glasgowanos da "Renascença Escocesa" do séc. XVIII: David Hume, Adam Smith, Ferguson, Kames e Millar.

Contudo, os escoceses extraíram de sua revolução calvinista três coisas de incontestável valor para a sociedade industrial. A primeira foi seu sistema educacional extraordinariamente democrático, que permitiu ao país recorrer a uma enorme reserva de talento, que abriu à aptidão um caminho muito mais largo do que na Inglaterra e que (talvez ajudado pelo intelectualismo das polémicas calvinistas) deu ênfase ao pensamento sistemático. O menino pastor que se tornava grande engenheiro (Thomas Telford, 1757-1834), ainda que não tão comum mesmo na Escócia como quer o mito, era menos incomum do que na Inglaterra.

A segunda daquelas três coisas era a ausência de uma Lei dos Pobres, como na Inglaterra, pois até 1845 a caridade esteve nas mãos da comunidade local organizada (através da Igreja Escocesa) e pode-se argumentar que isto contribuiu para preservar a Escócia rural e aldeã — que compreendia 87% da população em 1801 e 80% ainda na década de 1830\*\* — da desmoralização de uma parte tão grande da Inglaterra. Com o desenvolvimento das cidades e da indústria esse sistema esfacelou-se, e a classe operária escocesa não só era (como sempre fora) muito mais pobre que a escocesa, como também, nos enormes cortiços de pedra de suas cidades, era imunda e chocamente pobre.

Em terceiro lugar, é possível que o ideal calvinista de perfeição através do trabalho contribuisse para aquela extraordinária competência técnica dos escoceses das Lowlands, que tornaria Clydeside o grande centro de construção naval e encheria os vapores de todo o mundo com maquinistas escoceses. A Escócia foi decerto uma das raras economias atrasadas que conseguiu alcançar as adiantadas não só em indústria como também em *qualificações* industriais generalizadas e do maior nível.

Até onde esses resultados de deveram ao calvinismo, até onde decorreram do atraso da sociedade escocesa, que a salvou

\* O Professor J. Harrison demonstrou que o pensamento de Robert Owen muito devia à filosofia escocesa que ele absorveu durante o período que passou em New Lanark.

\*\* Ou seja, os escoceses que não viviam em Glasgow, Edinburgh, Dundee e Aberdeen.



de algumas das disparidades e ineficiências das mais avançadas, e até onde foram produzidos por uma combinação de ambos os fatores, são respostas que permanecerão sem resposta. Entretanto, os resultados não estão em discussão. Poucas regiões do mundo contribuíram proporcionalmente mais que a Escócia, para a industrialização.

\* \* \*

Um país pobre, mas desenvolvido, adquirindo impulso econômico através dos mercados externos abertos a ele pela união com a Inglaterra e explorando suas vantagens: essa, em suma, é a história econômica da Escócia moderna. Esse fato deu à economia escocesa dinamismo, mas também grande instabilidade — exceto na agricultura. Nesse ponto, a pobreza do solo e a crueza do clima impediram ao fazendeiro escocês os excessos da especialização em culturas de cereais que periodicamente vitimavam o fazendeiro inglês, como aconteceu após as guerras napoleônicas e depois da década de 1870. A agricultura mista, com certa ênfase na pecuária, era sua melhor política em quase todas as partes do país, e por isso ele se beneficiou quase continuamente da procura insaciável de alimento nas cidades inglesas, e que os agricultores escoceses podiam atender devido à estrada de ferro. Como fato, durante períodos de depressão agrícola na Inglaterra, como depois de 1873 e entre as guerras, foi comum escoceses descerem para o sul para assumirem, e fazerem produzir, as fazendas inglesas que os nativos haviam abandonado.

A indústria e o comércio escoceses, por outro lado, seguiram um rumo mais perigoso. Sua história é uma crônica de concentração sucessiva em certos produtos ou mercados, sucessivos momentos de glória seguidos de colapso, que o país só superava, até depois da I Guerra Mundial, sempre aparecia algum campo novo e mais amplo para ser prontamente conquistado pelos escoceses. O comércio de fumo, que fez a fortuna de Glasgow no séc. XVIII, foi a primeira dessas atividades prósperas e efêmeras; desmoronou com a Guerra da Independência Americana, e ainda que revivescida algum tempo mais tarde, nunca voltou a ocupar sua antiga importância na economia nacional. Em seguida veio o algodão — produto pioneiro da industrialização, tal como na Inglaterra. Desenvolveu-se em volta de Glasgow, o grande centro do comércio de exportação e de reexportação e elo comercial da Escócia com o resto do mundo, e com fundamento no *know-how* e na experiência da indústria do linho, o produto têxtil básico do país. Altamente concentrado em produtos de ótima qualidade, ele não pôde, após as guerras napoleônicas, sustentar

a concorrência de artigos mais baratos nos mercados ultramarinos da América do Sul que até então a Grã-Bretanha monopolizara, e ao contrário de Lancashire, Glasgow não tinha condições para aumentar as exportações de produtos mais grosseiros para os recém-abertos mercados do Oriente. A atividade estagnou e por fim quase desapareceu.

Felizmente, a partir das décadas de 1830 e 1840, a Escócia descobriu uma base alternativa para suas indústrias: o ferro e o carvão. (Os dois produtos estavam estreitamente relacionados, pois a indústria escocesa de carvão dependia dos produtores de ferro, que usavam carvão em grandes quantidades.) Em 1830 a Escócia respondera por 5% da produção britânica de ferro, mas em 1855 essa parcela elevava-se a 25%. Essa indústria também cresceu preponderantemente no setor de exportações, e cerca de  $\frac{2}{3}$  de sua produção era embarcada em navios. Na verdade, de 1848 e 1854, 90% do ferro gusa exportado pela Grã-Bretanha provinha da Escócia. (A partir de então, o Norte da Inglaterra começou a competir com a Escócia.) A rigor, o que os escoceses (e britânicos) estavam fazendo naqueles anos áureos de meados da era vitoriana era construir o futuro potencial industrial dos concorrentes estrangeiros da Grã-Bretanha, mas quando, em consequência disso, a indústria escocesa do ferro entrou numa fase de relativo declínio, abriu-se mais um novo campo para expansão: a construção naval e as indústrias colaterais de siderurgia e mecânica marítima. De 1870 até o fim da prosperidade, após a I Guerra Mundial, foram esses os principais pilares da economia escocesa. No ano de 1913, que assinalou um recorde, quase 1.000.000 t de navios foram construídos no Reino Unido; e 756.976 t foram lançadas no Clyde.

Já se observou que, conquanto essas atividades abrissem abundantes oportunidades para os escoceses (e houve tempos em que taciturnos observadores ingleses encaravam o Império Britânico principalmente como um sistema destinado a proporcionar emprego e lucros a seus vizinhos do norte), não ajudaram em muito a Escócia. É verdade. Os salários na Escócia permaneceram, de modo geral, muito abaixo do nível inglês em todo o séc. XIX. As indústrias de base de meados do reinado da Rainha Vitória possuíam uma tradição de brutalidade e compulsão (até 1799 os mineiros escoceses eram, na verdade, servos), e conseqüentemente recrutavam sua mão-de-obra entre grupos humanos desorganizados e desamparados, principalmente entre os imigrantes irlandeses e das Highlands, desacostumados tanto a uma renda decente como à vida urbana e industrial. O nível de habitação na Escócia não era (como não é hoje) escandalosamente







Chegaram primeiro como trabalhadores agrícolas temporários ou como estivadores em cidades portuárias. Depois chegaram em busca de qualquer trabalho que houvesse, e como não dispunham de qualquer qualificação de grande valia para a vida industrial ou urbana (com a possível exceção de cavar buracos), em busca de trabalhos que exigissem ombros fortes e a disposição e a capacidade de um homem para trabalhar até os limites de sua forças, em arrancos intermitentes de esforço. Havia trabalho desse tipo em abundância, pois uma sociedade industrial necessita não só de trabalho regular rotineiro, como também de trabalho impetuoso e enérgico. Os irlandeses tornaram-se os estivadores e os carregadores de carvão, os escavadores e os operários de construção, os metalúrgicos e siderúrgicos, os mineiros e os que faziam o trabalho que ninguém aceitava, nem ingleses nem escoceses — os tecelões manuais ou os operários não-qualificados. Mais que qualquer outro povo, os irlandeses tornaram-se os soldados da Rainha (pois uma característica dos impérios consiste em transformar suas vítimas em seus defensores), enquanto suas irmãs tornavam-se as criadas, enfermeiras e prostitutas das grandes cidades. Seus salários eram mais baixos que os de qualquer outro grupo, viviam nos piores cortiços, e os ingleses e escoceses desprezavam-nos como semi-bárbaros, suspeitavam deles por serem católicos e odiavam-nos por fazerem cair seus salários.

Com exceção da língua (se por acaso já não falassem o gaélico) não trouxeram consigo nada que os capacitasse a entender melhor a Inglaterra ou a Escócia do séc. XX do que a China. Chegaram como membros de um campesinato pauperizado e degradado, cuja própria sociedade nativa havia sido despedaçada, depois de séculos de opressão inglesa, em fragmentos de velhos costumes, assistência mútua e solidariedade consanguínea, ligados por um "estilo de vida" genericamente irlandês (velórios, canções etc.), pelo ódio à Inglaterra e por um clero católico formado por filhos e irmãos de camponeses. Nos últimos decênios do séc. XIX adquiriram também uma coesão nacional através da emergência de um movimento de independência nacional. O setor escocês de Liverpool — cerca de 25% da população da cidade em 1851 havia nascido na Irlanda — na verdade elegeu por muitos anos, para o Parlamento, um nacionalista irlandês, ainda que a maioria dos imigrantes votasse nos Liberais, por serem eles o partido da Home Rule (autonomia) irlandesa, e depois de obtida esta, nos Trabalhistas, por serem eles o partido da classe a que quase todos pertenciam.

Em parte porque trouxeram consigo os hábitos de um campesinato à beira da fome e que havia sido desestimulado, pelo-

sistema senhorial irlandês, a poupar ou a investir, e em parte porque exerciam as ocupações que menos exigiam rotinas industriais, os irlandeses mostraram-se extremamente lentos em se adaptar à sociedade industrial, muito embora seu aspecto, o conhecimento da língua inglesa e — após o período inicial — a adoção do vestuário normal da classe operária urbana os tornassem muito menos "visíveis" como estrangeiros do que grupos posteriores de imigrantes, como os judeus, os cipriotas, as antilhanos e os asiáticos. De início moraram nos cortiços de Liverpool como se estivessem em cabanas em Munster, e mesmo depois de passadas várias gerações continuavam a formar grande parte dos habitantes daqueles bairros decadentes e socialmente desorganizados que com tanta freqüência surgem na periferia das grandes cidades. Para os ingleses e escoceses, e principalmente para as classes médias dessas nacionalidades, eles eram apenas semi-estrangeiros sujos, irresponsáveis e indesejáveis, sujeitos a uma certa discriminação. No entanto, sua contribuição para a Grã-Bretanha do séc. XIX foi capital. Proporcionaram à indústria sua vanguarda móvel, principalmente nos campos da construção civil e mecânica, para a qual sempre acorreram, como também para as indústrias pesadas, que necessitavam de seus músculos, de sua energia e de sua disposição de trabalhar em arrancos gigantescos. Deram à classe operária britânica uma linha de frente de radicais e revolucionários, arregimentados entre um conjunto de homens e mulheres não comprometidos, quer pela tradição quer pelo sucesso econômico, com a sociedade que existia em volta deles. Não foi por acaso que um irlandês, Feargus O'Connor, veio a ser um líder quase nacional do cartismo, e outro, Bronterre O'Brien, seu principal ideólogo; que um irlandês tenha composto *The Red Flag* ("A Bandeira Vermelha"), hino do movimento trabalhista britânico, e o melhor romance da classe operária britânica, *The Ragged-Trousered Philanthropists* ("Os Filantropos de Calças Rasgadas").

A imigração irlandesa chegou ao auge nas décadas que se seguiram à Grande Fome de 1847 e depois disso diminuiu, ainda que a minoria irlandesa talvez seja medida com maior precisão pelo tamanho da população católica na Grã-Bretanha — na Escócia ainda é de 15% — do que pelos registros censitários dos nascidos na Irlanda. Contudo, com o término da migração em massa para os Estados Unidos recrudescceu o movimento em direção à Grã-Bretanha, que nos últimos 30 anos tornou-se, de longe, a maior recebedora de imigrantes irlandeses. Em 1961 havia provavelmente 1.000.000 de irlandeses natos na Grã-Bretanha, o equivalente a 25% da população da Irlanda e a  $\frac{1}{3}$  da popula-



ção da República da Irlanda.\* o fluxo tem-se dirigido menos para os centros tradicionais de imigração irlandesa, Clydeside e Merseyside, e cada vez mais para as áreas florescentes da Inglaterra Central e Meridional e para Londres. A construção continua a empregar a maioria deles — quase  $\frac{1}{5}$  —, seguida pelas indústrias metalúrgicas (13%). O serviço doméstico e ocupações análogas ocupam a maior parte das mulheres. Entretanto, o relativo atraso da economia irlandesa tem gerado também uma crescente emigração de profissionais liberais atraídos pelas maiores oportunidades oferecidas pela Grã-Bretanha. São de origem irlandesa 12% de todos os médicos britânicos.

Seria falso dizer que essa imigração foi assimilada. Contudo, tem sido cada vez mais aceita, porque invisível — pelo menos em comparação com os novos migrantes da década de 1950, reconhecíveis de maneira muito mais óbvia. A separação política da Irlanda e da Grã-Bretanha em 1921 eliminara também uma razão importante para que ingleses e escoceses se preocupassem com a Irlanda e com os irlandeses. Pouco a pouco, as tensões entre as comunidades vêm diminuindo. Em 1964, quando o Partido Trabalhista colheu seu maior triunfo nacional em Liverpool e na área dessa cidade, uma das razões dessa vitória estava no fato de grande número de trabalhadores não-irlandeses e não-católicos da cidade estarem enfim dispostos a votar num partido que no passado fora, amplamente associado com a comunidade irlandesa local.

#### NOTAS

<sup>1</sup> Ver as obras relevantes em Sugestões para Leitura 3 e 4 e John Jackson, *The Irish in Britain* (1961). Com relação à imigração de pessoas de cor, consultar R. Glass, *Newcomers* (1960). A. H. Dodd, *The Industrial Revolution in North Wales* (1953), A. H. John, *The Industrial Development of South Wales* (1950) são estudos especiais úteis. Cecil Woodham Smith, *The Great Hunger* (1962), constitui fonte básica com relação aos irlandeses na Grã-Bretanha e em qualquer parte do mundo.

\* Em 1951, 2/7 dos imigrantes que entraram na Grã-Bretanha provinham da Irlanda do Norte, que ainda faz parte do Reino Unido.

## CONCLUSÃO

Uma história que chega até o presente, ou tão perto dele que a diferença perde a importância, não pode levar um fecho, pois a data em que ela termina às vezes não representa senão aquela em que o autor completou o original. Talvez represente mais que isso, muito embora em História Econômica e Social não seja tão fácil determinar cronologicamente marcos importantes, como, por exemplo, na história da Política ou das operações militares. No entanto, mesmo se acreditarmos que os primeiros anos da década de 1960 venham a ser vistos no futuro como o fim de uma fase do desenvolvimento britânico, talvez seja cedo demais para proclamá-los como esse marco ou, se o fizermos, determinar a natureza do caminho que está por vir adiante. Na verdade, é possível que nos estejamos aproximando do fim de uma era ou que estejamos no começo de outra. Nos últimos 150 anos — alguns diriam que há muito mais tempo — a vida econômica nas partes “adiantadas” do mundo tem mostrado tendência a seguir um curioso ritmo, em “compassos” de cinquenta anos, conhecido como as “Ondas Largas de Kondratiev”. Seu significado é assunto de muitos debates e de especulação, ainda que menos intensos ultimamente. Parecem manifestar-se de maneira mais óbvia como uma alternância de cerca de 25 anos de inflação e uma atmosfera de confiança empresarial seguidos por um período semelhante de flutuação de preços ou deflação e uma atmosfera de incerteza empresarial e tensão social. É possível que os leitores desse livro tenham notado essas alternâncias de passagem: a “expansão” da década de 1780 até o fim das guerras napoleônicas, seguida, desse período até a década de 1840, por crises; a expansão durante os “anos áureos” dos vitorianos, seguida pela “Grande Depressão” de 1873-96;\* a expansão de

\* Por várias razões essa fase das “ondas longas” tem suscitado mais debates entre os historiadores econômicos do que qualquer outra.



“verão indiano” eduardino e da I Guerra Mundial, seguida pela depressão entre as duas guerras. Desde 1940, mais ou menos, achamo-nos numa óbvia fase ascendente. Se existem mesmo as periodicidades de Kondratiev, qualquer que seja sua natureza, podemos esperar que essa era chegue ao fim em breve e que a década de 1970 tenha características diferentes e provavelmente menos agradáveis. No entanto, ainda não sabemos.

É fácil, naturalmente, enxergar a feição geral da história econômica britânica durante o período tratado por este livro. De fins do séc. XV até meados do séc. XX, a história do mundo é a história da ascensão e do declínio, político e econômico, da dominação mundial por parte de uma ou outra de um grupo de economias com base na Europa Ocidental ou em colonizadores europeus. Atualmente, o declínio do aspecto político e militar dessa dominação evidencia-se mais claramente do que o declínio de seu aspecto econômico, uma vez que o grosso da produção industrial mundial se encontra na Europa Ocidental e nos Estados Unidos. Não obstante, o surgimento do Japão, da U.R.S.S. e, talvez em breve, da China como grandes potências mundiais demonstra que mesmo nesse sentido a mudança foi fundamental. No contexto desse quadro geral, a história da Grã-Bretanha é a história da primeira fase da industrialização mundial — a Revolução Industrial, a formação de uma única economia mundial liberal e a penetração e conquista finais do mundo subdesenvolvido e não-capitalista pelo capitalismo. Seu triunfo foi a vitória do pioneiro dessa fase da história; seu declínio, a decadência de todo um sistema econômico mundial.

Se isto fosse tudo, talvez nem devêssemos falar de um declínio da Grã-Bretanha, pois parte desse declínio seria simplesmente o reflexo de uma mudança geral e global, e outra parte a mera — quase tautológica — afirmação de que num mundo plenamente industrializado forçosamente declinaria a parcela daquela que um dia foi a única economia industrial. Não obstante, se nos referimos a um *declínio* da Grã-Bretanha, isso se deve à relativa incapacidade desse país para se adaptar a tal situação. Idealmente, ela poderia ter-se acomodado na situação de uma florescente economia de segunda classe — menor que as superpotências do séc. XX, mas (juntamente com países como a Alemanha Ocidental, a França ou o Japão) imensamente mais poderosa, do ponto de vista econômico, que os Estados de terceira ordem (por exemplo, os escandinavos ou a Suíça). Tais adaptações não são impossíveis. A França, por exemplo, que mostrou muitos sintomas de uma inadaptabilidade semelhante no séc. XIX, parece que virou uma nova página em sua história, com notável

êxito, depois da II Guerra Mundial e a Alemanha exibiu uma capacidade extraordinária não só para sobreviver como também para tirar excelente proveito das catástrofes políticas e econômicas deste século.

À época em que escrevo, a Grã-Bretanha ainda não parecia ter-se adaptado com igual sucesso. Ainda não fora superada a nostalgia por seu passado — a saudade do em que Londres era o centro comercial e financeiro do mundo e em que o Sol nunca se punha sobre o Império Britânico, o mundo em que o esterlino reinava de maneira mais óbvia do que o Rei Eduardo ou o Rei Jorge. Até essa nostalgia ser superada, a Grã-Bretanha terá ainda de ser analisada em termos de declínio, e em pelo menos um aspecto do comportamento britânico isso era ainda evidente: a migração. A corrente migratória hoje em dia tende a fluir do atrasado para o avançado, do estático para o dinâmico, e até começos dos anos 60 a emigração britânica — geralmente dos mais qualificados, dos técnicos e profissionais, em busca de oportunidades melhores do que julgavam existir no país — ainda sobrepujava, ao fim das contas, a imigração de trabalhadores e técnicos, qualificados e não-qualificados, dos países subdesenvolvidos, sobretudo do antigo Império. Essa emigração não mostrava qualquer sinal de esmorecer, ainda que o fluxo de fora para dentro estivesse superando-a rapidamente até lhe serem impostas restrições políticas.

É possível que os historiadores do futuro, munidos do conhecimento proporcionado pela perspectiva histórica, venham a descobrir, entretanto, que os passos decisivos no sentido dessa adaptação já estavam sendo ou já tinham sido dados. Nós, que não dispomos daquele conhecimento, não podemos saber com certeza.

Nessas circunstâncias, o historiador só pode concluir com algumas comparações sucintas, abstendo-se de previsões. No começo da década de 1960 a Grã-Bretanha era um país com cerca de 53.000.000 habitantes, ou seja, com população semelhante à da França (58.000.000), da Alemanha Ocidental (55.000.000) e da Itália (cerca de 50.000.000), com cerca da metade da população do Japão (96.000.000) e um quarto da dos Estados Unidos e da U.R.S.S., para mencionarmos apenas incontestes potências industriais. Sua parte na produção industrial mundial em 1961 foi bastante inferior às dos Estados Unidos e da U.R.S.S., mas foi ainda quase igual à da Alemanha Ocidental e consideravelmente maior que a da França, Itália e Japão, enquanto sua parcela no comércio mundial (aproximadamente 8% das exportações e 9% das importações em 1960) representava



pouco mais da metade do que fora em 1913; mas o país não era mais o maior exportador do mundo, nem mesmo da Europa. Em 1963 produziu menos fio de algodão que seis outros países, menos ferro do que cinco, menos aço do que quatro, menos cimento do que sete, menos ácido sulfúrico do que quatro, porém mais eletricidade e carvão do que qualquer outro país inteiramente europeu. Em 1960 a Grã-Bretanha era o terceiro produtor mundial de veículos automóveis, o quinto de receptores de rádio e TV e ainda o segundo de navios, além de possuir a segunda frota mercante. Em outras palavras, a Grã-Bretanha provavelmente ainda era a terceira economia industrial do mundo, conquanto estivesse muito atrás dos dois líderes mundiais e não liderasse a produção de nenhum setor significativo da produção.

Em termos da utilização humana real de sua riqueza e potencial produtivo, o povo britânico desfrutava das vantagens das economias mais avançadas: melhor saúde, maior nível de vida e melhor educação. Poucos povos tinham melhor alimentação ou habitação.\* Os britânicos não possuíam mais bens de consumo duráveis *per capita* do que outros povos comparáveis da Europa, decerto faziam parte daquele pequeno e privilegiado número de povos que em geral vivem bastante acima do nível de subsistência e que se acham na esfera do lazer. Existia "pobreza", mas com um significado diferente do que se dava a essa palavra na maior parte do mundo, ou seja, fome e farrapos. Graças a um sistema de segurança social (diferente em pormenores, mas semelhante aos adotados hoje amplamente na Europa), a Grã-Bretanha não apresentava mais aqueles bolsões de miséria e quase penúria que ainda desfiguravam tão gritantemente os Estados Unidos, muito mais ricos. Por outro lado, o aumento do nível de vida britânico após a II Guerra mundial provavelmente foi menos rápido e acentuado do que em vários outros países da Europa, socialistas ou não-socialistas.\*\* O número de automóveis na Grã-Bretanha aumentou em quase três vezes entre 1950 e 1960, mas na Suécia aumentou mais de seis vezes, na França e nos Países Baixos cerca de cinco vezes, na Alemanha Ocidental, na Áustria e na Itália cerca de 10 vezes. Em outras palavras, o progresso britâ-

\* Isto é, mais de 3.000 calorias diárias por pessoa, nível só atingido — em 1960-61 — na Áustria, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Países Baixos, Canadá, Estados Unidos, Austrália e Nova Zelândia. A habitação britânica média possuía mais cômodos do que qualquer outra na Europa, com exceção da Suíça e Luxemburgo.

\*\* A taxa de crescimento dos salários reais em 20 países entre 1950 e 1960, no setor industrial, foi de 2,7% ao ano. Na Grã-Bretanha foi pouco acima da média; na Tchecoslováquia, Alemanha Ocidental, França, Japão, Países Baixos, Polônia, Suécia e Bulgária foi superior a 4%.

nico não foi extraordinário, mesmo se cotejado com o de vários países que também entraram na II Guerra Mundial com um padrão de vida relativamente alto.

Esse tipo de comparação não destaca as peculiaridades de um país, e a Grã-Bretanha tinha muitas. Continuava a ser, por exemplo, o Estado mais urbanizado, industrializado e "proletarizado" da Europa.\* A ausência de um campesinato e de uma grande classe de pequenos comerciantes ou artífices terá sido talvez a mais duradoura herança do pioneirismo e do mergulho temerário da Grã-Bretanha no capitalismo. Seu sistema relativamente simples de duas classes e o papel excepcionalmente importante da classe operária industrial na política foram outras. Entre todos os países industriais importantes da Europa não-socialista, a Grã-Bretanha era o único, na década de 1950, em que um partido socialista, proletário antiquado (o Partido Trabalhista) contava com possibilidades razoáveis de ganhar uma eleição geral e de formar o governo *sozinho*, o que realmente aconteceu em 1964. Em todos os demais (excetuado o caso especial e típico dos três Estados escandinavos), os partidos socialistas da classe trabalhadora, isoladamente ou, onde existiam fortes partidos comunistas, em coligação, pareciam fadados à oposição quase permanente como minoria, ou a uma coligação igualmente perpétua. Uma terceira peculiaridade, herdada em parte do pioneirismo industrial da Grã-Bretanha, mas também de seu passado político, era a relativa não-importância do regionalismo. No continente, era comum o federalismo, ou a pressão para sua adoção; e os partidos e grupos regionais tinham apreciável influência. O inglês poderia viajar desde Ostend até a Sicília sem nunca passar por um país onde as coisas não fossem assim. Na Grã-Bretanha, no entanto, nem mesmo a existência do País de Gales

\* Força de trabalho na situação de empregado e na agricultura (%), em 1960:

	Agricultura e pesca	Empregados pagos	Empregados e autônomos	Familiares de trabalhadores não pagos
Europa não-socialista	20,9	75,3	16,4	8,3
França	20,0	72,8	18,7	8,5
Alemanha Ocidental	14,2	77,4	12,6	10,0
Itália	35,2	64,5	23,2	12,3
Bélgica	7,4	78,1	17,0	4,9
Suécia	13,7	83,9	13,3	2,8
Grã-Bretanha	4,3	92,8	7,0	0,2



e da Escócia colocava um problema semelhante, pois como vimos, tanto os galeses como os escoceses haviam sido — com pequenas exceções — estreitamente integrados, economicamente a uma economia britânica una que privava quaisquer idéias federalistas de apoio popular, embora nem sempre de alguma simpatia. A Grã-Bretanha era um país onde a classe média havia aprendido a falar um idioma único, prontamente identificável e (com exceção da Escócia) sem nenhum dialeto. Não se trata absolutamente de uma situação das mais comuns. Era um país no qual uma única imprensa nacional circulou durante todo o decurso do século; no qual (apesar de esforços em contrário) a vida cultural achava-se invulgarmente concentrada numa única capital gigantesca.

Não obstante, essas e outras diferenças tradicionais tendiam a diminuir. A fase em que o capitalismo industrial se encontrava em meados do séc. XX criava cada vez mais um modelo — talvez acima de tudo um modelo visual — que absorvia as diferenças nacionais. Rapidamente tudo se tornava mais uniforme, desde os aeroportos em que as pessoas desembarcavam (inseguras, não fosse a língua dos avisos e o clima, quanto ao continente em que se encontravam), até as rodovias abarrotadas de automóveis, os blocos geométricos de edifícios de escritórios e de habitação coletiva, a iluminação pública e os anúncios, a balbúrdia visual da civilização moderna, como postes, postos de gasolina ou sinais de tráfego — as cidades e as linhas de comunicação entre elas faziam-se cada vez mais parecidas umas com as outras. Talvez não parecessem mais entre si do que no séc. XIX, pois nada era mais padronizado do que a zona industrial oitocentista, se é que tal láurea não cabe ao bairro de classe média oitocentista. Entretanto, em 1960 as partes padronizadas da Grã-Bretanha, e de outros países, cobriam uma área muito maior, ou pelo menos compreendiam uma parte muito maior da população que em qualquer outra época. Esse rápido processo de assimilação tornou-se particularmente visível na Grã-Bretanha em fins dos anos 50, quando um enorme surto de construção e reconstrução transformou cidades, às vezes tornando-as irreconhecíveis. As comunicações e as viagens em massa embaçaram ainda mais os traços de países antes diferentes. Um dos fenômenos curiosos da Grã-Bretanha depois de 1945 foi que, como dexara de ser dona de um vasto império multinacional, tornou-se muito mais cosmopolitana do que antes, tanto porque a imigração provinha agora de grande número de países, principalmente membros do antigo império, como porque pela primeira vez havia turismo em massa.

A Grã-Bretanha estava-se tornando mais parecida com ou-

tros países industriais do Ocidente, mas ao mesmo tempo diminuía visivelmente sua posição de destaque entre eles, seu impacto sobre o mundo. Se nos perguntarmos qual foi o impacto causado pela economia e pela sociedade britânicas sobre o mundo, independente do poder público da Grã-Bretanha para moldar as instituições de suas colônias, observamos uma mudança curiosa. A pioneira da industrialização deu ao mundo suas máquinas, seus navios e talvez sobretudo todas suas estradas de ferro — os russos ainda chamam qualquer estação de “Vauxhall” — seus empresários e técnicos qualificados. O comerciante e banqueiro do mundo deu-lhe mecanismos e instituições, como a Lloyds de Londres, conhecida por qualquer homem de negócio. O maior exportador e importador do mundo deu às suas economias dependentes — o que não significa apenas suas colônias formais — um legado heterogêneo de artefatos materiais e comerciais, de modo que o observador pode dizer, pela forma das caixas de correios ou pelos nomes da Harrods ou da Mappin and Webb, no Porto ou em Buenos Aires, que a infância britânica um dia se fez sentir ali, mesmo sem ter fincado na terra a *Union Jack*. A industrialização britânica deu ao mundo aquela poderosíssima exportação cultural, o futebol praticado por clubes cujos nomes ainda fazem ecoar os nomes das equipes de fábricas britânicas que o introduziram no estrangeiro, longe de Bolton ou Leeds. E o poder da Grã-Bretanha industrial, reforçando o poder anterior da Grã-Bretanha comercial e aristocrática, deu ao mundo aquilo que até hoje tem constituído seu mais duradouro modelo de vida para a nobreza masculina: o esporte (cujo vocabulário internacional ainda é em grande parte formado de palavras inglesas), e em particular as corridas de cavalos e os “Jockey Clubs”, o feitiço básico do vestuário masculino formal ou semi-formal, e a reputação dos carros artífices especializados do West End de Londres que produziam tais artigos.

Entretanto, tudo isso pertence essencialmente ao período anterior a 1914, ou mesmo antes. Era a Grã-Bretanha vista na era de Jules Verne, e com seus olhos, do Verne que imprimiu a imagem do país no mundo, e essa imagem era, significativamente, a de Phileas Fogg, intrépido e adaptável turista, pois o turismo e o montanhismo — Thomas Cook e o Alpine Club — também refletiam e irradiavam a influência britânica. Pouco disso resta hoje. A Grã-Bretanha está colocada na extremidade receptora do intercâmbio cultural e comercial, na medida em que não se alheia a ele. As mais típicas máquinas usadas pelos não-especialistas não são britânicas. Era americano o modelo básico do automóvel de produção em massa entre as duas guerras, e esse modelo foi am-



pliado após 1945 pelos países da Europa continental (com exceção da produção limitada de Rolls Royces e de alguns modelos esporte). A máquina de fazer café, a motoreta e a máquina de escrever foram revitalizadas, como tantos outros artigos do equipamento cotidiano contemporâneo, pela Itália de pós-guerra; o rádio e a máquina fotográfica (no passado, especialidades de alemães e norte-americanos), pelos japoneses. O cinema, a televisão e as artes de entretenimento popular ainda são dominados, como ocorre desde o triunfo do mercado de massa, pelos Estados Unidos,\* e a partir de 1945 aquela tardia, mas poderosa exportação cultural, as histórias britânicas de detetive, perdeu terreno, suplantada pela história de crimes à americana. Em termos mais estreitamente industriais, a indústria britânica deixou de ser superior a outras, não só em termos gerais como também em particulares. Com as possíveis — e temporárias — exceções de alguns produtos eletrônicos e instrumentos científicos, não havia na década de 1950 nenhuma indústria britânica que fosse claramente superior a todos seus equivalentes nos Estados Unidos ou na Europa continental.

Curiosamente, é o caráter excepcionalmente proletário da Grã-Bretanha que melhor tem resistido a esse declínio da influência do país. Poucos foram os países que jamais tentaram imitar o sistema político britânico, ou seus partidos Conservador e Liberal, mas com o declínio mundial da social-democracia moderada, o Partido Trabalhista Britânico permaneceu como um dos raros e, às vezes, como o único bastião de um movimento reformista da classe operária com pretensões reais ao poder, e por isso sua influência ideológica continuou forte. As obras culturais rebeldes dos intelectuais anti-conservadores dos anos 50 principalmente no teatro, anteciparam a expansão mundial das tendências deliberadamente plebéias e igualitárias na música popular e vestuário do começo dos anos 60. Contudo, até então pouco havia para compensar a recessão geral da influência britânica; e mesmo o pouco existente situava-se sobretudo no campo das realizações intelectuais e culturais.

No começo da década de 1960, a Grã-Bretanha era um país onde havia muito mais conforto do que em qualquer outra época, e muito mais diversão, mas era também, do ponto de vista do historiador, um país muito menos importante. Ao contrário do que julgavam analistas, às vezes quase histéricos, que investigavam a natureza e a crise da Grã-Bretanha naqueles anos, criando

\* O entretenimento da classe média era dominado pela opereta francesa e austríaca.

uma moda sem precedentes de introspecção e insegurança, não era um país paralizado ou prestes a naufragar. Seus recursos, humanos e técnicos, e suas potencialidades eram enormes. O que não se podia afirmar com segurança era como poderiam ser utilizados de maneira efetiva. No entanto, numa época em que a maior parte da população se achava em melhores condições de vida do que no passado, era de esperar que ela se mostrasse, ainda que melancolicamente, satisfeita. Isso não acontecia. As pessoas mostravam-se inquietas. Talvez estivessem apreensivas com relação à distância entre a realidade e o sonho. Nem só de aquecimento central a gás vive o homem, ainda que supostamente devesse viver, de acordo com os publicitários, os mais eficientes ideólogos de massa desde o declínio das igrejas. A esperança e o orgulho haviam-se turvado. "Poucos", escreveu A. J. P. Taylor, "cantam hoje *Terra de Esperança e de Glória*. Poucos cantam sequer *Levanta-te, Inglaterra*." No entanto, mesmo que não restasse muita razão para a primeira dessas canções, existem ainda muitos motivos para se cantar a segunda.



## DIAGRAMAS

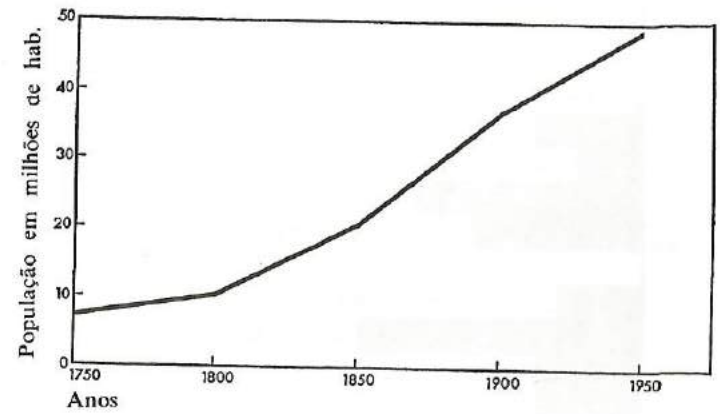
Os autores de obras sobre História Econômica e Social vêem-se entre as exigências rivais da prosa e dos números. Não é fácil incluir num texto uma seleção suficiente de dados quantitativos sem torná-lo ilegível. Por isso, incluí em forma de apêndice, vários diagramas. Alguns deles apresentam informações que cobrem todo o período estudado neste livro, e que não poderiam ser ajustadas adequadamente ao espírito cronológico dos capítulos ou não teriam a mesma eficácia se divididas entre diferentes capítulos. Outros diagramas ilustram certos pontos específicos em maiores detalhes, impossíveis no texto. Ainda outros apresentam material sem dúvida relevante para a história econômica ou social da Grã-Bretanha desde 1750, mas que constituiriam uma digressão na linha expositiva e argumentativa que escolhi. As notas ao fim de cada capítulo chamam atenção para os diagramas que poderão ser consultados com proveito durante sua leitura. Estes diagramas pretendem ser auxílios visuais. Não podem substituir as fontes estatísticas em que se baseiam, algumas das quais são mencionadas na seção Sugestões para Leitura.

## LISTA DE DIAGRAMAS

1. População da Grã-Bretanha, 1750-1951
2. Estrutura de classes, 1750-1961
3. O declínio do empregador, 1911-51
4. Transformação das profissões de classe média, 1931-51
5. Produção industrial britânica, 1811-1960
6. Produção industrial britânica como percentagem do total mundial, 1780-1958
7. Investimentos britânicos no exterior
8. Distribuição geográfica dos investimentos britânicos
9. A carteira britânica de investimentos
10. O balanço de pagamentos
11. Como se pagavam as importações britânicas
12. Oscilação de preços na Grã-Bretanha, 1700-1959
13. Despesa governamental como percentagem do PNB
14. A defesa como proporção da despesa pública total
15. Principais gastos com a previdência social, 1900-55
16. Despesas familiares dos trabalhadores
17. Desemprego, 1860-1960
18. Dias de trabalho perdidos em greves, 1890-1960

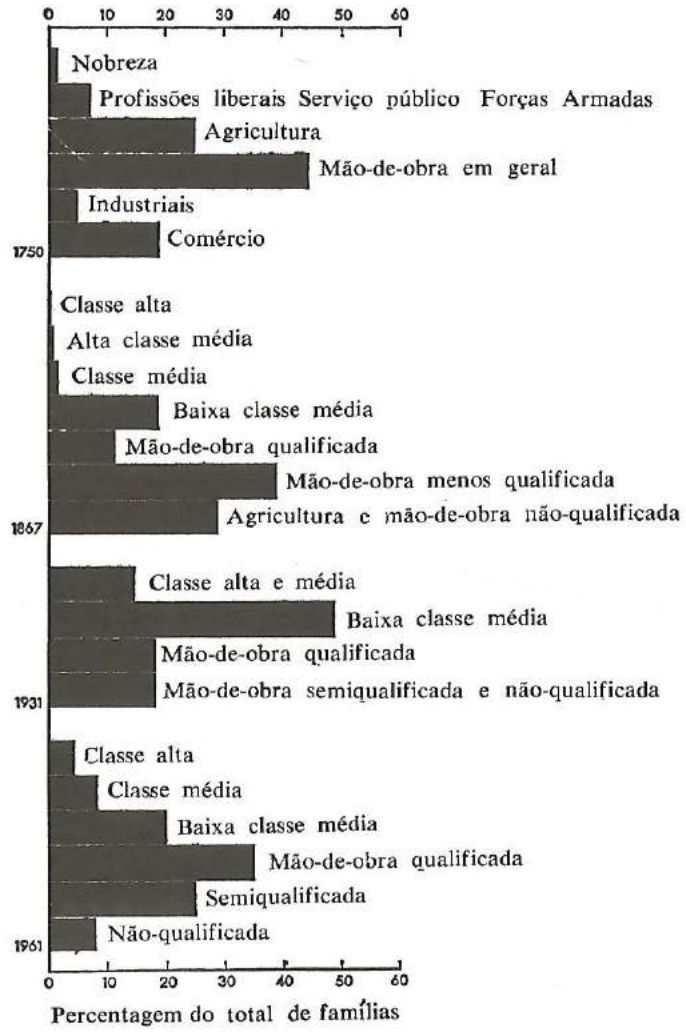
*Nota do Editor:* Devido ao caráter muito específico de algumas tabelas (diagramas) incluídas na edição inglesa, foi feita uma relação daquelas que interessariam ao leitor brasileiro suprimindo-se as restantes.



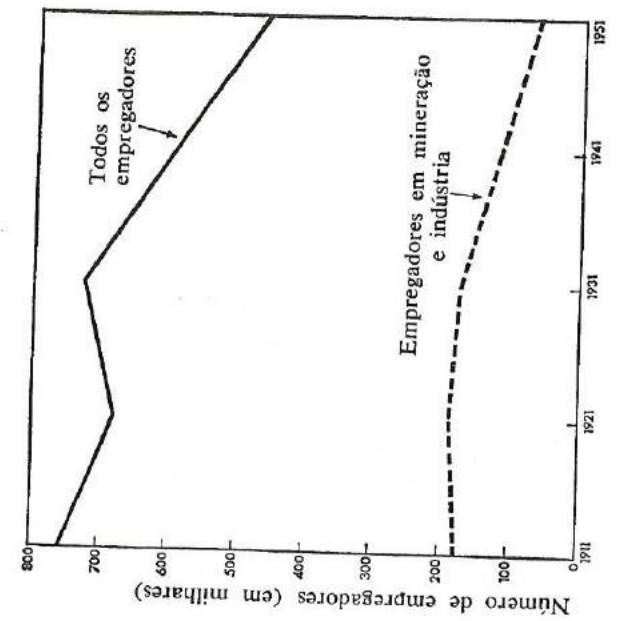


1. População da Grã-Bretanha, 1750-1951

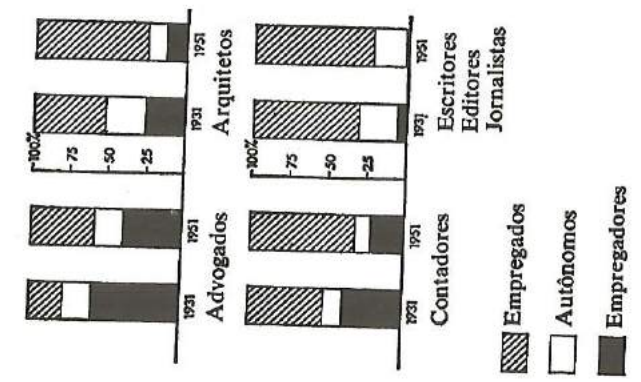




2. Estrutura de classes, 1750-1961  
 (Fontes: 1750, Joseph Massie; 1867, Dudley Baxter; 1931, 1961, D. C. Marsh)

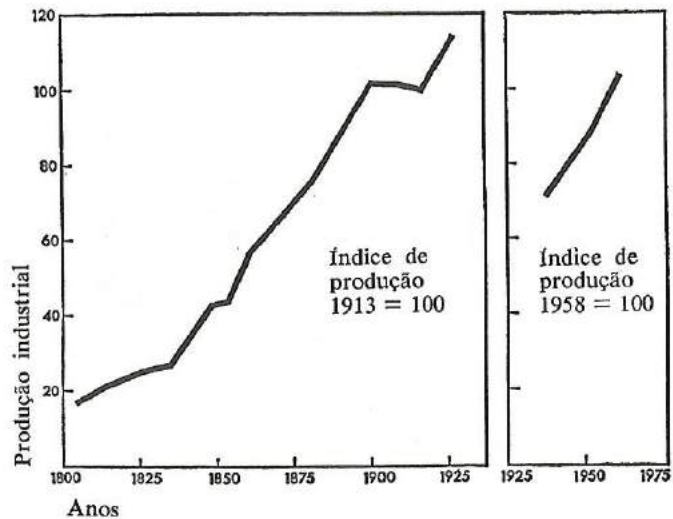


3. O declínio do empregador, 1911-51

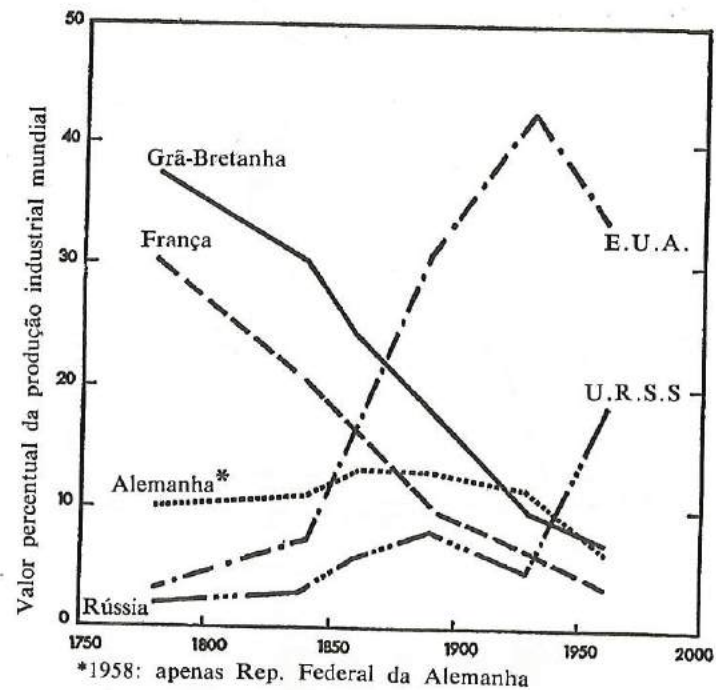


4. Transformação das profissões de classe média, 1931-51





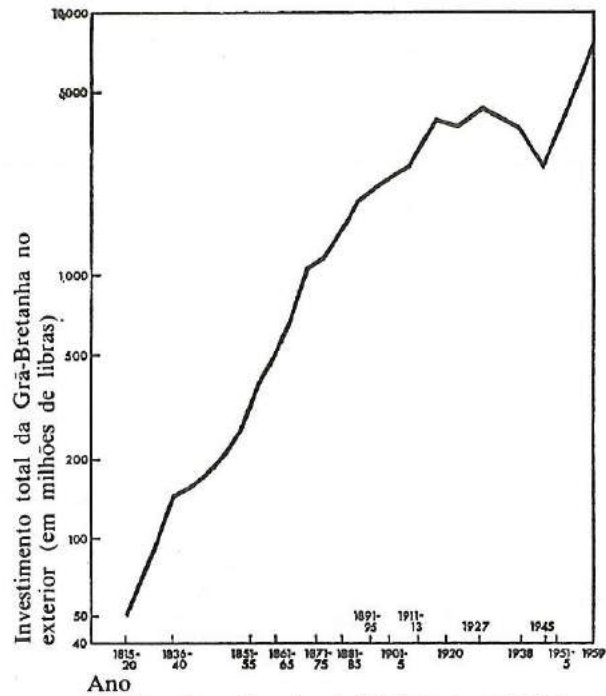
5. Produção industrial britânica, 1811-1960  
 (Fontes: 1811-1937, W. Hoffmann; 1938-60, London and Cambridge Economic Service)



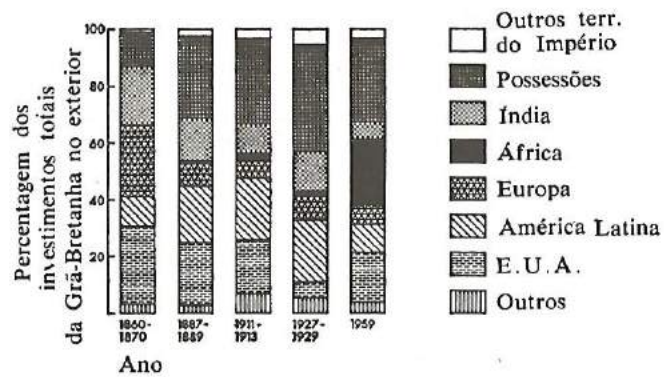
6. Produção industrial britânica como percentagem do total mundial, 1780-1958

(Fontes: Mulhall, Liga das Nações, Nações Unidas)

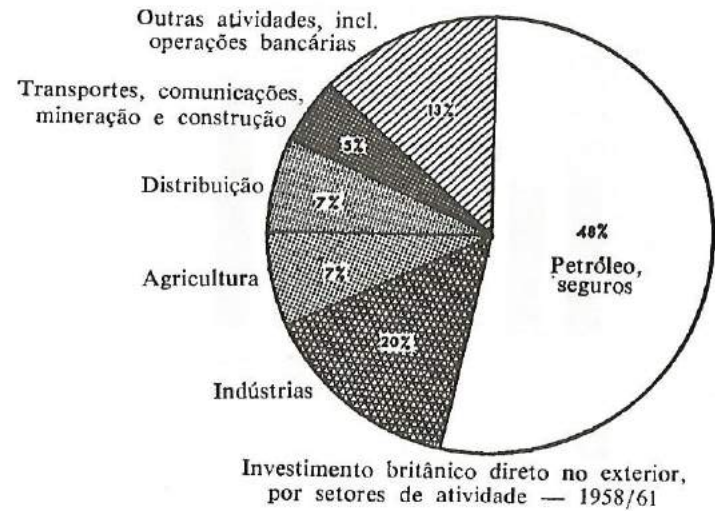
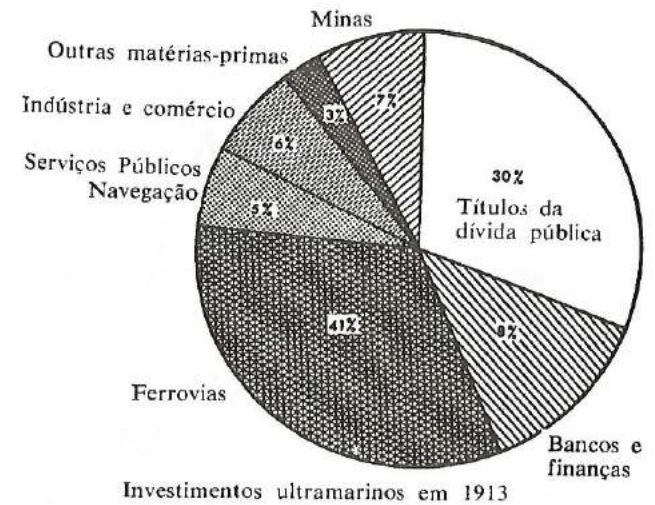




7. Investimentos britânicos no exterior

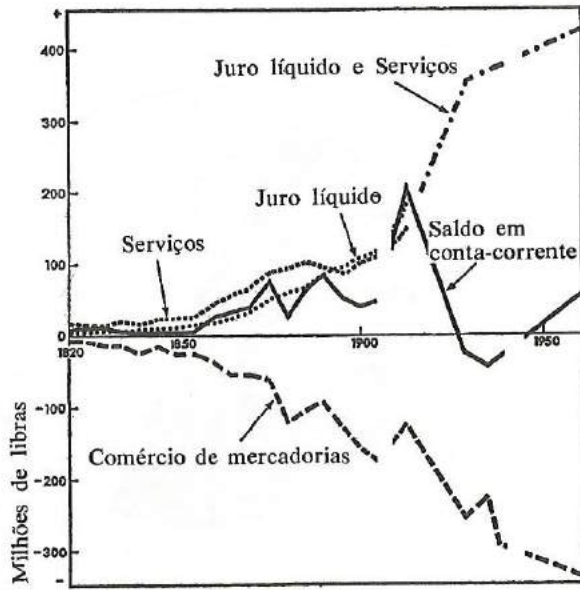


8. Distribuição geográfica dos investimentos britânicos

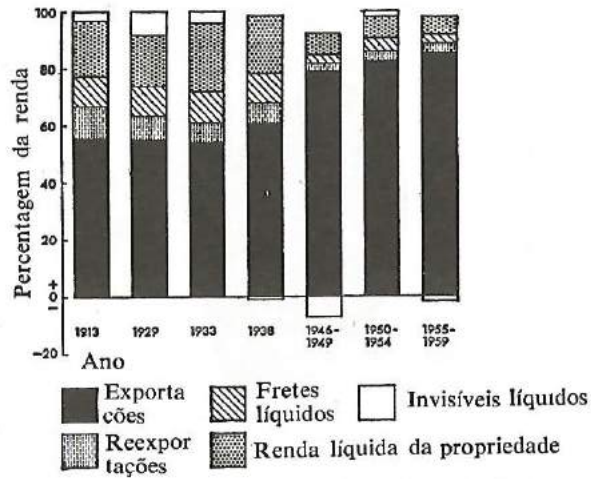


9. A carteira britânica de investimentos

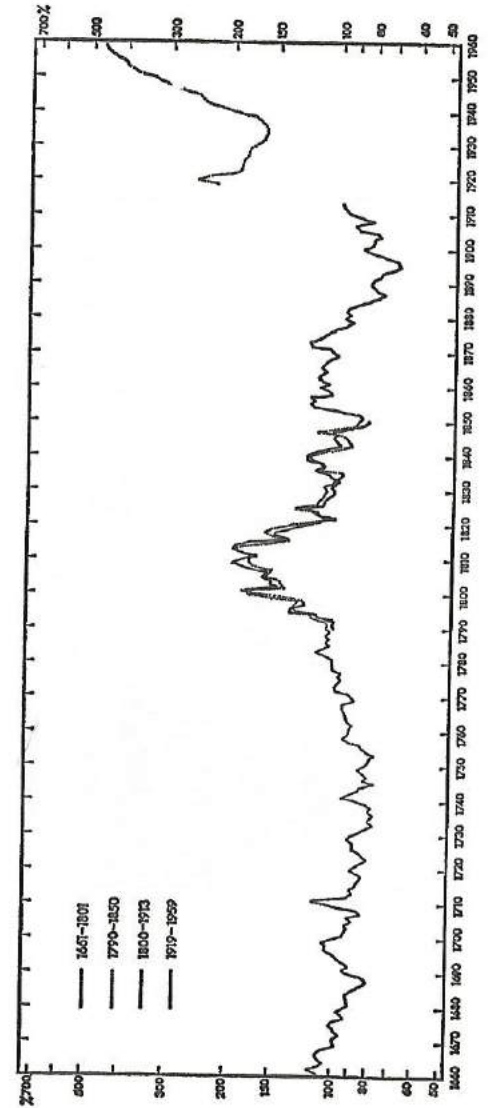




10. O balanço de pagamentos

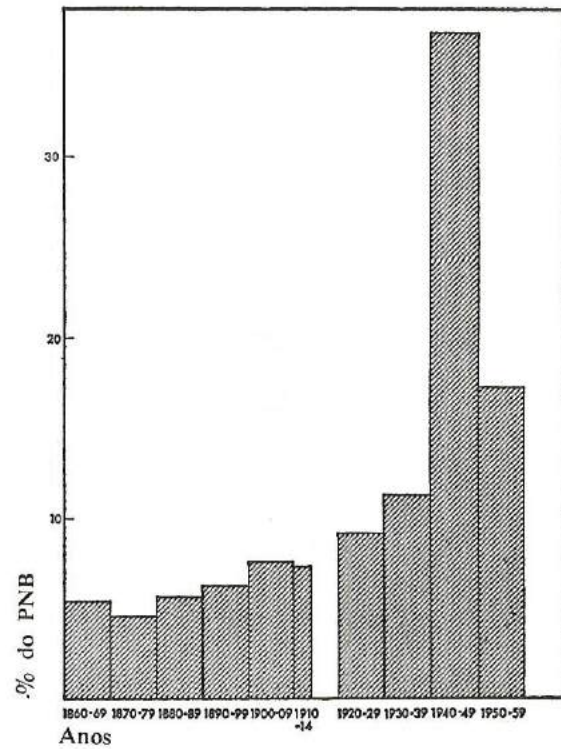


11. Como se pagavam as importações britânicas

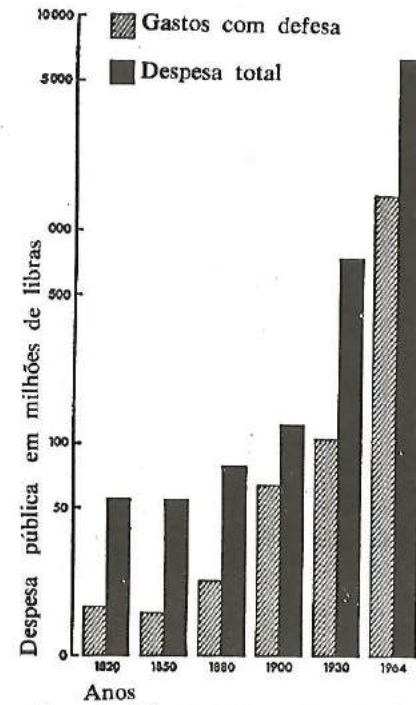


12. Oscilação de preços na Grã-Bretanha, 1700-1959





13. Despesa governamental como percentagem do PNB

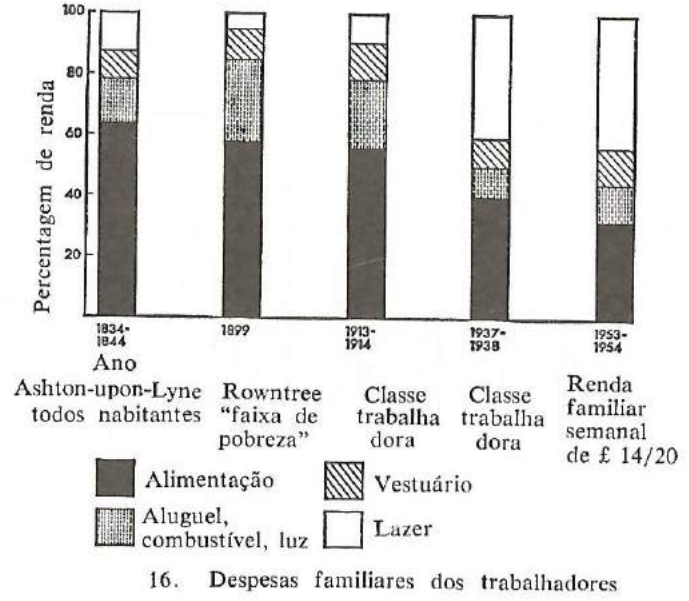


14. A defesa como proporção da despesa pública total

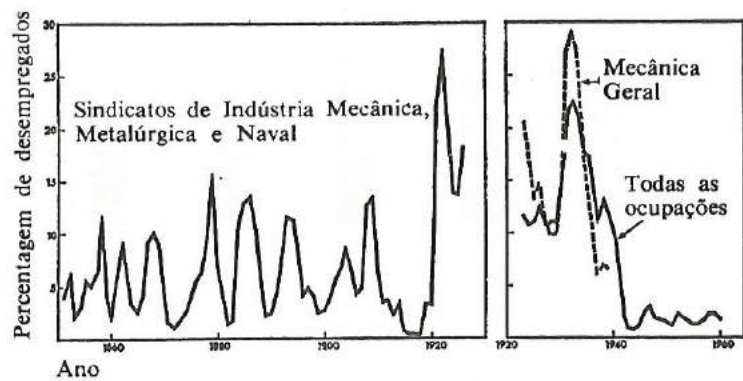


1900	1910	1925	1935	1955
Ajuda aos pobres 8,4	Ajuda aos pobres 12,4 Pensões a pessoas idosas 8,5 Habitação 0,6	Ajuda aos pobres 31,4 Pensões 94,8 Habitação 18,1 Desemprego 16,9 Seguro de saú- de, etc. 21,1	Ajuda aos pobres 34,3 Pensões 98,0 Habitação 42,3 Desemprego 73,9 Seguro de saú- de, etc. 25,7	Assistência social 114,4 Pensões 94,1 Habitação 83,5 Seguro nacional 493,2 Serviço Nacional de Saúde 445,5 Salário-família 94,1
Total (em milhões de libras) 8,4	21,5	182,3	274,2	1.324,8

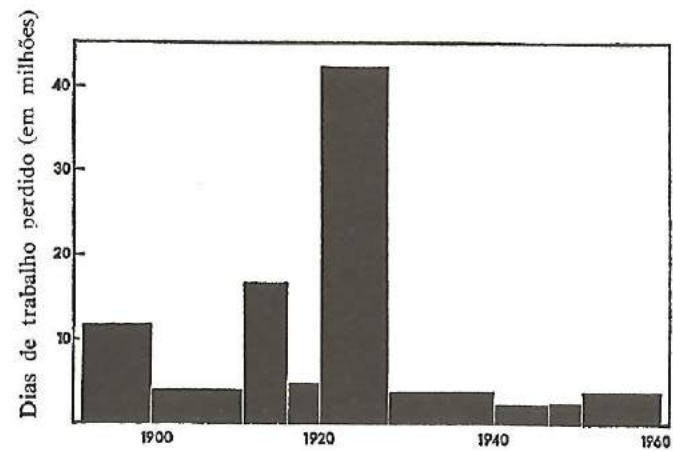
15. Principais gastos com a previdência social, 1900-55







17. Desemprego, 1860-1960



18. Dias de trabalho perdidos em greves, 1890-1960



## SUGESTÕES PARA LEITURA

A irregularidade das pesquisas com relação à moderna história econômica e social da Grã-Bretanha faz com que seja difícil preparar uma bibliografia para leigos. Muitas vezes não há uma única história moderna adequada (e isso ocorre sobretudo com referência às indústrias básicas), de modo que haveria que remeter os leitores a monografias sobre períodos especiais, a obras antigas (algumas das quais publicadas há 120 anos) ou aos trabalhos que aparecem em periódicos técnicos, inacessíveis à maioria das pessoas. Existem bibliografias úteis dessa espécie, mas geralmente se tornam obsoletas assim que são publicadas, o que fatalmente aconteceria com a minha se eu incluísse uma delas neste livro. Os títulos marcados com (B), abaixo, contêm essas listas.

Estas sugestões destinam-se a chamar a atenção para algumas das fontes mais acessíveis ou convenientes, para obras gerais mais ambiciosas que este livro ou que cobrem períodos bastante longos dentro do período geral 1750-1960, e para algumas obras que julgo particularmente úteis ou interessantes. Estas últimas vão marcadas com um asterisco. De vez em quando chamo a atenção do leitor para alguma obra que o leigo possa ainda considerar adequada.

### 1. Fontes principalmente estatísticas

Os números básicos são encontrados de maneira mais fácil em \*(B) B. R. Mitchell e Phyllis Deane, *Abstract of British Historical Statistics* (1962), obra da qual extraí a maior parte das estatísticas que utilizei, e que é indispensável como fonte referencial e bibliográfica. Para quem conseguir obtê-lo, M. Mulhall, *Dictionary of Statistics* (1892), também é muito útil.



D. C. Marsh, *The Changing Social Structure of England and Wales 1871-1951* (1958) sumariza e explica as ocupações da população. Mark Abrams, *The Condition of the British People 1911-1945* (1946) e A. M. Carr-Saunders, D. Caradog Jones e C. A. Moser, *A Survey of Social Conditions in England and Wales* (1958), contêm material copioso a respeito do séc. XX; com relação a fatos correntes, podem-se consultar o anuário *Britain, An Official Handbook* (Central Office of Information) e o *Annual Abstract of Statistics*. Para fins de comparação, ver as publicações anuais e periódicas das Nações Unidas e de seus organismos especiais (OMT, FAO etc.).

A *Breviate of Parliamentary Papers 1900-1916* (1957) e *A Breviate of Parliamentary Papers 1917-1939* (1951), de Ford, constituem guias para as mais valiosas fontes antigas de informações sociais e econômicas. G. D. H. Cole, *The Post-War Condition of Britain* (1956) oferece uma boa lista de fontes, principalmente, oficiais, até essa data.

Não existe nenhum bom atlas de História Econômica, mas o *Oxford Atlas* (1963) presta abundantes informações econômicas e sociais. (B) K. Hudson, *Industrial Archaeology* (1963) talvez sirva de introdução às relíquias materiais, porém N. L. B. Pevsner, *The Buildings of England*, é inestimável; cada volume da série cobre um condado ou parte dele. \*F. D. Klingender, *Art and the Industrial Revolution* (1968), é um guia para a iconografia, e \*S. Giedeon, *Mechanisation Takes Command* (1948), não só contém ilustrações abundantes como representa quase uma história da produção em massa. A iconografia da história social é paupérrima. S. Singer et al., *A History of Technology* (vols. IV, V, 1958) é a obra padrão, embora um tanto cansativa. W. G. Hoskins, *The Making of the English Landscape* (1958), ensina os historiadores a caminhar e a enxergar, além de ler.

## 2. História da Grã-Bretanha em Geral

G. D. H. Cole e R. W. Postgate, *The Common People* (1956), cobre o período de 1745 até a atualidade, com ênfase especial nas condições de vida e nos movimentos das classes trabalhadoras. Três volumes da *Pelican History of England* (J. H. Plumb escreve sobre o séc. XVIII, D. Thompson sobre o XIX e XX) estão dentro dos limites cronológicos deste livro. Períodos mais curtos são cobertos por \*Asa Briggs, *The Age of Improvement 1780-1867* (1959), R. C. K. Ensor, *England 1870-1914* (1946), mais antigos e um pouco mais conservadores, \*(B)

C. L. Mowat, *Britain Between the Wars* (1955) e A. J. P. Taylor, *English History 1914-1945* (1965). E. Halévy, *History of the English People in the 19th Century*, continua a ser importante, sobretudo o Vol. I (A Inglaterra em 1815) e o Vol. V (O Imperialismo e a Ascensão do Movimento Trabalhista). Infelizmente, esta obra não trata do período 1840-95.

## 3. História Econômica da Grã-Bretanha em Geral

Todo estudante interessado deve consultar os arquivos da *Economic History Review*, onde aparece a maioria das novas pesquisas. Outros periódicos que costumam publicar matérias relevantes são *Journal of Economic History* (EUA), periódicos especializados como *Agricultural History Review* e *Bulletin of the Society for the Study of Labour History* ou *Population Studies* e *Amateur Historian*. Deve-se consultar também os periódicos econômicos e sociológicos, merecendo menção especial os arquivos do *Journal of the Royal Statistical Society*. Há importantes coletâneas de artigos de periódicos, como \*E. Carus-Wilson, ed., *Essays in Economic History* (3 vols., 1954-1962), W. E. Minchinton, ed., *Essays in Agrarian History* (2 vols., 1968) e \*D. V. Glass e D. E. C. Eversley, ed., *Population and History* (1965). Em 1968 a Economic History Society começou a publicar uma utilíssima série de folhetos breves. \*(B) *Studies in Economic History*, vários dos quais tratam de tópicos estudados apenas ligeiramente, ou omitidos, neste livro.

W. H. B. Court, *A Concise Economic History of England Since 1750* (1954) trata todo o período deste livro num único volume. Períodos mais breves são estudados em (B) C. Wilson, *England's Apprenticeship 1603-1763* (1965), T. S. Ashton, *The Eighteenth Century* (1955), (B) S. G. Checkland, *The Rise of Industrial Society in England 1815-1885*, que contém uma útil bibliografia, \*W. Ashworth, *An Economic History of England 1870-1939* (1960), e \*S. Pollard, *The Development of the British Economy 1914-1950*, uma obra enciclopédica \*J. H. Clapham, *An Economic History of Modern Britain* (3 vols., 1926-38), é essencial como referência, mas poucos poderão ou se porão a lê-la até o fim; cobre o período 1830-1914. Dois volumes da Home University Library, T. S. Ashton, *The Industrial Revolution*, e J. D. Chambers, *Workshop of the World*, são sucintos, mas tornaram-se obsoletos com \*D. S. Landes, *The Unbound Prometheus* (1969), obra notável sobre a industrialização na Europa Ocidental. Phyllis Deane, *The First Industrial*



*Revolution* (1965), e W. H. B. Court, *British Economic History 1870-1914* (1965), sendo esta última uma combinação de documentos e de comentários, são obras recentes sobre os dois períodos que têm sido objeto das polêmicas mais acaloradas. P. Deane e W. A. Cole, *British Economic Growth 1688-1959* (1962), representa uma valiosa tentativa de síntese, posto que talvez prematura, mas não é muito aconselhável a iniciantes.

\*R. H. Campbell, *Scotland since 1707* (1965), não possui nenhum equivalente sobre o País de Gales, mas há Brinley Thomas, *The Welsh Economy* (1962), cujo interesse é em parte histórico.

#### 4. História Social

A História Social acha-se em sua infância. Ainda não existe nenhum texto geral sobre a Grã-Bretanha, mas P. N. Stearns, *European Society in Upheaval: Social History Since 1800* (1967) tenta uma síntese a fim de ajudar os estudantes com relação a uma disciplina em rápida expansão. É provável que ainda seja cedo para uma síntese, e o livro tem valor limitado. G. M. Trevelyan, *Social History of England* (1944), já não é aceitável, se é que algum dia foi. Várias obras compreendidas nos itens 2 e 3 dessa seção tratam de aspectos relevantes. Algumas obras importantes ou de interesse substituirão por força uma lista de compêndios. \*E. P. Thompson, *The Making of the English Working Class* (1968) — 1780-1830 — será sempre um clássico; \*F. M. L. Thompson, *English Landed Society in the Nineteenth Century* (1963), trata da pequena nobreza e da nobreza, ao invés de compatriotas menos galardoados, e talvez com um pouco de excessiva indulgência. G. D. H. Cole, *Studies in Class Structure* (1955), tenta estimativas quantitativas, e W. L. Guttsmann, *The British Political Elite, 1832-1935* (ed. 1965), contém inúmeras informações úteis. Para os aspectos sociais da industrialização, ver Neil Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (1959), que é valioso, embora vazado num jargão profissional, da mesma forma que (B) Asa Briggs, *Victorian Cities* (1963). J. Burnett, *Plenty and Want* (1965), é uma história atualizada do consumo alimentar, mas não suplanta aquele magnífico monumento de erudição e humanismo que é \*R. N. Salaman, *The History and Social Influence of the Potato* (1949). Peter Laslett, *The World We Have Lost* (1965), constitui um ensaio polêmico sobre a sociedade pré-industrial, e talvez os leitores estejam em terreno mais firme com E. A. Wri-

gley, ed., *An Introduction to English Historical Demography* (1965), que expõe um tema de relevância direta para a História Social.

Com relação à Escócia e ao País de Gales, há alguns estudos interessantes de temas específicos: \*L. J. Saunders, *Scottish Democracy 1815-1840* (1950), bom apesar do título equivocado, David Williams, *The Rebecca Riots* (1955) e E. D. Lewis, *The Rhondda Valleys* (1959).

Felizmente, há algumas esplêndidas fontes primárias sobre a história social. \*F. Engels, *The Condition of the Working Class in 1844*, T. H. S. Escott, *England, Its People, Polity and Pursuits* (1879), e J. B. Priestley, *English Journey* (1934), proporcionam visões detalhadas de vários períodos. \*M. K. Ashby, *The Life of Joseph Ashby of Tysoe* (1961), deixa falar os que nunca falaram — os pobres rurais. Henry Mayhew, *London Labour and the London Poor*, republicado recentemente, faz o mesmo com relação ao londrino de meados do séc. XIX. Há alguns maravilhosos livros de ficção, sobretudo \*John Galt, *Annals of the Parish* (Escócia, 1760-1820), *Hard Times*, de Charles Dickens (a verdade espiritual, mais que documentária), George e Weedon Grosmith, *Diary of a Nobody* (sobre a baixa classe média) e \*R. Tresell, *The Ragged-Trousered Philanthropists* (sobre o operariado). Depois de 1914 os romances são em número excessivo para se fazer uma lista, ainda que curta, mas A. J. P. Taylor, op. cit. (Sugestões para Leitura 2), contém uma dessas listas.



IMPRESSÃO E ACABAMENTO  
EDITORA LIDADOR LTDA.  
R. Hilário Ribeiro, 184 - Pça. da Bandeira  
Rio de Janeiro • RJ  
Tel.: (021) 569-0594 • Fax: (021) 204-0684



*categoria de primeira potência industrial, seu declínio após a dominação temporária, passado o período de pioneirismo, seu relacionamento um tanto peculiar com o resto do mundo e os efeitos de tudo isto sobre a vida do povo britânico”.*

*O autor polemiza ao longo do texto aspectos sociais da industrialização, das origens da Revolução Industrial, no final do século XIX, quando se inicia o declínio do imperialismo inglês, revendo em seguida a gênese da classe trabalhadora e a grande depressão entre as guerras mundiais, finalizando com uma síntese sobre o conteúdo do imperialismo inglês.*

*Nascido em Alexandria, em 1917, E. J. Hobsbawm estudou em Viena, Berlim, Londres e Cambridge. Foi membro do conselho do King's College, em Cambridge, de 1949 a 1955, e em 1959 assumiu a cátedra de história do Birkebeck College, na Universidade de Londres. É autor de diversas obras.*





**DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL INGLESA AO IMPERIALISMO,**  
*reeditada pela Editora Forense Universitária, constitui-se em obra indispensável ao estudo da matéria história econômica e social.*

*Escrita pelo renomado historiador Eric J. Hobsbawm, o principal aspecto abordado por esta obra é a história econômica e social da Grã-Bretanha ao longo de 200 anos, da Revolução Industrial até o final da década de 1960. Entretanto, segundo o próprio autor, "a obra não foi projetada simplesmente como um compêndio didático, nem pode ser utilizada com muita utilidade como livro de referência. Seu intuito consiste em explicar a ascensão da Grã-Bretanha à categoria de primeira potência industrial, seu declínio após a dominação temporária, passado o período de pioneirismo, seu relacionamento um tanto peculiar com o resto do mundo e os efeitos de tudo isto sobre a vida do povo britânico".*

*Traduzido do inglês Industry and Empire, esta obra rapidamente transformou-se em um clássico desde a sua primeira edição inglesa, em 1968.*



FORENSE  
UNIVERSITÁRIA

